

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة ابن خلدون – تيارت –

دليل المشروع للحصول على شهادة مؤسسة ناشئة .

*Tiaret Tourism Land*



تحت إشراف الأستاذ الدكتور :

- بن عمارة أحمد

من إعداد الطالبتين :

1- خلدوي نصيرة

2- الزاوي هناء سناء

السنة الجامعية : 2022 – 2023 .

## مقدمة :

تطور مفهوم السياحة بصفة كلية منذ أواخر القرن العشرين حيث تغيرت جذريا نظرت المجتمعات لهذه الظاهرة التي لم تصبح مجرد نشاط ترفيهي وجد لسد أوقات الفراغ بل صارت تمثل دورا كبيرا في خلق الثروة و إستحداث مناصب الشغل و تهيئة الإقليم و تثمين الموارد الطبيعية و ترقية التراث الثقافي من جهة أخرى .

للمواد البشري دوى هام في تنشيط القطاع السياحي فهو يقوم بتقديم الخدمة و الإتصال المباشر مع مستهلكيها أو من خلال إدارة تنظم المنشآت و المؤسسات السياحية مما يسمح بتحقيق تنمية سياحية إن الإهتمام بالسياحة طرح أمامنا عددا من الرؤى و التصورات المستقبلية التي تصاغ في إعداد مشاريع عملية تهدف إلى توظيف الثروة الطبيعية و استثمارها من خلال تنظيم برامج سياحية .

تعد ولاية تيارت أحد المدن التي تتمتع بتاريخ سياحي عريق فهي مهد و عاصمة الحضارة الرستمية تشمل على مناطق أثرية بها كمغارة – ابن خلدون - آثار تاقدمت و المعروفة بالخيول العربية الأصيلة نظرا لإمتيازها بالمساحات الخضراء الواسعة الغير مستغلة مثل ( منطقة الرادار ) فكرنا في إنشاء مجمع سياحي لإعطاء قيمة مضافة للولاية و التشجيع من خلاله على السياحة المحلية .

## المحور الأول : تقديم المشروع .



## ❖ فكرة المشروع :

بدأت فكرة المشروع من خلال التفكير في إعادة تهيئة المناطق السياحية غير المستعمل بالولاية خاصة أن تيارت تفتقر إلى المنشآت السياحية بمعايير مبتكرة و جديدة و هذا من أجل تنمية قطاع السياحة المحلية و تلبية حاجات الأفراد لهذا النوع من الخدمات .

( يتمثل مجال نشاطنا في تقديم خدمات ترفيهية ) .

وعليه التخطيط لإنجاز مشروعنا المعنون ب : **Tiaret Tourisme Land ( T.T.L )**

فهو مشروع خدماتي ترفيهي بطريقة مبتكرة و هذا بالإعتماد على مورد بشري ذو كفاءة .

يحتوي مشروعنا على مرافق متمثلة في :

✓ بيوت طويلة : لقد إخترنا الطوب الصناعي كمادة أولية في بناء البيوت بدل إستعمال مواد البناء العادية المتداول عليها ، لإعطاء نظرة وجمالية لإستقطاب و جذب السائح ، حيث تختوي هذه البيوت الطوبية على جناح عائلي للمبيت يوفر الراحة الذهنية و الجسدية للعائلات بسبب الموقع المريح .

✓ أما بالنسبة للخدمة الثانية المقدمة في مشروعنا T.T.L تقوم على إنشاء ألعاب مائية من خلال بناء مسبح متوسط الحجم و تزويده بألعاب ترفيهية مخصصة للأطفال من سن 8 إلى 15 سنة .

✓ تقدم في الخدمة الثالثة : خدمة الإطعام بتقديم مأكولات عصرية و تقليدية تحيي تراث المنطقة .

