



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة زيان عاشور _ الجلفة



مشروع لنيل شهادة مؤسسة ناشئة في اطار القرار الوزاري 1275

عنوان المشروع

منصة الكترونية و تطبيق لبيع وتسويق الاغنام

الاسم التجاري
GHANMI



بطاقة معلومات:

حول فريق الاشراف وفريق العمل

1- فريق الاشراف:

فريق الاشراف	
التخصص: علوم الطبيعة و الحياة.	(المشرف الرئيسي) 01 عمراني رشيد
التخصص: علوم الطبيعة و الحياة	(المشرف الرئيسي) 01 عزوز محمد
التخصص: علوم اقتصادية	:المشرف المساعد سلماني عادل

2- فريق العمل:

/

الكلية	التخصص	فريق المشروع
علوم الطبيعة و الحياة	ماستر اقتصاد ريفي	الطالب:تناح فريال فطيمة الزهراء

فهرس المحتويات

كلمة الشكر

الإهداء

المقدمة

- المحور الأول: تقديم المشروع
- المحور الثاني: الجوانب الابتكارية
- المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق
- المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم
- المحور الخامس: الخطة المالية
- المحور السادس : النموذج الاولي التجريبي

ملخص

كلمة الشكر

الحمد لله رب العالمين, والشكر له على نعمه التي لا تعد ولا تحصى, فهو المنعم المتفضل على عباده. بكل حب وتقدير، أود أن أتقدم بأسمى آيات الشكر والامتنان إلى والدي العزيزين ت. فاتح و خ. خديجة على دعمهم المستمر وتضحياتهم الكبيرة التي جعلت مني ما أنا عليه اليوم. أنتم نبراس حياتي ومصدر قوتي، وأدين لكم بكل نجاح أحققه. كما أود أن أعبر عن عميق شكري وامتناني لأساتذتي الأفاضل: الأستاذ ع. رشيد، الأستاذ ع. محمد، الاستاذة م. يمينة، والأستاذ ك. أ. اشمدى، الذين لم يخلوا علي بمعرفتهم وحكمتهم. أنتم الذين أرشدتموني و ساهمتم في تشكيل مسيرتي العلمية والمهنية.

ولن أنسى أن أوجه شكري وتقديري لطاقم العمال في محافظة السهوب بالجلفة في قسم التربية الحيوانية، و طاقم العمال في الغرفة الفلاحية بالجلفة. إن جهودكم المبذولة و العمل الدؤوب يعكسان التفاني والإخلاص، وأثن كثيرا كل ما قدمتموه لي من دعم ومساندة.

جزيل الشكر لكم جميعا , و وفقنا الله وإياكم لما فيه الخير والنجاح

اهداء

بسم الله الرحمن الرحيم

إلى نفسي العزيزة، التي لم تعرف المستحيل وسعت بكل جهد وإصرار لتحقيق الاحلام. إليك كل التحية والاحترام على ما بذلته من جهد وعزيمة.

إلى والدي العزيزين، اللذين كانا لي السند والدعم في كل خطوة. أنتما من غرستما فيا القيم و الاخلاق الحميدة و أرشدتmani إلى طريق النجاح. أشكركما من أعماق قلبي على كل ماقدمتموه لي.

إلى ولدي الحبيب يوسف، الذي هو قرة عيني وفرحة قلبي. أتمنى لك مستقبلا زاهرا و مليئا بالنجاح والتوفيق. أنت الأمل الذي يضيء حياتي.

إلى إخوتي الأعزاء، الذين كانوا لي العون والمساندة. أشكركم على محبتكم ودعمكم المستمر. أنتم رفاق الدرب وأحباء القلب.

مع خالص الحب والتقدير،

تناح فريال فطيمة الزهراء

مقدمة عامة :

مواكبنا لتطور التكنولوجي السريع الذي يشهده العالم، أصبح من الضروري تكييف أساليب التجارة التقليدية مع التقنيات الحديثة لتحسين الفعالية وزيادة الشفافية في المعاملات التجارية في القطاع الفلاحي في الجزائر وتعزيز مبادئ الرقمنة التي تطمح لتحقيقها الدولة. من هذا المنطلق، تأتي فكرة إنشاء منصة إلكترونية مخصصة لشعبة تربية وبيع الأغنام، حيث تهدف إلى تسهيل العلاقة بين البائع والمشتري (الموال المربي والمستهلك)، وضمان تحكم أفضل في الأسعار، وتعزيز المصداقية في العمليات التجارية. في حدود هامش الربح للموال والقدرة الشرائية للمستهلك.

في العصر الرقمي الحالي، أصبح التحول نحو استخدام التقنيات الرقمية ضرورياً لتحقيق تقدم ملموس في مختلف القطاعات، بما في ذلك قطاع الفلاحة. تلعب الرقمنة دوراً حيوياً في تحسين كفاءة الإنتاج الزراعي، زيادة الإنتاجية، وتعزيز استدامة الموارد الطبيعية. يهدف هذا العمل إلى تسليط الضوء على دور الرقمنة في تطوير قطاع الفلاحة، مع التركيز على الفوائد والتحديات المصاحبة لهذا التحول.

تعد تجارة الأغنام جزءاً هاماً من الاقتصاد الزراعي في العديد من الدول خاصة في الجزائر، وتتطلب عمليات البيع والشراء التقليدية وقتاً وجهداً كبيرين، فضلاً عن افتقارها إلى الشفافية والوضوح في كثير من الأحيان وعدم التحكم في الأسواق خاصة عندما يرتفع الاستهلاك في المواسم الدينية (شهر رمضان وعيد الاضحى) وكذا مواسم الأفراح. ومن هنا، فإن تطوير منصة إلكترونية يمكن أن يسهم بشكل كبير في تحسين هذه العمليات من خلال توفير بيئة آمنة وموثوقة للطرفين.

ستركز هذه الدراسة على كيفية تصميم وتنفيذ منصة إلكترونية لبيع الأغنام، مع مراعاة الجوانب التقنية والاقتصادية والاجتماعية لهذه العملية. سيتم استعراض الأدوات التكنولوجية المستخدمة، مثل تقنيات الذكاء الاصطناعي لتحليل الأسعار وضمان عدم التلاعب بها، بالإضافة إلى وسائل التحقق من مصداقية البائعين والمشتريين.

تتمثل أهداف هذه المنصة في:

- تسهيل عملية البيع والشراء: من خلال واجهة مستخدم بسيطة وسهلة الاستخدام تتيح للبائعين عرض منتجاتهم من رؤوس أغنام بشكل مفصل، وللمشترين البحث عن الأغنام المناسبة بسهولة حسب القدرة الشرائية لكل مستهلك خلال السنة حسب مواسم الاجتماعية و الدينية.

- ضمان الشفافية والمصداقية: باستخدام نظام تقييم وتقييم يعتمد على تجارب المستخدمين السابقين، بالإضافة إلى توفير معلومات موثوقة عن كل عملية بيع وشراء.

- تحكم أفضل في الأسعار: من خلال تحليل البيانات التاريخية للأسعار وتقديم توصيات ديناميكية للبائعين والمشترين، مما يسهم في تحقيق توازن عادل في السوق مع اشراك جميع الفاعلين من مهنيين، جمعيات، اتحاد الفلاحيين، غرفة فلاحية،

دواوين الاعلاف، وإدارة مصالح الفلاحية.

سيتم في هذه الدراسة استعراض الأدوات التكنولوجية المستخدمة في تطوير المنصة، مثل تقنيات الذكاء الاصطناعي لتحليل الأسعار، ووسائل التحقق من مصداقية المستخدمين. كما سيتم إجراء دراسات ميدانية لجمع البيانات اللازمة وتقييم الفعالية المتوقعة للمنصة في تحسين تجارة الأغنام في الجزائر. تأتي هذه المنصة كحل مبتكر لتحديات تجارة الأغنام التقليدية، مما يسهم في تعزيز القطاع الزراعي والاقتصادي بشكل عام، وتقديم نموذج ناجح يمكن تطبيقه على أنواع أخرى من السلع الزراعية في المستقبل حيث ستكون ولاية جلفة كولاية نموذجية لهته المنصة للتعمم على باقي الولايات .



