

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
اللجنة الوطنية للتنسيقية لهيئة الإبتكار
وحاضنات الأعمال الجامعية

دليل مشروع

تطبيق يشمل مختلف الخدمات
الصحية: حجز مواعيد، تحاليل
ورعاية منزلية، ملف طبي.

للحصول على شهادة مؤسسة ناشئة
في إطار القرار الوزاري 1275

سنة

2025





بطاقة معلومات

حول فريق الإشراف وفريق العمل

1- فريق الإشراف:

فريق الإشراف	
المشرف الرئيسي:	التخصص: إدارة أعمال
بن قيراط وداد	
المشرف المساعد:	التخصص: إدارة أعمال
عبد الكريم شوكال	



2- فريق العمل:

فريق المشروع	التخصص	الكلية
الطالب: رزقي آية	إدارة أعمال	كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
الطالب: قدرى رانية	أدارة أعمال	كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
الطالبة: قدرى أميمة	اقتصاد وتسيير مؤسسات	كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير





فهرس المحتويات





فهرس المحتويات

6	المحور الأول: تقديم المشروع.....
7	1. فكرة المشروع (الحل المقترح).....
9	2. القيم المقترحة.....
10	3. فريق العمل.....
11	4. اهداف المشروع.....
11	5. جدول زمني لتحقيق المشروع.....
13	المحور الثاني: الجوانب الابتكارية.....
14	1. طبيعة الابتكارات.....
15	2. مجالات الابتكارات.....
17	المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق.....
18	1. عرض القطاع السوقي.....
19	2. قياس شدة المنافسة.....
20	3. الاستراتيجية التسويقية.....
20	4. الميزانية الفريدة للمشروع.....
20	5. تحليل swot.....
21	المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم.....
22	1. عملية الإنتاج.....
22	2. التمويل.....
24	المحور الخامس : الخطة المالية.....
25	1. التكاليف والاعباء.....
27	2. رقم الأعمال.....
29	3. جدول حسابات النتائج المتوقع.....
33	4. خطة الخزينة.....
41	المحور السادس : النموذج الأولي التجريبي.....

مقدمة

في عصر تتسارع فيه الابتكارات الرقمية وتزداد فيه التحديات الصحية، تبرز الحاجة إلى حلول مبتكرة تُجسّد التكامل بين التكنولوجيا والرعاية الصحية الفعلية. من هذا المنطلق، جاءت فكرة هذا مشروع الطبي الطموح، الذي يسعى إلى إحداث نقلة نوعية في أسلوب الحصول على الخدمات الصحية، من خلال إنشاء تطبيق طبي رقمي شامل، يُتيح للمستخدمين الوصول إلى عدد متكامل من الخدمات الصحية بطريقة سهلة، آمنة، وفعالة.

يهدف المشروع إلى تقديم تجربة صحية ذكية ومتكاملة، حيث يُمكن لكل مستخدم إنشاء ملف طبي رقمي خاص به يُسجّل فيه تاريخه الصحي، تحاليله، وصفاته الطبية، وصور الأشعة والتقارير، ليكون مرجعًا آمنًا ومتاحًا في أي وقت ومن أي مكان. كما يتوفر من خلال تطبيق خدمات الإسعافات الأولية المنزلية، التمريض، التحاليل الطبية في المنزل، من خلال فريق مختص من المهنيين الصحيين المؤهلين الذين يتم إرسالهم إلى مقر إقامة المريض في أسرع وقت ممكن.

ولأن الصحة لا تنفصل عن المجتمع، يضم التطبيق أيضًا قسمًا خاصًا لبيع المواد الصيدلانية وشبه الصيدلانية، يتم توصيلها مباشرة للمريض وفق وصفات دقيقة. كما يوفر التطبيق مساحة للتواصل والتكافل من خلال صفحة إعلانات تُتيح فرص العمل في المجال الصحي، وأخرى مخصصة لتنظيم قوافل خيرية صحية تستهدف الفئات المعوزة والمناطق النائية، تأكيدًا على التزام بالمبدأ الإنساني للمشروع. مشروع لا يقتصر على كونه تطبيقًا تقنيًا، بل هو رؤية متكاملة نحو مستقبل صحي أكثر ذكاءً وإنسانية، يجمع بين راحة المستخدم، جودة الخدمات، والبعد المجتمعي. يطمح التطبيق إلى أن يكون جزء من التحول الرقمي في المجال الصحي، وأن يساهم في بناء مجتمع يتمتع بخدمات طبية متاحة، فعالة، وشاملة للجميع.



المحور الأول

تقديم المشروع

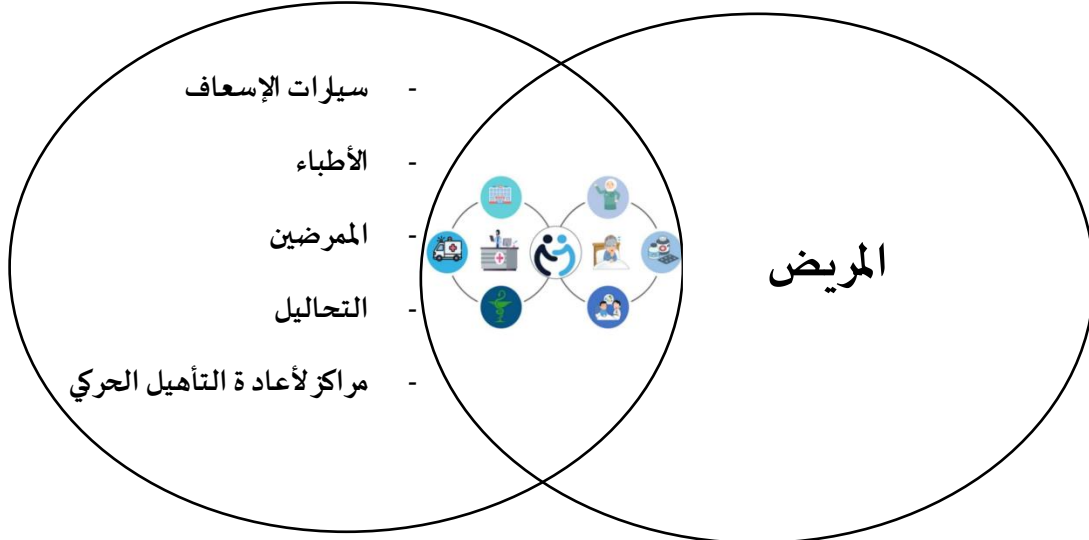


المحور الأول

تقديم المشروع

للتعرف على الفكرة الأساسية يمكن تقديم الشكل التالي الذي يمثل اصل فكرة المشروع و المتمثلة في تطبيق يجمع بين المرضى و الاطباء و الممرضين و الخدمات الاسعافية و الصيدليات، حيث ان فكرة التطبيق عي فكرة مبتكرة حيث انه يعتبر مشروع ناشئ

الشكل (1): شكل يوضح الفكرة الأساسية للمشروع



المصدر: من اعداد الطالبات

● فكرة المشروع (الحل المقترح)

يهدف هذا المشروع إلى تطوير تطبيق طبي رقمي شامل يُعنى بتسهيل الوصول إلى الخدمات الصحية وتحسين تجربة المريض في العالم الرقمي. يوفر التطبيق منصة موحدة لحفظ الملفات الطبية الإلكترونية لكل مريض، مما يتيح للأطباء والمرضى الوصول السريع والدقيق إلى السجلات الصحية. كما يتيح التطبيق إمكانية حجز المواعيد الطبية مع الأطباء والمراكز الصحية، وتقديم خدمات الإسعافات الأولية والتحاليل الطبية المنزلية، إضافة إلى خدمات زيارة الأطباء والممرضين للمنازل. ويشمل التطبيق أيضاً سوقاً لبيع المواد الصيدلانية وشبه الصيدلانية، إلى جانب قسم خاص لإعلانات التوظيف في المجال الصحي وتنظيم قوافل طبية خيرية، مما يجعله حلاً رقمياً متكاملًا يعزز الرعاية الصحية ويخدم مختلف فئات المجتمع.

