



اللجنة الوطنية التنسيقية لمتابعة

الإبتكار و حاضنات الأعمال الجامعية

C N C S I I U

THE NATIONAL COORDINATING COMMITTEE FOR INNOVATION  
FOLLOW-UP AND UNIVERSITY BUSINESS INCUBATORS



**الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية**  
**People's Democratic Republic of Algeria**

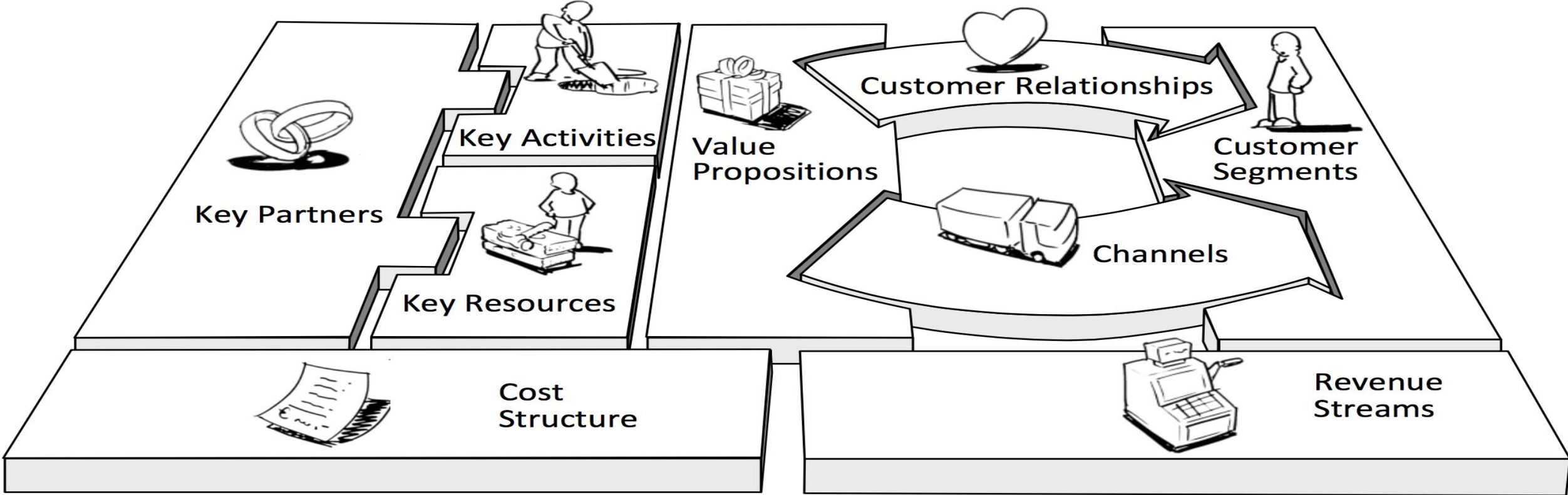
**وزارة التعليم العالي والبحث العلمي**  
**Ministry of Higher Education and Scientific Research**

**اللجنة الوطنية التنسيقية لمتابعة الابتكار وحاضنات الأعمال الجامعية**  
**The National Coordination Committee for Monitoring**  
**Innovation and University Incubators**

**الدورات التدريبية الخاصة بشهادة جامعية /شهادة مؤسسة**  
**ناشئة في اطار القرار الوزاري 1275**

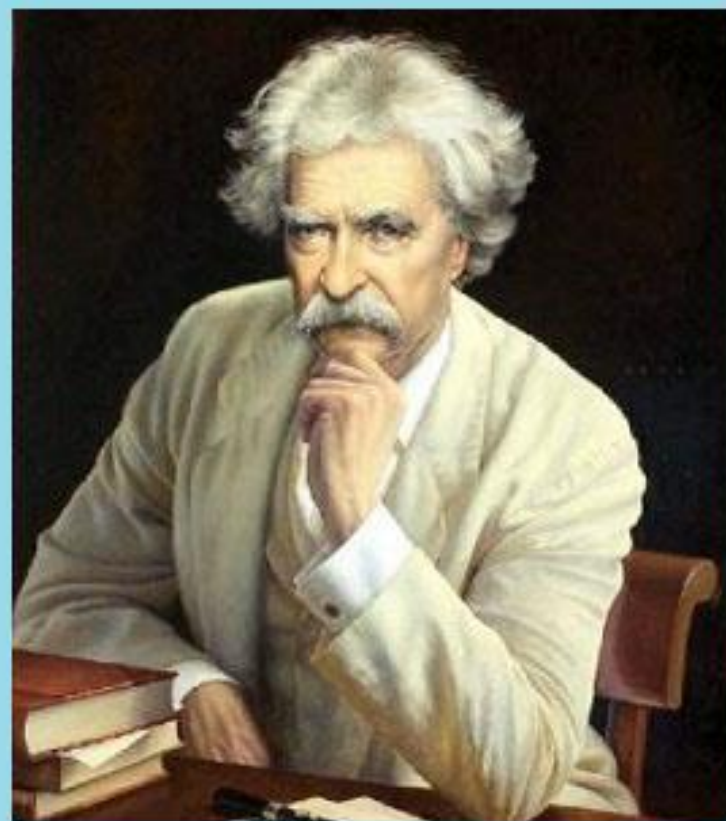
# دورة تدريبية في نموذج العمل التجاري

## Business Model Canvas (BMC)





سر النجاح  
والتقدم في العمل  
هو أن تبدأ العمل



مارك توين / Hekams.com



هل انت مع او ضد المثل  
القائل؟

لا تتبع جلد الدب قبل  
اصطياده

# مواصفات رائد الاعمال نقاش؟؟



# تعريف المؤسسة الناشئة

## startup

تعرف المؤسسة الناشئة startup اصطلاحا حسب القاموس الانجليزي: على أنها **مشروع صغير بدأ للتو** ، وكلمة Start-up تتكون من جزأين " « Start وهو ما يشير إلى فكرة **الانطلاق** و " up وهو ما يشير لفكرة **النمو القوي**

ويعرفها القاموس الفرنسي la rousse على انها "المؤسسات **الشابة المبتكرة**، في قطاع **التكنولوجيات الحديثة**

DÉFINITION  
STRATUP



START-UP



يمكن القول بأن المؤسسات الناشئة هي مؤسسات حديثة النشأة تُبنى على أساس فكرة **مبتكرة** من طرف مقاول يتميز بخصائص معينة وهدفها **النمو** الذي تحققه **سريعا**

# خصائص المؤسسة الناشئة

## startup



# ماذا تحتاج لتبدأ مشروع START-UP؟

تشكيل فريق عمل  
متكامل



إعداد نموذج العمل  
التجاري BMC



التفكير في حاجات  
الناس و مشاكلهم و  
الاطلاع على رغباتهم

05

04

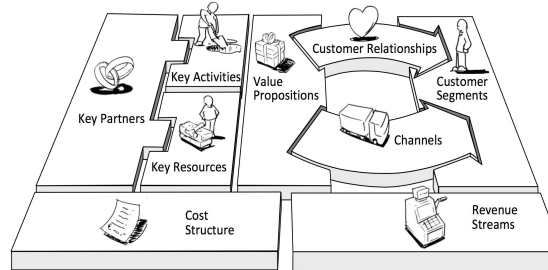
03

02

01



استغلال  
التكنولوجيا



البحث عن حلول  
إبداعية لهاته  
المشكلات



# البداية : التسجيل والحماية



# التسجيل وحماية الملكية الفكرية



النشاطات الرئيسية التي يؤديها المعهد:

- حماية الاختراعات.
- حماية علامات الصناعة التجارة والخدمات.
- حماية الرسوم والنماذج الصناعية.
- حماية التسميات الاصلية.
- توفير معلومات حول التشريع في مجال الملكية الصناعية.
- توفير معلومات تقنية انطلاقا من قاعدة معلومات تتضمن أهم التكنولوجيا العالمية التي تحصلت على براءات الاختراع.