المحور الأول تقديم المشروع

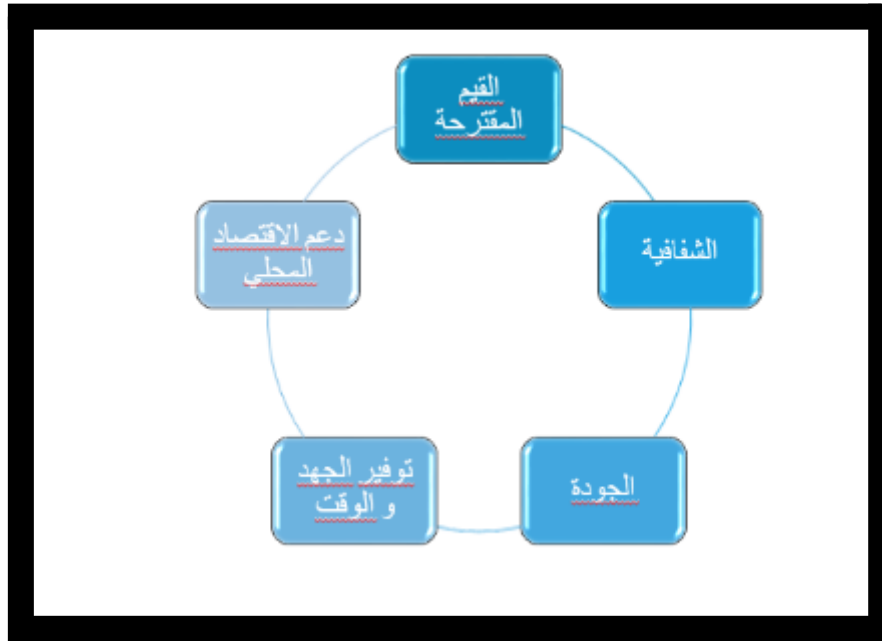


فكرة المشروع (الحل المقترح)

- مجال النشاط: رقمة شعبة الأغنام لضمان استدامتها و كفاءتها.
- بدأت فكرة المشروع من دراسة مشاكل السوق الحالية من غلاء أسعار الأغنام بالنسبة للمستهلكين و وجود مضاربة في أسواق الأغنام التقليدية و توصلنا بعد بحث الى وجود وسطاء يشترون ثم يبيعون بالكلمة فقط و يضاربون في الأسعار بفوائد وصلت الى ثلاثة اضعاف . لحل هذه المشاكل وتحسين سلسلة التوريد يجب توفير قناة مباشرة بين المنتج الرئيسي و المستهلك , لتكون وسيلة فعالة و سهلة بالنسبة للموالين لعرض منتجاتهم بشكل مباشر الى المستهلكين دون وسطاء , مما يعزز من فرصهم في تحقيق أرباح اكبر و يضمن للمستهلكين الحصول على منتجات ذات أسعار تنافسية و جودة عالية , و تم تطوير الفكرة اكثر لتشمل ايضا منتجي الاعلاف لتمكين الموالين من الحصول على عروض اعلاف اكثر باسعار تنافسية لحل ازمة شكوى الموالين من نقص الاعلاف .
- لقد قمت بانشاء منصة الكترونية تكون هي القناة المباشرة بين المنتجين (موالين و منتجي الاعلاف) و المستهلكين (مستهلكي الاغنام و الموالين) .
- ان انجاز منصة الكترونية لعرض و طلب الاغنام و الاعلاف مباشرة من المنتجين الرئيسيين يوفر شفافية لهذا القطاع , بالاضافة الى توفير خدمة التوصيل لتسهيل العملية.
- سوف ينجز ذلك صاحبة الفكرة بالإضافة الى يد عاملة تقوم ببرمجة المنصة و التطبيق و عمال التوصيل و مسوقين و عملاء الدعم الفني .
- سيتم انجاز المشروع في منطقة الجلفة نظرا لكونها من بين اكبر الولايات المنتجة للاغنام في الجزائر .

1. القيم المقترحة

- ✓ **الشفافية:** يمكن للمستهلكين معرفة من أين تأتي الاغنام والاعلاف بالضبط ومقارنة و ضبط الأسعار لتناسب المستهلك .
- ✓ **الجودة :** يستطيع المربون والمنتجون تسليط الضوء على جودة منتجاتهم من خلال الأوصاف التفصيلية ومراجعات العملاء.
- ✓ **توفير الجهد و الوقت :** تسهيل عملية الشراء من خلال واجهة مستخدم سهلة الاستخدام و توفير خدمات التوصيل .
- ✓ **دعم الاقتصاد المحلي :** من خلال تعزيز التبادلات المباشرة بين المنتجين والمستهلكين المحليين، تساهم المنصة في التنمية الاقتصادية الإقليمية.



ANALYSE SWOT



المصدر : من اعداد الطالبة , 2024.

2. فريق العمل

صاحبة الفكرة و المشروع :

الطالبة تتاح فريال فطيمة الزهراء , تخصص اقتصاد ريفي , قامت بتربصات في كل من :

__ مؤسسة الديوان الجزائري المهني للحبوب في الجلفة ,

__ قسم التربية الحيوانية في المحافظة السامية لتطوير السهوب ,

__ مستثمرة فلاحية لانتاج الزيتون

بالاضافة الى دورة و تربص في المجال الصيدلي .

الهيكل التنظيمي للمؤسسة :

__ مبرمج المنصة (ماستر اعلام آلي)

__ مبرمج التطبيق (ماستر اعلام آلي)

__ البيطري (طبيب بيطري)

__ مسؤول الدعم الفني و خدمة العملاء

__ مسؤول الطلبات

__ خبير استشاري (ماستر اقتصاد)

__ مسؤول التسويق الرقمي (ماستر تسويق)

__ مساعد مسوق (ليسانس تسويق)

__ مسؤول المالية و المحاسبة (ماستر محاسبة)

3. أهداف المشروع

حقق المشروع الهدف الأساسي له و المتمثل في أول منصة إلكترونية و تطبيق لعرض و بيع الاغنام و الاعلاف في الجزائر على مدار السنة .

الاهداف الاقتصادية :

__ تحفيز الاقتصاد المحلي : دعم المربين المحليين و منتجي الاعلاف و زيادة دخلهم و توسيع دائرة بيع منتجاتهم و و تعزيز حركة النشاط الاقتصادي .

__ خفض التكاليف: تقليل التكاليف للمستهلكين من خلال القضاء او التقليل من الوسطاء .

__ تحسين كفاءة السوق : تقليل المضاربة في الاسعار و ضمان توافر المنتجات باسعار عادلة .

__ خلق فرص عمل : توفير فرص عمل جديدة في مجالات التوصيل و التسويق و الدعم الفني .

الاهداف التجارية :

__ زيادة الحصة السوقية : جذب عدد اكبر من المستخدمين و المنتجين و الموالين الى المنصة .

__ تعزيز العلامة التجارية: بناء سمعة قوية كمنصة موثوقة و فعالة لتجارة الاغنام و الاعلاف .

__ تنوع المنتجات و الخدمات : اضافة منتجات و خدمات جديدة لزيادة الإيرادات .

__ التوسع الجغرافي : التوسع في مناطق جديدة لزيادة قاعدة العملاء و الارباح

__ تحقيق الاستدامة المالية : الوصول الى نموذج اعمال مربح و مستدام على المدى الطويل .

4. جدول زمني لتحقيق المشروع :

الشكل 1: جدول زمني لتحقيق المشروع

الشهر الخامس	الشهر الرابع	الشهر الثالث	الشهر الثاني	الشهر الاول	
			✓	✓	انشاء المنصة و التطبيق
			✓	✓	الاجراءات القانونية
		✓	✓	✓	توفير المقر و قسم التوصيل
	✓				التسويق
✓	✓				بداية استقبال الطلبات

المصدر: من اعداد الطالبة



المحور الثاني الجوانب الابتكارية



المحور الثاني: الجوانب الابتكارية

1. طبيعة الابتكارات :

✓ ابتكار تكنولوجي

✓ ابتكارات السوق

2. مجالات الابتكارات :

_اول مشروع في الجزائر يقوم بالتسويق و زيادة الحركة التجارية في قطاع الاغنام و اعلافهم على مدار السنة .

_ ادخال قطاع الاغنام في مجال التجارة الالكترونية و رقمنة القطاع .

_ توسيع عملية توزيع و بيع الاغنام الى الولايات الشمالية و جعلها سهلة تتم من الهاتف فقط .

_بالاضافة الى خدمات اخرى كاستشارة الخبراء في مجال الاغنام و تحليلات السوق و آخر الاخبار و الاحداث و القرارات المتعلقة بهذا القطاع التي تهتم الشركاء الموالين و منتجي الاعلاف .

لتصميم منصة إلكترونية وتطبيق لبيع وتسويق الأغنام يتطلب مجموعة من الخطوات لضمان توفير تجربة مستخدم متميزة وسهولة في الاستخدام. هنا هي الخطوات الأساسية لتطوير هذه المنصة:

1. تحليل السوق والاحتياجات:

- دراسة السوق: فهم السوق المستهدف واحتياجات المشترين من مستهلكين والبائعين (الموالين).
- تحليل المنافسين: الاطلاع على المنصات والتطبيقات الموجودة بالفعل وتحديد نقاط القوة والضعف فيها.

2. تحديد الميزات الرئيسية:

- ملف المستخدم: إنشاء حسابات للبائعين والمشترين.

- قوائم الأغنام: واجهة لإضافة الأغنام المتاحة للبيع مع تفاصيل مثل العمر، الوزن، السلالة، الصور، والفيديوهات.
- نظام الدفع: دمج خيارات الدفع المتعددة مثل الدفع عند الاستلام، البطاقات الائتمانية،
- نظام التقييم والتعليقات: للسماح للمشتريين بتقييم البائعين والعكس.
- إشعارات فورية: تحديثات لحظية حول العروض الجديدة، الطلبات، والتحديثات الأخرى.
- خدمة العملاء: دعم فني ومساعدة فورية من خلال الدردشة أو الهاتف.

3. تصميم واجهة المستخدم:

- تصميم بسيط وجذاب: واجهة مستخدم سهلة التنقل وتوفر تجربة مستخدم مريحة.
- استجابة للموبايل: التأكد من أن الموقع يعمل بشكل ممتاز على الهواتف الذكية والأجهزة اللوحية.

4. التطوير التقني:

- اختيار التقنية: اختيار اللغات والأطر المناسبة لتطوير المنصة (تطوير التطبيق: بناء التطبيق
- 5. التكامل:
- أنظمة الدفع: دمج بوابات الدفع الآمنة.
- الشحن والتوصيل: توفير خيارات شحن متنوعة.
- الأمان: تأمين البيانات والمعاملات المالية باستخدام تقنيات التشفير.

6. الاختبار والإطلاق:

- الاختبار: إجراء اختبارات شاملة للمنصة والتطبيق لضمان خلوها من الأخطاء.
- الإطلاق: إطلاق المنصة على الإنترنت وتطبيق الهاتف على متاجر التطبيقات (Google Play و App Store).

