



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة ابن خلدون - تيارت -

كلية الحقوق والعلوم السياسية

عنوان المشروع:

مرزعة ذكية نموذجية لتربية الانعام

مشروع مقدم لنيل شهادة جامعية _ مؤسسة اقتصادية في اطار القرار الوزاري 008 المؤرخ في 23

فيفري 2025 المعدل المتمم للقرار 1275.

أعضاء لجنة المناقشة:

رئيس اللجنة: د.بن يحي عتيقة (جامعة تيارت)

فريق الاشراف: د.بلجيلالي محمد/ أ.د بلجيلالي خالد (جامعة تيارت)

الممتحن: د.وضاحي ميلود (جامعة تيارت)

ممثل حاضنة الأعمال: أ.د بلعجين خالدية (جامعة تيارت)

الشريك الاقتصادي والاجتماعي:

- 1 - السيد بن زهرة عابد (ممثل مؤسسة الأعمال الصغيرة والمتوسطة لولاية تيارت)
- 2- السيد بلعربي نور الدين (طبيب بيطري خبير في الإنتاج الحيواني/عيادة بيطرية خاصة)

اسم التجاري للمشروع:

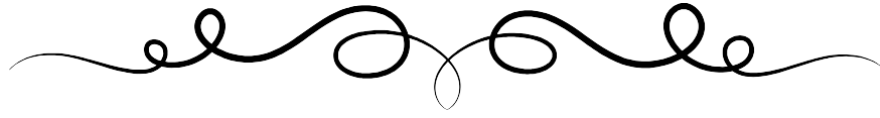
The smart farm
modles

صورة العلامة التجارية:



السنة الجامعية: 2024\2025





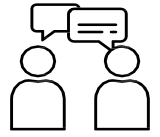
بطاقة المعلومات:

1 فريق العمل:

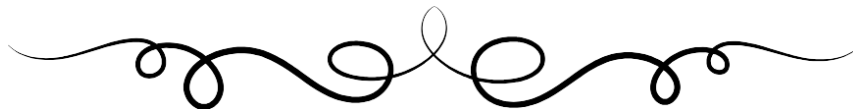


<u>فريق العمل</u>		
الكلية: الحقوق والعلوم السياسية	التخصص: إدارة موارد بشرية	الطالبة: قاضي بشرى

2 فريق الاشراف:



<u>فريق الاشراف</u>	
المشرف الرئيسي: بالجيلالي محمد	التخصص: إدارة موارد بشرية
المشرف المساعد: بالجيلالي خالد	التخصص: حقوق



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

شُكْرٌ وَعِرْفَانٌ



لكل رحلة نهاية، ولكل جهد ثمرة، وها أنا اليوم أضع بين أيديكم ثمرة اجتهدت في زرعها، وسهرت الليالي لرعايتها ، حتى أينعت بحمد الله وتوفيقه.

قال تعالى: ﴿وَإِذْ تَأَذَّنَ رَبُّكُمْ لَئِن شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ﴾ سورة إبراهيم، الآية 7.

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، الحمد لله على ما أنعم، وأعان، ووفق، شكرا لك يارب فما هذا إلا بفضل عطائك وما هذا الوصول إلا برحمتك وتوفيقك.

من لا يشكر الناس لا يشكر الله، لذا أتوجه بخالص الشكر وأسمى عبارات العرفان إلى أستاذي المشرف الفاضل *محمد بالجيلالي* الذي كان نعم الموجّه والداعم، فبفضل توجيهاته السديدة، وصبره الكريم، وتشجيعه المتواصل، استطعت أن أخطو بثبات في هذا العمل العلمي، فله مني كل التقدير والامتنان. واتوجه بالشكر أيضا للأستاذ *خالد بالجيلالي* بصفته الأستاذ المساعد.

- كما لا يفوتني أن أتقدم بكل الشكر إلى حاضنة الأعمال ولاية تيارت على ما قدمته لنا من اهتمام، ونصح، وإرشاد.

- كما لا يسعني إلا أن أشكر أعضاء هيئة التدريس في قسم *العلوم السياسية* بجامعة *ابن خلدون*، الذين كان لهم الأثر البالغ في تشكيل فكري الأكاديمي، وبصمتهم لا تنسى في مسيرتي العلمية

- إلى زملائي واعضاء مكتب النادي العلمي رواد القانون الذين شاركوني الدرب، تقاسمنا التحديات والأحلام، فكنتم خير رفقة، شكراً لوجودكم.

إلى من تقاسمت معي عناء الطريق، إلى من كانت سندا وصاحبة درب في كل لحظة من مسيرتي الدراسية، شكرا لك يا كلتومة على دعمك ورفقتك، وصدقك الذي كان نوره يضيء أيامي. لقد كنت أكثر من صديقة وزميلة، كنت أختا في القلب وعونا في الطريق.

- وإلى من لولاهم لما وصلت إلى ما أنا عليه اليوم، إلى من منحوني الحُب دون شرط، والدعم دون انتظار، أهدي كل الامتنان إلى عائلتي العزيزة، وخصوصاً والديّ الكريمين، اللذين كانا دوماً النور الذي أستشير به في كل خطوة، والدعاء الذي يسندني في كل عثرة.

- أخي شكرا لوقوفك معي كنت أبا لي، ذراعي الأيمن مهما قلت لن أوافيك حقك انت سندي ومسندي رعاك الله ورزقك من رزقه الواسع.

شكراً لكل من آمن بي، ووقف إلى جانبي، وترك في قلبي أثراً لا يمحي.