لإعطاء نظرة عن المشروع سنتطرق الى وصف فكرة المشروع:



• عنوان المشروع:

تطبيق يشمل مختلف الخدمات الصحية: حجز مواعيد، تحاليل ورعاية منزلية ملف طبي إلكتروني
البحث عن الادوية اعلانات عمل

الجدول الاول رقم 01: تقديم المشروع

مجال النشاط	خدماتي تجاري
إسم المشروع	تطبيق يشمل مختلف الخدمات الصحية: حجز مواعيد، تحاليل ورعاية منزلية ملف طبي إلكتروني البحث عن الادوية اعلانات عمل
العنوان	تطبيق الكتروني موجود على مواقع الانترنت
الشكل القانوني	شركة ذات مسؤولية محدودة
نوع المؤسسة	مؤسسة اقتصادية
اليد العاملة	من 6 إلى 8 عمال

المصدر: من إعداد الطالبات

• رسالة المشروع (Mission):

تقديم منصة رقمية طبية شاملة وأمنة تسهل الوصول إلى الخدمات الصحية المتنوعة، من خلال توفير حلول مبتكرة لحفظ الملفات الطبية، تسهيل حجز المواعيد، وتقديم الرعاية والخدمات الطبية والصيدلانية للمستخدمين في منازلهم، مع دعم المبادرات الإنسانية والاجتماعية في المجال الصحي باستخدام التكنولوجيا لخدمة الانسان بكرامة.

• رؤية المشروع:

ان يكون التطبيق الطبي الرائد في العالم العربي في مجال التحول الرقمي الصحي، من خلال تمكين الافراد من الحصول على خدمات صحية متكاملة بجودة عالية، و تحقيق التكافل المجتمعي عبر التكنولوجيا الطبية الحديثة.

• شعار المشروع (Logo):

الشعار هو صورة رمزية تجسد هوية مشروعنا الطبي الرقمي، وتمثل القيم الأساسية التي يقوم عليها: الصحة، السرعة، الإنسانية، والابتكار.



تم تصميم الشعار ليكون بسيطاً، واضحاً، وسهل التذكّر، مع عناصر بصرية ترمز إلى الخدمات الصحية والرقمية في آنٍ واحد.

الشكل رقم (2): شعار المشروع



المصدر: من تصميم واعداد الطالبات

• القيم المقترحة:

1. الإنسانية (Humanité)

نضع صحة الإنسان وكرامته في قلب كل خدمة نقدمها.

2. الابتكار (Innovation)

نستخدم أحدث التقنيات الرقمية لتحسين تجربة الرعاية الصحية.

3. الثقة والخصوصية (Confiance & Confidentialité)

نضمن حماية بيانات المستخدمين وسريتها التامة.

4. السهولة:

نُسهّل الوصول إلى الخدمات الطبية لكل فئات المجتمع، في أي وقت ومن أي مكان.

5. السرعة والاستجابة (Réactivité)

نُوفر حلولاً صحية فورية في الوقت المناسب، خاصة في حالات الطوارئ.

6. الجودة (Qualité)



نحرص على تقديم خدمات موثوقة وعالية الجودة بالتعاون مع مهنيين مختصين.

7. التضامن (Solidarité)

نؤمن بأهمية العمل الخيري الصحي ودعم الفئات الهشة من خلال القوافل والمبادرات المجتمعية.

• فريق العمل:

يتكون فريق المشروع حسب الجداول التالية:

الجدول (2): فريق الاشراف

فريق الإشراف	
المشرف الرئيسي	التخصص
د. بن قيراط و داد	إدارة أعمال
المشرف المساعد	التخصص
د. عبد الكريم شوكمال	إدارة أعمال

الجدول (3): فريق عمل المشروع

إسم الطالب	التخصص	الكلية	الدورات التدريبية التي خضع لها الطالب
زرقي آية	ماستر إدارة أعمال "علوم التسيير"	كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير	- دورة تدريبية حول كيفية إعداد نموذج العمل التجاري BMC. - دورة تكوينية حول كيفية إعداد ميزانية المؤسسة الناشئة والجداول المحاسبية. - دورة تكوينية في إدارة المشاريع.
قدري رانية	ماستر إدارة أعمال "علوم التسيير"	كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير	- دورة تدريبية حول كيفية إعداد نموذج العمل التجاري BMC. - دورة تكوينية حول كيفية إعداد ميزانية المؤسسة الناشئة والجداول المحاسبية. - دورة تكوينية في إدارة المشاريع.



دورة تدريبية حول كيفية إعداد نموذج العمل التجاري BMC. دورة تكوينية حول كيفية إعداد ميزانية المؤسسة الناشئة والجداول المحاسبية. دورة تكوينية في إدارة المشاريع.	- كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير	ليسانس إقتصاد وتسيير مؤسسات "علوم إقتصادية"	قديري أميمة
--	--	---	-------------

• أهداف المشروع:

1. تبسيط الوصول إلى الخدمات الصحية:
من خلال منصة واحدة شاملة تحفظ الملف الطبي وتقدم الرعاية في المنزل.
2. تحسين جودة الرعاية الصحية المنزلية:
بتوفير أطباء وممرضين مؤهلين مباشرة إلى باب المريض.
3. تمكين المرضى من متابعة حالتهم الصحية:
عن طريق سجل طبي رقمي آمن وسهل الاستخدام.
4. خلق فرص عمل في المجال الطبي:
من خلال صفحة خاصة بالإعلانات وفرص العمل للعاملين في قطاع الصحة.
5. تعزيز التضامن المجتمعي:
بتنظيم قوافل صحية تطوعية لخدمة المناطق الفقيرة والمحاجة.
6. تحقيق الاستدامة المالية:
عبر بيع مواد طبية وصيدلانية وتقديم خدمات مدفوعة



• جدول زمني لتحقيق المشروع:

الجدول رقم 04: الجدول الزمني لتحقيق المشروع

الشهر أو الأسبوع

7	6	5	4	3	2	1		
					✓	✓	الدراسات الأولية: للسوق، تجهيز الوثائق المطلوبة	1
			✓	✓	✓		تطوير التطبيق	3
	✓	✓	✓				اختبار المنصة	...
✓							الإطلاق والتسويق	...

المصدر من إعداد الطالبات

الشهر الأول والثاني: دراسة أولية للمشروع
الشهر الثاني والثالث والرابع: تطوير التطبيق
الشهر الرابع والخامس والسادس: اختبار المنصة
الشهر السابع: الإطلاق والتسويق



المحور الثاني الجوانب الإبتكارية





المحور الثاني

الجوانب الابتكارية

يُعد الابتكار جوهر هذا المشروع الرقمي الصحي، حيث لا يقتصر على إدماج التكنولوجيا في المجال الطبي، بل يتعداه ليشمل طرق تقديم الخدمة، وأسلوب التفاعل مع المستخدم، والبعد الإنساني والاجتماعي للعمل الصحي. فيما يلي عرض لطبيعة الابتكار التي تميز المشروع، إلى جانب المجالات التي يتجلى فيها هذا الابتكار بشكل واضح.

• طبيعة الابتكارات:



- ملف طبي رقمي شخصي لكل مريض:

يتم فيه حفظ وتحديث تاريخه الصحي بشكل تلقائي بعد كل خدمة، مما يُسهّل على الأطباء متابعة الحالة بدقة وفعالية.

- إمكانية طلب خدمات صحية منزلية:

(تحاليل، زيارات ممرضين، أطباء) دون الحاجة إلى التنقل أو الانتظار، مما يُوفّر راحة أكبر خاصة لكبار السن أو أصحاب الأمراض المزمنة.

- خدمة توصيل الأدوية والمنتجات شبه الصيدلانية:

بسرعة وفعالية، مع إمكانية الربط مع وصفات الطبيب مباشرة من التطبيق.

- ركن خاص للإعلانات الطبية والعمل التطوعي:

مما يعزز البعد الإنساني والاجتماعي للمشروع، ويفتح المجال للمبادرات الخيرية والقوافل الصحية.



- دمج فعال بين التكنولوجيا والرعاية الصحية:

يهدف جعل الخدمة أكثر إنسانية، قربًا، وملاءمة لاحتياجات المستخدمين، خاصة في المناطق النائية أو للفئات الضعيفة.