المؤلفات المحمية التي لها علاقة مع الديوان :

- برامج الكمبيوتر
- التطبيقات بمختلف انواعها
- قاعدة المعلومات
- المؤلفات السمعية البصرية

# نموذج العمل التجاري

## Business Model Canvas

### Le Business Model Canvas

Réalisé par : \_\_\_\_\_ Réalisé par : \_\_\_\_\_ Date : \_\_\_\_\_ Version : \_\_\_\_\_

<p><b>Partenaires Clés</b> </p> <p>Qui sont nos partenaires clés ? Qui sont nos fournisseurs clés ? Quelles ressources obtenons-nous auprès de nos partenaires ? Quelles activités clés réalisent nos partenaires ?</p> <p><b>OBJECTIFS DU PARTENAIRE</b> Cotisation au Coût Réduction de risque et complexité Accès à des ressources ou à des talents spécifiques</p>	<p><b>Activités Clés</b> </p> <p>Quelles activités clés sont nécessaires pour : Notre proposition de valeur ? Notre canal de distribution ? Notre relation avec les clients ? Nos sources de revenus ?</p> <p><b>CATEGORIES</b> Productions Activités de gestion Activités de prestation Problèmes résolus</p>	<p><b>Propositions de Valeur</b> </p> <p>Quelle valeur apportons-nous au client ? Quel problème ou quel besoin nous aide-t-elle à résoudre ? Quelles combinaisons de produits et de services proposons-nous à chaque segment de clients ? A quels besoins clients répondons-nous ?</p> <p><b>CARACTÉRISTIQUES</b> Spécialisé Performant Personnalisable "Mieux à moindre coût" Simple Rapide à déployer Piloté Résistant à la copie Résistant au risque Assurable Capter l'attention</p>	<p><b>Relations avec les Clients</b> </p> <p>Quelles relations chaque segment client souhaite-t-il que nous établissons et maintenions avec eux ? Lesquelles avons-nous établies ? Quel est leur coût ? Comment sont-elles intégrées dans notre modèle économique ?</p> <p><b>EXEMPLES</b> Assistance personnalisée dédiée Assistance personnalisée live en vidéo Services administratifs Cotisations Coopération</p>	<p><b>Segments de Clientèle</b> </p> <p>Pour qui créons-nous de la valeur ? Qui sont nos principaux clients ?</p> <p><b>Modèle de revenu</b> Modèle de revenu Modèle hybride Modèle à succès Plate-forme multilatérale</p>
<p><b>Structure des Coûts</b> </p> <p>Quels sont les coûts les plus importants inhérents à notre modèle économique ? Quelles sont les ressources clés les plus coûteuses ? Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ?</p> <p><b>NOTRE MODÈLE ÉCONOMIQUE EST IL "LÉGITIME" ?</b> A-t-il un avantage, quelle est sa source de valeur, son avantage concurrentiel, son avantage différenciel ? A-t-il un avantage durable sur le marché de valeur, proposition de valeur ou de gain ?</p> <p><b>EXEMPLES DE CARACTÉRISTIQUES</b> Coûts sont faibles, modérés, élevés (variables) Coûts variables Coûts élevés Élevés et variables</p>	<p><b>Sources de Revenues</b> </p> <p>Pour quelle valeur apportée nos clients sont-ils prêts à payer ? Pour quelle offre payent-ils actuellement ? Comment payent-ils ? Comment préfèrent-ils à payer ? Quelle est la contribution de chaque flux de revenus à l'ensemble des revenus ?</p> <p><b>TYPES</b> Vente de biens Frais de distribution Abonnement Parti Localisé / Global Frais de service Patente</p> <p><b>PRIX FIXES</b> Prix fixe Dépendant des options de produit Abonnement Parti Localisé / Global Frais de service Patente</p> <p><b>PRIX VARIABLES</b> Négociable (prix marketing) Dépendant de la nouveauté Dépendant du segment client Dépendant de l'entente Marché opaque</p>			

## Alexander Osterwalder & Yves Pigneur



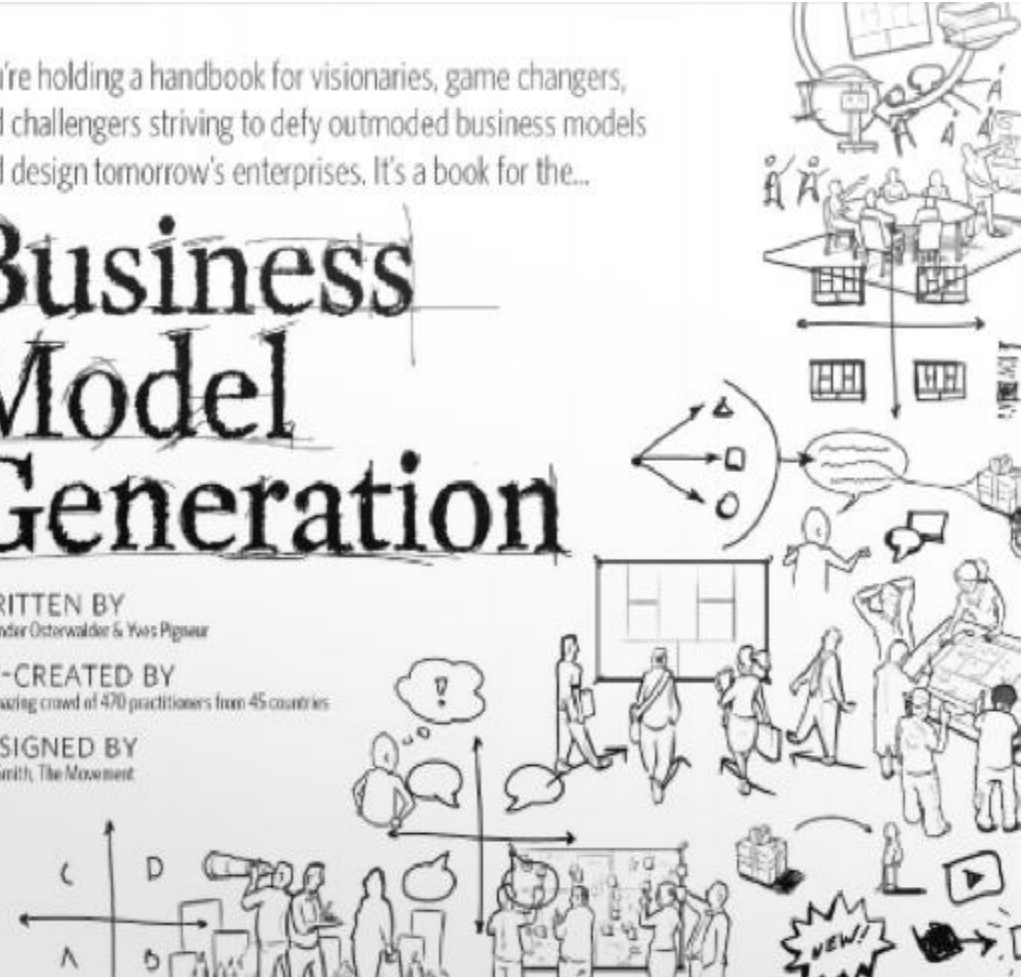
You're holding a handbook for visionaries, game changers, and challengers striving to defy outmoded business models and design tomorrow's enterprises. It's a book for the...

# Business Model Generation

WRITTEN BY  
Alexander Osterwalder & Yves Pigneur

CO-CREATED BY  
An amazing crowd of 470 practitioners from 45 countries

DESIGNED BY  
Alan Smith, The Movement





@MajeedAlsolime

# شرح نموذج الأعمال التجارية





يمكن ان نعرف نموذج العمل التجاري على انه  
طريقة **بصرية تخطيطية**، يمكن استخدامها  
اثناء التخطيط للمشروع لتفادي الوقوع في  
الأخطاء قدر الإمكان.

كما يسمح تصميم نموذج العمل التجاري  
بتحديد **طريقة العمل**، وآلية الربط بين **الفكرة**  
**الذهنية** وأسلوب تحويلها إلى شيء قابل  
للتطبيق ضمن **مشروع جديد**، أو تطوير  
نشاطات السابقة للشركة بشكل يلائم **الخدمة**  
**أو المنتج الجديد**