إهداء

الى من غادرت هذه الدنيا، ولكنّها لم تغادر قلبي، إلى من كانت الحزن الدافئ، والدعاء الصادق،
والوجه المشرق بالطيبة والحنان...
اهدي هذا العمل المتواضع إلى روحك الطاهرة، وقلبي لا يزال يلهج بالدعاء لك دون انقطاع.
اللهم اجعل قبر جدتي روضة من رياض الجنة، واجزها عنا خير الجزاء، رحمك الله بقدر
ما أحببتك، وافتقدتك.

كما أهدي هذا التخرج إلى نفسي...
إلى تلك الروح التي آمنت بي، ولم تتخلّ عن يقينها بأني سأصل، مهما طال الطريق.
كان الطريق شاقاً، لكنني بلغت النهاية التي حلمت بها، بإيمانٍ وعزيمة.

وفي الختام،

أزف إليكم شهادتي، كما تُهدى التيجان للملوك، وأرجو أن أكرمكم يوماً بتاج الوقار،
جزاء ما بذلتموه لأجلي.

شكراً لكم... فأنتم دوماً أعظم انتصاراتي.



فهرس المحتويات:

1 المحور الاول: تقديم المشروع

2 المحور الثاني: الجوانب الابتكارية

3 المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق

4 المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم

5 المحور الخامس: الخطة المالية

6 المحور السادس: نموذج العمل التجاري

- تمثل المزرعة الذكية لتربية المواشي تحولاً نوعياً في قطاع الزراعة والثروة الحيوانية، حيث تجمع بين التقنيات الحديثة والممارسات المستدامة لرفع كفاءة الإنتاج وتحسين صحة الحيوان وتقليل التكاليف التشغيلية. تعتمد هذه المزارع على مجموعة من الأنظمة الذكية مثل إنترنت الأشياء (IoT)، والذكاء الاصطناعي (AI)، وتحليل البيانات، وأنظمة الاستشعار، والمراقبة عن بُعد، لتوفير بيئة متكاملة ومثالية لرعاية المواشي وإدارتها.

- تهدف المزرعة الذكية إلى تحقيق عدة أهداف استراتيجية، من بينها ضمان رفاهية الحيوان من خلال مراقبة حالته الصحية بشكل لحظي، وتوفير الغذاء والماء وفق احتياجاته الفعلية، وإدارة دورة حياته بكفاءة. كما تساعد هذه التقنيات في الكشف المبكر عن الأمراض، وتقليل استخدام الأدوية، وتحسين جودة المنتجات الحيوانية سواء كانت لحوماً أو ألباناً. إضافة إلى ذلك، تسهم المزرعة الذكية في ترشيد استهلاك الموارد الطبيعية كالماء والطاقة، من خلال استخدام أنظمة الري والتبريد والتغذية الذكية، مما يجعلها نموذجاً للزراعة المستدامة. كما تتيح هذه المزارع لصاحبها أو المشرف عليها إمكانية المراقبة والإدارة عن بُعد من خلال تطبيقات ذكية ولوحات تحكم متقدمة، ما يقلل الحاجة إلى العمالة ويزيد من فعالية اتخاذ القرار وباختصار، فإن المزرعة الذكية لتربية المواشي ليست مجرد حضيرة حديثة، بل منظومة متكاملة تعكس تطور مفهوم الزراعة، وتفتح آفاقاً جديدة نحو مستقبل يعتمد على التكنولوجيا لتعزيز الأمن الغذائي وتحقيق الاستدامة البيئية والاقتصادية.

- وفي إطار القرار الوزاري 008 المعدل والمتمم للقرار 1275 الذي جاء لتجسيد سياسة قطاع التعليم العالي والبحث العلمي الساعية إلى تنمية الاعمال والمشاريع التي يتم إنجازها من طرف الطلبة أثناء مسارهم التكويني عند إعداد مذكرات التخرج ماستر أو دكتوراه.

- سعينا لبلورة فكرة إنشاء مشروع الذي من خلاله نستطيع تقديم حلول علمية ومبتكرة لمربي المواشي خاصة في ظل التحديات التي تواجهها القطاع، كارتفاع أسعار الأعلاف، تراجع عدد المربين، ونقص السلالات المحلية وخلق فرص جديدة في الاقتصاد المحلي، وذلك من خلال توفير بيئة ذكية ومتكاملة تواكب التحديات وتخدم التنمية المستدامة في المجال الفلاحي.

تقديم المشروع



بطاقة تقنية للمشروع

الاسم واللقب المسير: قاضي بشرى

نوع المؤسسة: إنتاجية

تختص المؤسسة: تربية المواشي بتقنيات الذكية

زيائن المؤسسة: المطاعم الكبرى، الاقامات، معامل الحليب، الفلاحون،

المستهلكون المحليون، الشركات

اسم التجاري للمشروع: the smart farm modles

الشعار: تربية ذكية...إنتاج نظيف



الصفة القانونية للمشروع: ش.ذ.م،م sarl

تستجيب المؤسسة الى: حاجة السوق لمنتجات حيوانية طبيعية ومراقبة

مقر مزاولة النشاط: تيارت

عموميات حول المشروع:

1- المشكلة التي أريد حلها:

بعد ملاحظة الاهتمام الكبير في الآونة الأخيرة في معظم الدول المتقدمة والنامية في المجال الزراعي وعالم تربية الحيوانات حيث تواجه مزارع تربية المواشي التقليدية العديد من التحديات المتصلة بكفاءة الإدارة والهدر في استهلاك الموارد ونقص نظم الرعاية الصحية للحيوان وفي ظل هذه التحديات أصبح من الضروري تطوير نماذج حديثة لتربية المواشي يعتمد على تقنيات ذكية ومن خلال هذا تساءلت عن السبب الذي يجعلنا نواجه هذه الصعوبات في عالم تربية الحيوانات وبذلك بدأت فكرة مشروعنا **the SFM** والتي تسعى لحل مجموعة من المشاكل المتمثلة في:

1 تدني كفاءة وأساليب تربية المواشي

2 ارتفاع تكاليف

3 ضعف الإنتاجية وتدنيها

4 قلة المراقبة البيطرية الدقيقة وانتشار الأمراض

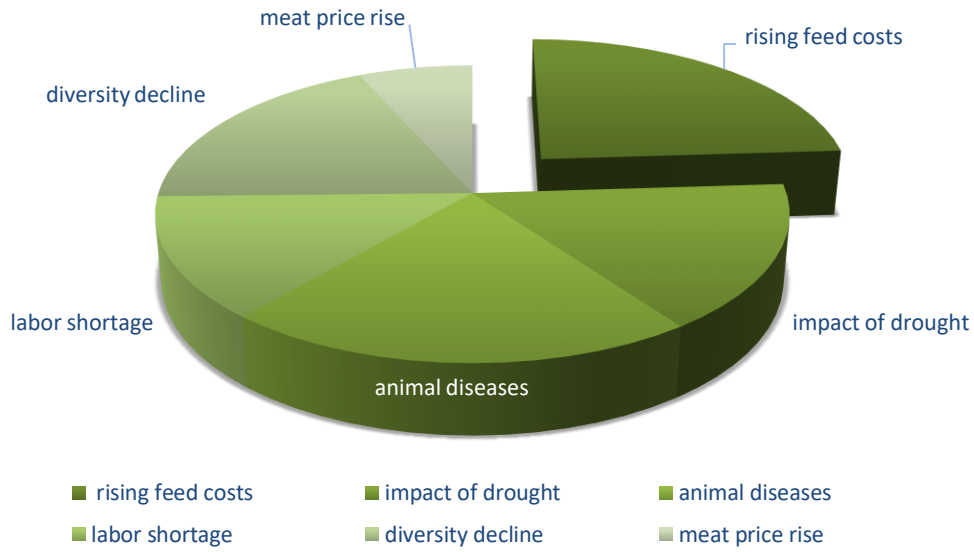
5 تأثيرات المناخ كالجفاف مما يؤدي إلى خسائر اقتصادية وضعف الأمن الغذائي

6 نقص اليد العاملة وعزوف الشباب

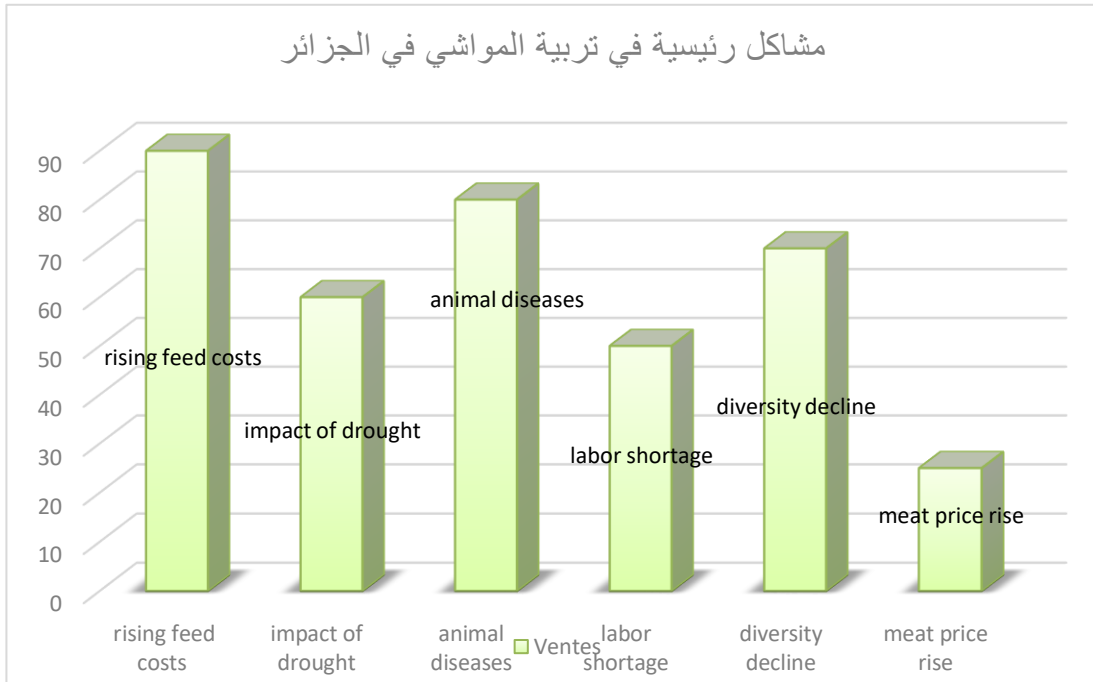
2 البيانات المتوفرة التي تدل على وجود المشكلة:

من أجل التأكد من وجود هذه المشاكل المحددة ومعرفة الزبائن المحتملين الذين يريدون الحصول على خدمة وتقبلهم إنتاجاتنا وخدمتنا والتعرف على احتياجاتهم وقدرتهم الشرائية وكذلك معرفة مدى نجاح مشروعنا وهل يخلق قيمة مضافة قمنا بدراسة البيانات والإحصائيات التي تدل على وجود المشكلة.