• مجالات الابتكارات:



1. الابتكار التكنولوجي (Technological Innovation)

- تطوير منصة رقمية موحدة تشمل عدة خدمات صحية.
- استخدام تقنيات مثل السجلات الصحية الرقمية، التحديث التلقائي للبيانات، وإمكانية الدمج مع الذكاء الاصطناعي لاحقًا (مثل تقديم توصيات طبية).

2. الابتكار في تقديم الخدمة (Service Delivery Innovation)

- توفير خدمات طبية منزلية بسهولة (تحاليل، زيارات تمريضية، استشارات).
- تسهيل حجز المواعيد والتواصل المباشر مع مقدمي الرعاية الصحية عبر التطبيق.
- إلغاء الحاجة للانتقال أو الانتظار الطويل في المراكز الصحية.

3. الابتكار في نماذج العمل (Business Model Innovation)

- الدمج بين القطاع الصحي والتطوعي في منصة واحدة.
- توفير فرص عمل من خلال ركن الإعلانات الصحية.
- خلق سوق رقمي جديد لبيع وتوصيل المنتجات الصيدلانية.

4. الابتكار الاجتماعي (Social Innovation)

- تعزيز البعد الإنساني من خلال العمل التطوعي والقوافل الخيرية.
- دعم الفئات الهشة والمناطق النائية عبر خدمات مخصصة وقابلة للوصول بسهولة.



5. الابتكار في تجربة المستخدم (User Experience Innovation)

- واجهة استخدام بسيطة وشاملة لجميع الأعمار والفئات.
- تخصيص المحتوى والخدمات حسب حالة المريض وتاريخه الصحي.



المحور الثالث

التحليل الاستراتيجي للسوق



المحور الثالث

التحليل الاستراتيجي للسوق

يعد هذا المشروع من المشاريع الواعدة ، حيث يتمتع بإمكانيات كبيرة للنجاح ، من خلال تحليل دقيق للسوق وتحديد احتياجات المرضى والعائلات يمكن لهذا التطبيق أن يحتل مكانة مهماً في سوق الخدمات الصحية الرقمية، ومن خلال تطوير استراتيجيات فعالة تتيح للمشروع تلبية هذه الاحتياجات بشكل مبتكر وفعال.

● عرض القطاع السوقى:

يتمثل السوق المحتمل في:

- العيادات الخاصة متعددة التخصصات التي تحتاج إلى نظام رقمي لتوسيع خدماتها و جذب مرضى جدد؛
- المخابر الطبية التي يمكن أن تستفيد من خاصية حجز التحاليل المنزلية وارسال طواقم لجمع العينات؛
- شركات التأمين الصحي التي يمكن ربطها بملفات المرضى المتابعة الحالات الطبية وتقليل العمليات الورقية؛
- الجمعيات والمنظمات الخيرية التي تنظم قوافل طبية وأيام مجانية وتبحث عن وسيلة للاعلان وتسجيل المستفيدين؛

- دور العجزة ومراكز الرعاية الاجتماعية التي تحتاج إلى متابعة طبية في أماكنهم؛
- المدارس والمؤسسات التعليمية التي قد تعتمد على التطبيق لتنظيم حملات طبية دورية للتلاميذ وحملات تطعيم؛

- المؤسسات والشركات التي تبحث عن خدمات طبية لموظفيها (تحاليل. تطعيم...).

● السوق المستهدف:

يتمثل السوق المستهدف في:

- للمرضى المصابون بأمراض مزمنة (كالسكري، الضغط ، أمراض القلب..) الذين يحتاجون إلى متابعة منتظمة وتنسيق طبي دقيق؛

- كبار السن وذوو الإعاقة الحركية أوالبصرية ممن يجدون صعوبة في التنقل إلى العيادات أو المستشفيات؛

- النساء الحوامل في مختلف مراحل الحمل خاصة في المناطق التي تفتقد إلى رعاية صحية مستمرة ومباشرة؛

- الامهات الجدد الذين يحتاجون إلى رعاية ما بعد الولادة ومتابعة حديثي الولادة في المنزل .

- العائلات التي تبحث عن خدمات طبية مستقلة وموثوقة خاصة في الحالات الطارئة أو المتكررة؛

- المستخدمون أو المرضى الذين يبحثون عن أدوية مفقودة أو نادرة يمكنهم نشر طلباتهم داخل تطبيق واستجابة صيدليات متوفرة لديهم لتسهيل عناء التنقل بين الصيدليات؛

- الأطباء والممرضين المستقلين أو خريجي الجامعات الذين يرغبون في بناء قاعدة زبائن من خلال المنصة وتحسين ظهورهم في السوق وعرض خدماتهم الطبية والتمريضية من خلال المنصة والتطبيق؛

- العائلات التي تبحث عن خدمات منزلية كأخذ عينات الدم، عناية داخل المنزل.

● قياس شدة المنافسة:

مع انتشار استخدام الهواتف الذكية وارتفاع الطلب على الرعاية الصحية عن بعد، من المتوقع أن يعرف سوق التطبيقات الصحية في الجزائر نمواً سريعاً خلال السنوات القادمة ، تسعى العديد من الشركات الناشئة إلى تطوير حلول صحية رقمية ، إلا أن معظمها يركز على جانب واحد فقط، ويتميز المشروع المقترح بدمج عدة خدمات صحية لما يمنحها أفضلية تنافسية واضحة ويتمثل أبرز المنافسين في هذا المجال في:

- Dar assista soin: هو تطبيق جزائري يوفر خدمات الرعاية الصحية المنزلية، مثل زيارات الأطباء، التمريض، تغيير الضمادات، وأخذ عينات، مباشرة في المنزل بكفاءة واحترافية

- My glyc: هو تطبيق جزائري مخصص لمرضى السكري، يتيح لهم متابعة نسبة السكر في الدم يومياً، تنظيم العلاج، وتلقي نصائح صحية شخصية.

- Al Rayane healthcare تطبيق يقدم خدمات الرعاية الصحية المنزلية والنقل الطبي في الجزائر على مدار الساعة، مع فريق طبي مجهز وتجربة احترافية.

- Tadawi منصة طبية ذكية تجمع بين الاستشارات أونلاين، تمريض منزلي، مختبر منزلي، وعلاج طبيعي

- MacroCare: تطبيق يستخدم الذكاء الاصطناعي لتقديم استشارات طبية، رعاية منزلية، ودعم فوري 7/24 عبر شبكة من الأطباء والمستشفيات

3- الإستراتيجيات التسويقية:

- نعتمد في التسويق لهذا التطبيق على المزيج التسويقي 4: p

- المنتج: يمثل التطبيق منتجاً رقمياً مبتكراً يقدم مجموعة متكاملة من الخدمات الصحية من بينها:

المميزات الفريدة للمشروع

حفظ الملفات الطبية الشخصية بشكل رقمي ومنظم

طلب خدمات ممرضين وأطباء إلى المنزل

حجز مواعيد

نشر طلبات الأدوية واستجابة الصيدليات المتوفرة


قسم خاص بالإعلانات عن القوافل والجمعيات الخيرية

نظام إشعارات يذكر بمواعيد الأدوية

-السعر : تم الاعتماد على سياسة تسعير مرنة وتنافسية تراعي القدرة الشرائية للمستخدمين؛ بالإضافة إلى إستراتيجية تسعير مختلفة كنموذج التسعير المجاني و نموذج التسعير قائم على الإشتراك
-التوزيع : يتم تقديم عبر منصة وتطبيق رقمي متاح للتحميل من متجر Google play حاليا.

- الترويج: حيث تتمثل استراتيجية الترويج في التركيز على وسائل التسويق المتمثلة في وسائل تركز على الفوائد الطبية للتطبيق ووسائل تركز على سهولة استخدام التطبيق ووسائل تركز على قيمة التطبيق للمستخدمين وهذا من خلال عملية التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي والاعلانات والتسويق بالمحتوى والتأثير والحملات الاعلانية.