## ❖ القيم المقترحة :



- ✓ تقديم خدمات ترفيهية : يسعى مشروعنا على منح جوّ مريح و مسائي يرفه عن الزبون و يخفف عنه ضغط العمل .
- ✓ إعادة تّثمين مناطق الرادار السياحية غير المستعملة .
- ✓ العمل على إعطاء صورة جميلة للمجتمع عند الزبون .
- ✓ تشجيع السياحة المحلية و ترسيخ الثقافة السياحية لدى سكان المنطقة .
- ✓ خلق مناصب عمل : يوفر مشروعنا عدة مناصب عمل مختلفة يقلل من خلالها على نسبة البطالة في الولاية و هذا ما يعزز الإقتصاد المحلي .

من خلال هذه القيم المقترحة بالمناطق السياحية بتيارت و هذا من خلال ما تتمتع به الولاية من إمكانيات مادية و بشرية و بيئية يؤهلها لأن تكون وجهة سياحية بإمتياز .

### ❖ أهداف المشروع :

يمكن أن تصنف أهداف مشروع T.T.L كما يلي :

- ✓ يساهم المشروع من الجانب الإقتصادي في تحسين ميزان المدفوعات من خلال تدفق رؤوس الأموال .
- ✓ خلق فرص عمل بإعتبار أن النشاط السياحي يعتمد بشكل كبير على اليد العاملة .
- ✓ خلق علاقات بين القطاع السياحي و باقي القطاعات لأن القطاع السياحي له تأثير على مختلف القطاعات .
- ✓ يعمل المشروع على تحسين مستوى المعيشة نتيجة توفير الدخل للأفراد جراء خلق مناصب عمل جديدة و كذا خلق حركة إجتماعية ذلك بإنتقال السائح بين مناطق مختلفة بالولاية .

✓ إستغلال غابة الرادار بشكل إيجابي لأن النشاط السياحي يعتمد في قيامه على

الموارد الطبيعية السياحية بالإعتماد على أسس تراعي الحفاظ على البيئة عامة و المنطقة المستعملة خاصة .

### ❖ الجدول الزمني لتحقيق المشروع :

ينجز مشروعنا خلال عام واحد بإتباع الخطة الآتية :

#### • الشهر الأول : جمع المتطلبات .

- 1 تقديم طلب للبنك من أجل الحصول على قرض مالي .
- 2 إستخراج طلب الوثائق اللازمة لمتعلقة بالحصول على العقار .
- 3 تحديد و تخصيص الموارد اللازمة لإنشاء المشروع كإحضار المواد الأولية المتمثلة في الطوب الصناعي .

- من الشهر الثاني إلى الرابع : بدء المشروع .

-1 وضع خطة المشروع مفصلة و جدول زمني .

-2 تشكيل فريق العمل .

- من الشهر الخامس إلى السابع : تصميم المشروع .

-1 تحضير تجهيزات اللازمة التي نحتاجها في المجمع من أجل تقديم خدمات .

-2 دراسة أهم المنافسين في السوق .

- من الشهر الثامن إلى العاشر : التخطيط .

-1 إجراء مراجعات و تحسينات اللازمة .

-2 تحديد اليد العاملة ذو مهارة و كفاءة التي نحتاجها .



• من الشهر الحادي عشر إلى الثاني عشر :

**-1** يتم الإعتماد على إستراتيجية التسويق عبر الإنترنت بوسائل التواصل الإجتماعي الحديثة عن طريق صفحة الإلكترونية .

**-2** القيام بإشهار لدى الوكالات السياحية بمديرية السياحة للولاية .

المحور الثاني : الجوانب الإبتكارية .



**طبيعة الابتكارات :**

تتمثل الجوانب الابتكارية في تقديم أفكار و خدمات جديدة برؤية متطورة تعمل على حل المشكلات و تحسين و تطور الخدمات حاولنا في مشروعنا إدخال أفكار جديدة تعزز السياحة بولاية تيارت و المتمثلة فيا يلي :

- 1- المنطقة المختارة :** إن ما يميز مشروعنا هو المنطقة التي يقام بها ، حيث تعتبر غابى الرادار موقعا إستراتيجيا يجذب الزبون ، وهذا من خلال المناطق الطبيعية التي تتمتع بها الابة .
- 2- التصميم يعتمد تصميم البيوت الطوبية على المعايير العصرية التي تعمل على ضمان و توفير كل ما يحتاجه الزبون .**
- 3- جلب وسائل ترفيهية جديدة المتمثلة في الألعاب المائية للأطفال .**
- 4- التخصص و التركيز على الجانب التدريبي للعاملين لديها مما يعكس ذلك على تحسين مستوى تقديم الخدمات .**

