



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة الشهيد حمه لخضر

كلية التكنولوجيا

حاضنة اعمال جامعة الوادي



### عنوان المشروع:

انجاز نظام ذكي يسهل عملية التنقل ويقلل من الازدحام المروري

مشروع لنيل شهادة مؤسسة ناشئة في اطار القرار الوزاري 1275

صورة العلامة التجارية



الاسم التجاري

وصلني معاك

السنة الجامعية

2023 \_ 2022

بطاقة المعلومات:

حول فريق الاشراف وفريق العمل

ا. فريق الاشراف:

فريق الاشراف	
المشرف الرئيسي (01): الدكتور: السعيد غندير	التخصص: اتصالات سلكية ولاسلكية

اا. فريق العمل:

فريق المشروع	التخصص	الكلية
الطالب: ياسر عمراي	انظمة اتصالات	العلوم والتكنولوجيا
الطالب: نذير بورقة	انظمة اتصالات	العلوم والتكنولوجيا

## فهرس المحتويات:

### ➤ المحور الأول: تقديم المشروع

3.....	<u>فكرة المشروع (الحل المقترح):</u>
4 .....	<u>القيم المقترحة:</u>
7 .....	<u>فريق العمل:</u>
7 .....	<u>أهداف المشروع:</u>
7.....	<u>جدول زمني لتحقيق المشروع:</u>

### ➤ المحور الثاني: الجوانب الابتكارية

10.....	<u>طبيعة الابتكارات :</u>
11 .....	<u>مجالات الابتكارات:</u>

### ➤ المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق

13.....	<u>القطاع السوقى:</u>
14.....	<u>قياس شدة المنافسة:</u>
15.....	<u>الاستراتيجيات التسويقية:</u>

## ➤ المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم

18.....خطة الانتاج:

18.....اليد العاملة:

18.....الشركات الرئيسية:

## المحور الخامس: الخطة المالية

20.....التكاليف والاعباء:

22.....رقم الاعمال:

25.....جدول حساب النتائج المتوقعة:

26.....خطة الخزينة:

## ➤ المحور السادس: النموذج الاولي التجريبي

## التشكرات

اللهم لك الحمد والشكر أن سددت خطانا وأنرت لنا درب العلم والمعرفة  
وأعنتنا على إنجاز هذا العمل ونسألك تعالى أن تجعله في متناول كل الباحثين  
وطالبي العلم . وأن تجعله في ميزان حسناتنا وصالح أعمالنا

نتقدم بالشكر الجزيل والثناء الكبير للدكتور سعيد غندير لقبوله الإشراف  
على هذا العمل . وعلى النصائح والتوجيهات التي قدمها لنا . وعلى إعانتة لنا  
لإتمام هذا البحث، جزاه الله كل الخير

عمرانبي ياسر

نذير بورقعة

## اهداء :

الحمد لله وكفى والصلاة على الحبيب المصطفى واهله ومن وفي اما بعد :

الحمد لله الذي وفقنا لتثمين هذه الخطوة في مسيرتنا الدراسية بمذكرتنا هذه ثمرة  
الجهد والنجاح بفضلته تعالى مهداة الى الوالدين الكريمين حافظهم الله تعالى

لكل العائلة الكريمة التي ساندتني ولا تزال من اخوة واخوات ، والى الدكتور سعيد  
غندير ، شكراً لك على التوجيه والإرشاد الذي قدمه لنا خلال فترة اعداد المذكرة  
وجميع الأساتذة من ساعدنا من قريب او بعيد

عمرانبي ياسر

نذير بورقعة

## ملخص:

في هذه المذكرة يتم انجاز نظام يسهل عملية التنقل ويقلل الازدحام المروري. حيث تعتبر مشكلة الازدحام المروري من أبرز التحديات التي تواجه النقل في معظم المدن حول العالم، بحيث قمنا نحن كطلبة بإنجاز نظام يقوم بتسهيل عملية تنقل ويقلل ازدحام المرور حيث نقوم بتحويل مستعملي السيارات النفعية والسياحية الى مشاريع نقل بخدمة سريعة ومسبقة لطالبي التنقل وذلك بإدخال هذا النظام كوسيط بين المتعاملين.