7. التسويق والترويج:

- استراتيجية التسويق: استخدام وسائل التواصل الاجتماعي، إعلانات Google، والتسويق بالمحتوى لجذب المستخدمين.
- التعاون مع المؤثرين: التعاون مع مؤثري وسائل التواصل الاجتماعي المتخصصين في المجال الزراعي والحيواني.

8. الصيانة والتحديثات:

- الدعم الفني: توفير دعم فني مستمر للمستخدمين.
- التحديثات الدورية: تحسين المنصة والتطبيق بناءً على ملاحظات المستخدمين والتكنولوجيا الجديدة.

باتباع هذه الخطوات، يمكن لمنصتنا الإلكترونية والتطبيق لبيع وتسويق الأغنام النمو بشكل ناجح



المحور الثالث التحليل الاستراتيجي للسوق



المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق

1. عرض القطاع السوقى:

السوق المستهدفة: و هي مجموعة الافراد و المؤسسات التي نعرض عليها خدماتنا داخل ولاية الجلفة و تتمثل في :

_الجزارين في منطقتنا ثم نتوسع الى باقي الولايات.

_الافراد في المناسبات (عيد الاضحى , الاعراس , العقيقة , رمضان , الولايم)

_مركب الذبح في حاسي بحبح ثم باقي مركبات الذبح المتواجدة في مختلف الوطن (العاصمة , البويرة , المذبح الصناعي للاخوة بن عيسى بولاية بسكرة , المركب الجهوي للحوم الحمراء بعين مليلة , المركب الجهوي للحوم الحمراء بالبيض ...)

السوق المحتملة : هم الافراد و المؤسسات التي من المحتمل تطلب خدماتنا و هي :

_المطاعم

_الفنادق

_الثكنات العسكرية للجيش الوطني.

_مصانع النسيج .

_شركات انتاج الحليب و مشتقاته .

_ شركات المستهلكة للحوم الحمراء مثل : , SONATRACH , COSIDER

SONALGAZ

كما يمكن ابرام عقود مع هذه المؤسسات او مع مركبات الذبح و الجزارين .

2. قياس شدة المنافسة :

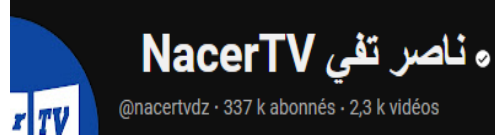
يوجد منافسين مباشرين و هم الاسواق التقليدية و تتمثل نقاط قوتهم في الاقدمية و معروفون لدى الزبائن , و كذلك موردي اللحوم الحمراء .

بالإضافة الى انه يوجد منافسين غير مباشرين , يتمثلون في قنوات اليوتيب التالية :

_دنيا عالم الحيوانات بحصة 318K متابع



_ناصر تفي بحصة 316K متابع



_نور الدين رحمانى بحصة 80.9K متابع



_سوق المواشي العقار الفلاحي بحصة 45.7K متابع



من نقاط قوتهم الاقدمية و المعرفة السوقية , و من نقاط ضعفهم ارتفاع الاسعار و تقدم عروض البيع من السماسرة المضاربين في الاسعار ايضا , لا يوجد توصيل و ضمان للزبون . على غرار شركتنا التي يهملها رأي و ارضاء الزبون .

3.الاستراتيجية التسويقية :

بالنسبة للموالين تم ادراجهم في المنصة بعد اخذ معلومات و تراخيص من الغرفة الفلاحية لولاية الجلفة ثم يتم التواصل معهم لانشاء حسابات و عرض منتجاتهم عبر المنصة و التطبيق .

اما بالنسبة لمستهلكي الاغنام نعتمد في تسويق خدماتنا على استراتيجية تسويقية باسعار تنافسية من خلال تحكنا في تخفيض التكاليف باعتمادنا على منصة و تطبيق الكتروني لتوفير خدماتنا و توزيع المنتجات و ادارة الطلبات .

تعتبر مؤسستنا زبائننا رأس مالها و لهذا نتيح لهم تقديم الشكاوى و المقترحات و معالجتها في اسرع وقت و كذلك نتيح تقديم الزبون تقييمات تساعدنا على فهم و التطوير في خدماتنا .

لتحقيق النجاح في بيع الأغنام عبر منصة إلكترونية، يجب وضع استراتيجية تسويقية شاملة تشمل مجموعة من الأساليب والأدوات لجذب العملاء وزيادة الوعي بالعلامة التجارية. فيما يلي استراتيجية تسويقية مقترحة:

1. تحليل السوق وتحديد الجمهور المستهدف

- تحليل السوق: دراسة السوق لفهم الاحتياجات والمتطلبات الخاصة بالمشتريين والبائعين.
- تحديد الجمهور المستهدف: تحديد الفئات المستهدفة مثل المزارعين، تجار اللحوم، والمستهلكين الأفراد في المناسبات الخاصة.

2. تطوير الهوية البصرية والعلامة التجارية

- تصميم الشعار: إنشاء شعار يعكس رؤية ورسالة المنصة الى كافة المربين الموالين و المستهلكين.
- الهوية البصرية: تطوير هوية بصرية موحدة تشمل الألوان والخطوط والصور.

3. التواجد الرقمي والتسويق عبر الإنترنت

- الموقع الإلكتروني: تطوير موقع إلكتروني متجاوب وسهل الاستخدام يعرض المنتجات بوضوح.
- تحسين محركات البحث (SEO): تحسين الموقع ليظهر في نتائج البحث الأولى على محركات البحث.
- التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي: إنشاء حسابات نشطة على منصات مثل فيسبوك، إنستغرام، وتويتر لمشاركة المحتوى والتفاعل مع الجمهور.

4. إنشاء محتوى جذاب وذو قيمة

- المدونة والمقالات: كتابة مقالات حول تربية الأغنام، نصائح للشراء، وفوائد اللحوم الطازجة.
- الفيديوهات التعليمية: إنتاج فيديوهات تشرح كيفية اختيار الأغنام المناسبة، وكيفية العناية بها.

5. التسويق بالمحتوى

- الدروس التعليمية: تقديم دروس وورش عمل عبر الإنترنت حول تربية الأغنام والعناية بها.
- النشرات الإخبارية: إرسال نشرات إخبارية دورية تحتوي على أخبار، عروض، ونصائح.

6. الإعلانات المدفوعة

- إعلانات Google Ads: استخدام إعلانات Google للوصول إلى جمهور أوسع.
- الإعلانات على وسائل التواصل الاجتماعي: تشغيل حملات إعلانية مستهدفة على فيسبوك وإنستغرام للوصول إلى الفئات المستهدفة.

7. التعاون مع المؤثرين والشركاء

- التعاون مع المؤثرين: العمل مع مؤثري وسائل التواصل الاجتماعي المتخصصين في الزراعة والحيوانات.
- الشراكات مع المزارع المحلية: التعاون مع المزارع المحلية لزيادة المصداقية والوصول.

8. العروض والخصومات

- الخصومات الموسمية: تقديم عروض وخصومات خاصة في مواسم الأعياد والمناسبات.
- برامج الولاء: إنشاء برامج ولاء لتحفيز العملاء على الشراء المتكرر.

9. التسويق عبر البريد الإلكتروني

- القوائم البريدية: جمع القوائم البريدية وإرسال رسائل تسويقية مخصصة.
- العروض الحصرية: تقديم عروض حصرية للمشاركين في القائمة البريدية.

10. التواجد في الفعاليات والمعارض

- المعارض الزراعية: المشاركة في المعارض والفعاليات الزراعية لترويج المنصة.
- الندوات والمؤتمرات: التواجد في الندوات والمؤتمرات لتبادل المعرفة والتواصل مع الجمهور المستهدف.



المحور الرابع خطة الإنتاج والتنظيم



المحور الرابع :خطة الإنتاج والتنظيم

1.عملية الانتاج : (الخدمة)

عملية الانتاج للخدمة المقدمة عبر منصتنا تشمل عدة مراحل رئيسية , من توفير المنتجات الى التسليم النهائي للمستهلك .

/تسجيل البائعين و الموردين :

_التسجيل و الموافقة : يقوم المربون و منتجوا الاعلاف بالتسجيل في المنصة . يتم التحقق من بياناتهم و الموافقة عليهم من قبل عملاءنا في الشركة بعد مراجعة جودة المنتجات و التأكد من الامتثال للمعايير المطلوبة .

_اعداد البروفايل : يقوم البائعون بإنشاء بروفائلاتهم على المنصة , مع تفاصيل عن المنتجات , الصور , الاسعار , المنطقة , اختيار طريقة الدفع .

/عرض المنتجات :

_ادراج المنتجات : البائعون يدرجون الاغنام و الاعلاف المتاحة للبيع على المنصة مع تفاصيل شاملة تشمل السعر , المواصفات و الكمية المتاحة , و طريقة الشحن .

_تحديث المخزون : يتم تحديث المخزون بانتظام لتجنب الطلبات الغير متوفرة .

/التسوق الالكتروني :

_تصفح و شراء : يتصفح المستهلكون المنصة و يختارون المنتجات المطلوبة و يضعونها في سلة الشراء .

_الدفع : توفير خيارات دفع متعددة كتحويل من حساب لحساب سواء بنكي او بريدي , او دفع عند الاستلام

/ادارة الطلبات :

_معالجة الطلبات : يتتبع نظام ادارة الطلبات الطلبات من لحظة الشراء الى التسليم .