# نموذج العمل التجاري يجب يجيب بوضوح على الأسئلة التالية :



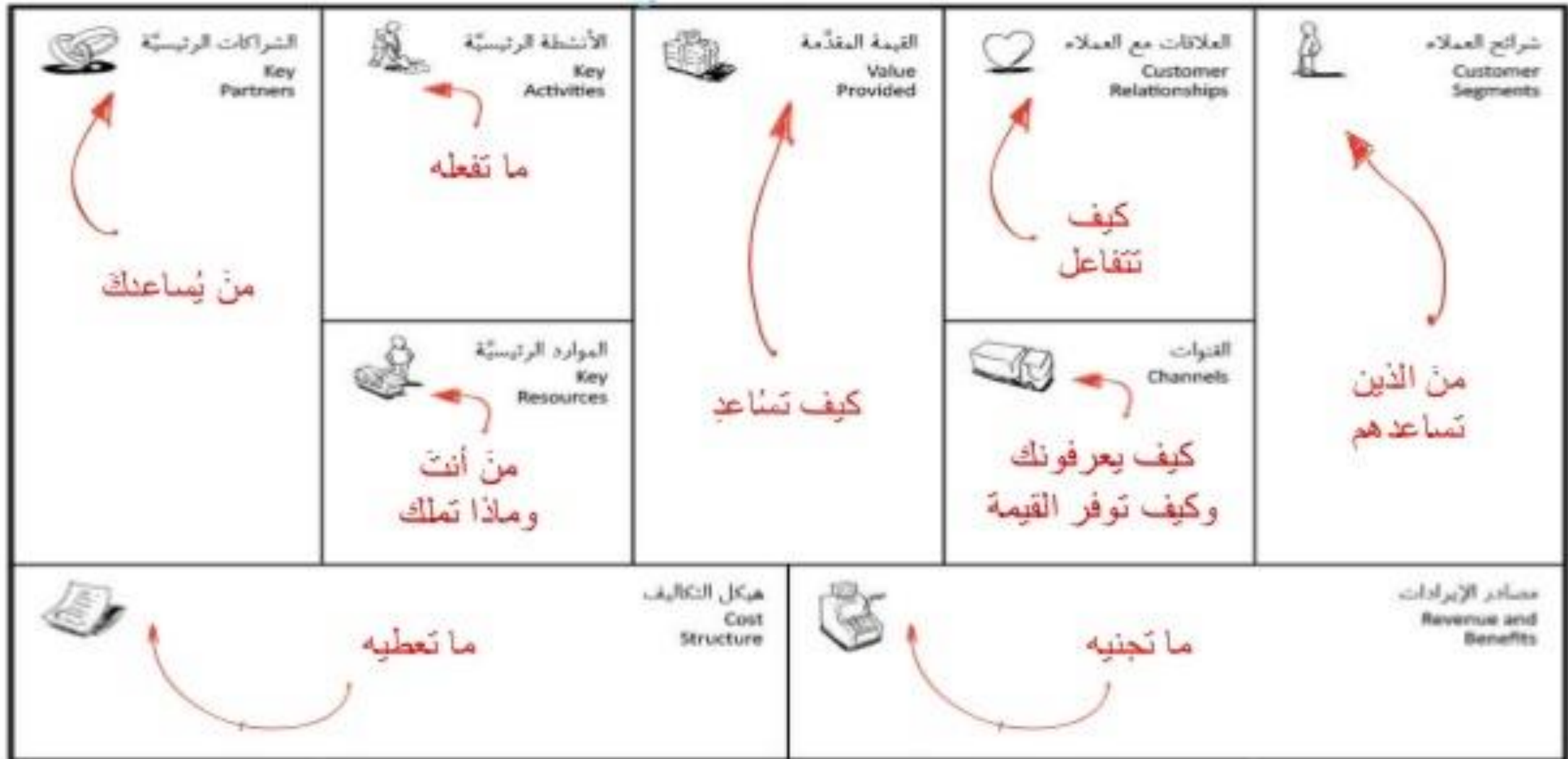
1 من ؟ من هم شرائح العملاء المستهدفين؟

2 ماذا ؟ ماذا نقدم لهم (ماهي القيمة المقترحة) ؟

3 كيف ؟ كيف يتم إيصال هذه القيم لهم ؟

4 كم ؟ قيمة رؤوس الأموال التي ينشئها المشروع؟

# مخطط نموذج العمل



# نموذج الاعمال

## 4. المالية finance

1. الإيرادات
2. التكاليف

## 1. المشروع Le projet

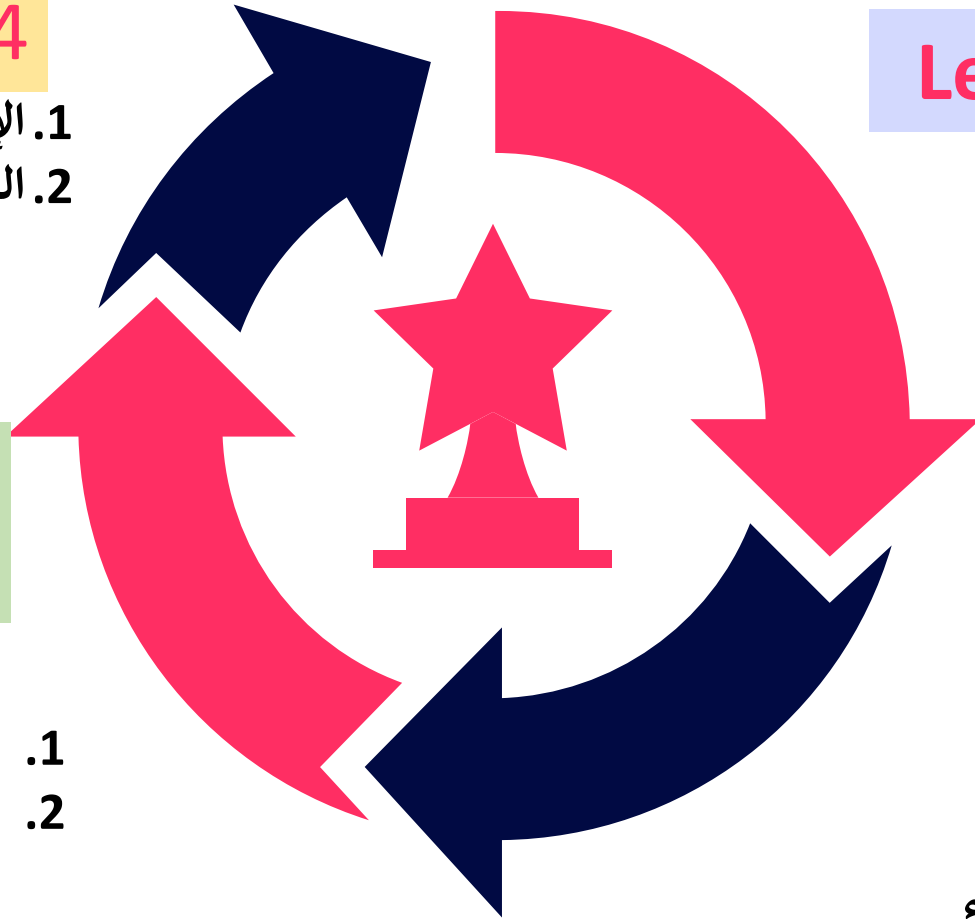
1. الأنشطة الرئيسية
2. القيم المقترحة

## 3. إمكانيات المؤسسة Capacités d'entreprise

1. الموارد الأساسية
2. الشراكات

## 2, الجمهور le public

1. العملاء
2. قنوات التوزيع
3. العلاقة مع العملاء



03

الشركاء:

الأنشطة  
الرئيسية:

الموارد الأساسية:

01

القيم  
المقترحة:

العلاقات مع  
الزبائن:

القنوات:

02

شريحة  
الزبائن :

التكاليف:

04

الإيرادات :

# Customer segments شرائح العملاء

## الأنواع المختلفة للأسواق:

- الأسواق الجماهيرية
- الأسواق المتخصصة
- الأسواق المميزة او المتنوعة
- المنصات الرقمية والتطبيقات

## تحديد الاحتياجات المختلفة

### وربطها بالقيمة المقترحة

فصل الاحتياجات ومحاولة خدمة  
الشرائح بطرق مختلفة لرفع  
القيمة



## السوق المحتمل

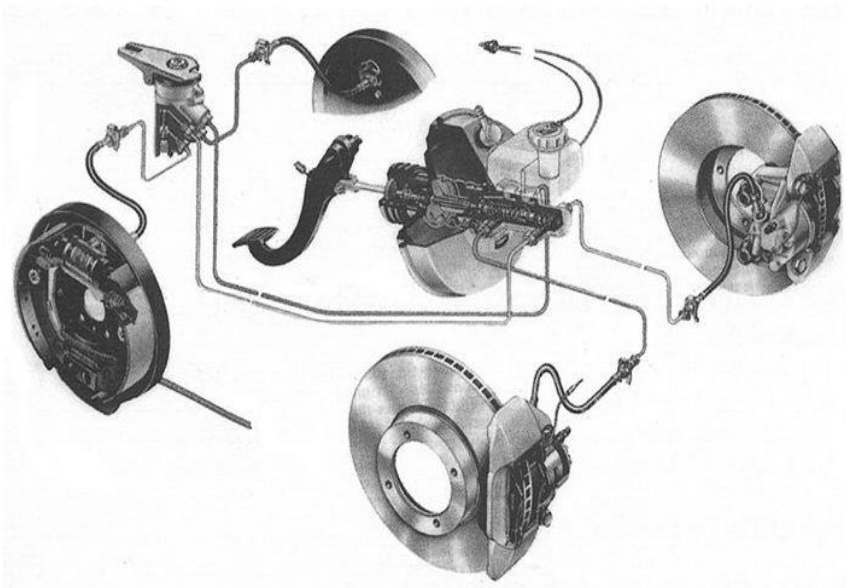
- من يشتري منتجاتنا؟
- من وما الذي حفزه لذلك؟
- اين يتواجدون؟ كم اعداهم؟

## السوق المستهدف

- قدم مبررات اختيار هذ السوق المستهدف
- تحديد من هم على استعداد للدفع مقابل جوانب مختلفة من العرض

# مثال توضيحي

## نظام كبح المركبات الذكي



## نظام كبح المركبات الذكي

**السوق المحتمل:** جميع أنواع المركبات في الجزائر والمقدر

عددها بـ ,, ,, حسب الديوان الوطني للإحصائيات

**السوق المستهدف:** كبداية يتم استهداف المركبات

السياحية الفخمة لوجود استعداد على لإقناء هذا

النظام

**الاحتياجات الأساسية والقيم التي تقابلها:** هناك عدد من

الاحتياجات أهمها:

- تقليل الخطأ البشري

- إعطاء الشعور بالأمان اثناء القيادة

- المحافظة على قطع الغيار (صفائح الكبح)