• تحليل SWOT للبرنامج

<p>Strengths:</p> <ul style="list-style-type: none"> - تنوع الخدمات داخل منصة واحدة: حفظ الملفات الطبية، زيارات منزلية، تحاليل، بيع مستلزمات طبية، وخدمات إنسانية. - مواكبة النوجه الحديث نحو الرقمنة في القطاع الصحي، خاصة بعد جائحة كوفيد-19. - تقديم خدمة فريدة لحفظ الملفات الطبية رقمياً لتسهيل المتابعة بين المرضى والأطباء. - إمكانية الانطلاق بشكل محلي مع قابلية التوسع تدريجياً حسب الطلب. - دعم صورة المشروع من خلال النشاطات الخيرية مثل القوافل الطبية ومساعدة المحتاجين. 		<p>Weaknesses:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ارتفاع التكاليف الأولية لتوظيف الأطباء والمرمضين وتنظيم الخدمات الميدانية. - الحاجة إلى نظام قوي لحماية البيانات الطبية وفقاً للقوانين. - وجود توازن حساس بين الجانب الربحي والجانب الخيري، مما قد يؤثر على الاستدامة. - صعوبة كسب ثقة المستخدمين في المراحل الأولى، خاصة فيما يتعلق بأمان المعلومات الصحية. - تفاوت جودة التغطية الرقمية في بعض المناطق الجزائرية، مما قد يؤثر على الخدمة.
<p>Opportunities:</p> <ul style="list-style-type: none"> - إمكانية عقد شراكات مع مخابر، أطباء، وصيدليات لتوسيع خدمات المنصة. - فرص للحصول على تمويل من برامج دعم الشركات الناشئة أو مبادرات الرقمنة الوطنية. - تزايد الطلب على الرعاية الصحية المنزلية، خصوصاً في المدن الكبرى والمناطق النائية. - إمكانية استهداف الجالية الجزائرية بالخارج لمتابعة صحة ذويهم. - توسع النشاط نحو بيع المنتجات شبه الصيدلانية بالتعاون مع موزعين محليين. 		<p>Threats:</p> <ul style="list-style-type: none"> - احتمالية دخول منافسين يملكون خبرات أو موارد أقوى. - تغيرات محتملة في التشريعات المتعلقة بالملفات الطبية الرقمية وحماية الخصوصية. - نقص وعي بعض الفئات المستهدفة بأهمية الخدمات الصحية الرقمية. - مشاكل تنظيمية أو لوجستية في تقديم الخدمات المنزلية أو تنفيذ القوافل الخيرية. - صعوبة الحفاظ على جودة الخدمة مع توسع المشروع إن لم يتم وضع رقابة فعالة.



المحور الرابع

خطة الإنتاج والتنظيم



المحور الرابع

خطة الإنتاج والتنظيم

يهدف هذا التطبيق الى تقديم حلول ذكية تسهل على المستخدمين الوصول إلى الخدمات الصحية والمجتمعية من خلال بوابات مخصصة مثل بوابة الإعلانات الصحية، الصيدلية، و لتحقيق هذا الهدف لابد من وضع خطة انتاج وتنظيم دقيقة تضمن توفير الخدمة بجودة عالية وتراعي حاجات الفئات المستفيدة

• عملية الإنتاج:

- تتمثل خطوات الحصول على الخدمة في:
 - الدخول إلى التطبيق من خلال تحميله واختيار اللغة المراد التعامل بها؛
 - انشاء حساب مستخدم حسب نوع المستخدم من خلال إدخال كافة البيانات اللازمة (مستخدم عادي، طبيب ، ممرض ...)
 - تصفح مختلف البوابات المتوفرة داخل التطبيق؛
 - تفاعل المستخدم مع الخدمة المطلوبة عبر خطوات دقيقة (تحديد نوع الطلب المنطقة، التوقيت...)
 - في حالة وجود استجابة من طبيب ، صيدلي، ممرض) يتم التنسيق عبر التطبيق بخصوص التفاصيل؛
 - اعتماد النظام على نظام إشعارات لتنبيه المستخدم لمواعيده الطبية أو أخذ الأدوية.
 - بعد كل معاملة يمكن للمستخدم تقييم الخدمة لضمان الجودة وتحسين التجربة مستقبلاً .

• التموين:

- بما أن التطبيق يعتبر حلاً أمثلاً ومبتكراً يسهل الوصول إلى الخدمات الصحية، يختصر الوقت والجهد ولتطوير هذا التطبيق وتوسيع نطاقه وتحقيق أهدافه يتم التطرق على أهم متطلبات العملية الانتاجية في:
 - حيث تتمثل سياسة الشراء المتبعة فيه اقتناء التجهيزات اللازمة سواء أدوات رقمية أو خدمة تقنية ذات جودة عالية وفعالية تشمل هذه الخدمات تراخيص استخدام البرمجيات ، خدمات الحماية الالكترونية، حلول الإشعارات والتنبيهات؛
 - أما الموردين الذين يقدمون الخدمات الضرورية لتشغيل التطبيق بكفاءة وتلبية احتياجات المستخدمين المتمثلون في كل من مطورو البرامج وهم المسؤولون عن تصميم وتطوير وصيانة التطبيق وضمان عمله بسلاسة، بالإضافة إلى موفرو خدمات التسويق وهم المسؤولون عن الترويج للتطبيق وجذب مستخدمين جدد.
 - أما طريقة الدفع تكون إما يدا بيد أو الدفع عن طريق الحسابات الإلكترونية مثل بريد موب أو ccp

• اليد العاملة:

يتطلب تشغيل تطبيق يشمل مختلف الخدمات الصحية: حجز مواعيد ، تحاليل ورعاية منزلية عمل فريقا من ذوي المهارات والخبرات المختلفه حيث يخلق هذا المشروع 6 الى 8 منصب عمل مباشر وما يقارب من 50 منصب عمل غير مباشر

يحتاج مشروعنا الى تخصصات دقيقه فيما يخص التقني والمبرمج العاملين على الاجهزه المتطوره كما يحتاج الى مدير مسؤول عن تحديد احتياجات المتطلبات المستخدمين بالاضافه الى مسوق من اجل عمليه التسويق للمشروع ومحاسب من اجل القيام باعداد الميزانيه والتوقعات والتقارير الماليه للمشروع

• الشراكات الرئيسيه:

يعتمد نجاح مشروع تطبيقنا على شراكات استراتيجيه مع جهات مختلفه تساهم في تعزيز قيمة التطبيق وتوسيع نطاقه وتحقيق أهداف.

حيث يتمثل أهم الشراكات للتطبيق مع الصيدليات ، المخبريين ، التأهلين الفزيائيين ، الأطباء والممرضين ، الجمعيات الخيرية والطبية ، شركات تقنية، مؤثري وسائل التواصل الاجتماعي بالإضافة إلى حاضنة الأعمال.



المحور الخامس

الخطة المالية



المحور الخامس

الخطة المالية

تشمل الخطة المالية للتطبيق في تحديد مختلف التكاليف والأعباء بالإضافة إلى تحديد رقم الأعمال والنتائج المتوقعة بالإضافة إلى خطة الخزينة الكتمثلة في تحديد كل الإيرادات والتكاليف المتعلقة بالمشروع، وهذا في الحالتين التفاوضية والتشاؤمية.