### Résumé :

Dans ce mémoire, un système est mis en œuvre qui facilite le processus de déplacement et réduit la congestion du trafic. Le problème de la congestion du trafic est l'un des défis les plus importants auxquels sont confrontés les transports dans la plupart des villes du monde, nous avons donc, en tant qu'étudiants, mis au point un système qui facilite le processus de circulation et réduit la congestion du trafic, où nous convertissons les utilisateurs de voitures utilitaires et touristiques à des projets de transport avec un service rapide et avancé pour les demandeurs de mobilité en introduisant ce système comme intermédiaire entre

### Abstract:

In this memorandum, a system is being implemented that facilitates the transportation process and reduces traffic congestion. The problem of traffic congestion is considered one of the most prominent challenges facing transportation in most cities around the world, so we, as students, have implemented a system that facilitates the transportation process and reduces traffic congestion, as we convert users of utility and tourist cars into transportation projects with quick and advance service for those seeking transportation by introducing this system as an intermediary. Between dealers

# المقدمة

## المقدمة العامة:

في الوقت الحاضر، تواجه المدن الكبرى في جميع أنحاء العالم تحديات كبيرة فيما يتعلق بالازدحام المروري. يتسبب الازدحام المروري في العديد من المشاكل، بما في ذلك زيادة وقت السفر واستهلاك الوقود وتلوث الهواء والضوضاء الناتجة عن حركة المرور.

لحل هذه المشكلة، يتم تطوير نظام يستخدم التكنولوجيا الحديثة لتسهيل عملية التنقل وتقليل الازدحام المروري. يمكن لهذا النظام توفير خيارات تنقل متعددة، مثل النقل العام والدراجات الهوائية، ويمكن أن يوفر أيضًا خدمات النقل الفردية مثل تطبيقات حجز السيارات وخدمات الركوب المشترك.

يتم تحسين هذا النظام باستمرار وتطويره من قبل المهندسين والمختصين في تقنيات النقل، ومن المتوقع أن يساهم هذا النظام في تحسين جودة الحياة وتوفير الوقت والمال للمستخدمين، وفي النهاية يمكن أن يؤدي إلى تحسن

# المحور ا: تقديم المشروع

## مدخل المحور:

انجاز نظام يقوم بتسهيل عملية تنقل ويقلل ازدحام المرور حيث نقوم بتحويل مستعملي السيارات النفعية و الخاصة الى مشاريع نقل بخدمة سريعة ومسبقة لطالبي التنقل وذلك بإدخال هذا النظام كوسيط بين المتعاملين

### فكرة المشروع (الحل المقترح):

- مجال النشاط: يتمثل نشاطنا في مجال النقل العام والمواصلات
- كيف بدأت الفكرة: بدأت فكرة المشروع من خلال تحليل قام به الأستاذ السعيد غندير وذلك انه رأى ان هناك فراغ حاصل في مجال النقل.
- ويتمثل في انه اذا كان هناك عدة اشخاص قاصدين وجهة ما و بوسائل نقلهم الخاصة يمكن استغلال تلك الوجهة من اجل الذهاب معا و تقليل فاتورة الطريق و الحصول على دخل إضافي وأيضا استغلال العودة بدخل إضافي أيضا وذلك عن طريق تقديم خدمة او اخذ متعامل او توصيل سلعة... الخ ; وذلك عن طريق سعر اقل بحكم العودة تكون بالخدمة المضافة او بدونها، ونحن الان بصدد تطويرها.
- ما الذي سوف نقوم به : انجاز نظام يقوم بتسهيل عملية تنقل ويقلل ازدحام المرور حيث نقوم بتحويل مستعملي السيارات النفعية والخاصة الى مشاريع نقل بخدمة سريعة ومسبقة لطالبي التنقل وذلك بإدخال هذا النظام كوسيط بين المتعاملين.
- كيف سيكون ومن سينجز ذلك : ذلك من خلال انجاز تطبيق يساعد على الربط بين طالب الخدمة ومقدم الخدمة ونقوم نحن الممثلين في الطلبة و المؤطر بإنجاز هذا النظام الذي سيدخل كوسيط بين المتعاملين و ذلك بالاعتماد على تطبيقات البرمجة (FLUTTER)
- اين سيتم ذلك : سيكون النشاط مبدئيا في جامعة الشهيد حمة لخضر وذلك لتوفر كل الظروف الملائمة لذلك و للإتاحة لنا في تطوير التطبيق بشكل اسرع وأيضا نظرا للشح الموارد من اجل اتخاذ مقر رسمي معتمد.