_اشعارات : يتم ارسال اشعارات للبائعين و المستهلكين حول حالة الطلب (قبول الطلب , قيد التجهيز , قيد الشحن , تم التسليم)

/التجهيز للشحن :

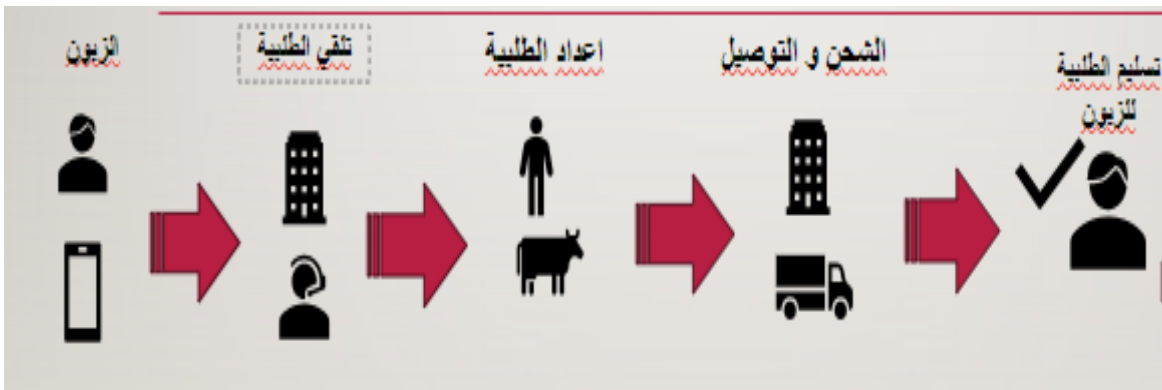
التعبئة : يقوم البائعون بتجهيز الطلبية وفقا لمعايير الجودة و السلامة .

/خدمات الشحن و التسليم :

- _ تأسيس قسم الشحن : انشاء فريق متخصص في الشحن و التوصيل تابع للمنصة مع توفير مركبات نقل متعددة الاحجام بما يناسب الطلبات . (فريق الشحن يكون من الحملين اصحاب الشاحنات الذين يتعاقدون معنا , لأنه هناك العديد من الموالين الذين يمتلكون شاحنات لنقل اغنامهم في حركات الترحال يمكن ان يقوموا هم بالتوصيل)
- _ جدولة التوصيل : جدولة عمليات التوصيل بناء على الطلبات و توزيعها بشكل يضمن الكفاءة و تغطية المناطق المستهدفة .
- _ تتبع الشحنات : توفير نظام تتبع للشحنات يسمح للمستهلكين بمعرفة حالة طلباتهم في كل خطوة .

/خدمات ما بعد البيع :

- _ الدعم الفني : توفير دعم فني للمستهلكين و البائعين للمساعدة في حل اي مشاكل .
- _ التقييمات و المراجعات : يترك المستهلكون تقييمات و مراجعات للمنتجات و الخدمات لتعزيز الثقة و تحسين الجودة .
- /التحليل و التطوير المستمر :
- _ جمع البيانات : تحليل بيانات المبيعات و التفاعل لتحسين العمليات و تلبية احتياجات السوق .
- _ تحسين الخدمات : تطوير الميزات الجديدة و تحسين واجهة المستخدم بناء على ردود الفعل و الملاحظات من المستخدمين .
- _ تقديم خدمات اخرى للعملاء : توفير خدمة استشارة الخبراء للبائعين لزيادة ثقتهم بنا , و كذلك نشر لآخر الاخبار و الاحداث في هذا القطاع و تقديم تحليلات السوق .



المصدر : من اعداد الطالبة

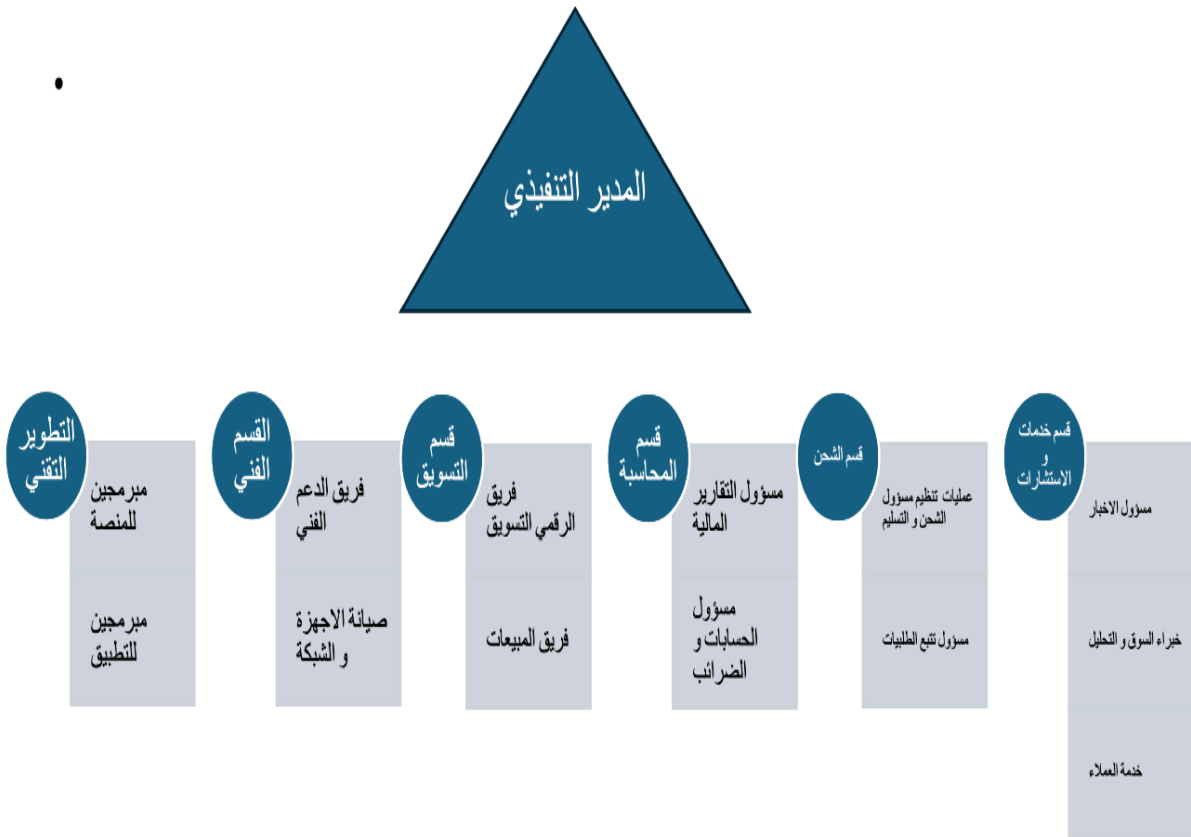
2. التموين :

تحديد الاحتياجات و التجهيزات

اختيار الموردين : التعاقد مع موردين موثوقين (يمتلكون بطاقة فلاح او موال و منتجاتهم وفق المعايير و ذات جودة)

الدفع يكون عن طريق الحساب البريدي او البنكي او عن طريق التسليم يد بيد .

3. اليد العاملة :



المصدر : من اعداد الطالبة , 2024.



المحور الخامس الخطة المالية



المحور الخامس: الخطة المالية PLAN FINANCIER

1. التكاليف و الاعباء :

لإنشاء منصة إلكترونية وتطبيق لبيع وتسويق الأغنام، تحتاج إلى وضع خطة شاملة تشمل التحليل المالي والاحتياجات المالية للمشروع. فيما يلي خطة تفصيلية مع تقدير التكاليف المالية المتوقعة:

1. خطة المشروع

المرحلة الأولى: البحث والتخطيط

1. تحليل السوق ودراسة الجدوى

- تحليل السوق: فهم السوق المستهدف والاحتياجات.
- دراسة الجدوى: تقدير التكاليف والإيرادات المتوقعة.
- الميزانية المقدرة: دج 50000 - دج 100000

المرحلة الثانية: التصميم والتطوير

2. تصميم المنصة والتطبيق

- تصميم واجهة المستخدم (UI/UX): تصميم واجهة مستخدم متجاوبة وسهلة الاستخدام.

- الميزانية المقدرة: دج 100000 - دج 200000

3. تطوير المنصة والتطبيق

- تطوير الواجهة الأمامية (Frontend): باستخدام تقنيات مثل React.js أو Vue.js.

- تطوير الواجهة الخلفية (Backend): باستخدام تقنيات مثل Node.js أو Django.

- تطوير تطبيق الهاتف المحمول: باستخدام Flutter أو React Native.

- الميزانية المقدرة: دج 50,000 - دج 100,000

المرحلة الثالثة: التكامل والاختبار

4. التكامل مع أنظمة الدفع

- بوابات الدفع: دمج خيارات الدفع المتعددة.