• التكاليف والأعباء:

حيث تتمثل تكاليف وأعباء تطبيق في:

الجدول رقم(5): جدول مصاريف المستخدمين

النوع	المصاريف الشهرية (دج)	العدد	المصاريف الشهرية الكلية (دج)
المدير	120,000	1	120,000
المحاسب	80,000	1	80,000
مدير التسويق	100,000	1	100,000
مسؤول المبيعات	90,000	1	90,000
مسؤول قسم المعلوماتية والاعلام الآلي	100,000	1	100,000
مصاريف الأجور الشهرية	490,000	5	
مصاريف الأجور السنوية	5,880,000	5	
مجموع العمال	5		

المصدر: من إعداد الطالبتين

الجدول رقم(6): جدول مصاريف التطوير

التعيين	العدد	التكلفة الاجمالية
ديكور	1	100,000
تطوير التطبيق	1	700,000
تطوير الموقع		300,000
المجموع السنوي		1.100.000

المصدر: من إعداد الطالبتين

الجدول رقم(6): جدول مصاريف التجهيزات

التعيين	العدد	المبلغ	اجمالي المبلغ
مكتب	2	25,000	50,000
خزانة	2	20,000	40,000
كراسي	6	5,000	30,000
حاسوب محمول	2	100,000	200,000
modem	1	10,000	10,000
طابعة	2	25,000	50,000
المجموع الكلي			380,000

المصدر: من إعداد الطالبتين

الجدول رقم(7): جدول مصاريف التجهيزات

التعيين	العدد	المبلغ	اجمالي المبلغ
ايجار	12	50,000	600,000
الانترنت والهاتف	12	5,000	60,000
مصاريف متعلقة بالتطبيق	1	150,000	150,000
الإعلان والاشهار	1	200,000	200,000
المجموع السنوي			1,010,000

المصدر: من إعداد الطالبتين



عنوان المشروع: تطبيق

الجدول رقم (8): جدول رقم الأعمال المتوقع في الحالة التفاوضية

Produit A destiné Client	REALISATION			PREVISION				
	N-2	N-1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Quantité Service A	-	-	-	5.000	6.000	7.000	8.000	9.000
Prix HT A	-	-	-	200	200	200	200	200
Quantité Service B	-	-	-	2.000	2.500	3.000	3.500	4.000
Prix HT B	-	-	-	300	300	300	300	300
Ventes	-	-	-	1.900.000	2.300.000	2.700.000	3.100.000	3.500.000
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	-	-	-	1.900.000	2.300.000	2.700.000	3.100.000	3.500.000

المصدر: من إعداد الطلبة



الجدول رقم (9): جدول رقم الأعمال المتوقع في الحالة التشاؤمية

Produit A destiné Client	REALISATION			PREVISION				
	N-2	N-1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Quantité Service A	-	-	-	3.000	3.500	4.000	4.500	5.000
Prix HT A	-	-	-	200	200	200	200	200
Quantité Service B	-	-	-	1.000	1.200	1.400	1.600	1.800
Prix HT B	-	-	-	300	300	300	300	300
Ventes	-	-	-	1.200.000	1.470.000	1.740.000	2.010.000	2.280.000
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	-	-	-	1.200.000	1.470.000	1.740.000	2.010.000	2.280.000

المصدر: من إعداد الطلبة



جدول حسابات النتائج المتوقعة

الجدول رقم (10): جدول حسابات النتائج المتوقع في الحالة التفاولية

EN MILLIERS DZD	REALISATION			PREVISION				
	N-2	N-1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Vente et produits annexes	-	-	-	2.000.000	2.400.000	2.800.000	3.200.000	3.600.000
Variation des stocks produits finis et en cours	-	-	-	0	0	0	0	0
Production immobilisée	-	-	-	0	0	0	0	0
Subvention d'exploitation	-	-	-	0	0	0	0	0
Production de l'exercice	-	-	-	2.000.000	2.400.000	2.800.000	3.200.000	3.600.000
Achats consommés	-	-	-	500.000	550.000	600.000	650.000	700.000
Services Extérieurs et autres consommations	-	-	-	150.000	170.000	190.000	210.000	230.000
Consommation de l'exercice	-	-	-	650.000	720.000	790.000	860.000	930.000
Valeur ajoutée d'exploitation	-	-	-	1.350.000	1.680.000	2.010.000	2.340.000	2.670.000
Charges de personnel	-	-	-	400.000	450.000	500.000	550.000	600.000
Impôts et taxes et versement assimilés	-	-	-	15.000	20.000	25.000	30.000	35.000
Excédent Brut d'Exploitation	-	-	-	935.000	1.210.000	1.485.000	1.760.000	2.035.000
Autres produits opérationnels	-	-	-	0	0	0	0	0



Autres charges opérationnelles	-	-	-	0	0	0	0	0
Dotations aux amortissements, Provisions	-	-	-	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
Reprise sur pertes de valeurs et provisions	-	-	-	0	0	0	0	0
Résultat opérationnel	-	-	-	905.000	1.180.000	1.455.000	1.730.000	2.005.000
Produits Financiers	-	-	-	0	0	0	0	0
Charges financières	-	-	-	0	0	0	0	0
Résultat financier	-	-	-	0	0	0	0	0
Résultat Ordinaire avant impôt	-	-	-	905.000	1.180.000	1.455.000	1.730.000	2.005.000
Impôt exigible sur résultat ordinaire	-	-	-	45.250	59.000	72.750	86.500	100.250
Impôt différé sur résultat ordinaire	-	-	-	0	0	0	0	0
Total des produits des activités ordinaires	-	-	-	2.000.000	2.400.000	2.800.000	3.200.000	3.600.000
Total des charges des activités ordinaires	-	-	-	1.140.250	1.220.000	1.345.750	1.546.500	1.665.250
Résultat net des activités ordinaires	-	-	-	859.750	1.180.000	1.454.250	1.653.500	1.934.750
Eléments extraordinaire (produits)	-	-	-	0	0	0	0	0
Eléments extraordinaire (charges)	-	-	-	0	0	0	0	0
Résultat extraordinaire	-	-	-	0	0	0	0	0
RESULTAT NET DE L'EXERCICE	-	-	-	859.750	1.180.000	1.454.250	1.653.500	1.934.750



الجدول رقم (11): جدول حسابات النتائج المتوقع في الحالة التشاؤمية

EN MILLIERS DZD	REALISATION			PREVISION				
	N-2	N-1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Vente et produits annexes	-	-	-	1,200,000	1,470,000	1,740,000	2,010,000	2,280,000
Variation des stocks produits finis et en cours	-	-	-	0	0	0	0	0
Production immobilisée	-	-	-	0	0	0	0	0
Subvention d'exploitation	-	-	-	0	0	0	0	0
Production de l'exercice	-	-	-	1,200,000	1,470,000	1,740,000	2,010,000	2,280,000
Achats consommés	-	-	-	400,000	420,000	440,000	460,000	480,000
Services Extérieurs et autres consommations	-	-	-	130,000	140,000	150,000	160,000	170,000
Consommation de l'exercice	-	-	-	530,000	560,000	590,000	620,000	650,000
Valeur ajoutée d'exploitation	-	-	-	670,000	910,000	1,150,000	1,390,000	1,630,000
Charges de personnel	-	-	-	380,000	400,000	420,000	440,000	460,000
Impôts et taxes et versement assimilés	-	-	-	12,000	15,000	18,000	20,000	22,000
Excédent Brut d'Exploitation	-	-	-	278,000	495,000	712,000	930,000	1,148,000
Autres produits opérationnels	-	-	-	0	0	0	0	0
Autres charges opérationnelles	-	-	-	0	0	0	0	0
Dotations aux amortissements, Provisions	-	-	-	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000



Reprise sur pertes de valeurs et provisions	-	-	-	0	0	0	0	0
Résultat opérationnel	-	-	-	248,000	465,000	682,000	900,000	1,118,000
Produits Financiers	-	-	-	0	0	0	0	0
Charges financières	-	-	-	0	0	0	0	0
Résultat financier	-	-	-	0	0	0	0	0
Résultat Ordinaire avant impôt	-	-	-	248,000	465,000	682,000	900,000	1,118,000
Impôt exigible sur résultat ordinaire	-	-	-	12,400	23,250	34,100	45,000	55,900
Impôt différé sur résultat ordinaire	-	-	-	0	0	0	0	0
Total des produits des activités ordinaires	-	-	-	1,200,000	1,470,000	1,740,000	2,010,000	2,280,000
Total des charges des activités ordinaires	-	-	-	952,400	1,005,250	1,057,100	1,110,000	1,162,900
Résultat net des activités ordinaires	-	-	-	247,600	464,750	682,900	900,000	1,117,100
Eléments extraordinaire (produits)	-	-	-	0	0	0	0	0
Eléments extraordinaire (charges)	-	-	-	0	0	0	0	0
Résultat extraordinaire	-	-	-	0	0	0	0	0
RESULTAT NET DE L'EXERCICE	-	-	-	247,600	464,750	682,900	900,000	1,117,100