مشاكل رئيسية في تربية المواشي في الجزائر



مشاكل رئيسية في تربية المواشي في الجزائر



تمثل النسب التالية لكل مشكلة:

1- ارتفاع أسعار الأعلاف 90%

2- تأثير الجفاف 60%

3- الأمراض الحيوانية 80%

4- نقص اليد العاملة 50%

5- تراجع التنوع 70%

6- ارتفاع أسعار اللحوم 25%

3- الهدف من المشروع:

- نسعى أن تصبح مزرعتنا الأول والأكثر تطورا في الجزائر لدعم وتنمية المجال الفلاحي وعالم الحيوانات من خلال السنوات الأولى.

- كذلك نسعى إلى معالجة المشكلات من خلال تبني تقنية ذكية لتحسين الرعاية والتغذية والمراقبة الصحية بما يضمن كفاءة واستدامة أفضل للقطاع.

- الوصول إلى الأسواق الوطنية والتوسع إلى الأسواق الخارجية

- خلق فرص عمل وتوفير مناصب شغل.

- النهوض بالقطاع الاقتصادي والمساهمة في الأمن الغذائي من خلال إنتاج حيواني محلي عالي الجودة

إن يمثل المشروع خطوة مهمة نحو التحول الرقمي في قطاع تربية المواشي من خلال إنتاج عالي الجودة وكفاءة تشغيلية مستدامة

4 - القيمة المضافة:

القيمة بالتصميم	حرص على أن تتوفر المزرعة على بيئة ذكية متكاملة (أنظمة ري أوتوماتيكية، طاقة متجددة، كاميرات مراقبة، غرفة تحكم) مما يخلق شعورًا بالأمان والكفاءة في العمل.
القيمة بالخدمة الشاملة	تقديم منتجات متنوعة (لحم، حليب، صوف، سماد عضوي، مواشي للبيع، تكوينات) وتقديم عروض لم تُعرض بشكل مماثل في السوق.
القيمة بالأداء	نعتمد على أنظمة حديثة تضمن مستوى عالٍ من الأداء الفلاحي والتقني بجودة أعلى.
القيمة بالسعر	توفير منتجات بأسعار منافسة وجودة عالية.
القيمة بالتخصيص	تقديم خدمات مخصصة للعملاء كالتكوينات أو الطلب حسب المواصفات
التكيف	المزرعة مرنة وقابلة للتطوير لتواكب مختلف التغيرات المناخية أو متطلبات السوق.
توفير عمل	يخلق مشروعنا مناصب العمل بتنوع التخصصات

5- الجدول الزمني:

نحتاج ل 12 شهر من أجل إتمام المشروع

الأشهر												
12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	
										×	×	دراسة جدوى تفصيلية، تحديد الموقع المناسب، الحصول على التراخيص اللازمة، تحديد المهام الرئيسية للمشروع وتشكيل فريق العمل
									×	×		بناء الحضائر وغرف التحكم -تركيب الألواح الشمسية والتوربين تجهيز أنظمة الري الذكية والكاميرات
								×	×			شراء السلالات المختارة من المواشي (الأغنام، الماعز) -تجهيز الأعلاف والأدوية
					×	×	×					بدء التشغيل التجريبي
			×	×								الإنتاج الأولي، تنفيذ استراتيجية المشروع
×	×	×										التقييم

المدى الزمني للإنتاج (القصير والمتوسط):

من 4 أشهر إلى 10 أشهر

المدى الزمني للإنتاج (الطويل):

تحسين السلالات من 2 إلى 3 سنوات

الجوانب الابتكارية



الابتكار

طبيعة الابتكار:

تكمن الطبيعة الابتكارية في تقديم فكرة ذكية ومبتكرة لإدارة وتربية المواشي، تتضمن التقنيات الحديثة مثل إنترنت الأشياء والذكاء الاصطناعي، وتهدف إلى تحسين جودة الإنتاج الحيواني، وتقليل التكاليف، وتوفير البيئة الملائمة وتسعى إلى حل مشكلة التي تعاني منها المزارع.

- مجالات الابتكار:

-التكنولوجيا الذكية: الحضائر الذكية التي تكون مجهزة بأجهزة استشعارية {متابعة الحرارة والرطوبة والحالات الصحية

والغذائية للمواشي}

- تقنيات الذكاء انترنت الأشياء والذكاء الاصطناعي

- التحكم الآلي في الري الذكي.

- الرعاية الصحية المتقدمة.

- التغذية الأوتوماتيكية: إغناء المزرعة بنظام تغذية أوتوماتيكي ليزرع الأعلاف استنادًا إلى البرنامج الغذائي المخصص

لكل نوع من الماشية بناءً على صفته، والحالة الصحية.

- النتنبؤ {بفضل نظام المراقبة البيطرية الذكي، يعلم كل من تواريخ اللقاح والفحوصات مع الإبلاغ عن وجود تزامن جديد

أو تخطيط لزيارة من قبل الطبيب البيطري القادم من عيادتنا إلى مزرعة}.

- الاستدامة: استخدام الطاقات المتجددة.

- برامج تدريب: دورات تدريبية للتعامل مع الأنظمة الذكية.

- إعداد العاملين للحصول على مهارات ورفع كفاءتهم وتطويرها.

- مساعدة وتدريب المزارعين وتوعيتهم الكاملة بطرق التعامل مع هذه التقنيات.