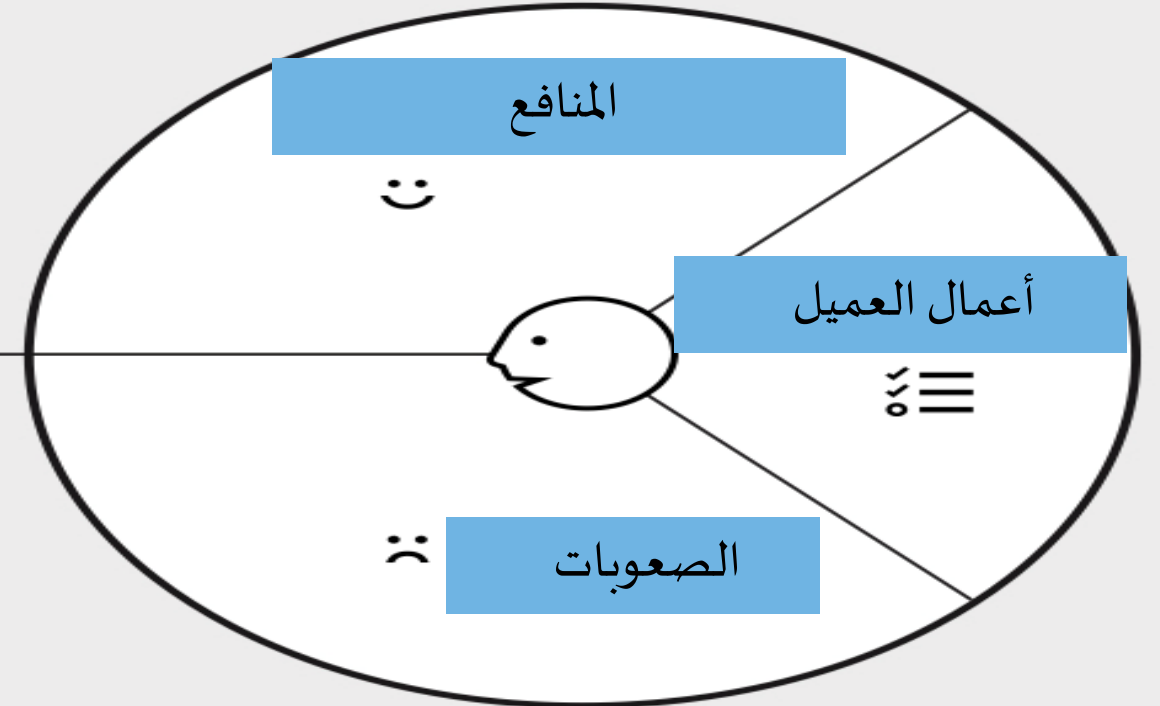
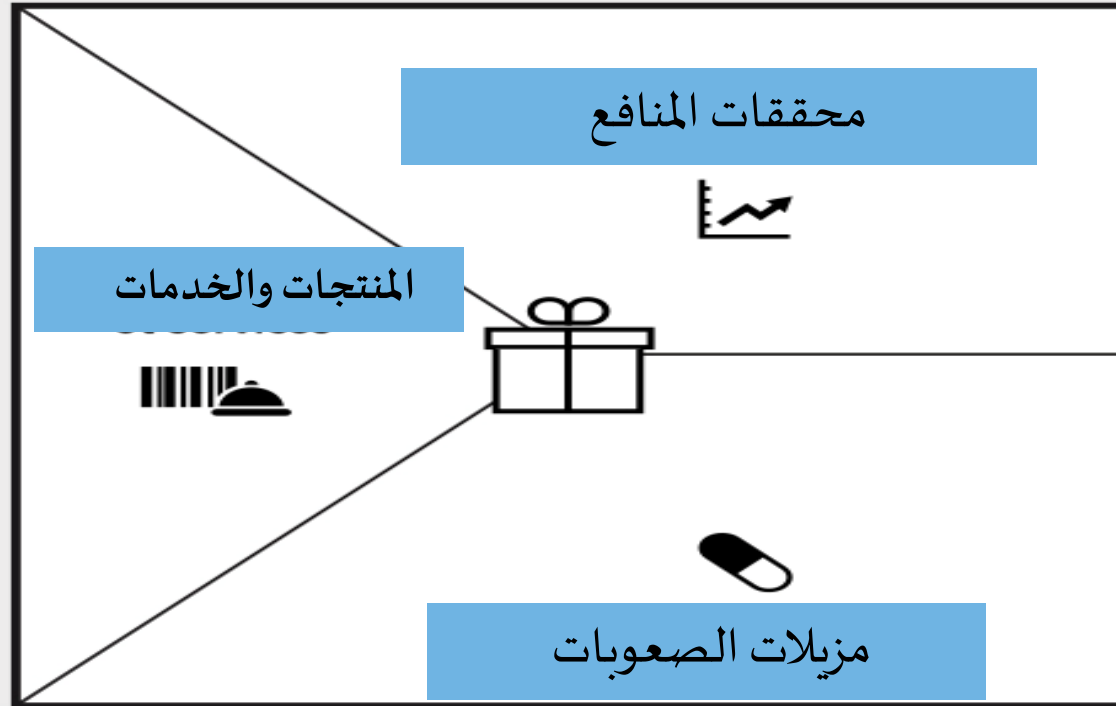
# القيمة المقترحة Value propositions

## Le Value Proposition Canvas

The Value Proposition Canvas

La carte de la valeur

Le profil des clients





Carte de valeur

Profil Client

Création  
de Gains

Gains

Produits  
et  
services

محققات المنافع

Correspondance

المنافع

Tâches

المنتجات والخدمات

مزيلا الصعوبات

الصعوبات

أعمال العميل

Antidouleurs

Difficultés

# القيم المقترحة Value propositions



# دراسة حالة

**ÉTUDE  
DE CAS**



# دارسة حالة مؤسسة

## موقع أكاديميتنا

كيف تعمل الأكاديمية ؟

هي عبارة عن منصة إلكترونية تعليمية تسهل على التلميذ الدراسة بطرق سهلة و عصرية , عن طريق إستخدام طرق بيداغوجية و تكنولوجية لتتبع مسار التلميذ الدراسي و النفسي , مع أخصائيين توجيه و أخصائيين في علم النفس المدرسي , كما نقدم خدمات حصرية و مفيدة للتلميذ , من دروس تفاعلية و مسابقات ثقافية

ماذا تقدم أكاديميتنا ؟

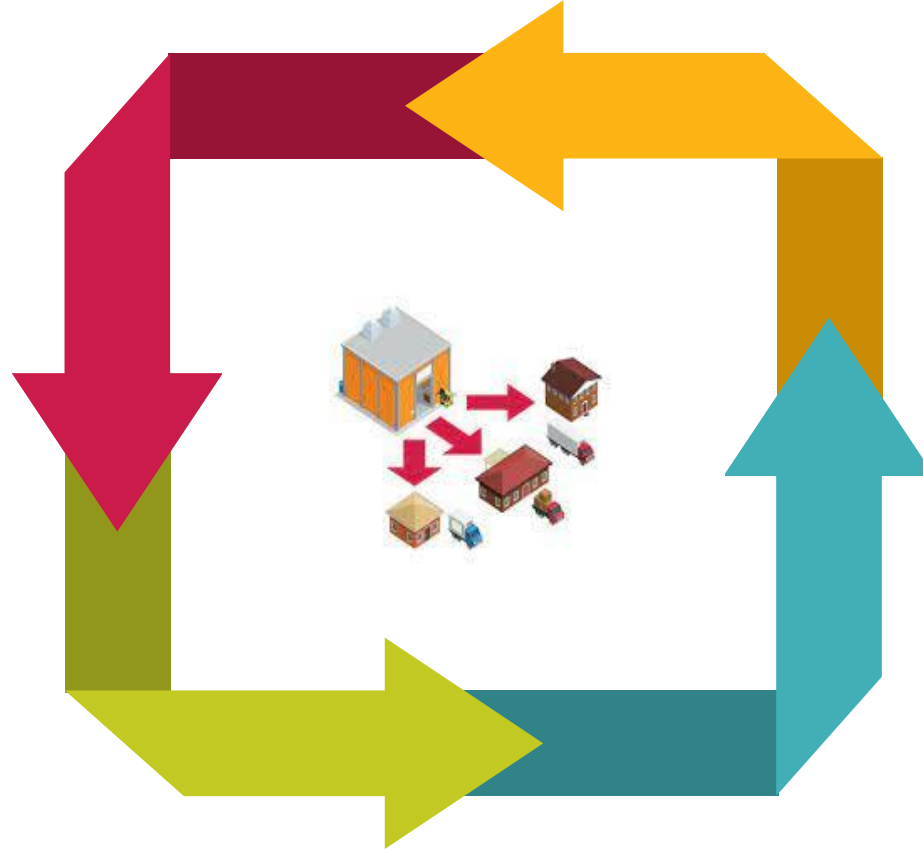
دروس مرئية - جلسات نفسية - تمارين تفاعلية