- 5- الإبتكار و التجديد : نظرا للتغيير بالإبتكار المستمر و التفكير في التجديد الدائم .
- 6- إنجاز صفحة إلكترونية تتوفر في مشروعنا في البيوت الطوبية ذات الجناح العائلي المتوفر على كل سبل الراحة للزبون و ميزة هذه البيوت هو موقعها المميز في منطقة الرادار بتيارت .

### المحور الثالث : التحليل الإستراتيجي للسوق .

- 1- السوق المستهدف : نظرا لقلة المرافق السياحية بالمنطقة و مع البحث ومع البحث المستمر في هذا الصدد تم وجود الطلب المتزايد و حاجة السكان لمثل هذه الخدمات . فإننا نستهدف في مشروعنا عند تقديم خدماتها كل فئات المجتمع لأن الخدمات السياحية لا تحتكر على فئة معينة فقط فكل فرد له الحق في الإستمتاع و الراحة بالتركيز على جودة الخدمة .
- 2- قياس شدة المنافسة :

إن أهم التحديات التي تواجهها المنشآت السياحية هي المنافسة ، وهذا ما يتطلب منا التعامل مع المتغيرات البيئية من أجل فرض وجودنا في الساحة التنافسية .

تم إجراء تحليل شامل للمنافسين و عليه نركز على تحديد النقاط القوة و نقاط الضعف للمنافسين الرئيسيين وهذا يسمح لنا بتطوير إستراتيجيات الإكتساب ميزة تنافسية .

نقاط الضعف	نقاط القوة	تحليل البيئة الداخلية	تحليل البيئة الخارجية
		الفرص	
إعتماد إستراتيجية علاجية و ذلك بمحاولة تصحيح و معالجة نقاط الضعف الداخلية من أجل الإستفادة من الفرص .	إعتماد إستراتيجية هجومية و ذلك بإستعمال نقاط القوة الداخلية لإقتناص الفرص الخارجية المتاحة .	الفرص	
الإعتماد على إستراتيجية إنكماشية لتقليل نقاط الضعف و كذا التهديدات الخارجية و هي أسوء وضعية للمنشأة .	إنتهاج إستراتيجية دفاعية و ذلك بإستغلال نقاط القوة الداخلية لتجنب التهديدات الخارجية .	التهديدات	

بعد الدراسة السوق وجدنا منافس لنا و قد جرسنا هذا المنافس ( أ ) و تم تحديد نقاط قوته و ضعفه .

## ❖ نقاط القوة :

- الأقدمية في السوق .
- يعتبر هذا المنافس المرفق الوحيد قبلنا الذي تلجأ إليه العائلات .
- السمعة التي يمتلكها .
- المساحة الواسعة التي يمتلكها .

## ❖ نقاط الضعف :

- أسعار أعلى نسبيا .
- محدودية المرافق .
- تقديم خدمة بجودة أقل .

يبرز لنا تحليل المنافسين أهم نقاط قوة و ضعف لمنافسي المشرع T.T.L وهذا من خلال

تقييم و ضعفهم في السوق .

يسمح لنا بإتباع خطة إستراتيجية تستغلها في الميزة التنافسية .

### 3- الإستراتيجيات التسويقية :

لنجاح مشروعنا نعتمد على إستراتيجية تسويقية تمكننا من الترويج لخدمتنا و كذلك جذب الزبائن .

#### ✓ التسويق بوسائل التواصل الإجتماعي :

نعتمد في السوق الترويج لمجمعنا عن طريق وسائل التواصل الإجتماعي بإنشاء صفحة إلكترونية بنشر صور تم بخدمتها .

✓ حيث أننا نقدم خدمات جديدة و متميزة بأسعار مناسبة .

#### ✓ مديرية السياحة :

تعمل مديرية السياحة على التعريف بمشروعنا و دعمه من خلال الإشهار به .