المصدر: من إعداد الطلبة



خطة الخزينة

الجدول رقم (12): جدول حسابات الخزينة في الحالة التفاولية

EN MILLIERS DZD	REALISATION			PREVISION				
	N-2	N-1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
RUBRIQUES								
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	-	-	-	-	-	-	-	-
Résultat net de l'exercice	-	-	-	859.750	1.180.000	1.454.250.	1.653.500	1.934.750
Ajustements pour :	-	-	-	-	-	-	-	-
- Amortissements et provisions	-	-	-	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
- Variation des impôts différés	-	-	-	0	0	0	0	0
- Variation des stocks	-	-	-	-250.000	-50.000	-55.000	-60.500	-66.550
- Variation des clients et autres créances	-	-	-	0	0	0	0	0
- Variation des fournisseurs et autres dettes	-	-	-	0	0	0	0	0
- Plus ou moins-values de cession, nettes d'impôts	-	-	-	0	0	0	0	0
Flux de trésorerie générés par l'activité (A)	-	-	-	639.750	1.160.000	1.429.250	1.623.000	1.898.200

Flux de trésorerie provenant des opérations d'investissement	-	-	-	-	-	-	-	-
Décaissements sur acquisition d'immobilisations	-	-	-	-70.000	-75.000	-80.000	-85.000	-90.000
Encaissements sur cessions d'immobilisations	-	-	-	0	0	0	0	0
Incidence des variations de périmètre de consolidation (1)	-	-	-	0	0	0	0	0
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement (B)	-	-	-	-70.000	-75.000	-80.000	-85.000	-90.000
Flux de trésorerie provenant des opérations de financement	-	-	-	-	-	-	-	-
Dividendes versés aux actionnaires	-	-	-	0	0	0	0	0
Augmentation de capital/ Part ASF	-	-	-	0	0	0	0	0
Augmentation de capital/ Part startupeur	-	-	-	0	0	0	0	0

Injection en compte courant associé ASF	-	-	-	0	0	0	0	0
Remboursements capital ASF (en valeur nominale)	-	-	-	0	0	0	0	0
Remboursements compte courant associé ASF	-	-	-	0	0	0	0	0
Flux de trésorerie liés aux opérations de financement (C)	-	-	-	0	0	0	0	0
Variation de trésorerie de la période (A+B+C)	-	-	-	549.750	1.075.000	1.349.250	1.548.000	1.828.200
Trésorerie d'ouverture (Début de la période)	-	-	-	250.000	799.750	1.874.750	3.224.000	4.772.000
Trésorerie de clôture (Fin de la période)	-	-	-	799.750	1.874.750	3.224.000	4.772.000	6.600.200
Variation de trésorerie	-	-	-	549.750	1.075.000	1.349.000	1.548.000	1.828.200

المصدر: من إعداد الطلبة



الجدول رقم (13): جدول حسابات الخزينة في الحالة التشارؤية

EN MILLIERS DZD	REALISATION			PREVISION				
	N-2	N-1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Vente et produits annexes	-	-	-	1,200,000	1,470,000	1,740,000	2,010,000	2,280,000
Variation des stocks produits finis et en cours	-	-	-	0	0	0	0	0
Production immobilisée	-	-	-	0	0	0	0	0
Subvention d'exploitation	-	-	-	0	0	0	0	0
Production de l'exercice	-	-	-	1,200,000	1,470,000	1,740,000	2,010,000	2,280,000
Achats consommés	-	-	-	400,000	420,000	440,000	460,000	480,000
Services Extérieurs et autres consommations	-	-	-	130,000	140,000	150,000	160,000	170,000
Consommation de l'exercice	-	-	-	530,000	560,000	590,000	620,000	650,000
Valeur ajoutée d'exploitation	-	-	-	670,000	910,000	1,150,000	1,390,000	1,630,000
Charges de personnel	-	-	-	380,000	400,000	420,000	440,000	460,000



Impôts et taxes et versement assimilés	-	-	-	12,000	15,000	18,000	20,000	22,000
Excédent Brut d'Exploitation	-	-	-	278,000	495,000	712,000	930,000	1,148,000
Autres produits opérationnels	-	-	-	0	0	0	0	0
Autres charges opérationnelles	-	-	-	0	0	0	0	0
Dotations aux amortissements, Provisions	-	-	-	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
Reprise sur pertes de valeurs et provisions	-	-	-	0	0	0	0	0
Résultat opérationnel	-	-	-	248,000	465,000	682,000	900,000	1,118,000
Produits Financiers	-	-	-	0	0	0	0	0
Charges financières	-	-	-	0	0	0	0	0
Résultat financier	-	-	-	0	0	0	0	0
Résultat Ordinaire avant impôt	-	-	-	248,000	465,000	682,000	900,000	1,118,000
Impôt exigible sur résultat ordinaire	-	-	-	12,400	23,250	34,100	45,000	55,900
Impôt différé sur résultat ordinaire	-	-	-	0	0	0	0	0



Total des produits des activités ordinaires	-	-	-	1,200,000	1,470,000	1,740,000	2,010,000	2,280,000
Total des charges des activités ordinaires	-	-	-	952,400	1,005,250	1,057,100	1,110,000	1,162,900
Résultat net des activités ordinaires	-	-	-	247,600	464,750	682,900	900,000	1,117,100
Eléments extraordinaire (produits)	-	-	-	0	0	0	0	0
Eléments extraordinaire (charges)	-	-	-	0	0	0	0	0
Résultat extraordinaire	-	-	-	0	0	0	0	0
RESULTAT NET DE L'EXERCICE	-	-	-	247,600	464,750	682,900	900,000	1,117,100

المصدر: من إعداد الطلبة



معدل النمو في حالة التفاؤل

الجدول رقم (14): جدول معدل النمو في الحالة التفاؤل

-	السنة 1	السنة 2	السنة 3	السنة 4	السنة 5
العائدات بعد الضرائب	859,750	1,180,000	1,454,250	1,653,500	1,934,750
معدل نمو %	-	%37	%23.26	%13.7	%17.02

-	N	N+1	N+2	N+3	N+4
مجموع العائدات	859,750	1,180,000	1,454,250	1,653,500	1,934,750
الضريبة TVA%	0%	0%	0%	0%	0%
العائدات بعد الضريبة	859,750	1,180,000	1,454,250	1,653,500	1,934,750
رقم الأعمال	2.000.000	2.400.000	2.800.000	3.200.000	3.600.000



معدل النمو في حالة التшаؤمية

الجدول رقم (15): جدول معدل النمو في الحالة التشاؤم

-	السنة 1	السنة 2	السنة 3	السنة 4	السنة 5
العائدات بعد الضرائب	247,600	464,750	682,900	900,000	1,117,100
معدل نمو %	-	%87.7	% 46.9	%31.75	%24.12

-	N	N+1	N+2	N+3	N+4
مجموع العائدات	247,600	464,750	682,900	900,000	1,117,100
الضريبة TVA%	0%	0%	0%	0%	0%
العائدات بعد الضريبة	247,600	464,750	682,900	900,000	1,117,100
رقم الأعمال	1,200,000	1,470,000	1,740,000	2,010,000	2,280,000



المحور السادس

النموذج الأولي التجريبي

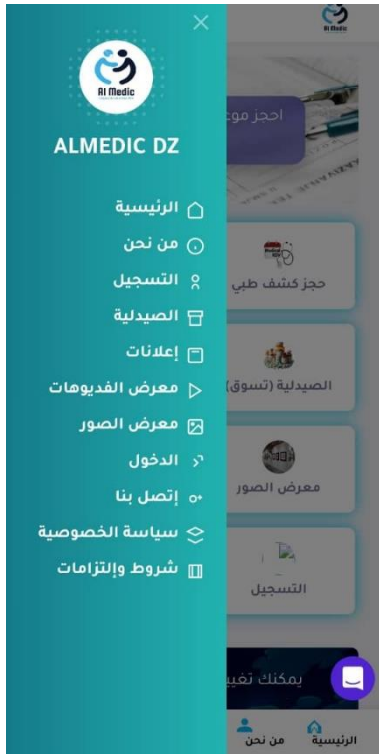


المحور السادس: النموذج الأولي التجريبي

عبارة عن نسخة اولية لتطبيق رقمي صحي يقدم خدمات متعددة حيث يشرح كيفية الدخول للتطبيق وامكانية الاستفادة منه.