## 1. القيم المقترحة:

- **الحدائة:** تلبية احتياجات العميل وتقديم له عروض مغرية وبأحسن الاسعار، حيث يتم توفير احسن خدمة للمستخدمين بطريقة حديثة ومريحة، ويمكن للمستخدمين تقييم السائقين وترك تعليقاتهم عن حالة الخدمة.
- **الاداء:** هذا التطبيق يتيح أداءً عالي الجودة وفعالية في تقديم خدمات النقل من امان وسرعة في تلبية الخدمة... الخ، حيث سيكون ملبياً للتطلعات العميل.
- **التكليف:** يتميز تطبيق wassalni بالمرونة والتعديل لتناسب مختلف احتياجات المجتمع، حيث يتم توفير الخدمات المختلفة التي تناسب مع احتياجات المستخدمين في كل مكان، وفي كل الأوقات، ويعمل هذا التطبيق على توفير خدمات وخيارات متنوعة، والعمل على تحسين وتطوير هذه الخدمات باستمرار لتلبية احتياجات المستخدمين بأفضل طريقة ممكنة.
- **انجاز المهمة:** يساعد هذا التطبيق في انجاز الخدمات بشكل سريع و باقل تكاليف.
- **التصميم:** تصميم تطبيق wassalni يتميز بالبساطة والسهولة في الاستخدام، حيث يسمح للمستخدمين بحجز خدماتهم بكل سهولة ويسر.
- **السعر:** تطبيق wassalni يعتمد على نظام اقتطاع نسبي، حيث نأخذ نسبة مئوية على كل مقدم خدمة، يتم تحديد مبلغ الخدمة وفق مفاهمة بين مقدم الخدمة وطالها، و يتيح التطبيق أيضاً خيارات الدفع المختلفة، بما في ذلك الدفع الإلكتروني باستخدام بطاقة الائتمان أو البطاقة الذهبية او خدمة بريدي موب و خدمات الدفع الإلكتروني المختلفة.
- **خفض التكاليف:** ويكون بعروض تشجيعية لمقدمي الخدمات المساهمين في عمل التطبيق بنسبة كبيرة ويكون ذلك عن طريق استخدام رمز الخصم الخاص بهم و يمكن للطالبي الخدمة استخدام رموز الخصم المتاحة للحصول على خصومات على رحلاتهم. يمكن العثور على هذه الرموز في منصات التواصل أو عن طريق المشاركة مع الأصدقاء، وتكون ايضا عن طريق عروض للطالبي الخدمة الدائمين و المستعملين الجدد للتخفيز.

## ➤ الحد من المخاطر:

### (1) التحقق من الهوية:

أولاً: يجب التحقق من هويات جميع مقدمي الخدمات.

ثانياً: عند تأكيد أي خدمة يتم توثيقها برمز QR يتم العودة إليها للتحقق من هوية طالب الخدمة و لتفادي الاحتيال و للعودة إليه في حالة أي نزاع.

(2) تفاصيل الرحلة: يتيح تطبيق wassalni للمستخدمين معرفة تفاصيل الرحلة قبل الركوب، بما في ذلك اسم السائق والسيارة ورقم اللوحة والمسار المتوقع.

(3) التقارير والتعليقات: يمكن للمستخدمين التقدم بتقارير عن سائق أو راكب يسيء استخدام تطبيق wassalni ، ويمكنهم أيضاً ترك تعليقات عن تجربتهم مع السائق أو الراكب للمساعدة في تحسين الخدمة.

(4) الدعم الفني: يوفر تطبيق wassalni خدمة الدعم الفني للمستخدمين لتلقي المساعدة في حالة وجود أي مشاكل أو مخاوف.

(5) تقنيات السلامة: يستخدم التطبيق تقنيات السلامة المتقدمة مثل الخرائط ونظام تحديد المواقع والمساعدة في الطوارئ للمساعدة في تقليل المخاطر المحتملة.

● يطلب التطبيق تأكيد طلب الوصول عند اتمام الخدمة.

(6) السياسات الصارمة: يتبع التطبيق سياسات صارمة بخصوص التعرض للأذى او تصرفات غير لائقة صدرت من مقدم خدمة، ويحاسب المقصرين.

➤ سهولة الوصول: وذلك من خلال توفير التطبيق في جميع المنصات والمتاجر مثل App Store و ios Store بشكل مجاني

➤ سهولة الاستخدام: يكون ذلك عن طريق:

● واجهة المستخدم: يتميز تصميم التطبيق بالبساطة وسهولة الاستخدام، وتسمح للمستخدمين بالتنقل بين الصفحات بكل سهولة.