#### ✓ الشركات الإستراتيجية :

تعد الوكالات السياحية بمثابة الشريك لنا حيث نتعامل معها بخدمة متبادلة إستفادة من شراكاتنا من أجل تعزيز مصداقيتنا .

## المحور الرابع : خطة الإنتاج والتنظيم .



### ❖ عملية الإنتاج و التمويل :

#### -1 إقتناء المرافق :

- إجراء تحليل شامل لتحديد الموقع الأمثل الخاص ببناء مشروعنا.
- تقييم المواقع المحتملة بناء على مدى ملائمتها في إحتياجاتنا في تقديم الخدمات بما في ذلك متطلبات المساحة و القدرات البنية التحتية .

#### -2 شراء المعدات و المواد :

- وضع قائمة مفصلة المعدات و الأدوات التي نحتاجها في بناء المشروع .
- إعادة البنية التحتية للمشروع من خلال تصميم و تحسين المرافق التي نعتمد عليها في خدمتنا .

- استخدام التكنولوجيا من خلال وضع كاميرات مراقبة داخل المجمع .
- تنفيذ عمليات الشراء .
- 3 عمليات التعاون و الشركات :**
- إقامة التعاون مع وكالات سياحية ومديرية السياحة من أجل تعزيز وتوسيع قطاع السياحة بالولاية .
- إعطاء الأولوية لراحة الزبون من خلال توفير وسائل الراحة و الترفيه .
- 4 ضمان جودة الخدمات :**
- من أجل ضمان جودة المجمع يتحتم علينا المراقبة المستمرة لما تقدمه من خدمات لزبائننا و الإستماع لأرائهم لتحسين و التجديد في المجمع .
- من خلال تنفيذ إستراتيجية إنتاج دقيقة ، يمكن لمجمعنا أن يضمن تسيير عمله .
- 5 اليد العاملة :**
- بالنسبة لمجمعنا نحتاج إلى في بدايته 25 منصب عمل مباشر حيث حددنا هذه المناصب على أساس :
- الكفاءة و المهارة العالية .
- الإستعداد الدائم لتقديم الخدمة و بصورة جيدة عند طلبها .
- المحافظة على ممتلكات المجمع .



- الإلتزام بالهدوء و السكينة دائما في أوقات العمل .
  - الإلتزام بالخلق الرفيع و الإبتعاد عن التملق .
  - ✓ الخطوات الرئيسية التي نتبعها في إختيار اليد العاملة :
  - **تحديد الإحتياجات الأساسية للعمل :** تحديد الوظائف الشاغرة و تحديد المهارات و القدرات التي تحتاجها .
  - **الإستقطاب :** و هذا من خلال نشر الوظائف الشاغرة في منصات العمل عبر الإنترنت و الشبكات و موقع التواصل الإجتماعي ، تستهدف من خلال العمال عبر الإنترنت و شبكات موقع التواصل الإجتماعي ، تستهدف من خلال العمال المؤهلين لهذا المنصب .
  - **الإختيار و التعيين :** يتم الحصول على الموارد البشرية و إجراء عمليات المقابلة و الإختيار ، و غيرها من الأساليب ضمان وضع الشخص المناسب .
  - **تصميم نظم الحوافز:** من خلال تحفيزهم من أجل تقديم أداء عالي .
  - **تقوم أداء العاملين :** وضع نظام السلامة المهنية و الرعاية الصحية و الإجتماعية للعاملين .
- 6- الشركات الرئيسية :**
- أهم الشركات التي تساعد مشروعنا هي :
  - **الشركات مع مديرية السياحة :** تقوم بإقامة الشركة مع المديرية و هذا من خلال الإطلاع على النشاطات السياحية التي تقام بالولاية .

- وكالات السياحة : التعاون من خلال شراكة مع مختلف الوكالات السياحية الموجودة بالولاية عن طريق مع المؤسسات المالية و المستثمرين للحصول المناسب لتطوير و توسيع مشروعنا .