- الميزانية المقدرة: دج 250000 - دج 500000

5. التكامل مع خدمات الشحن

- شركات الشحن: عقد اتفاقيات مع شركات الشحن المحلية حسب المسافة .
 - الميزانية المقدرة: دج 5,000 - دج 10,000 دج لمسافة اقل من 100 كم مثلا
6. اختبار النظام

- اختبارات الجودة (QA): التأكد من أن النظام خالٍ من الأخطاء ويعمل بشكل صحيح.
- الميزانية المقدرة: دج 10,000 - دج 20,000

المرحلة الرابعة: الإطلاق والتسويق

7. إطلاق المنصة والتطبيق

- إطلاق الموقع والتطبيق: نشر المنصة على الإنترنت والتطبيق على متاجر التطبيقات.
- الميزانية المقدرة: دج 5,000 - دج 10,000

8. التسويق والترويج

- إعلانات وسائل التواصل الاجتماعي: الترويج للمنصة على Facebook، Instagram، وغيرها.
- إعلانات Google: استخدام Google Ads لجذب المستخدمين.
- التسويق بالمحتوى: إنشاء محتوى جذاب ومفيد لجذب المستخدمين.
- التعاون مع المؤثرين: التعاون مع مؤثري وسائل التواصل الاجتماعي.
- الميزانية المقدرة: دج 20,000 - دج 40,000

المرحلة الخامسة: الصيانة والتحديثات

9. الصيانة والدعم الفني

- دعم المستخدمين: توفير دعم فني مستمر للمستخدمين.
- التحديثات الدورية: تحسين المنصة والتطبيق بشكل مستمر.
- الميزانية المقدرة: دج 10,000 - دج 20,000 سنويًا

2. الاحتياجات المالية الإجمالية

بجمع التكاليف المقدرة لكل مرحلة، يمكن تقدير الاحتياجات المالية الإجمالية لإنشاء وتشغيل المنصة:

- التكلفة الإجمالية المقدرة: 2000000 - دج 5000000

Autres Titres immobilisés								
Prêts et autres titres financiers non courants								
Impôts différés actif								
ACTIF NON COURANT	-	-	-	15 M	16 M	16 M	16 M	16M
Stocks et encours	-	-	-	-	-	-	-	-
Créances et emplois assimilés	-	-	-	-	-	-	-	-
Clients								
Autres débiteurs								
Impôts et assimilés								
Autres créances et emplois assimilés								
Disponibilités et assimilés	-	-	-	-	-	-	-	-
Placements et autres actifs financiers courants								
Trésorerie								
ACTIF COURANT	-	-	-	15 M	16 M	16 M	16 M	16M
TOTAL ACTIF	-	-	-	15 M	16 M	16 M	16 M	16M
PASSIF								
	REALISATION			PREVISION				
En milliers DZD	N -2	N -1	N	N+ 1	N+ 2	N+ 3	N+ 4	N+5

TOTAL PASSIF	-	-	-	15 M	16 M	16 M	16 M	16M
Verification de l'équilibre Actif/Passif	-	-	-	-	-	-	-	-

2. رقم الاعمال :

	<u>REALISATION</u>			<u>PREVISION</u>				
	N	N	N	N+	N+	N+3	N+	N+5
Produit A destiné Client	-2	-1		1	2		4	
Quantité produit A				10 M	10 M	10 M	10 M	10 M
Prix HT produit A								
<u>Ventes produit A</u>	-	-	-	-	-	-	-	-
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	-	-		10 M	10 M	10 M	10 M	10 M

Production de l'exercice	-	-	-	10M	10M	10M	10M	10M
Achats consommés								
Services Extérieurs et autres consommations								
Consommation de l'exercice	-	-	-	-	-	-	-	-
Valeur ajoutée d'exploitation	-	-	-	-	-	-	-	-
Charges de personnel				05M	05M	05M	05M	05M
Impôts et taxes et versement assimilés								
Excédent Brut d'Exploitation	-	-	-	-	-	-	-	-
Autres produits opérationnels								
Autres charges opérationnelles								
Dotations aux amortissements, Provisions								
Reprise sur pertes de valeurs et provisions								
Résultat opérationnel	-	-	-	05M	05M	05M	05M	05M
Produits Financiers				10M	10M	10M	10M	10M
Charges financières				05M	05M	05M	05M	05M

Résultat financier	-	-	-	-	-	-	-	-
Résultat Ordinaire avant impôt	-	-	-	05M	05M	05M	05M	05M
Impôt exigible sur résultat ordinaire								
Impôt différé (variation) sur résultat ordinaire								
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES	-	-	-	-	-	-	-	-
RESULTA NET DES ACTIVITES ORDINAIRES	-	-	-	-	-	-	-	-
Eléments extraordinaire ((produits								
Eléments extraordinaire ((charges								
Résultat extraordinaire	-	-	-	-	-	-	-	-
RESULTAT NET DE L'EXERCICE	-	-	-	05M	05M	05M	05M	05M

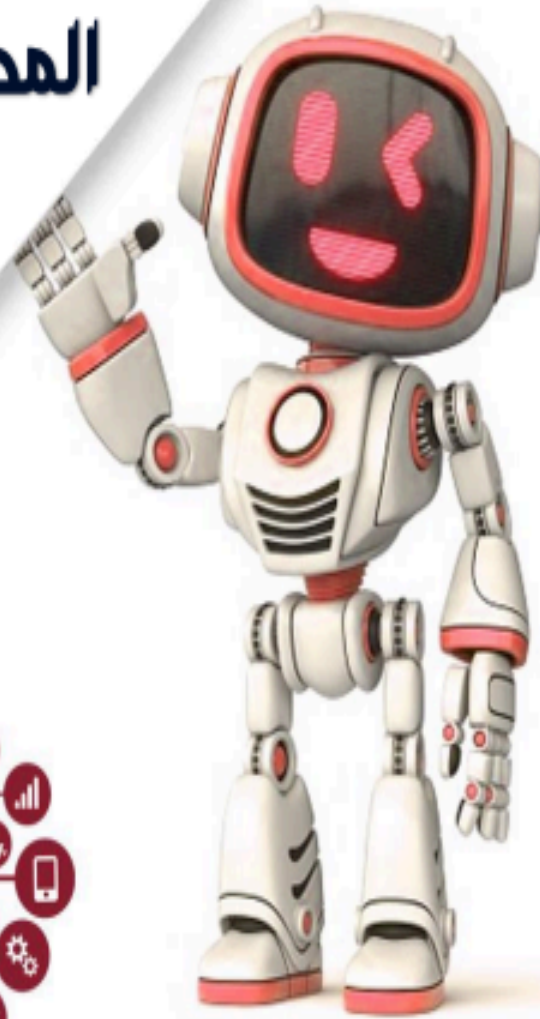
4. خطة الخزينة :

TABLEAUX DE FLUX DE TRESORERIE

STARTUP : GHANMI



المحور السادس النموذج الأولي التجريبي



المحور السادس : النموذج التجريبي

الجزء الاول :



المصدر : من إعداد الطالبة , 2024.

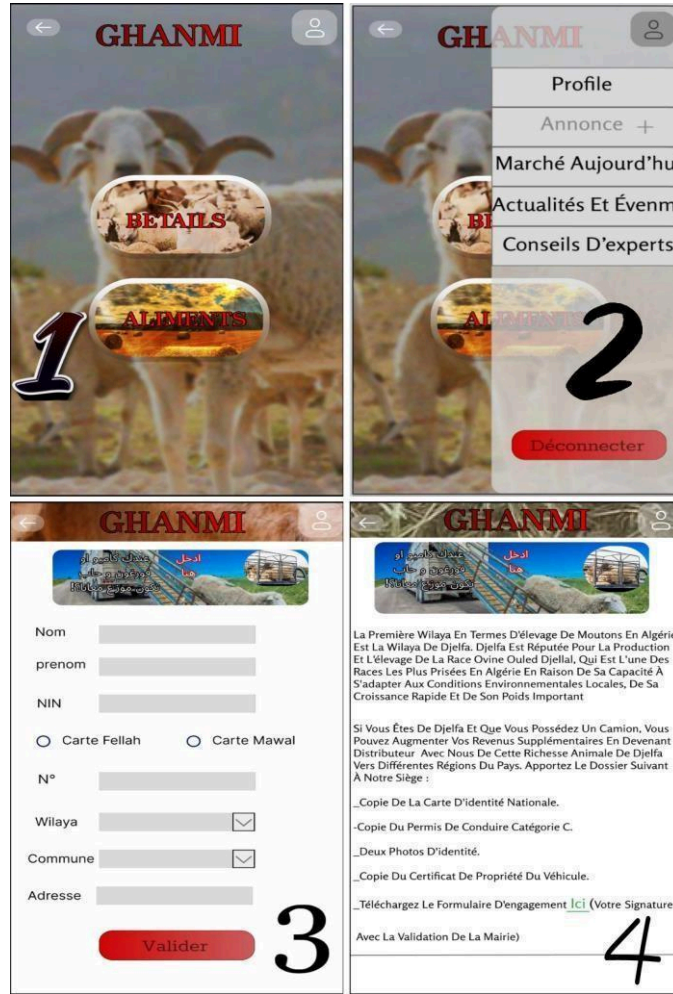
الصورة 1 : تمثل واجهة المستخدم بعد الدخول الى التطبيق لنجد الشعار والخدمة الرئيسية التي نقوم بها في . جملة توضيحية , مع اختيار اللغة التي تناسب المستخدم

الصورة 2 : بعد اختيار اللغة نتوجه الى الصفحة الثانية التي فيها تسجيل دخول أو إنشاء حساب للمستخدمين سواء كان الشاري او البائع

الصورة 3 : تمثل انشاء حساب برقم هاتف او ايميل وانشاء كلمة مرور و تاكيدها واختيار اسم مستخدم , كما يمكن انشاء الحساب عبر حساب الفيسبوك أو حساب قوقل

الصورة 4 : تمثل واجهة تسجيل الدخول للذين لديهم حسابات من قبل , دخول برقم الهاتف او ايميل او حساب فيس بوك او جيميل , كما توجد خاصية استعادة كلمة الدخول للذين نسوا كلمة مرور الخاصة بهم

الجزء الثاني :



المصدر : من اعداد الطالبة , 2024.