- الخدمات المتاحة: يتيح التطبيق للمستخدمين الوصول إلى جميع الخدمات المتاحة، والتي تشمل خدمات الركوب المشترك والركوب الخاص وخدمات التوصيل.
- إدخال الموقع: يتيح التطبيق للمستخدمين إدخال موقع الانطلاق والوصول بسهولة، ويمكن للتطبيق استخدام خدمات تحديد الموقع الجغرافي لتحديد الموقع تلقائياً.
- الدفع الإلكتروني: يتيح التطبيق للمستخدمين إمكانية إتمام عمليات الدفع بسهولة عبر الإنترنت، وذلك بإدخال بيانات بطاقة الائتمان أو استخدام خدمات الدفع الإلكترونية المتاحة في التطبيق.
- تتبع الموقع: يسمح التطبيق للمستخدمين بتتبع موقع السائق وتقدير وقت الوصول بشكل دقيق.
- التواصل مع السائق: يتيح التطبيق للمستخدمين التواصل مع السائق في حالة الحاجة إلى ذلك، وذلك عبر الرسائل النصية أو المكالمات الصوتية.
- يتميز تصميم تطبيق wassalni بالبساطة والسهولة في الاستخدام، ويساعد على تسهيل عملية الحجز والركوب بكل سهولة.

في مثالنا يمكن ان تخلق القيمة المضافة من خلال ما يلي:

✚ يعتبر حل مساعد لمشكلة الازدحام المروري.

✚ من خلال ان الفكرة الحديثة مست جزء هام من حياة الفرد

## 2. فريق العمل:

يتكون فريق المشروع من الآتي:

### ▪ الطالب ياسر عمراني:

- تخصص أنظمة اتصالات قام بدورات تدريبية في مجال المقاولات و زيادة الاعمال عام 2019 مع ELIP وبدعم من الشركة الامريكية لدعم المشاريع و المقاولات MEPI بقاعة المؤتمرات الدولية CIC بالإضافة للعديد من التربصات الميدانية : مطار قمار- اتصالات الجزائر – الديوان الوطني للتطهير والعديد من الشركات الخاصة

### ▪ الطالب نذير بورقعة:

- تخصص أنظمة اتصالات قام بدورات تدريبية في مجال برمجة كاللغة PYTHON و Flutter مع دراسة سطحية لغة C++ ومستفيد من تربص ميداني في مطار قمار و اتصالات الوادي بالإضافة لمشارك في دورة تدريبية في فوتوشوب

## 3. أهداف المشروع:

نسعى الى ان نصبح التطبيق رقم واحد في الخدمات وخاصة مجال المواصلات والنقل في الجزائر خلال 4 سنوات والوصول الى حصة سوقية تقدر ب30 بالمئة في العامين الاولين.

## 4. جدول زمني لتحقيق المشروع:

يتم تقسيم الهدف النهائي للمشروع الى مهام فردية:

- بناء الهيكل العام للتطبيق
- اضافة الجوانب الابتكارية الخاصة بالمشروع
- الدراسات الاولية:اختيار المكتب الخاص بالمشروع وتجهيز الوثائق اللازمة
- اصدار التطبيق والترويج له.

➤ جدول 1.1. الوقت اللازم لكل مهمة :

## الاشهر

الشهر 8	الشهر 7	الشهر 6	الشهر 5	الشهر 4	الشهر 3	الشهر 2	الشهر 1	
					✓	✓	✓	بناء الهيكل العام للتطبيق
			✓	✓				اضافة الجوانب الابتكارية الخاصة بالمشروع
		✓						الدراسات الاولية: اختيار المكتب الخاص بالمشروع وتجهيزه بالوثائق اللازمة
✓	✓							اصدار التطبيق والترويج له