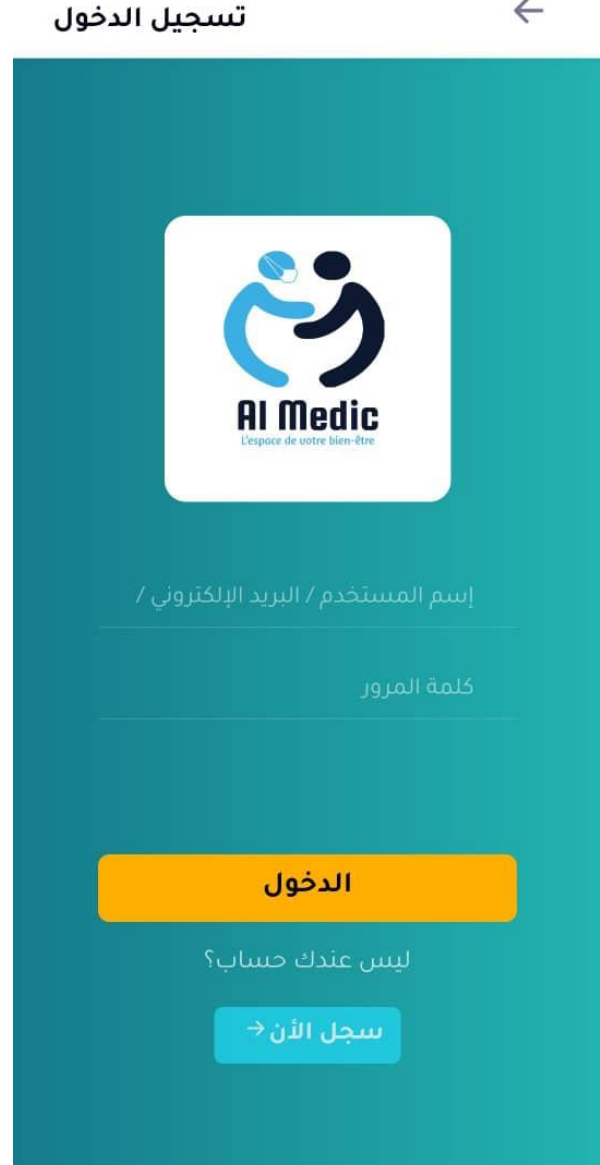
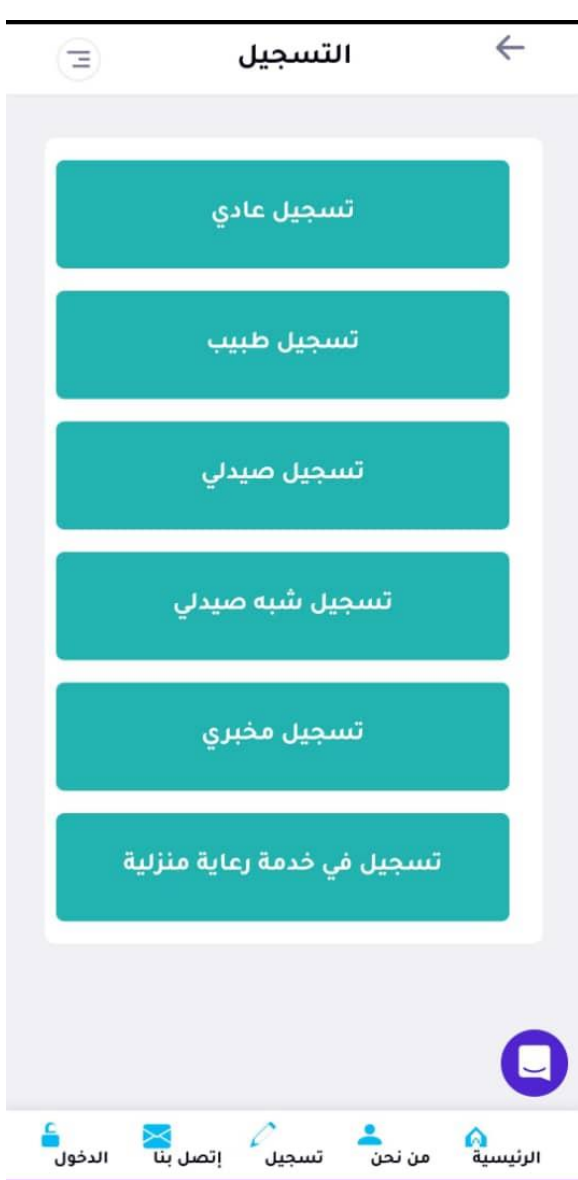
1. خلفية التطبيق والتسجيل

وهي اهم الصفحات التي يحتوي عليه التطبيق والتي تمكن المستخدم من التسجيل في التطبيق



2. كيفية الحصول على الخدمة:

عند عملية التسجيل في التطبيق تاتي صفحة الخيارات ومن بعد تحديد الخيار المناسب تسجيل كطبيب، كمرضى، كصيدلي، كمرضى، مخبري، او تسجيل في خدمة الرعاية المنزلية و تقديم الخدمة يمكن للمستخدم الاستفادة منها





قائمة الملاحق



الملحق رقم 01

ميزانة المؤسسة الناشئة

BILANS DE STARTUP :

ACTIF								
	REALISATION			PREVISION				
EN MILLIERS DZD	N-2	N-1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Immobilisation Incorporelles				90,000	90,000	90,000	90,000	90,000
Immobilisation Corporelles				0	0	0	0	0
Terrain				-	-	-	-	-
Autres Immobilisations Corporelles				50,000	55,000	60,000	65,000	70.000
Immobilisations en concession				-	-	-	-	-
Immobilisation en cours				40,000	30.000	20.000	10.000	5.000
Immobilisations Financières				-	-	-	-	-
Titres mis en équivalence				-	-	-	-	-
Autres participations et créances rattachées				-	-	-	-	-



Autres Titres immobilisés				-	-	-	-	-
Prêts et autres titres financiers non courants				-	-	-	-	-
Impôts différés actif				-	-	-	-	-
ACTIF NON COURANT				180.000	175.000	170.000	165.000	160.000
Stocks et encours				500.000	550.000	605.000	665.500	732.050
Créances et emplois assimilés				0	0	0	0	0
Clients				-	-	-	-	-
Autres débiteurs				-	-	-	-	-
Impôts et assimilés				-	-	-	-	-
Autres créances et emplois assimilés				-	-	-	-	-
Disponibilités et assimilés				500.000	550.000	605.000	665.500	732.050



Placements et autres actifs financiers courants				-	-	-	-	-
Trésorerie				500.000	550.000	605.000	665.500	732.050
ACTIF COURANT								
TOTAL ACTIF								

PASSIF								
	REALISATION			PREVISION				
	N-2	N-1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
EN MILLIERS DZD								
CAPITAUX PROPRES			-	-	-	-	-	-
Capital émis			700.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
Capital non appelé			0	0	0	0	0	0
Ecart de réévaluation			0	0	0	0	0	0
Primes et réserves- Réserves Consolidées			0	0	0	0	0	0



Résultat net- RN part du groupe			230.000	680.000	825.000	985.000	1.161.500	2.356.150
Autres capitaux propres- report à nouveau			0	0	0	0	0	0
Part de la société consolidante (1)			0	0	0	0	0	0
CAPITAUX PROPRES			0	0	0	0	0	0
PASSIFS NON-COURANTS			0	0	0	0	0	0
Emprunts et dettes financières			0	0	0	0	0	0
Impôt différé passif			0	0	0	0	0	0
Autres dettes non courantes			0	0	0	0	0	0