الصورة 1 : عند التسجيل والدخول نجد في هذه الواجهة خيارين لتصفح المنتجات ماشية أو أعلاف

الصورة 2 : عند الضغط على البروفايل تخرج لنا هذه الواجهة التي فيها عدة خيارات و هي الخدمات

المتوفرة على التطبيق التي تفيد كل من البائع والزبون وهي:

__ البروفايل

__ اضافة اعلان بالنسبة للبائعين

__ خدمة لمعرفة تحليلات السوق

__ خدمة آخر الأخبار و الأحداث في هذا القطاع

__ خدمة الاستشارات لفائدة المنتجين سواء المربي او منتج الاعلاف

(لإضافة إعلان بالنسبة للبائعين يجب إكمال البروفايل)

الصورة 3 : تمثل واجهة لاكمال البروفايل للبائعين من اجل اضافة اعلانات البيع لمنتجاتهم في

التطبيق و التي تتمثل معلوماتهم الرئيسية و هي :

__ الاسم

__ اللقب

__ رقم التعريف الوطني

__ اختيار بطاقة فلاح او موال

__ ثم كتابة رقم البطاقة التي لديه

__ اختيار الولاية ثم البلدية

__ عنوان الاقامة ثم تأكيد

(يطلب من الموال صورة لبطاقة تلقيح الأغنام)

شهادة بيطرية للحالة الصحية

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTRE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

WILAYA DE DJELFA
DIRECTION DES SERVICES AGRICOLES DE LA WILAYA
SERVICE DES INSPECTIONS VETERINAIRE
ET PHYTOSANITAIRE

CERTIFICAT VETERINAIRE DE BONNE SANTE

Je soussigné Dr vétérinaire officiel ; nom et prénom :
AVN N° : certifie avoir examiné ce jour le : le cheptel (ovin, caprin) (1)
décrit ci-dessous.

I/ Identification des animaux :

Espèce : Race :
Nombre (2) : Ovins () Caprins ()

II/ Identification du propriétaire :

Nom : Prénom : Fils de :
CNI/PC N° : Délivré par : Le :
Wilaya :
Adresse du propriétaire :
Commune : Daïra : Wilaya :

III/ Identification du moyen de transport :

Véhicule appartenant à Mr : Adresse :
....., Type de véhicule :
N° Immatriculation :

IV / Destination des animaux :

Les animaux sont expédiés de : Vers la wilaya de :
(lieu d'expédition)
Au marchés à bestiaux (1) : Wilaya de :
Abattoir (1) : Wilaya de :

V/ Validité du certificat : (selon destination)

Et déclare que ce cheptel est cliniquement indemne de toute maladie de l'espèce et
apte au voyage.

En foi de quoi ce certificat est délivré pour servir et faire valoir ce que de droit.

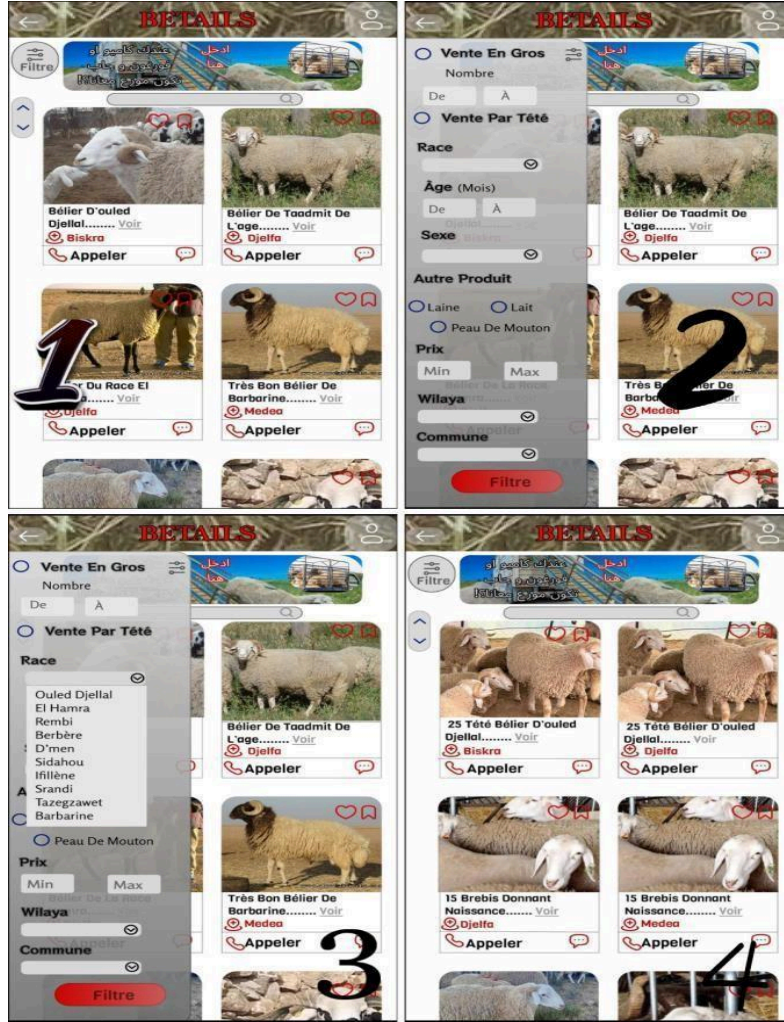
Fait à :, le :
(Cachet et signature)

(1) : Rayer la mention inutile
(2) : Nombre en chiffre et en lettre.

المصدر: مؤخوذة من طرف الطالبة من عند بيطري , 2024.

الصورة 4 : تمثل واجهة الدخول للإعلان الموجود فوق في صفحات التطبيق للاشتراك كموزعين مساعدين معنا , حيث يحضر الملف الموجود في العالم الى مقرنا بالإضافة إلى نسخة سجل نقل عمومي

الجزء الثالث : تصفح منتجات الأغنام



المصدر : من اعداد الطالبة, 2024.

الصورة 1 : عند الدخول في سوق الماشية تظهر لنا الواجهة التي فيها جميع عروض بيع الاغنام مع وجود صور وعنوان اعلان المنتج ويمكن الضغط على كل اعلان منتج يعجب المتصفح او يمكن تسجيل اعجاب او حفظ للاعلان او مكالمه او مراسلته عبر الدردشه في التطبيق.

بالاضافه الى وجود خاصيه تصفيه الاعلانات حسب رغبة المتصفح او خاصيه البحث بكلمات مفتاحيه.

الصورة 2 : هذه الصفحه تخرج لنا بعد الضغط على خاصيه التصفيه. فنجد الاختيارات التالية :

اختيار البيع بالجملة

السلالة


العمر

الجنس

منتجات اخرى للاغنام : الحليب , الصوف

اختيار السعر حسب الزبون من الحد الادنى الى الاعلى

الجزء الرابع : كيفية الطلب




1

La race	Oueled Djellal
Age	30 mois
Sexe	Male
Poids	78 KG


Localisation	965F+ CWX, Aïn El Ibel
Vaccination	Oui
Prix	44000 DA
N de tél	0777777777
éleveurs	Driouch Hamza
Autres	

2

Pour demande livraison



3



4

المصدر : من اعداد الطالبة , 2024.

الصورة 1 و 2 : تظهر لنا هذه الواجهة عند الدخول الى اعلان بيع الغنم، حيث نرى معلومات مفصلة وصور عن المنتج المعلومات التي يحتاجها المشتري ليقوم بالشراء و هي : السلالة ,

السن , الوزن , الجنس , الموقع , الحالة الصحية رقم هاتف البائع واسمه , سعر المنتج
ومعلومات اخرى ان وجدت.

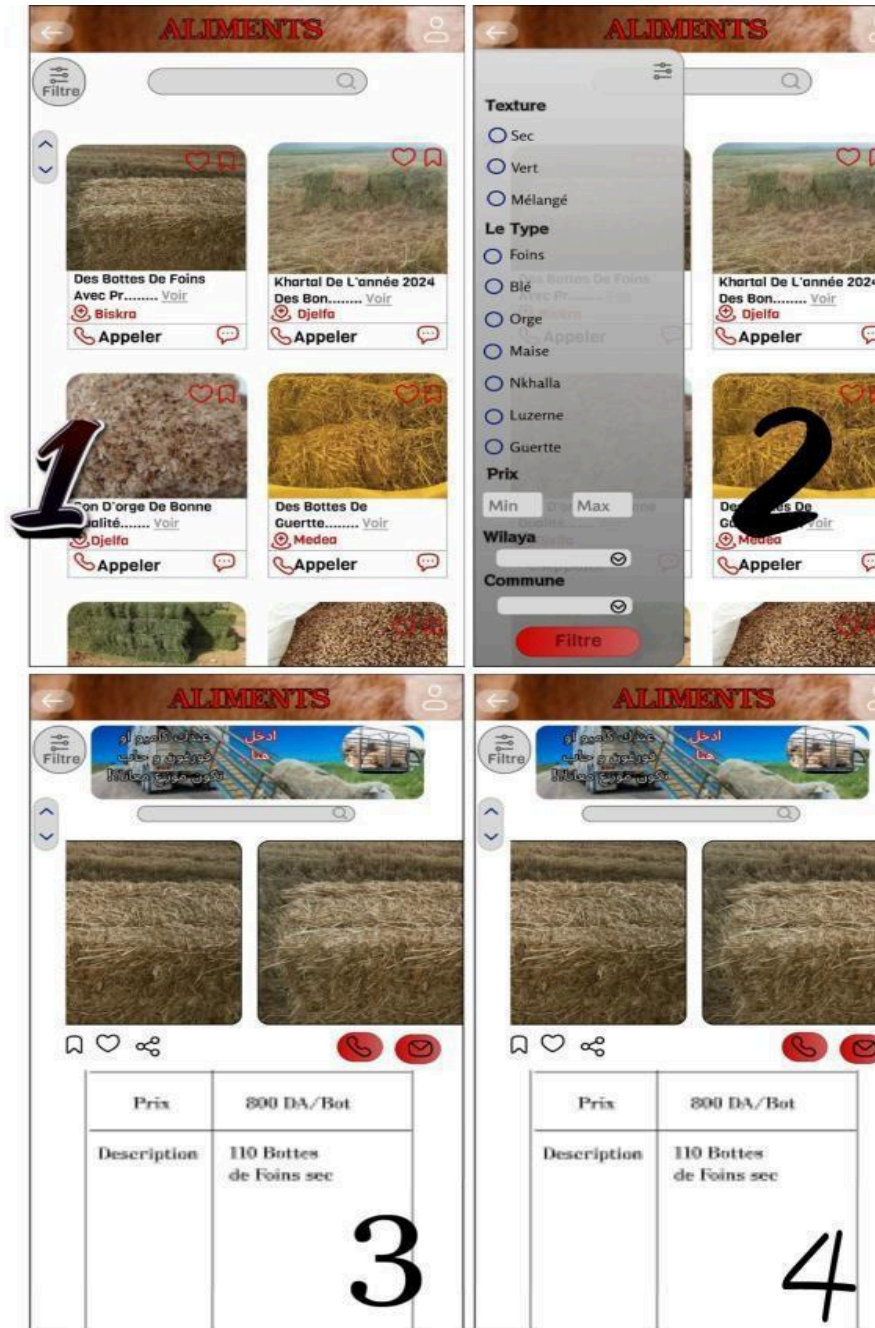
بالاضافه الى وجود خاصيه الحفظ والاعجاب للمنتج وامكانيه مراسله او مكالمه البائع عبر
الدرشه الموجوده في التطبيق.