التحليل الاستراتيجي للسوق



المزيج التسويقي للمشروع

1- شرائح العملاء:

القارة	إفريقيا	العمر	كل الفئات العمرية	القطاع	الخاص	الطبقة الاجتماعية	جميع الطبقات
الدولة	الجزائر	الجنس	كلا الجنسين	عدد العمال	اكثر من 05 عامل	اللغة	العربية الفرنسية الإنجليزية
الجهة	الغرب	متوسط الدخل	غير مهم	طريقة الدفع	نقدا الكثروني	القيم	الابتكار والفاعلية
الولاية	تيارت	الحالة الاجتماعية	غير مهم	الطبقة الاجتماعية	جميع الطبقات	المعتقدات	منفتح على التكنولوجيا
الدائرة	كل الدوائر	المستوى الدراسي	متوسط فما فوق	القطاع الذي يخدمه	انتاجي زراعي	الدين	الإسلام
الحي	قريب للطريق	المهنة	مربي مواشي	المعتقدات	الولاء الدائم	القطاع الذي يخدمه	انتاجي زراعي
المناخ	معتدل	الثقافة	فلاح عصري	التكنولوجيا المستخدمة	انترنت الأشياء، حساسات، تطبيقات ذكية	الاهتمام	بإنتاج الزراعة الذكية
				الحضور الرقمي:	منصة تواصل، موقع الكثروني	المعرفة بالمجال	مرتفعة
						الطلب	متزايد مع تغير المناخ

2- عرض قطاع السوق :

- **السوق المحتملة:** المربين التقليديين، الموالين، المستثمرين في قطاع المواشي.
- **السوق المستهدف:** المربين الراغبين في تطوير الانتاج باستخدام التكنولوجيا الذكية لزيادة الكفاءة المزارع التي تريد استخدام التطبيقات الذكية والأنظمة المتطورة.
- نسعى لإنشاء مشروعنا ليوفر حولا متكاملة {تغذية، رعاية، مراقبة، بيع مباشر} نظرا القلة المشاريع الذكية المتخصصة في المجال.

3- معرفة ودراسة المنافسين:

- ولعل أهم ما يجب تحليله هي البيئة الداخلية والخارجية للمزرعة، وبالتالي قمنا بتحديد نقاط القوة والضعف بالإضافة إلى الفرص والتهديدات وذلك حسب نموذج:swot

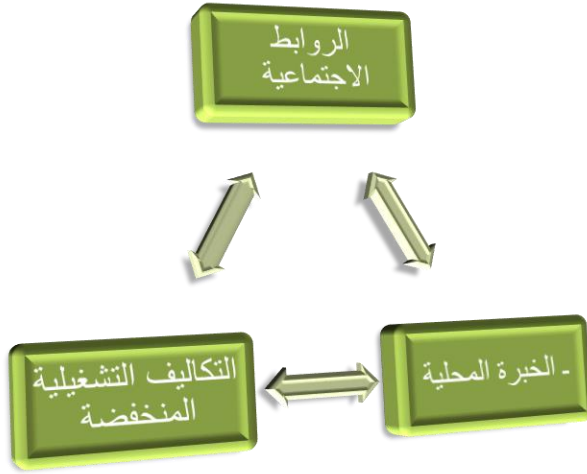


بعد تحليل البيئة الداخلية للمزرعة الذكية، التي تشمل الإمكانيات التقنية وتحليل البيئة الخارجية اتضح أن المزرعة تمتلك فرصاً واعدة للنمو والتميز، مع وجود تحديات تتطلب استراتيجيات مدروسة للتعامل معها. وفي إطار التقييم السوقي، تم تحديد المنافسين على النحو التالي:

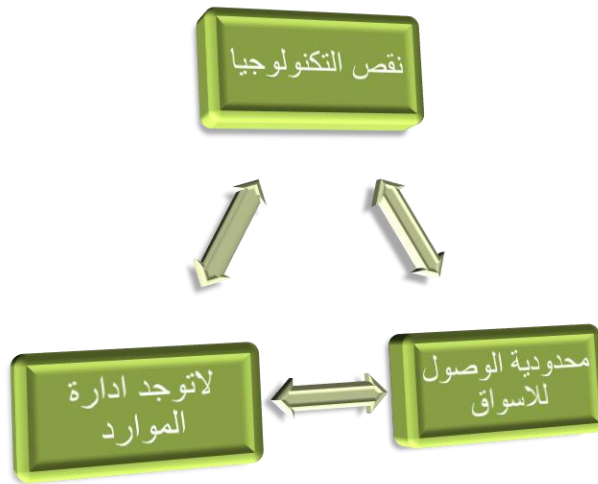
1- المنافسون غير المباشرين:

المنافس الأول: المربين التقليديين

*نقاط القوة:



*نقاط الضعف



الجدول رقم:01 مقارنة بين المنافس ومشروعي

الدور في المجتمع	الموارد البشرية	المردودية	استعمال التكنولوجيا	نوع السلالات	نوع التربية	التجهيزات التقنية	طريقة التسيير	المنافسين
اقتصادي تقني، استشاري بيئي تكويني	تقنيون مبرمجون	مرتفعة	عالية جدا	<u>منتقاة، مرقمة</u>	تربوية مكثفة	أجهزة استشعار، شرائح الكترونية	رقمي، ذكي	انا the SFm
غذائي محلي	افراد العائلة	ضعيفة	شبه منعدم	محلية	عشوائية	أدوات بسيطة	تقليدي يدوي	منافس 1

4- الاستراتيجية التسويقية:

- بعد فهم وتحليل كل جوانب المشروع والتعرف على السوق نقوم بوضع إستراتيجية تسويقية من أجل جذب ولفت انتباه الزبون وذلك من خلال الاشهار والترويج
- إنشاء صفحة في مواقع التواصل الاجتماعي: نقوم بترويج لخدمتنا عن طريق نشر صور ومقاطع فيديو على الصفحة وفي المجموعات من أجل الاقبال على الخدمة
- الدعاية: نستطيع كذلك من استفادة من الدعايات الإيجابية التي يقوم بها الطرف الثالث في ترويج لخدمتنا
- الاعلان: وضع ملصقات في الأماكن التي يتواجد بها عملائنا بكثرة.