Provisions et produits constatés d'avance			0	0	0	0	0	0
PASSIFS NON- COURANTS			0	0	0	0	0	0
PASSIFS COURANTS			0	0	0	0	0	0
Fournisseurs et comptes rattachés			0	0	0	0	0	0
Impôts			0	0	0	0	0	0
Autres dettes			0	0	0	0	0	0
Trésorerie passif			0	0	0	0	0	0
PASSIFS COURANTS			0	0	0	0	0	0
TOTAL PASSIF			930.000	1.680.000	1.825.000	1.985.000	2.161.500	2.356.150
Vérification de l'équilibre Actif/Passif			0	0	0	0	0	0

الملحق رقم 02

جدول حسابات النتائج المتوقعة

COMPTE DE RUSULTAT PREVISIONNEL DE STARTUP :

EN MILLIERS DZD	REALISATION			PREVISION				
	N - 2	N- 1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Vente et produits annexes				2.000.00 0	2.400.00 0	2.800.00 0	3.200.00 0	3.600.00 0
Variation des stocks produits finis et en cours				0	0	0	0	0
Production immobilisée				0	0	0	0	0
Subvention d'exploitation				0	0	0	0	0
Production de l'exercice				2.000.0 00	2.400.0 00	2.800.0 00	3.200.0 00	3.600.0 00
Achats consommés				500.000	550.000	600.000	650.000	700.000
Services Extérieurs et autres consommations				150.000	170.000	190.000	210.000	230.000
Consommation de l'exercice				650.000	720.000	790.000	860.000	930.000
Valeur ajoutée d'exploitation				1.350.0 00	1.680.0 00	2.010.0 00	2.340.0 00	2.670.0 00

Charges de personnel				400.000	450.000	500.000	550.000	600.000
Impôts et taxes et versement assimilés				15.000	20.000	25.000	30.000	35.000
Excédent Brut d'Exploitation				935.000	1.210.000	1.485.000	1.760.000	2.035.000
Autres produits opérationnels				0	0	0	0	0
Autres charges opérationnelles				0	0	0	0	0
Dotations aux amortissements, Provisions				30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
Reprise sur pertes de valeurs et provisions				0	0	0	0	0
Résultat opérationnel				905.000	1.180.000	1.455.000	1.730.000	2.005.000
Produits Financiers				0	0	0	0	0
Charges financières				0	0	0	0	0
Résultat financier				0	0	0	0	0
Résultat Ordinaire avant impôt				905.000	1.180.000	1.455.000	1.730.000	2.005.000



Impôt exigible sur résultat ordinaire				45.250	59.000	72.750	86.500	100.250
Impôt différé sur résultat ordinaire				0	0	0	0	0
Total des produits des activités ordinaires				2.000.00 0	2.400.00 0	2.800.00 0	3.200.00 0	3.600.00 0
Total des charges des activités ordinaires				1.140.2 50	1.220.0 00	1.345.7 50	1.546.5 00	1.665.2 50
Résultat net des activités ordinaires				859.750	1.180.0 00	1.454.2 50	1.653.5 00	1.934.7 50
Eléments extraordinaire (produits)				0	0	0	0	0
Eléments extraordinaire (charges)				0	0	0	0	0
Résultat extraordinaire				0	0	0	0	0
RESULTAT NET DE L'EXERCICE				859.750	1.180.0 00	1.454.2 50	1.653.5 00	1.934.7 50

الملحق رقم 04

STARTUP :

تمثيل بياني لمعدل النمو في الحالتين التفاؤلية والتشاؤمية

EN MILLIERS DZD	REALISATIO N			PREVISION				
	N- 2	N- 1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles				-	-	-	-	-
Résultat net de l'exercice				859.75 0	1.180.00 0	1.454.250 .	1.653.50 0	1.934.75 0
Ajustements pour :				-	-	-	-	-
- Amortissements et provisions				30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
- Variation des impôts différés				0	0	0	0	0
- Variation des stocks				- 250.000	-50.000	-55.000	-60.500	-66.550
- Variation des clients et autres créances				0	0	0	0	0
- Variation des fournisseurs et autres dettes				0	0	0	0	0



- Plus ou moins-values de cession, nettes d'impôts				0	0	0	0	0
Flux de trésorerie générés par l'activité (A)				639.750	1.160.000	1.429.250	1.623.000	1.898.200
Flux de trésorerie provenant des opérations d'investissement				-	-	-	-	-
Décaissements sur acquisition d'immobilisations				-70.000	-75.000	-80.000	-85.000	-90.000
Encaissements sur cessions d'immobilisations				0	0	0	0	0
Incidence des variations de périmètre de consolidation (1)				0	0	0	0	0
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement (B)				-70.000	-75.000	-80.000	-85.000	-90.000
Flux de trésorerie provenant des opérations de financement				-	-	-	-	-



Dividendes versés aux actionnaires				0	0	0	0	0
Augmentation de capital/ Part ASF				0	0	0	0	0
Augmentation de capital/ Part startupeur				0	0	0	0	0
Injection en compte courant associé ASF				0	0	0	0	0
Remboursement s capital ASF (en valeur nominale)				0	0	0	0	0
Remboursement s compte courant associé ASF				0	0	0	0	0
Flux de trésorerie liés aux opérations de financement (C)				0	0	0	0	0
Variation de trésorerie de la période (A+B+C)				549.75	1.075.00	1.349.250	1.548.00	1.828.20
				0	0		0	0
Trésorerie d'ouverture (Début de la période)				250.00	799.750	1.874.750	3.224.00	4.772.00
				0			0	0

Trésorerie de clôture (Fin de la période)				799.75 0	1.874.75 0	3.224.000	4.772.00 0	6.600.20 0
Variation de trésorerie				549.75 0	1.075.00 0	1.349.000	1.548.00 0	1.828.20 0

الملحق رقم 05

نموذج العمل التجاري



الشركاء	الأنشطة الرئيسية	القيم المقترحة	العلاقات مع الزبائن	شريحة الزبائن
<ul style="list-style-type: none"> - صيدليات - مخابر التحليل - مستشفيات و مراكز طبية - الأطباء والممرضين - جمعيات خيرية صحية - شركات النقل والإسعاف 	<ul style="list-style-type: none"> - تطوير المنصة وتحديثها - إدارة المواعيد والملفات - التنسيق مع مقدمي الخدمات الطبية - ضمان الجودة والإلتزام بالمعايير الصحية - حملات التوعية الطبية والقوافل 	<ul style="list-style-type: none"> - منصة موحدة لحفظ ومتابعة الملف الطبي للمريض - خدمات طبية منزلية شاملة (إسعاف، تمريض، تحاليل، أطباء) - عرض منتجات شبه صيدلانية وصيدلانية - فرص عمل للأطباء والممرضين - دعم صحي للمحتاجين عبر القوافل الخيرية 	<ul style="list-style-type: none"> - دعم مباشر عبر التطبيق - تذكير بالمواعيد والتحاليل - تحديثات طبية مخصصة حسب الملف - علاقات إنسانية في خدمات القوافل والتبرعات 	<ul style="list-style-type: none"> - المرضى - الأطباء والممرضين - العيادات والمختبرات - الجمعيات الخيرية الصحية - الصيدليات وشبه الصيدليات
	<p><u>المواد الأساسية</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - منصة تقنية - قاعدة بيانات آمنة لحفظ الملفات - شبكة أطباء وممرضين ومتعاونين صحيين 		<p><u>القنوات</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - تطبيق إلكتروني على الهاتف - موقع ويب - حملات تسويقية على فايسبوك وأنستغرام - شراكات مع العيادات والصيدليات ومختبرات 	
	<p><u>التكاليف</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - تطوير وصيانة التطبيق والموقع - أجور الطاقم التقني والطبي - تكاليف التسويق والاعلانات - تكاليف التنقل والخدمات الميدانية - تكاليف تخزين البيانات والأمان الإلكتروني 			<p><u>الإيرادات</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - اشتراك سنوي للطبيب و المرضى - اشتراك سنوي للممرضين و المخبريين و سائقي سيارات الاسعاف من أجل طلب عمل بقيمة - اشتراك سنوي للممرضين و المخبريين من اجل العناية المنزلية - عمولة على حجز المواعيد - عمولة من اجل العناية المنزلية

دليل مشروع

للحصول على شهادة مؤسسة ناشئة
في إطار القرار الوزاري 1275