# القنوات Channels

كيف توصل  
القيمة لهم؟

كيف يمكن  
زيادة الوعي؟

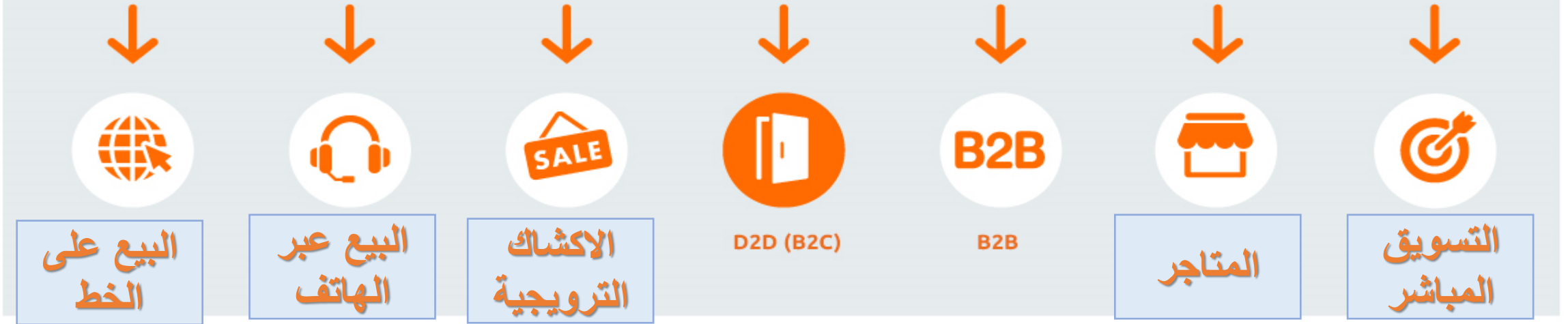


كيف يصل زبائنك  
إليك؟

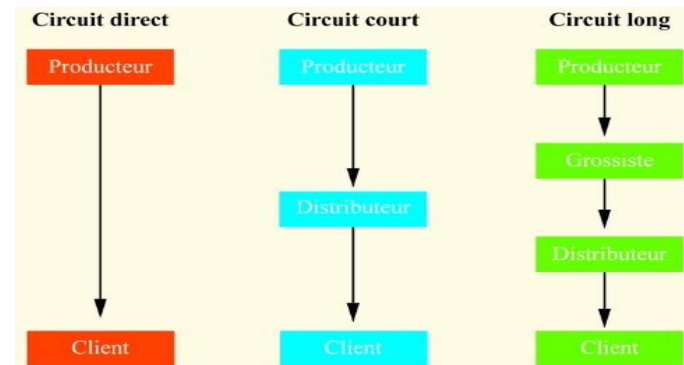
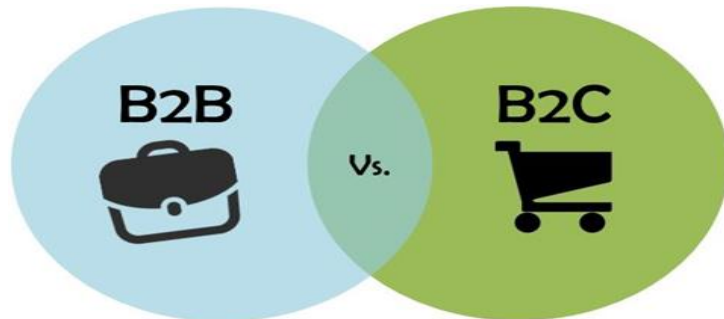
كيف تصل لزبائنك  
بالقنوات المناسبة  
؟

# التوزيع المتكامل

## مزيج قنوات مثالي



## دراسة السوق



# نشاط تفاعلي



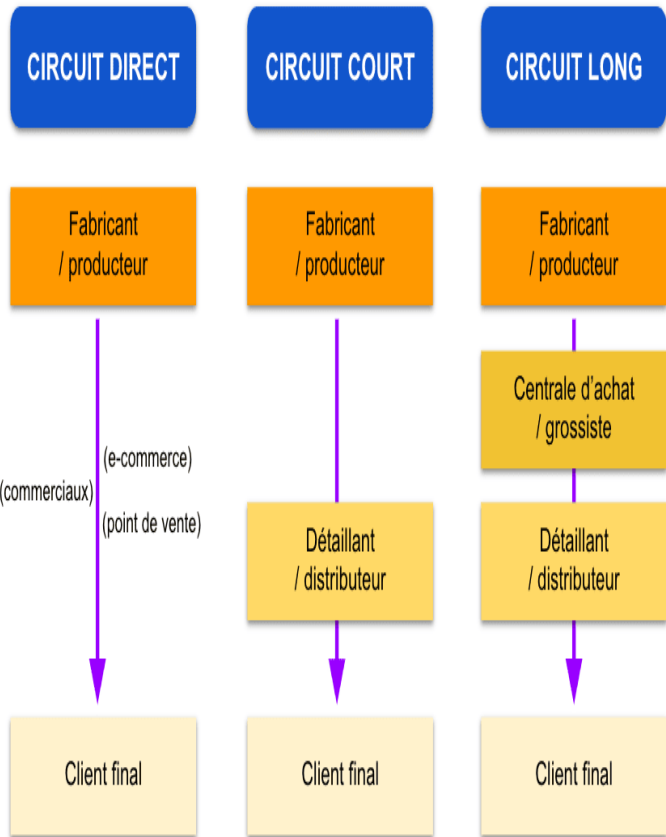
# قدم القنوات الممكنة لمشروع نظام الكبح الذكي بالاعتماد على العناصر التالية:

القناة المناسبة ؟

شبكات إ ؟

البيع على الخط ؟

المقر والهواتف ؟





# العلاقة مع العملاء Customer relationships

خدمة ما بعد البيع

التسليم

الشراء

التقييم

التحسيس

05

كيفية تقديم  
أفضل خدمة  
لما بعد البيع

04

كيف يتم  
تسليم القيمة  
للعميل؟

03

كيف نشجع  
الشراء؟

02

كيف ندعم  
العملاء في  
تقييم عرض  
القيمة؟

01

كيف تجذب  
انتباه العملاء الى  
منتجاتك  
وخدماتك؟

# نشاط تفاعلي



اكتب هنا

اكتب هنا

اكتب هنا

اكتب هنا

اكتب هنا

التحسيس

التقييم

الشراء

التسليم

خدمة ما بعد  
البيع

في مثالنا السابق نظام  
الكبح الذاتي كيف  
يمكنك القيام بما يلي؟

# Revenue streams مصادر الإيرادات

بيع المنتج  
و/او الخدمة



01



01

رسوم  
الاشتراك

الإعارة أو  
التأجير



03



04

الترخيص

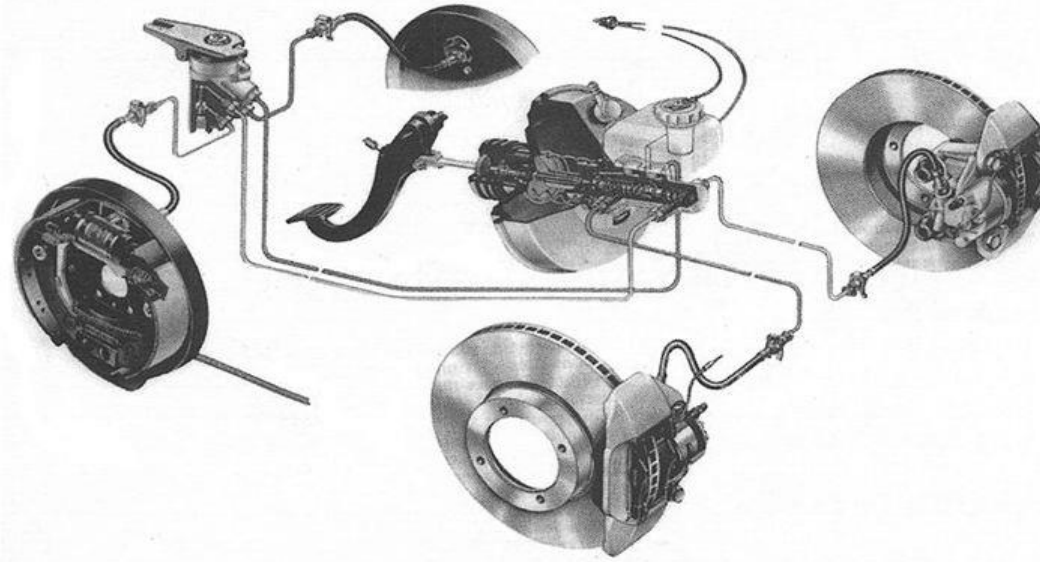
الإعلانات

05



# نشاط فكري

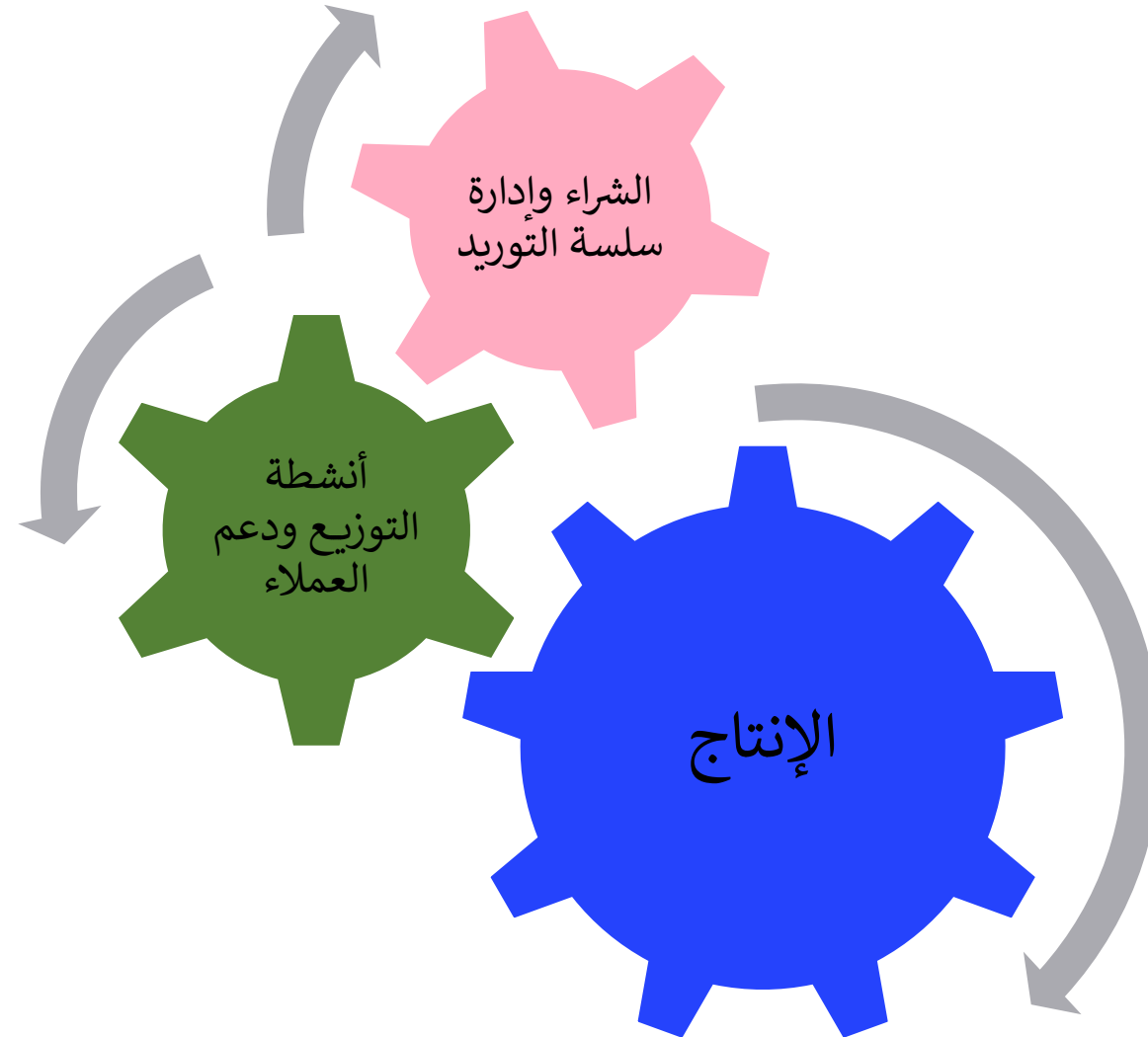
## نظام كبح المركبات الذي

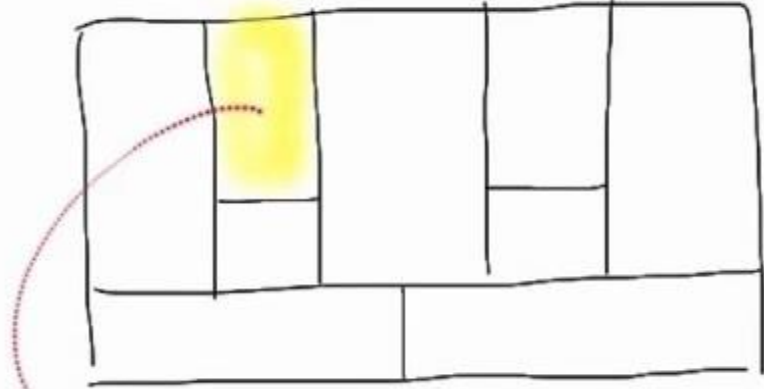


عدد مصادر الإيرادات  
الممكنة في مشروع نظام  
كبح المركبات الذي ؟



# Key activities الأنشطة الرئيسية



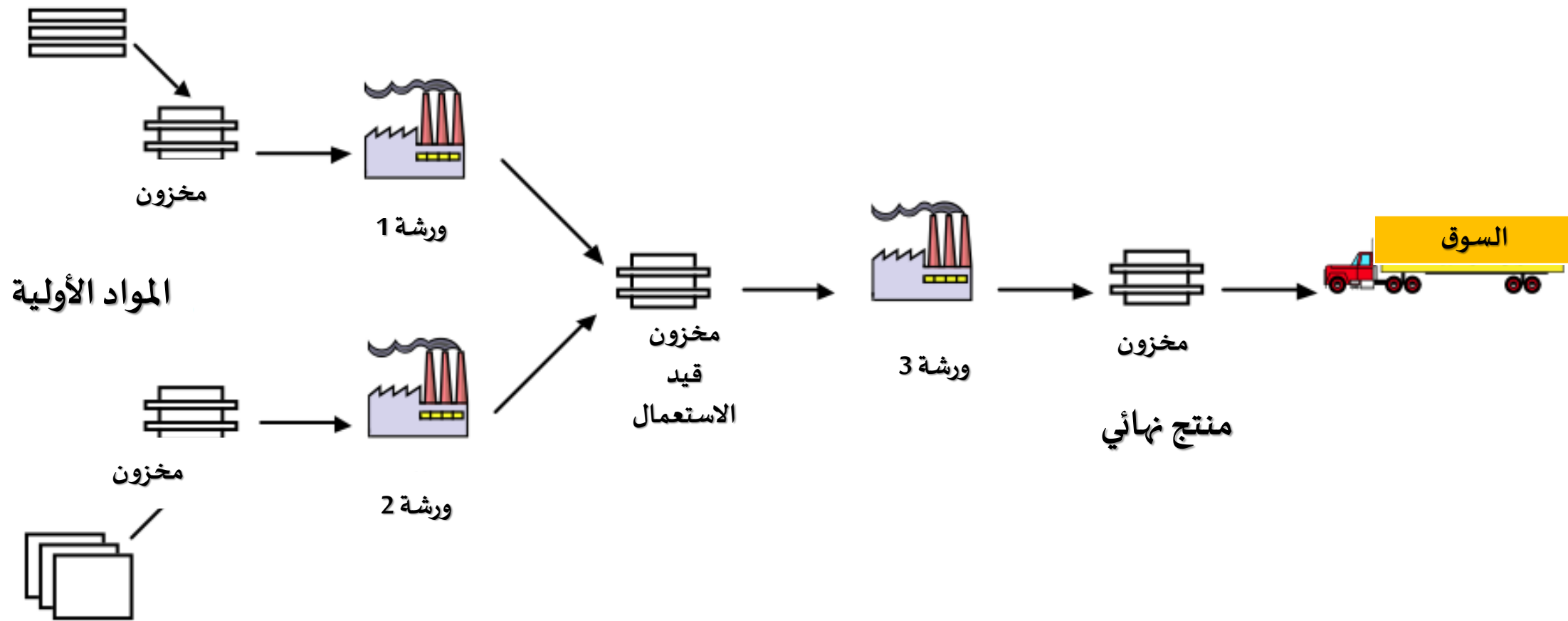


PRODUCTION

8. KEY  
ACTIVITIES

What are the **MOST IMPORTANT THINGS** the company must **DO** to make the business model **WORK**?

ماهي انشطتك الرئيسية (الشراء ،  
الإنتاج ، التوزيع ، التسويق ... ) ؟  
ماهي مراحل عملية الإنتاج (تحويل  
المواد الأولية، تجفيف، استخلاص،  
تجميع، تصميم برمجة...)






PRODUCTION

8. KEY ACTIVITIES



What are the **most important things** the company must **DO** to **make the product** **work?**

# نشاط تفاعلي



# حدد الأنشطة الرئيسية في مشروع نظام الكبح الذكي ومراحل الإنتاج الأساسية؟



## Key Activities

What Key Activities do our Value Propositions require?  
Our Distribution Channels?  
Customer Relationships?  
Revenue streams?