5- قنوات التوزيع:

- نستخدم في التسويق القناة المباشرة كإستراتيجية تساعدنا في تقديم الخدمة مباشرة الى العميل دون الحاجة الى وسيط، وذلك باعتبارها تمس بشكل مباشر المستهلك وتسهل عملية الوصول إليهم، خاصة في المناطق الريفية وضواحيها.
- نعتمد على المنصة الرقمية الخاصة بنا، والتي تتيح لعميل تصفح المنتجات (لحوم، ألبان، حيوانات حية) وطلبها إلكترونياً، مما يوفر عليه عناء الانتقال إلى الموقع الفعلي للمزرعة.
- كما نستخدم وسائل التواصل الاجتماعي لتسويق منتجاتنا بشكل دوري، ونرسل العروض الموسمية من خلال البريد الإلكتروني أو رسائل الجوال.

6- العلاقة مع العملاء:

نسعى لأن تكون العلاقة مع العميل علاقة طويلة الأمد قائمة على الثقة والجودة والاستجابة الفورية لاحتياجاته.

ومن أجل بناء علاقة ناجحة ودائمة نعتمد على:

- التواصل المستمر: من خلال الرد على استفسارات العملاء بسرعة، وتقديم تقارير صحية دورية حول حالة الحيوانات، خصوصًا عند التوريد.

- معاملة كل عميل كأنه أهم عميل: حيث نوفر خدمة مخصصة حسب نوع المنتج، الكمية، توقيت التسليم، ونظام التغليف والنقل الذي يفضله.

- الشفافية: نوضح مصدر كل منتج، ونوفر تقارير عن نظام التغذية والرعاية الصحية للحيوانات.

- مراعاة الملاحظات: نأخذ كل ملاحظة بعين الاعتبار لتطوير الخدمة وتحقيق رضا العميل.

- المرونة: نهيئ الخدمة لتناسب ظروف العميل الطارئة (مثل تغيير وقت التسليم أو التبديل بين المنتجات).

7- البرامج التي نعتمد عليها في إدارة العلاقة:

- Livestocked لإدارة الحيوانات

- Zoho CR لإدارة العملاء

- Google Sheets لتسجيل التكاليف والمبيعات

- Farmbrite إدارة المزرعة

- أنظمة داخلية مبنية على Node-RED أو IFTTT لإرسال إشعارات فورية على الجوال.

- Microsoft Dynamics 365 Business Central (وحدة المخزون)

- نظام التحليل والذكاء الاصطناعي (Analytics & BI) يساعدنا هذا النظام في فهم الاتجاهات المستقبلية والطلب المتوقع على منتجاتنا

خطة الإنتاج والتنظيم



هيكل التنظيم

1. عملية الإنتاج:

- بعد ما يتم اختيار مكان المزرعة ونقوم بكرائه وشراء اللوازم التي نحتاجها والمواد الأولية

بحيث يكون جاهز لبداية تقديم الخدمة نقوم ب:

ما قبل تقديم الخدمة:

تصميم رسالة تسويقية لترويج خدمات المزرعة الذكية.

تعريف العملاء بطبيعة المزرعة الذكية وأهدافها.

اختيار الطريقة المثلى للوصول إلى العملاء (إعلانات، مواقع تواصل، معارض زراعية...).

خلق الاهتمام وتوليد العملاء المحتملين (عبر زيارات ميدانية أو دعوات للمزارعين).

تقديم شرح مفصل حول أنظمة التغذية، الرعاية الصحية، التقنيات الذكية المستخدمة، والخدمات الإضافية (مثل التوصيل

أو الاشتراك الشهري).

أثناء الخدمة:

الاستماع إلى احتياجات المربي أو العميل.

الاهتمام بطلب العميل من حيث نوع الحيوان، العدد، أو الخدمات المصاحبة.

تقديم النصائح والإرشادات حول التربية والرعاية.

تقديم الخدمة المناسبة بدقة واحتراف.

ما بعد الخدمة:

تقديم خصومات وهدايا للعملاء المنتظمين.

تشجيع العملاء على المتابعة وتقديم الملاحظات.

الحفاظ على خصوصية بيانات المربين أو أصحاب المشاريع.

2 - التموين:

شراء الأعلاف، الأدوية، والمعدات

تم اختيار موردين رئيسيين للأعلاف والطعام المركز بناءً على الجودة والسعر والتوصيل.

تم الاتفاق مع موردين بيطريين معتمدين لتوفير الأدوية واللقاحات.

كما تم التعاقد مع موردين لمعدات التربية الذكية (أجهزة استشعار، أنظمة تهوية، كاميرات مراقبة...).

أهم معايير الاختيار: السعر المناسب، الجودة، القدرة على توفير الكميات المطلوبة بانتظام.

3- اليد العاملة:

يوفر مشروعنا حوالي 04 وظائف مبدئياً وتشمل ما يلي:

1- مشرف عام على المزرعة.

2- عامل تربية المواشي

3 - فني مراقبة نظم ذكية وتشغيل الأنظمة.

4 - مشرف انتاج حيواني

ملاحظة هذا عدد العمال يزيد بعد توسع المشروع

قوة العمل المطلوبة لـ: مراقبة الحالة الصحية للحيوانات، صيانة الأجهزة، التدخل عند الإنذارات، التلقيح والنظافة مقابل تعويض مالي.

