



وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
اللجنة الوطنية التنسيقية لمتابعة الابتكار و حاضنات الأعمال الجامعية
تنسيقية الغرب

نموذج مخطط الأعمال للمشاريع الخاصة بالقرار 1275



البطاقة التقنية للمشروع

	الاسم و اللقب Votre prénom et nom Your first and last Name
BIO-castranova	الاسم التجاري للمشروع Intitulé de votre projet Title of your Project
SPAs	الصفة القانونية للمشروع Votre statut juridique Your legal status
07-**-**-**-**	رقم الهاتف Votre numéro de téléphone Your phone number
	البريد الالكتروني Votre adresse e-mail Your email address
Ville (Mascara/tissemsilet/Tlemcen/sidi bel abbes/Adrar/oran)	مقر مزاولة النشاط (الولاية- البلدية) Votre ville ou commune d'activité Your city or municipality of activity

■ طبيعة المشروع

المنتوج ذو طابع إنتاجي أو خدماتي

Vente de marchandises ou de services

Sale of goods or services

■ القيمة المقترحة أو العرض المقدم *Value Proposition*

تحديد المشكل الذي يواجهه الزبون

<p>Les engrais azotés de synthèse, un danger pour la santé et l'environnement.....</p>	<p>ما هي المشكلة التي تريد حلها؟</p>
<p>L'ammoniac est la matière première de tous les engrais azotés chimiques acidification des sols, conduisant à une baisse de leur fertilité et un risque accru de lessivage des métaux lourds.....</p>	<p>ما هي البيانات المتوفرة لديك التي تدل على وجود المشكلة المحددة؟</p>
<p>Fabricant Producteur engrais biologiques (Algérie).....</p>	<p>ما هي المشاريع الأخرى التي استهدفت نفس المشكلة والتي جرى تنفيذها؟</p>
<p>Une erreur de manipulation ou un mauvais dosage des engrais chimiques peuvent entraîner de graves conséquences environnementales (pollution des nappes phréatiques pour ne citer que cet exemple). Avec un engrais naturel, même un jardinier débutant peut se permettre de se tromper. Il peut être utilisé sans crainte pour vos plantes et pour votre santé.....</p>	<p>ما هي أهداف مشروعك و/أو نتائجه المتوقعة؟</p>

القيمة المقترحة وفق المعايير التالية

- Le produit est capable de réduire le poids et le volume des déchets organiques jusqu'à 95%.
- 95% des déchets alimentaires organiques seront décomposés en air et vapeur, les 5% restants seront transformés en sous-produits pouvant être utilisés comme engrais pour faire pousser les plantes.

القيمة المبتكرة أو الجديدة

القيمة بالتخصيص

القيمة بالسعر

القيمة بالتصميم

القيمة بالأداء العالي

القيمة بالخدمة الشاملة

قيم أخرى

شرائح العملاء أو الزبائن Customer Segments

Géographique الجغرافية	Démographique (B2C)	Démographique (B2B)	Psychographique العوامل النفسية و الشخصية	Comportemental السلوكيات
Continent القارة	Age العمر	Secteur القطاع	Classe sociale لطبقة الاجتماعية	Usage استخدام
Pays الدولة	Sexe الجنس	Nombre d'employés عدد العمال في القطاع	Niveau de vie المستوى المعيشي	Loyauté الوفاء
Région الجهة	Revenus annuel متوسط الدخل	Maturité de l'entreprise نضج المؤسسة	Valeurs القيم	Intérêt اهتمام
Département الولاية	Etat matrimonial الحالة الاجتماعية	Situation financière الحالة المالية للمؤسسة	Personnalité الشخصية	Passion الهواية و شغف
Ville الدائرة او البلدية	Niveau d'étude المستوى الدراسي	Détention/ actionariat الملكية/المساهمة	Convictions المعتقدات	Sensibilité حساسيات
Quartier الحي	Profession المهنة	Valorisation/ capitalisation boursière التقييم / القيمة السوقية	Présence digitale et sur les réseaux sociaux استعمال التكنولوجيا في التواصل	Habitude de consommation عادة الاستهلاك
Climat المناخ	Culture الثقافة	Business model نموذج الأعمال	Centres d'intérêts مراكز الاهتمام	Mode de paiement طرق الدفع
	Religion الدين	Secteur servi القطاع الذي يخدمه		Connaissance المعرفة
	Langue اللغة	Technologie utilisée التكنولوجيا المستعملة		Nature de la demande طبيعة الطلب
		Format du produit ou packaging شكل المنتج أو التعبئة والتغليف		Fréquence d'achat عدد مرات الطلب على السلعة