يمكن طلب التوصيل من المنصه ان لم يوفر الموال التوصيل اذا كان التوصيل متوفر لدى الموال
فيمكن للمشتري طلب المنتج من البائع مباشره عبر الدرشه او عبر رقم هاتفه.

اذا كان توصيل المنتج غير متوفر لدى الموال يمكن طلبه من المنصه عبر الضغط على طلب
التوصيل.

الصورة 3 و 4 : بعد الضغط على خاصيه طلب التوصيل من المنصه تظهر لنا هذه الواجهه التي
فيها سعر المنتج مع سعر التوصيل وضريبه طلب التوصيل توفر منصاتنا عدده طرق دفع وهي
الدفع عبر تطبيق بريدي موب او الدفع عبر تحويل البنكي او الدفع عند الاستلام.

الجزء الخامس : سوق الاعلاف



المصدر : من اعداد الطالبة, 2024.

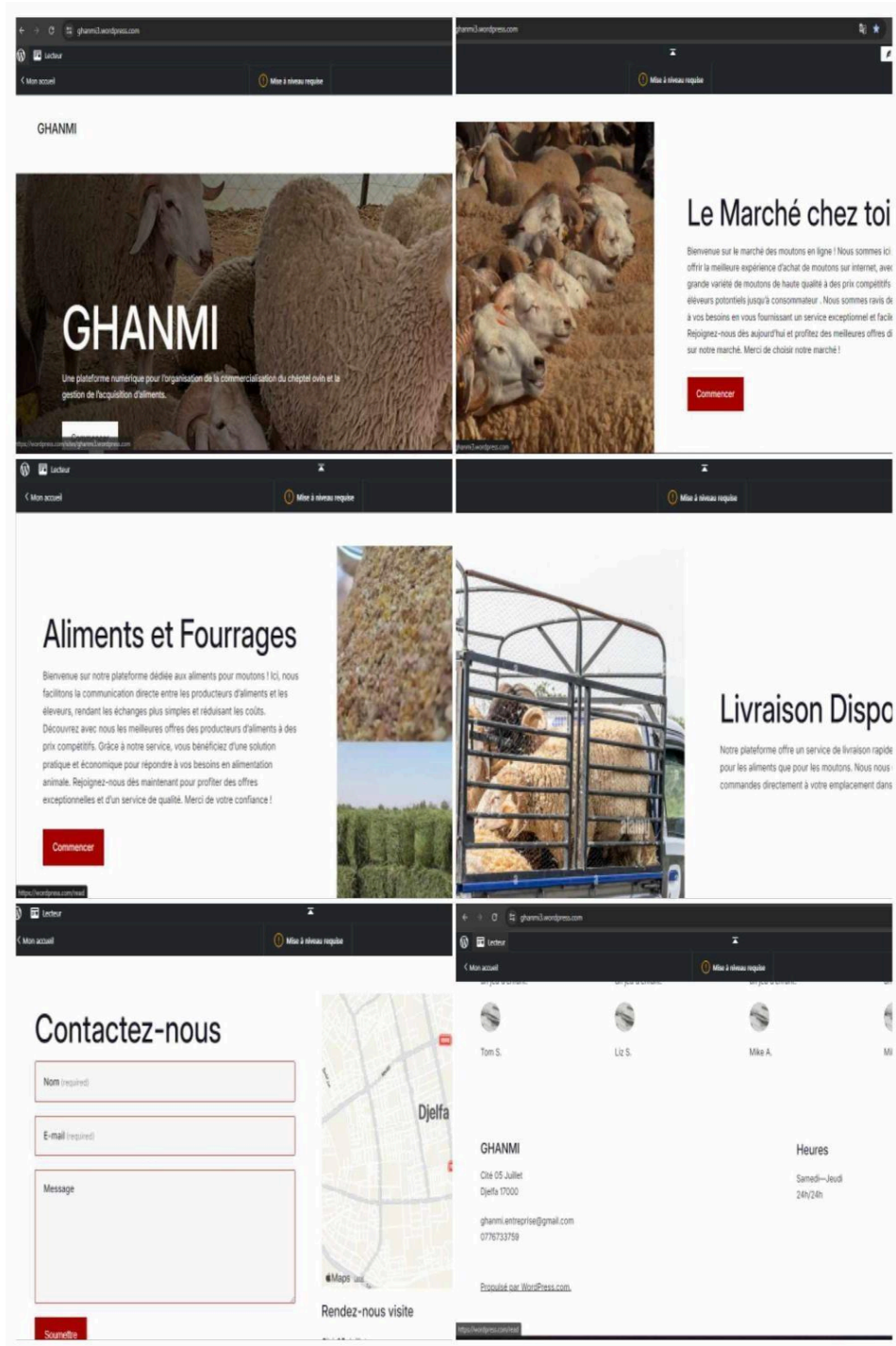
الصورة 1 : تمثل الواجهه التي تظهر عندما نضغط على السوق الاعلاف حيث نرى عروض الاعلاف الموجوده

الصورة 2 : عند الضغط على تصفيه تظهر لنا هذه الواجهه فيها خاصيه البحث حسب نوع الاعلاف والسعر والمكان

الصورة 3 و 4 : تمثل واجهه اعلان البيع التي تتوفر فيها جميع المعلومات اللازمه من سعر الاعلاف ونوعه ومكانه ومعلومات البائع.

النموذج الاولي للمنصة :

المنصه تعمل نفس عمل تطبيق سوى ان التسوق فيها يمكن ان يكون حسب الموال ومنتجاته او يمكن عرض كل التسوق عبر اعلانات البيع.




għanmi3.wordpress.com

Mon accueil

Mise à niveau requise

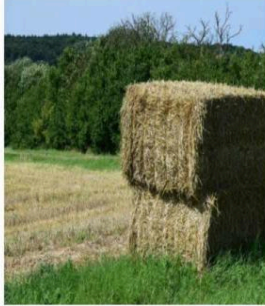
NOS SERVICES



Vendre du cheptel Ovine


Nous offrons une variété de moutons. Chaque mouton est accompagné d'informations détaillées sur sa race, son âge, son poids, état sanitaire

[pour plus de photos, localisation et informations](#)



Vendre les Aliments

Nous proposons des aliments complets et de haute qualité répondant aux besoins nutritionnels des moutons. Nos aliments proviennent des meilleurs producteurs pour assurer une nutrition optimale à



Livraison Disponible

Nous offrons un service de livraison rapide et pratique pour les aliments et les moutons.