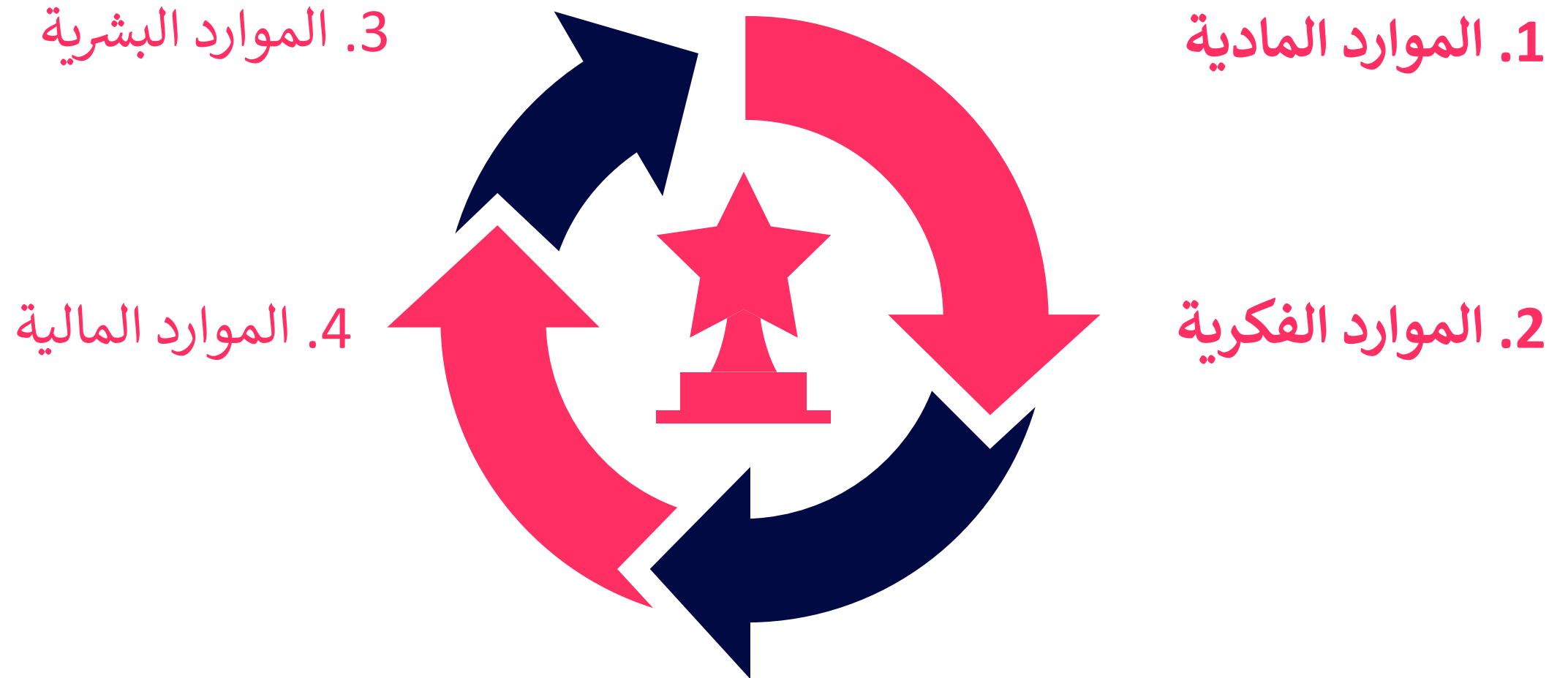
CATEGORIES  
Production  
Problem Solving  
Platform/Network



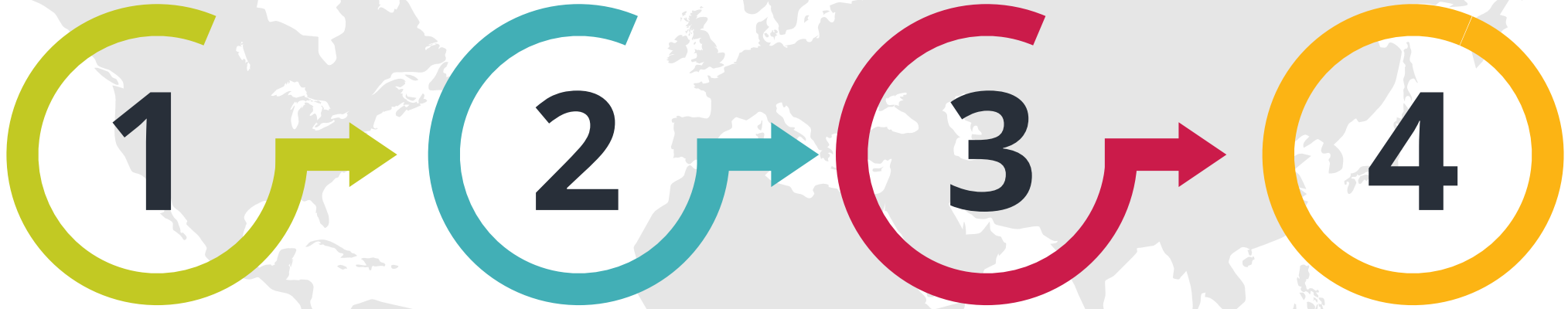
- .....:01 المرحلة
- .....:02 المرحلة
- .....:03 المرحلة
- .....:04 المرحلة

- .....:01 النشاط
- .....:02 النشاط
- .....:03 النشاط
- .....:04 النشاط

# الموارد الرئيسية Key resources



# الموارد الرئيسية



ما هي الموارد  
الرئيسية التي  
تطلبها عروض  
القيمة لدينا؟

ما هي الموارد  
الرئيسية التي  
تطلبها قنوات  
التوزيع لدينا؟

ما هي الموارد  
الرئيسية التي  
تطلبها علاقات  
العملاء لدينا؟

ما هي الموارد  
الرئيسية التي  
تطلبها تدفقات  
الإيرادات لدينا؟

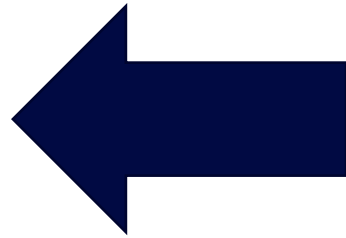
## نشاط تفاعلي



اكتب الموارد المناسبة  
والتي يحتاجها مشروع  
نظام الكبح الذكي على كل  
بطاقة من البطاقات  
اللاحقة ؟

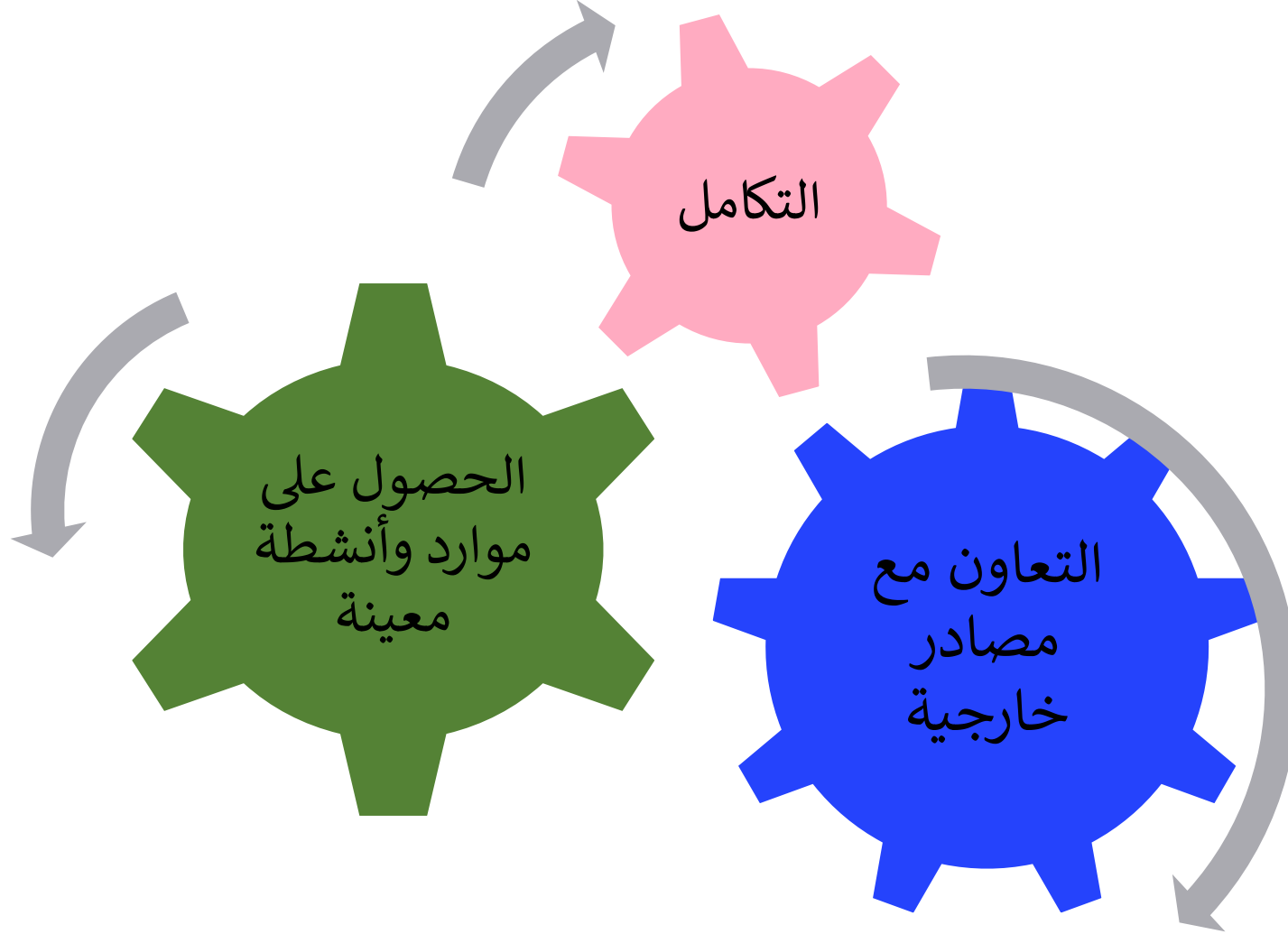


# الشركاء الرئيسيون





# الشركاء الرئيسيون Key partnerships





ينبغي الإجابة على هذه التساؤلات:

- من هم **شركاؤنا** الرئيسيون؟
- من هم **موردنا** الرئيسيين؟
- ما هي **الموارد الرئيسية** التي نحصل عليها من **الشركاء**؟
- ما هي **الأنشطة الرئيسية** التي يقوم بها **الشركاء**؟

# نشاط تفاعلي



بفرض ان مشروع نظام الكبح الذكي قد تم تقديمه و تحصل على التمويل وقد اختار اصحاب المشروع القيام بنشاط انتاج البطاقة الام، والبرنامج المصاحب لها فقط، هذه البطاقة يتم تركيبها في المركبة.