■ قنوات التوزيع Channels

Vente en ligne via des plateformes.....	المبيعات المباشرة
	تجار الجملة
Réseaux de distributeurs.....	الموزعون
	توزيع التجزئة

العلاقة مع العملاء Customer Relationship

<p>Le service individuel...../Le service individuel dédié...../Le self-service..... Le service automatisé...../Les communautés...../La co-création.....</p>	<p>كيف تدير علاقاتك مع العملاء؟</p>
<p>zoho CRM (un abonnement).....</p>	<p>ماهية أهم البرامج التي ستعتمد عليها في إدارة العلاقة مع الزبون</p> <p>Microsoft Dynamics</p> <p>Monday CRM</p> <p>Zoho CRM</p> <p>.....الخ</p>

■ الشركاء الأساسيون Key Partners

طبيعة الشراكة	معلومات حول الشركاء	الشركاء
<ul style="list-style-type: none"> - الشريك ليس منافس و انما هي عملية ترتيب متبادل المنفعة - يكون لنا معه مصلحة مشتركة في تطوير منتجات جديدة - إستراتيجية مصممة لتقليل المخاطر ، والتي قد ترتبط بإحضار منتج جديد إلى السوق - علاقتنا مع الشريك هي علاقات بين المشتري والمورد 		الشريك الأول
<ul style="list-style-type: none"> - الشريك ليس منافس و انما هي عملية ترتيب متبادل المنفعة - يكون لنا معه مصلحة مشتركة في تطوير منتجات جديدة - إستراتيجية مصممة لتقليل المخاطر ، والتي قد ترتبط بإحضار منتج جديد إلى السوق - علاقتنا مع الشريك هي علاقات بين المشتري والمورد 		الشريك الثاني
<ul style="list-style-type: none"> - الشريك ليس منافس و انما هي عملية ترتيب متبادل المنفعة - يكون لنا معه مصلحة مشتركة في تطوير منتجات جديدة - إستراتيجية مصممة لتقليل المخاطر ، والتي قد ترتبط بإحضار منتج جديد إلى السوق - علاقتنا مع الشريك هي علاقات بين المشتري والمورد 		الشريك الثالث

■ هيكل التكاليف *structure Costs*

	تكاليف التعريف بالمنتج أو المؤسسة Frais d'établissement
	تكاليف الحصول على العدادات (الماء- الكهرباء (..... Frais d'ouverture de compteurs (eaux-gaz-....)
	تكاليف (التكوين- برامج الاعلام الالي المختصة) Logiciels, formations
	Dépôt marque, brevet, modèle تكاليف براءة الاختراع و الحماية الصناعية و التجارية
	Droits d'entrée تكاليف الحصول على تكنولوجيا او ترخيص استعمالها
	Achat fonds de commerce ou parts شراء الأصول التجارية أو الأسهم
	Droit au bail الحق في الإيجار
	Caution ou dépôt de garantie وديعة أو وديعة تأمين
	Frais de dossier رسوم إيداع الملفات
	Frais de notaire ou d'avocat تكاليف الموثق-المحامي-.....
	Enseigne et éléments de communication تكاليف التعريف بالعلامة و تكاليف قنوات الاتصال

	Achat immobilier شراء العقارات
	Travaux et aménagements الأعمال والتحسينات الاماكن
	Matériel الآلات- المركبات- الاجهزة
	Matériel de bureau تجهيزات المكتب
	Stock de matières et produits تكاليف التخزين
	Trésorerie de départ التدفق النقدي (الصندوق) الذي تحتاجه في بداية المشروع.