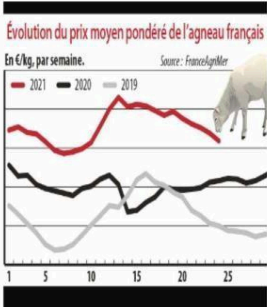
[Go to Settings to activate Windows.](#)

għanmi3.wordpress.com

Mon accueil

Mise à niveau requise

Nos services

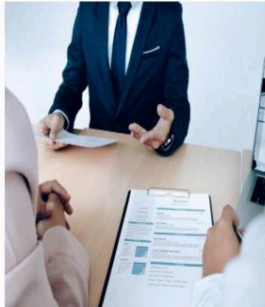


Évolution du prix moyen pondéré de l'agneau français
 En €/kg, par semaine. Source: FranceAgriMer

1 5 10 15 20 25

Actualités et Evenements


Restez informé des dernières nouvelles et développements dans le domaine de l'élevage de moutons. Nous vous fournissons des informations




Conseils d'experts

Obtenez des conseils et des orientations de la part d'experts en élevage de moutons pour améliorer votre production et résoudre vos problèmes. Nous


21:32



اغنام درويش حمزة بن محمد





اغنام تومي مسعود بن عيسى




اغنام غفاري محمد بن بلقاسم

21:31


GHANMI

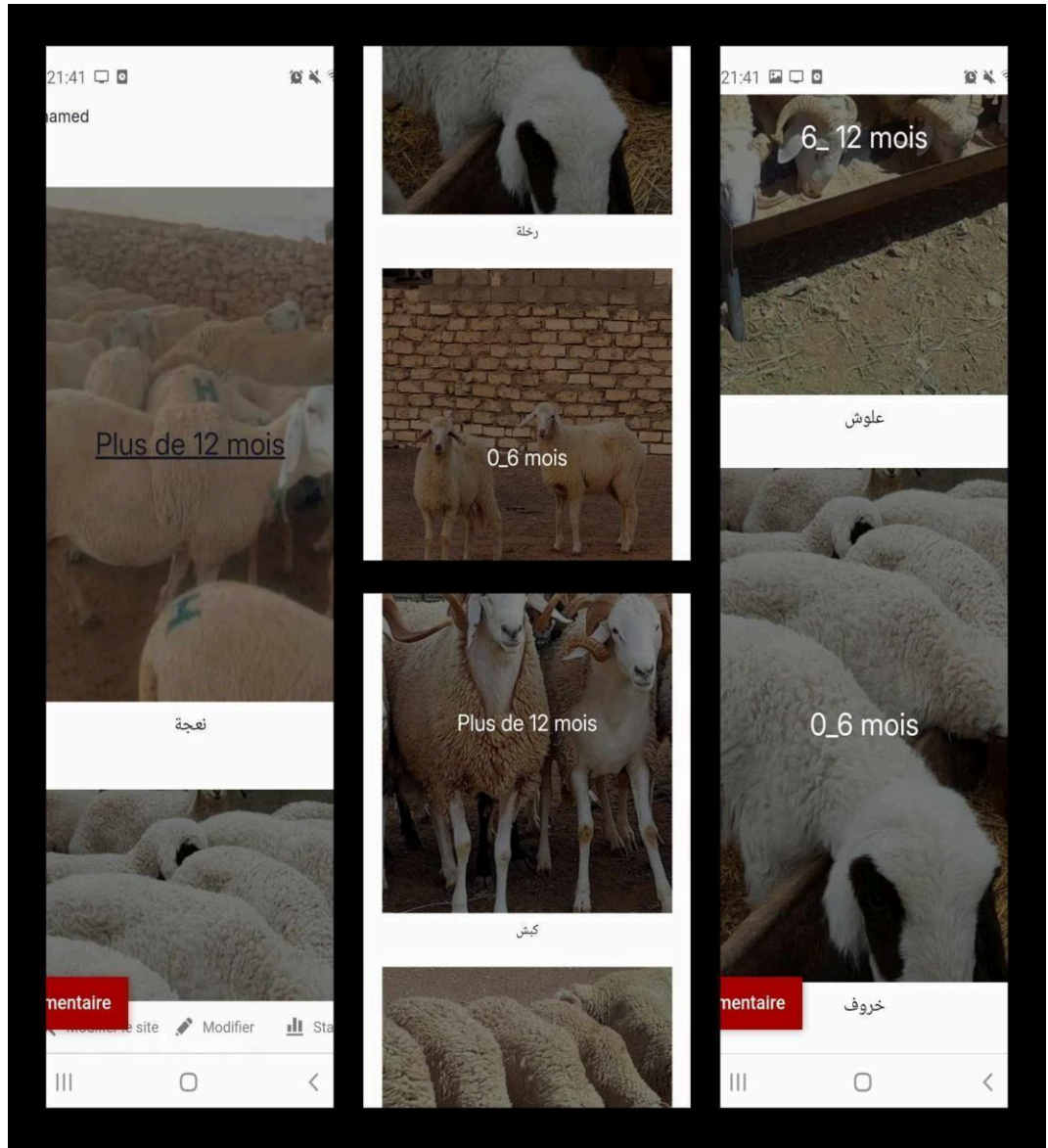


Les éleveurs



اغنام درويش حمزة بن محمد





brebis/ Mise à niveau requise mm3.wordpress.com/brebis-a-vendre/ Mise à niveau requise



نمجة سداسية للبيع ما شاء الله سائلة اولاد جلال ,
السر 45000 دج

Acheter



نمجة سداسية للبيع ما شاء الله سائلة اولاد جلال ,
السر 45000 دج

Acheter

Modifier

نمجة سداسية للبيع وزن 55 كغ

تعليم حد 7 ابرافس

لا يوجد عيوب فيها

التوصيل غير متوفر من الموال , اطلبه من المنصة

الموقع: <https://maps.app.goo.gl/iizvWjI2KWxEbyQc8>

الموال : ترويش حمزة بن محمد

0777777777



Mise à niveau requise



Mise à niveau requise



Demander livraison

mandez-vous/

Mise à niveau requise

Demandez notre livraison

<https://ghanmi3.wordpress.com/brebis-a-vendre/>

Nom (required) Prénom (required)

Adresse (required)

Num de tél (required)

CCP ou CIB (required)

CCP ou CIB (required)

CVV (required)

Ajouter l'URL de annonce

Demander

Modifie

Heures
Samedi—Jeudi

mandez-vous/contact-form-id=140&contact-form-sent=168&contact-form-hash=ae83caddc81d39b799f147828

Mise à niveau requise

[Retour](#)

Votre message a été envoyé

Nom:
tennah

Prénom:
feriel

Adresse:
cité 5 juillet. 120 logements B12 N74

Num de tél:
0776734567

CCP ou CIB:
3456789008765432

Modifie

CCP ou CIB:
3456789008765432

CVV:
333

Ajouter l'URL de annonce:
<https://ghanmi3.wordpress.com/brebis-a-vendre/>

Heures
Samedi—Jeudi
24h/24h

المصدر : من اعداد الطالبة, 2024.

QR Code de plateforme GHANMI



المصدر : من اعداد الطالبة , 2024.

QR Code de prototype figma GHANMI



المصدر : من اعداد الطالبة , 2024.

ملخص

يعتبر مشروع إنشاء منصة إلكترونية لبيع وتسويق الأغنام ناجحاً إذا تم تنفيذه بشكل جيد وبمعية جميع المهنيين من جمعيات واتحاد الفلاحين وغرفة فلاحية، حيث يمكنه الاستفادة من العوامل الموسمية عبر توقعات دقيقة للعرض والطلب وهذا بمرافقة مديرية مصالح الفلاحية و مديرية التجارة، خاصة في مواسم الأعياد والمناسبات ومواسم التكاثر. تحكم المنصة في السوق يكون من خلال شفافية الأسعار، تقييمات المستخدمين، وعقود البيع الإلكترونية، مما يقلل من المضاربة ويعزز الثقة بين البائعين والمشتريين. حيث ان الفوائد الاقتصادية تشمل زيادة الكفاءة وتقليل التكاليف والوصول إلى أسواق جديدة داخل وخارج ولاية الجلفة. التحديات تتضمن الحاجة إلى بنية تحتية تقنية مستقرة وتبني المستخدمين للتكنولوجيا الجديدة. بشكل عام وفي اطار الرقمنة بشكل خاص، تساهم المنصة في تحسين الكفاءة في السوق، وتقليل المخاطر المالية، وتحقيق فوائد اجتماعية واقتصادية ملموسة خاصة في شعبة اللحوم الحمراء.

كلمات المفتاح : منصة، الأغنام، أسواق، الجلفة، شعبة اللحوم الحمراء.

الملحق رقم 04: نموذج العمل التجاري

<p>الشراكات الرئيسية</p> <ul style="list-style-type: none"> المؤسسات الحكومية الغرفة الفلاحية و المديرية الفلاحية و مديرية التجارة مربي الاغنام منتجي الاعلاف اصحاب الشاحنات و التوصيل 	<p>الانشطة الرئيسية</p> <ul style="list-style-type: none"> الربط بين مختلف حلقات سلسلة التوريد من منتج علف الى مربى الى مورد الى مستهلك الاحصائيات تقديم الاستشارات و المعلومات للمربين <p>الموارد الاساسية</p> <ul style="list-style-type: none"> هيئات حكومية فلاحية يد عاملة و شاحنات نقل الاسم التجاري GHANMI تراخيص عمل منصة و تطبيق 	<p>القيم</p> <p>الحقة تريحة</p> <ul style="list-style-type: none"> سهولة الشراء و التوصيل شفافية سوق الاغنام رقمنة قطاع الاغنام تقليل التكاليف و الاسعار 	<p>العلاقات مع العملاء</p> <ul style="list-style-type: none"> خدمة مساعدة العملاء التجاوب السريع مع العملاء خدمات ما بعد البيع و ضمان Mis quarantaine <p>Channels</p> <ul style="list-style-type: none"> وسائل التواصل الاجتماعي المنصة التطبيق 	<p>شرائح العملاء</p> <ul style="list-style-type: none"> المناسبات الدينية و الزفاف مركبات الذبح الوطنية او الخاصة الثكنات العسكرية مصانع النسيج شركات انتاج الحليب و مشتقاته المطاعم و الفنادق و غيره من الشركات
<p>ميكال التكاليف</p> <ul style="list-style-type: none"> تكاليف تطوير المنصة و برمجة التطبيق و الاستضافات تكاليف الاشهارات تكاليف المقر و العمال 		<p>مصادر اليرادات</p> <ul style="list-style-type: none"> المساحات الاعلانية رسوم طلب خدمة التوصيل رسوم الاشتراك في انشاء عروض البيع شراكات مع هيئات حكومية لتقديم احصائيات او بيانات 		

Designed For:

Designed by: TENNAH. F

Date: 06/03/2024

Version:

Business Model Canvas