الاعمال

**المحور ١١ :  
الجوانب الابتكارية**

## مدخل المحور:

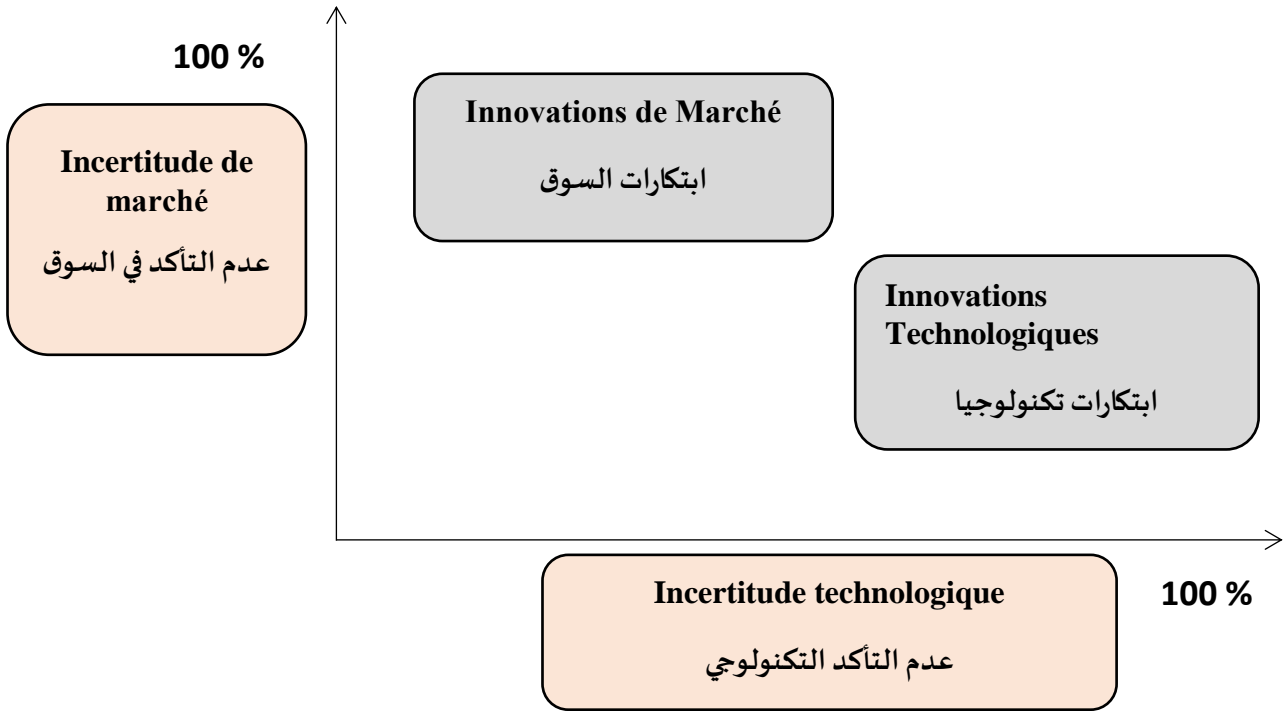
سيتم في هذا المحور تناول عنوانين رئيسيين وهما :

- طبيعة الابتكار.
- مجالات الابتكار.

حيث سنحاول من خلال هذين العنوانين الرئيسيين إيصال الجانب الابتكاري قدر المستطاع مع التحفظ التام على الفكرة.

### 1. طبيعة الابتكارات :

المشروع يكون عبارة عن تجميعات من الأفكار جاءت من الفكرة الرئيسية و يكون في الأخير منتج ذوا طبيعة ابتكاريه ابداعية من اجل تحقيق الهدف المرجو الرسم التالي يوضح طبيعة الفكرة و قربها و علاقتها بالسوق و مراهنتها مع السوق



الصورة 1.1 طبيعة الابتكارات

## II. مجالات الابتكارات:

### ➤ عمليات جديدة:

✚ **تقليل جهد العمل:** يمكن تحقيق ذلك عن طريقنا و ذلك من خلال استغلال الخدمات المتاحة التي يمكن ان تختصر عليك الجهد و الوقت وتحضى بأريحيه في انجاز المهام.

✚ **تقليل التكاليف:** ذلك عن طريق الجانب المبتكر في المشروع وهو استغلال الفراغ الحاصل عند تقديم اي خدمة.

✚ **تحسين تجربة المستخدم:** يمكن تحسين تجربة المستخدم عن طريق تقليل وقت الانتظار وتحسين جودة الخدمة، وهذا يساعد في جذب المزيد من العملاء وزيادة الإيرادات.

✚ **الاستفادة من التكنولوجيا:** يمكن استخدام التكنولوجيا المتقدمة مثل الذكاء الاصطناعي والتحليلات الضخمة لتحسين العمليات وزيادة الكفاءة وتحقيق الربحية.