### المحور الخامس : الخطة المالية .

يقوم مشروعنا على ثلاثة خدمات أساسية :

- تكلفة تقديم خدمة الغرف المخصصة للجناح العائلي ب 3000 دينار جزائري للمبيت.
- تكلفة الألعاب المائية : حيث تقدر تكلفة هذه الخدمة ب 300 دينار جزائري الساعة .
- تكلفة المقهى و المطعم : تختلف أسعار هذه الخدمة حسب طلب الزبون .

### 1- هيكل التكاليف :

#### 1 . 1 – التكاليف و الأعباء :

##### أ- تكاليف البنية التحتية :

- تكاليف الحصول على الأماكن : 1.200.000 دينار جزائري .
- الآلات و الأجهزة و المركبات 6000.000 دينار جزائري .
- تكاليف الحصول على التكنولوجيا أو ترخيص إستعمالها : 200.000 دينار جزائري.

##### ب- تكاليف التعريف بالمؤسسة و العلامة :

- تكاليف التعريف بالمؤسسة و العلامة . 200.000 دينار جزائري .
- التأمينات 600.000 دينار جزائري .

- التعااضدية الإجتماعية 400.000 دينار جزائري .
- مرسوم الإبداع الملفات 500.000 دينار جزائري .

### ج- تكاليف المكتب :

- تجهيزات المكتب 400.000 دينار جزائري .
- الهاتف و الإنترنت 250.000 دينار جزائري .

### د- تكاليف الموظفين :

- بالنسبة ب 456.000 دينار جزائري .



- رقم الأعمال .

قسمنا الإيرادات إلى ثلاثة أقسام حسب نوع الخدمات :

✓ **الخدمة الأولى :** ( البيوت الطوبية ) .

• الإيرادات في الشهر الأول : 450.000 دينار جزائري .

• الإيرادات في السنة الأولى : 540.000 دينار جزائري .

• الإيرادات الثالثة : 9660.000 دينار جزائري .

تطور حجم رقم الأعمال لهذه الخدمة بين السنة الأولى و السنة الثانية ب: 17 % .

و بين السنة الثانية و الثانية ب : 20 % .

✓ **الخدمة الثانية ( الألعاب المائية )** فهذه الخدمة تقجم في موسم الإصطياف أربع أشهر فقط .

• الإيرادات في الشهر الأول : 810000 دينار جزائري .

• الإيرادات في الشهر الثاني : 1620000 دينار جزائري .

• الإيرادات في الشهر الثالث : 2430000 دينار جزائري .

• الإيرادات في الشهر الرابع : 3240000 دينار جزائري .

• في السنة الأولى : 3240000 دينار جزائري .

• السنة الثانية : 43200000 دينار جزائري .

• السنة الثالثة : 30.000000 دينار جزائري .

- تطور حجم رقم الأعمال لهذه الخدمة بين :

• السنة الأولى و السنة الثانية ب : 10 % .

• السنة الثانية و الثالثة : ب : 20 % .

✓ **الخدمة الثالثة : ( المطعم المقهى )**

تم تقديم هذه الخدمة بثمان : 1700000 دينار جزائري في الشهر الأول .

في السنة الأولى : 2040.000 دينار جزائري .

في السنة الثانية : 30.000.000 دينار جزائري .

في السنة الثالثة : 30.000.000 دينار جزائري .

تطور حجم رقم الأعمال لهذه الخدمة بين :

السنة الأولى و السنة الثانية ب : 10 % .