**قدم قائمة بأهم الشركاء الذين يحتاجهم المشروع للنجاح في السوق**

# هيكل التكاليف

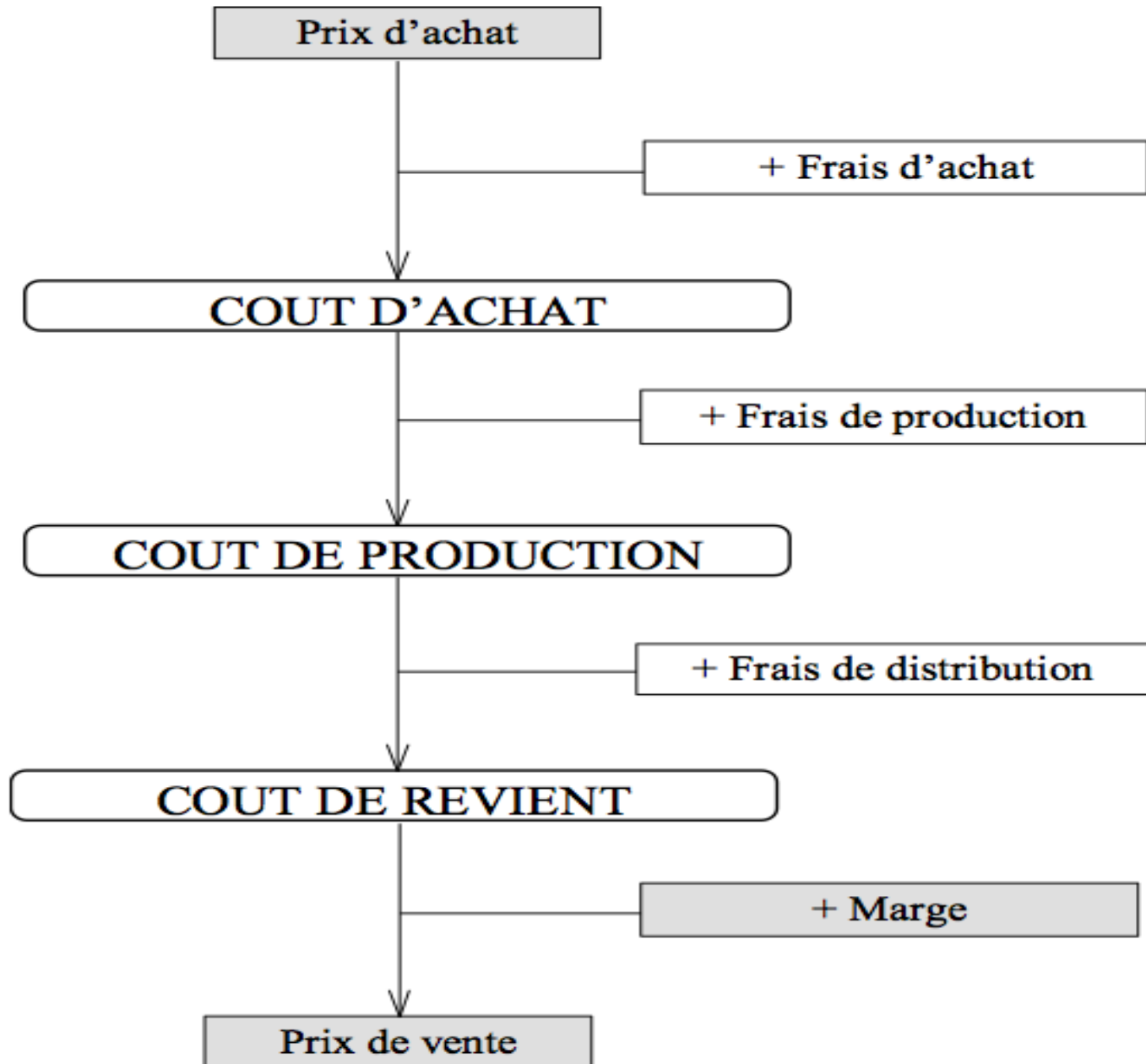
يمكن حساب هذه التكاليف بسهولة نسبية بعد تحديد الموارد الرئيسية والأنشطة الرئيسية و الشركات الرئيسية.

• ما هي أهم التكاليف التي نحتاجها في مشروعنا؟

• ما هي الموارد الرئيسية الأكثر تكلفة؟

• ما هي الأنشطة الرئيسية الأكثر تكلفة؟





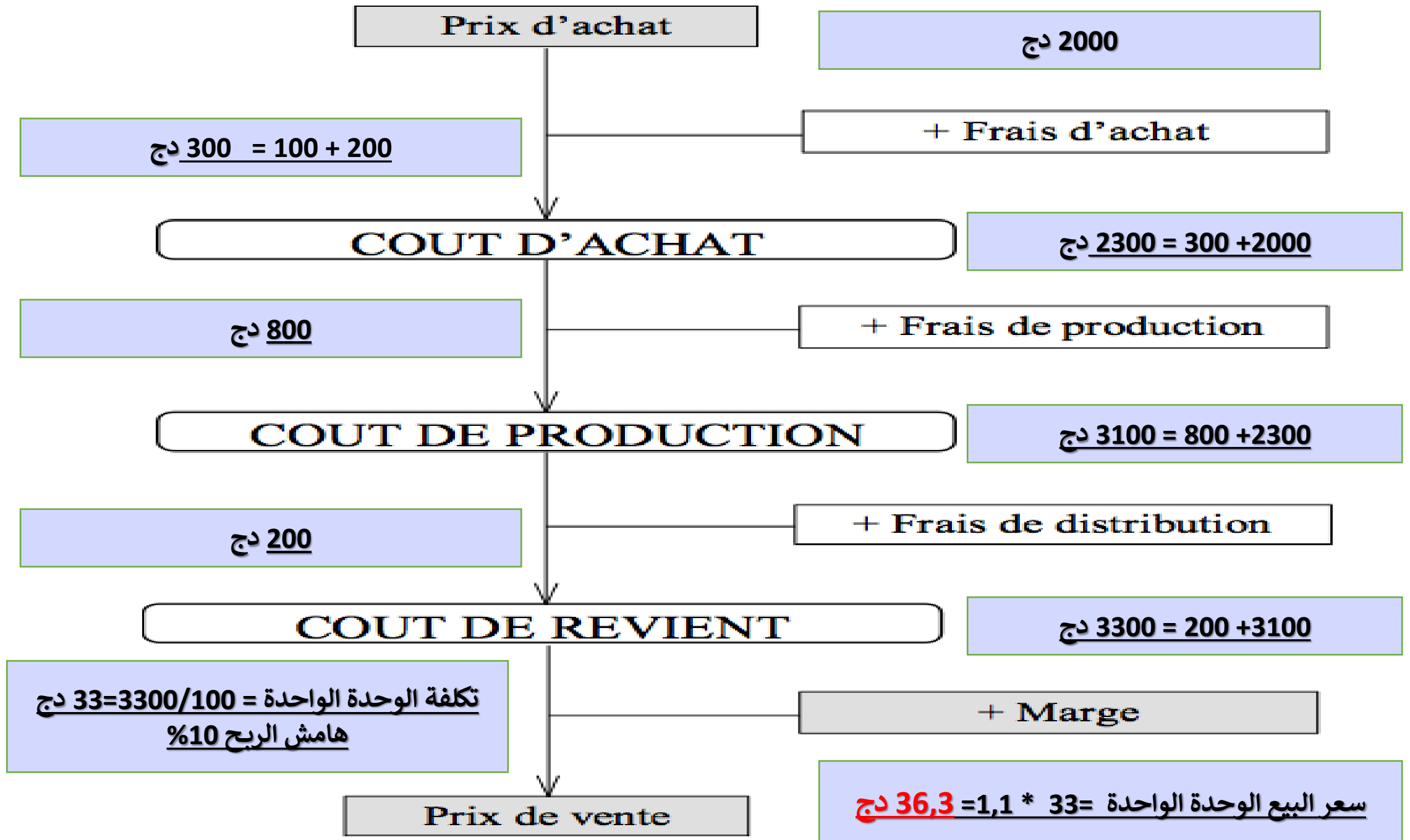
من تكلفة الشراء الى تحديد سعر  
البيع

***DU COÛT D'ACHAT AU  
PRIX DE VENTE***

# نشاط تفاعلي (تمرين)



في مشروع نظام الكبح الذكي تم شراء مواد ولوازم  
الالكترونية (تدخل في انتاج المنتج النهائي) بقيمة **2000**  
**دج** ، وكانت مصاريف نقل المشتريات **200** **دج** ،  
ومصاريف التامين **100** **دج**  
تم تركيب الأجهزة بالورشة وكانت مصاريف الإنتاج  
**800** **دج**  
اذا كانت قيمة مصاريف التوزيع الاجمالية هي **200**  
**دج** وبفرض ان هامش الربح المخطط هو **10** %  
ما هو سعر البيع المطبق علما ان عدد الوحدات  
المنتج هو **100** وحدة ؟



# نشاط تفاعلي لعبة الاعمال





شهر محرم الحرام