المزرعة الذكية تقلل اليد العاملة ولكن لاتغنيها،بل تجعلها اكثر كفاءة

4 - الشركاء الرئيسيين:

الشركاء	معلومات حول الشريك
الشريك الأول	مورد تقني حيث يوفر لنا التكنولوجيا الذكية والخدمات التي نحتاجها في مشروعنا وهو موجود في ولاية الجزائر
الشريك الثاني	مورد التوريد والتشغيل المتمثل في توفير الاعلاف والمستلزمات الغذائية الصحية للمواشي
الشريك الثالث	حاضنة الأعمال تيارت التي ترافقنا وتساعدنا على تطوير المشروع
الشريك الرابع	شريك تسويق وتوزيع متمثل في توريد المنتجات الخام وتوزيع اللحوم والحليب، السماد، الصوف

الخططة المالية



الدراسة التقنية للمشروع

1- هيكل التكاليف:

الجدول رقم 02: هيكل التكاليف

الرقم	هيكل التكاليف	المبالغ (دج)
1	ايجار الأرض	200,000.00
2	تكاليف البناء	14,500,000.00
3	الإدارة والتجهيزات	4,500,000.00
4	الأغذية والاعلاف	2,700,000.00
5	المواشي (الابقار، الأغنام والماعز)	10,180,000.00
6	تكاليف التقنية (كاميرات، الهاتف، الانترنت، موقع الكتروني)	680,000.00
7	شاحنة، الوقود والنقل	3,000,000.00
8	معدات فلاحية، خزانات	3,200,000.00
9	تكاليف الذكية (قلادات ذكية، شرائح الكترونية، استشعارات، الدرون، طاقات متجددة	7,500,000.00
10	الكهرباء والغاز	120,000.00
11	ميزانية الإعلان والاتصال	400,000.00
12	اجر العاملين	1,450,000.00
13	مصاريف بداية المشروع	100,000.00
14	اشتراكات أخرى (رسوم إيداع الملف، الموثق، التعريف بالمؤسسة، التعاضدية الاج، التامينات	100,000.00
	المجموع	48,630,000.00

- مصادر الإيرادات:

- الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية NESDA
- قرض بنكي متوسط المدى من البنك التنمية المحلية BDL
- الصندوق الوطني للشركات الناشئة ASF

رقم الأعمال:

الخدمة فى السنة الأولى:

الجدول رقم 03: الإيرادات السنوية

العنصر	السعر (دج)	الكمية السنوية	الوحدة	الإيراد السنوي (دج)
بيع الحليب	50.00	13140	لتر	657,000.00
بيع الصوف	40.00	210	كغ	8,400.00
بيع المواشي	140,000,000.00	30	رأس	4,200,000,000.00
بيع السماد العضوي	10,000.00	12	طن	120,000.00
دورات تدريبية	25,000.00	8	دورة	200,000.00
الإستشارات	1,000,000.00		استشارة	1,000,000.00

العائد المالى: 4.201.985.400.00 دج

الخدمة في السنة الثانية:

الجدول رقم 04: إيرادات السنة الثانية

العنصر	السعر (دج)	الكمية السنوية	الوحدة	الإيراد السنوي (دج)
بيع الحليب	50.00	21900	لتر	1,095,000.00
بيع اللحم	1,500.00	10000	كغ	15,000,000.00
بيع الصوف	40.00	420	كغ	16,800.00
بيع المواشي	خروف	60	رأس	8,400,000.00
	ماعز	25	رأس	1,250,000.00
بيع السماد العضوي	12,000.00	12	طن	144,000.00
دورات تدريبية	30,000.00	10	دورة	300,000.00
الإستشارات	200,000.00		استشارة	2,000,000.00

العائد المالي: 28.205.800.00 دج

الخدمة في السنة الثالثة:

الجدول رقم 05: إيرادات السنة الثالثة

العنصر	السعر (دج)	الكمية السنوية	الوحدة	الإيراد السنوي (دج)
بيع الحليب	50.00	21900	لتر	1,095,000.00
بيع اللحم	1,800.00	10000	كغ	18,000,000.00
بيع الصوف	40.00	420	كغ	16,800.00
بيع المواشي	خروف	100	رأس	14,000,000.00
	ماعز	45	رأس	2,250,000.00
بيع السماد العضوي	12,000.00	20	طن	240,000.00
دورات تدريبية	35,000.00	12	دورة	420,000.00
الإستشارات	200,000.00		استشارة	2,000,000.00