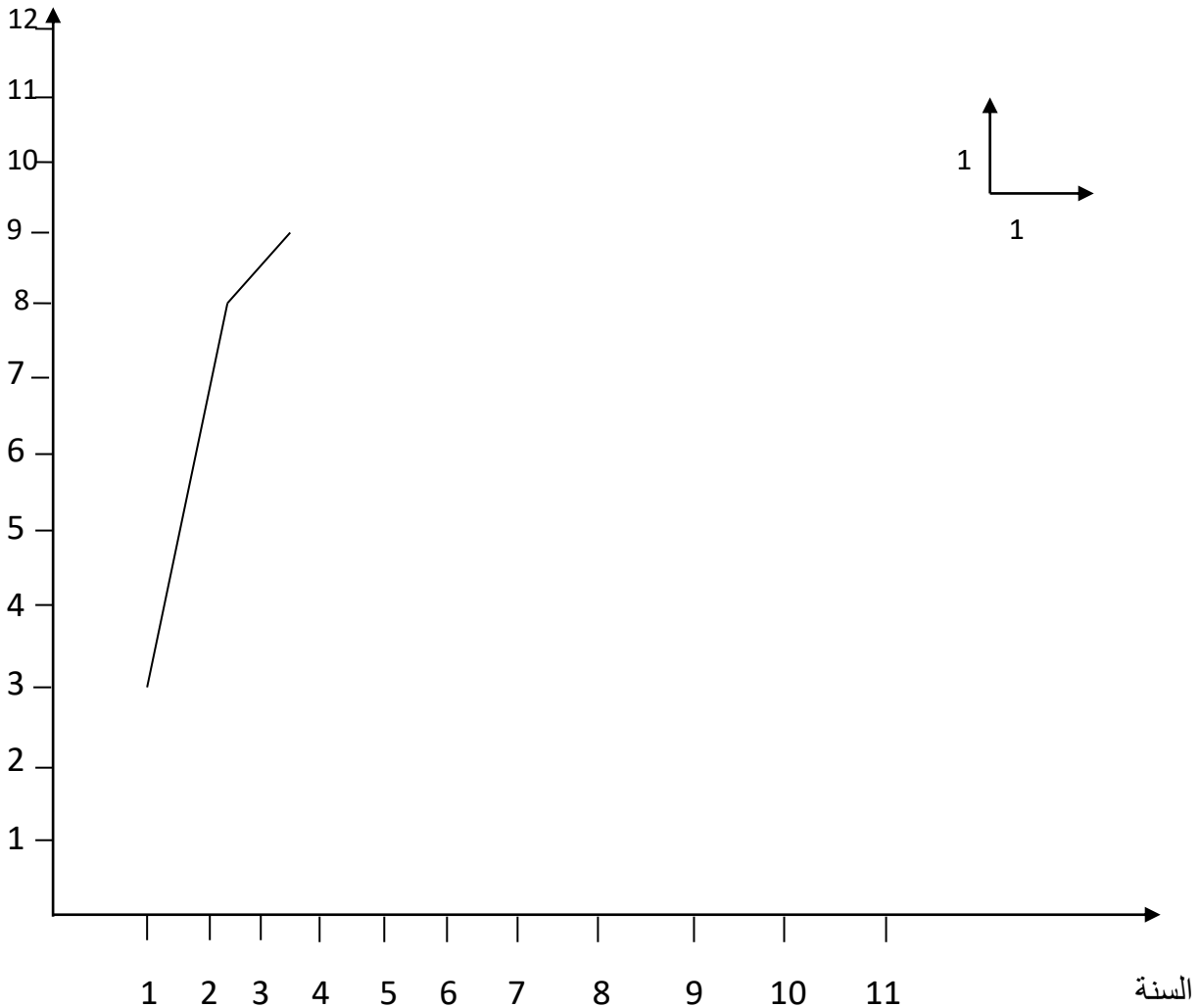
قدرت إجراءات كل الخدمات خلال :

السنة الأولى ب 39.840.000 بالتقريب 4 دينار جزائري .

السنة الثانية ب 80400000 دينار جزائري .

السنة الثالثة ب 97.260.000 دينار جزائري .