■ نفقاتك أو التكاليف الثابتة الخاصة بمشروعك

	Assurances التأمينات
	Téléphone, internet الهاتف و الانترنت
	Autres abonnements اشتراكات أخرى
	Carburant, transports الوقود و تكاليف النقل
	Frais de déplacement et hébergement تكاليف التنقل و المبيت
	Eau, électricité, gaz فواتير الماء – الكهرباء- الغاز
	Mutuelle التعاضدية الاجتماعية
	Fournitures diverses لوازم متنوعة
	Entretien matériel et vêtements صيانة المعدات والملابس
	Nettoyage des locaux تنظيف المباني
	Budget publicité et communication ميزانية الإعلان والاتصالات

■ مصادر الإيرادات *Revenue Stream*

	Apport personnel ou familial المساهمة الشخصية أو العائلية
	Apports en nature (en valeur) التبرعات العينية
	Prêt n°1 (nom de la banque) قرض رقم 1 اسم البنك
	Prêt n°2 (nom de la banque) قرض رقم 2 اسم البنك
	Prêt n°3 (nom de la banque) قرض رقم 3 اسم البنك
	Subvention n°1 (libellé) منحة 1
	Subvention n°2 (libellé) منحة 2
	Autre financement (libellé) تمويل آخر

▪ رقم الأعمال

بيع المنتج في السنة الأولى

Votre chiffre d'affaires de la première année

متوسط أيام العمل في الشهر	بيع المنتج في السنة الأولى
20	الشهر 1Mois
20	الشهر 2Mois
20	الشهر 3Mois
20	الشهر 4Mois
20	الشهر 5Mois
20	الشهر 6Mois
20	الشهر 7Mois
20	الشهر 8Mois
20	الشهر 9Mois
20	الشهر 10Mois
20	الشهر 11Mois
20	الشهر 12Mois

بيع المنتج في السنة الثانية

Votre chiffre d'affaires de la deuxième année

متوسط أيام العمل في الشهر	بيع المنتج في السنة الثانية
20	1Mois الشهر
20	2Mois الشهر
20	3Mois الشهر
20	4Mois الشهر
20	5Mois الشهر
20	6Mois الشهر
20	7Mois الشهر
20	8Mois الشهر
20	9Mois الشهر
20	10Mois الشهر
20	11Mois الشهر
20	12Mois الشهر

بيع المنتج في السنة الثالثة

Votre chiffre d'affaires de la troisième année

متوسط أيام العمل في الشهر	بيع المنتج في السنة الثانية
20	1Mois الشهر
20	2Mois الشهر
20	3Mois الشهر
20	4Mois الشهر
20	5Mois الشهر
20	6Mois الشهر
20	7Mois الشهر
20	8Mois الشهر
20	9Mois الشهر
20	10Mois الشهر
20	11Mois الشهر
20	12Mois الشهر

▪ تطور حجم رقم الأعمال في السنة

- النسبة المئوية للزيادة في حجم الأعمال بين السنة 1 والسنة 2؟

النسبة المئوية للزيادة في حجم الأعمال بين السنة 2 والسنة 3؟

■ حاجتك لرأس المال العامل

30 يوم	متوسط مدة الاعتمادات الممنوحة للعملاء بالأيام Durée moyenne des crédits accordés aux clients en jours
30 يوم	متوسط مدة ديون الموردين بالأيام Durée moyenne des dettes fournisseurs en jours

▪ رواتب الموظفين و مسؤولين الشركة

	رواتب الموظفين Salaires employés
	صافي أجور المسؤولين Rémunération nette dirigeant