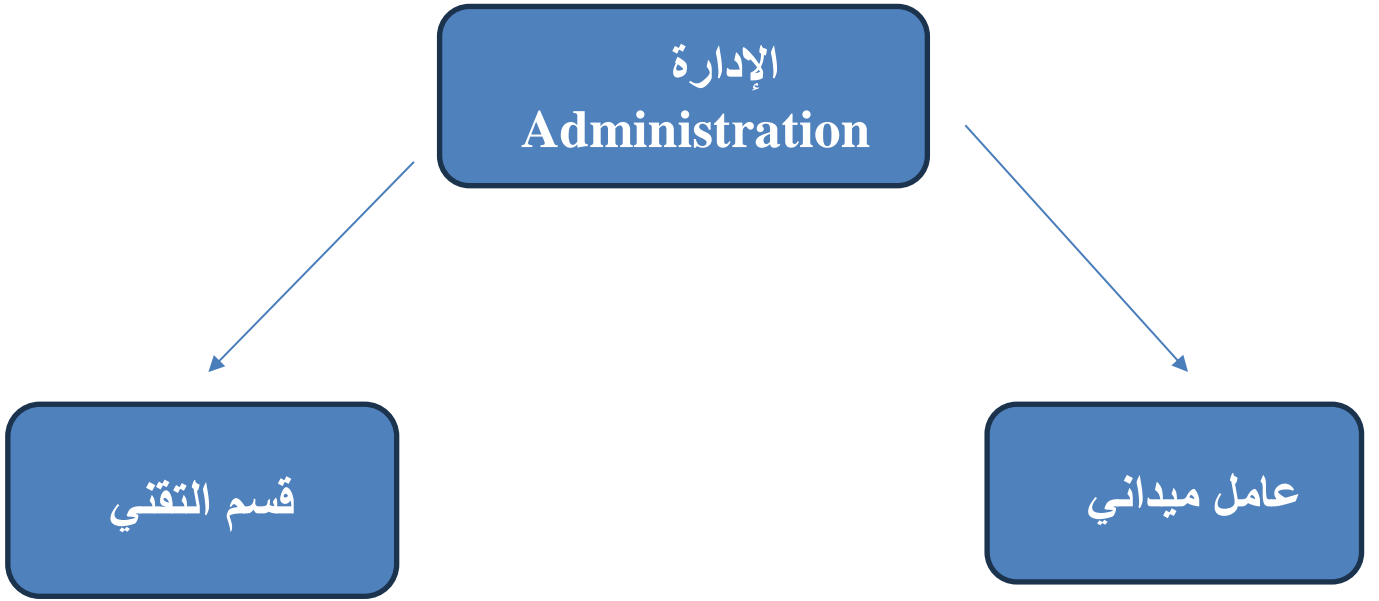
العائد المالي: 38.021.800.00 دج

تطور حجم رقم الأعمال فى السنة:

- حجم الاعمال بين السنة 1 و 2 :45%

- حجم الاعمال بين السنة 2 و 3 :52%

هيكل المؤسسة



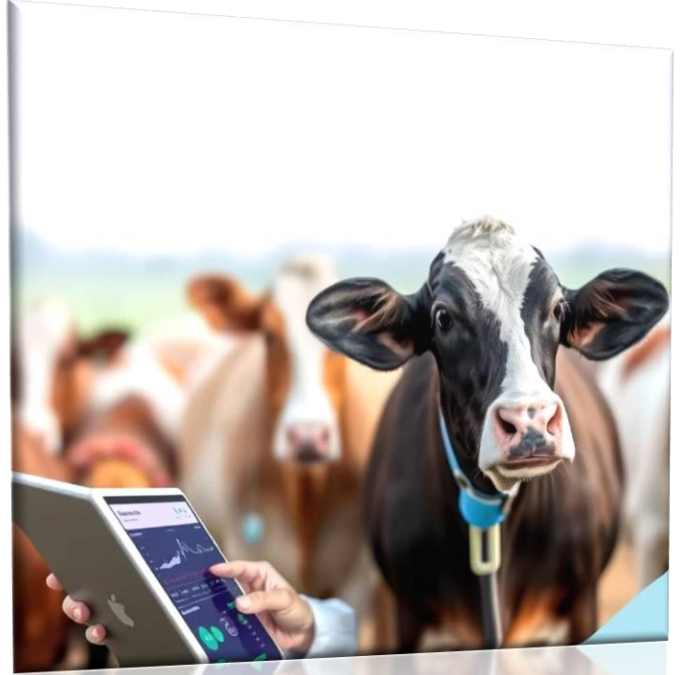
نموذج العمل التجاري



- نموذج العمل التجاري:

الشركاء	الأنشطة الرئيسية	القيمة المقدمة	العلاقات مع الزبائن	شرائح العملاء	
<ul style="list-style-type: none"> - البنك - الحاضنة - التحالف مع المدرسة الوطنية للفلاحة وكذلك تعاون مع الموردون والتقنيون من أجل ضمان الحصول على الموارد 	<ul style="list-style-type: none"> - تربية المواشي - مراقبة ذكية وصحية - تطوير النظام الذكي - التسويق والتوزيع 	<ul style="list-style-type: none"> - جودة عالية في اللحوم. - مراقبة صحية دقيقة - تقنيات ذكية لتقليل الامراض. - التكاليف المنخفضة ورفع الكفاءة. - منتجات صديقة للبيئة. 	<ul style="list-style-type: none"> - تقارير دورية. - عروض خاصة للعملاء الدائمين. 	<ul style="list-style-type: none"> - الأسواق المحلية - المستهلكون المهتمون بالجودة 	
	الموارد الرئيسية				القنوات
	<ul style="list-style-type: none"> - المستشعرات وأجهزة التتبع. - النظام البرمجي. - فريق العمل التقني والبيطري. - البنية التحتية الذكية. 				<ul style="list-style-type: none"> - البيع المباشر - منصة الكترونية - المعارض والأسواق - وسائل التواصل الاجتماعي
التكاليف	مصادر الإيرادات				
<ul style="list-style-type: none"> - شراء المواشي والأعلاف - الأجهزة الذكية، تكاليف البناء - الطاقة، التوزيع، التسويق - الرواتب - الايجار، التامينات، الانترنت والهاتف، مصاريف قانونية وادارية 	<ul style="list-style-type: none"> - بيع المواشي - بيع اللحوم والالبان - اشتراكات في نظام التتبع الذكي - الدورات التدريبية. - الاستشارة 				

الرؤية المستقبلية للمشروع



شكرًا