المليار



## مخطط نموذج العمل التجاري .

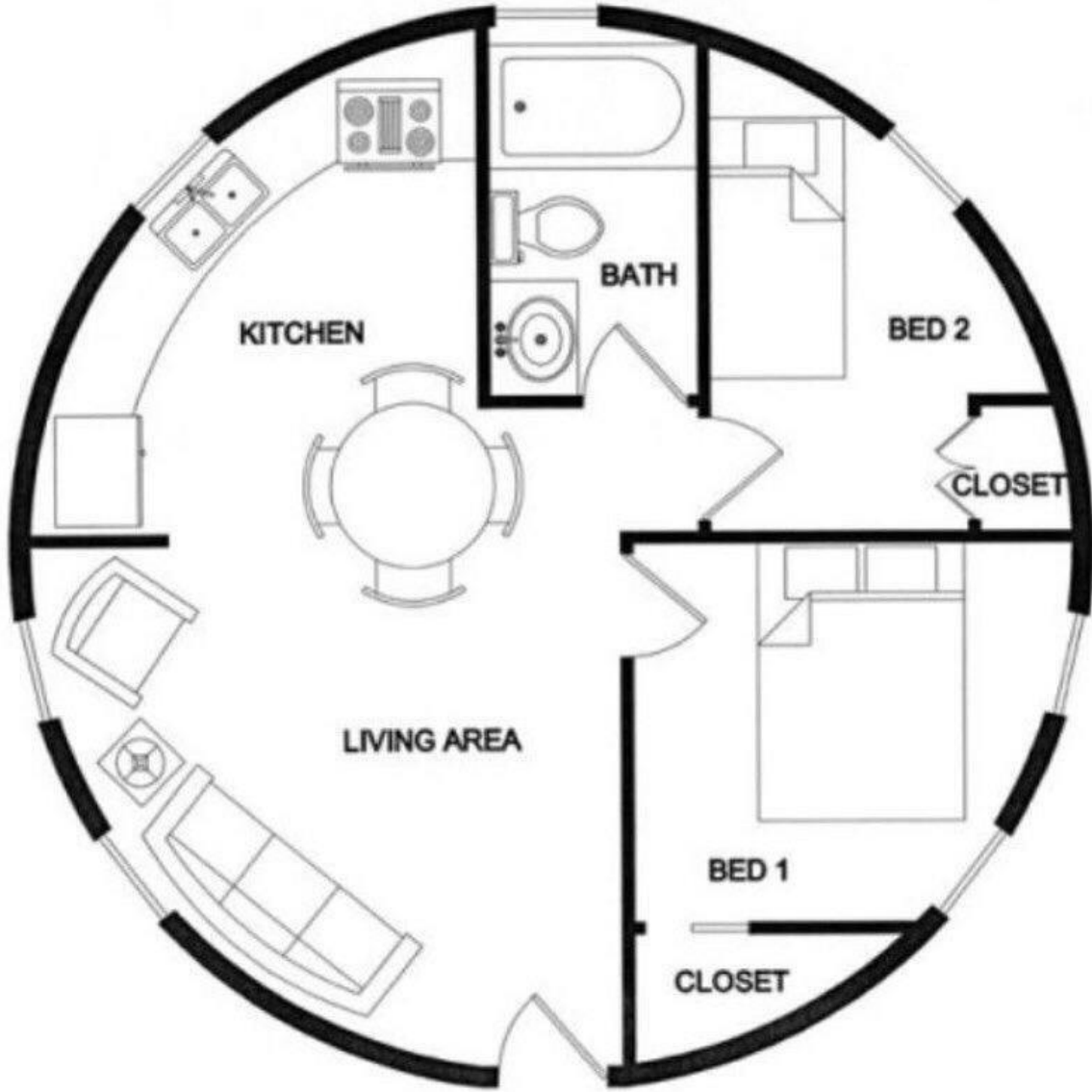
### Business Model Canvas

• قنوات التوزيع : Channels	• العلاقات مع العملاء : Constumer Relationships	• شرائح العملاء : Constumer Segmnets
<p>1- على الأنترنت : - صفحة مخصصة لمجمعنا . - منصات التواصل الإجتماعي للتسويق .</p> <p>2- مؤسسات سياحية . - حملات التسويق عند الوكالات السياحية .</p> <p>3- التعاون مع المستثمرين و المؤثرين للترويج لمجمعنا .</p>	<p>1- تقديم خدمة بصورة جيد عند طلبها .</p> <p>2- - الإلتزام بالخلق الرفيع .</p> <p>3- - حسن إستقبال الزبائن .</p> <p>4- -الإلتزام بالهدوء و السكينة دائما في أوقات العمل .</p>	<p>1- الأشخاص الراغبون في التنزه و الإستجمام .</p> <p>2- الأطفال محبي التلافيه و التسلية .</p> <p>3- العائلات التي ترغب في قضاء أوقات عطلهم في أماكن جديدة توفر لهم الراحة .</p> <p>4- السياح الأجانب الذين يودون إستكشاف منطقة تيارت .</p> <p>5- محبي التخيم .</p>

<p>• عرض القيمة :</p> <p><b>Value Proposition</b></p>	<p>• الشركاء الرئيسيين :</p> <p><b>Key Partners</b></p>	<p>• الأنشطة الرئيسية :</p> <p><b>Key activities</b></p>
<p>4- تقديم خدمات ترفيهية من خلال منح حو مريح و مسلي يرفه عن الزبون و يخفف ضغط العمل .</p> <p>5- إعادة ترميم منطقة الرادار السياحية الغير المستغلة .</p> <p>6- العمل على إعطاء صورة جميلة للمجمع عند الزبون.</p> <p>7- تشجيع السياح المحلية و ترسيخ الثقافة السياحية لدى سكان المنطقة .</p> <p>8- خلق مناصب عمل للتقليل من نسبة البطالة في الولاية.</p>	<p>5- شراكة من مجيرية السياحة و هذا من أجل الإطلاع على النشاطات السياحية التي تقام بالولاية .</p> <p>6- وكالات سياحية و هذا من خلا تعاون و تبادل الخدمات.</p> <p>7- شركات الدعم و التمويل و التواصل لدعم المؤسسات المالية للحصول على التمويل المناسب لتطوير و توسيع مشروعنا .</p>	<p>6- بيوت طوبية تحتوي على جناح عائلي للمبيت متوفر على سبل للراحة.</p> <p>7- ألعاب مائية من خلا إنشاء مسبح مائي مزود بألعاب ترفيهية مخصصة للأطفال.</p> <p>8- خدمة الإطعام و هذا من خلال مقهى و مطعم داخل المشروع مصمم بتصميم عصري يقدم مأكولات عصرية و تقليدية.</p>

<p>• مصادر الدخل :</p> <p><b>Revenue Streams</b></p>	<p>• هيكل التكاليف :</p> <p><b>Cost Structure</b></p>	<p>• الموارد الرئيسية :</p> <p><b>Key Resources</b></p>
<p>9- - تقدر الإيرادات خلال السنة الأولى فيما يلي بالنسبة للخدمة الأولى المتمثلة في البيوت الطوبية قدرنا سعر المبيت ب 3000 دج لليلة الواحدة .</p> <p>10- - أما بالنسبة للخدمة الثانية و المتمثلة في الألعاب المائية تقدر ب 300 دج للساعة الواحدة أما خدمة الثالثة خدمة الإطعام فيختلف سعرها حسب طلب الزبون.</p> <p>11- - قدرت إيرادات مشروعنا خلال السنة الأولى 39540000 دج</p> <p>12-</p>	<p>8- تكليف البنية التحتية:</p> <p>- تكاليف تحسين الأماكن 1200000 دج.</p> <p>- تكاليف الآلات الأجهزة ةو المركبات 6000000 دج .</p> <p>- تكليف الحصول على العدادات 600000 دج .</p> <p>- تكاليف الحصول على التكنولوجيا 200000 دج .</p> <p>9- التكاليف الإدارية :</p> <p>- تكاليف التعريف بالمؤسسة 200000 دج .</p> <p>- تأمينات 600000 دج.</p> <p>- التعاضدية الإجتماعية 400000 دج .</p> <p>- مرسوم إيداع الملفات 50000 دج.</p> <p>10- تكاليف المكتب :</p> <p>- تجهيزات المكتب 40000 دج .</p> <p>- هاتف و إنترنت 25000 دج .</p> <p>- تكاليف الموظفين في السنة 456000 دج .</p>	<p>9- العمال المؤهلين و ذو كفاوة و خبرة عالية من أجل تقديم خدمة ذات جودة.</p> <p>10- -المرافق التي تمثل خدمتنا السياحية الموجودة بالمجمع.</p>





رسم تخطيطي يوضح عينة من المنازل المصممة .



تصميم خارجي .



تصميم المسبح .





تصميم المقهى و المطعم .