### ➤ تطلعات جديدة:

تطبيق wassalni يقوم بتحديث وتطوير ميزاته بشكل مستمر لتحسين تجربة العملاء وتلبية احتياجاتهم. وفيما يلي بعض سلاسل الخدمات الجديدة التي سوف يقدمها التطبيق:

➤ **wassalni eats:** خدمة توصيل الطعام عبر تطبيق مستقل يدعى "wassalni Eats" ، ويتيح هذا التطبيق للمستخدمين طلب الطعام من المطاعم المحلية وتوصيلهم إلى مكان تواجدهم.

➤ **wassalni Health:** سيتيح تطبيق wassalni Health للمرضى والمسنين الوصول إلى خدمات الرعاية الصحية بسهولة ويسر، من خلال تطبيق مستقل يدعى " wassalni Health" ، ويتم توفير خدمة النقل للمرضى إلى ومن المواعيد الطبية وتوصيل الأدوية والمعدات الطبية.

➤ **Wassalni service:** حيث يقوم بتقديم خدمات للاشخاص الذين لا يسمح لهم ظرف معين من تلبية حاجياتهم كحجز موعد ما او تسوق .....

**المحور III:**  
**التحليل الاستراتيجي للسوق**

## I. القطاع السوقى:

### 1- السوق المحتمل:

يمكن ان يستخدمه مجموعة واسعة من الأفراد والمؤسسات، ومن بين هذه المجموعات:

✓ الأفراد: وذلك من خلال استخدامه العديد من الأفراد للتنقل في المدينة او خارجها، سواء كان ذلك للذهاب إلى العمل أو التسوق أو الذهاب إلى المطار أو لقضاء وقت ممتع في الخرجات الليلية والأنشطة الترفيهية.

✓ المؤسسات الطبية: يمكن استخدامه لتوصيل الأدوية واللوازم الطبية والعينات الطبية بشكل سريع وآمن، وهذا يوفر حلاً فعالاً للرعاية الصحية عن بعد

✓ المؤسسات الحكومية: يمكن ان يستخدمه بعض المسؤولين الحكوميين للتنقل في المدينة بسهولة ويسر، وكذلك لتقديم خدمات النقل للمواطنين بطريقة موثوقة وأمنة.

✓ المؤسسات التعليمية: يمكن استخدامه لتوصيل التلاميذ والاساتذة بشكل امن ومريح

### الحافز من استخدام تطبيق wassalni:

➤ الراحة والسهولة: يتيح هذا التطبيق للمستخدمين حجز رحلات النقل بكل سهولة ويسر، دون الحاجة إلى الانتظار في طوابير التاكسي أو الحاجة للاتصال بشركات النقل العامة. بالإضافة الى خدمة مراقبة الرحلات وتتبع الموقع الجغرافي للركاب والسائقين، وهذا يجعل الرحلة أكثر أماناً للمستخدمين.

➤ الراحة المالية: يتيح تطبيق للمستخدمين تحديد تكلفة الرحلة قبل الانطلاق، وهذا يسمح للمستخدمين بتحديد الميزانية والتخطيط المسبق للمصاريف.

➤ تقييم السائقين: يقدم تطبيق تقييم للسائقين الذين يعملون بسيارات لتوفير تجربة سفر آمنة وممتعة للمستخدمين

وبشكل عام، يتيح تطبيقنا للمستخدمين خدمة نقل مريحة وامنة واقتصادية، وهذا يجعلها حافزاً قوياً للاستخدام.

## 2- السوق المستهدف :

نستهدف بشكل عام سوق النقل والخدمات، ونهدف إلى تحسين تجربة المستخدمين في هذا المجال. ويمكن تحديد الفئات التي يستهدفها تطبيق على النحو التالي:

- المستخدمين الذين يحتاجون إلى الخدمات بشكل عام.
- المستخدمين الذين يحتاجون إلى خدمة التوصيل، سواء كان ذلك لتوصيل الطرود أو الطلبات الغذائية أو الأدوية أو غيرها.
- الأشخاص الذين لا يمتلكون وسائل نقل مناسبة ويريدون التنقل بسهولة،

تم اختيار هذا السوق لأنه يشكل جزءاً كبيراً من سوق العمل المستقبلي و أيضاً لان سوق الخدمات سيعرف في السنوات القادمة تقدم ملحوظ.

## II. قياس شدة المنافسة:

- ✓ المنافسة الشديدة: سوق تطبيقات الخدمات مليء بالمنافسة الشديدة، حيث يوجد العديد من التطبيقات المشابهة أو تقدم نفس نوع الخدمات
- ✓ بناء قاعدة مستخدمين: نحتاج إلى جذب قاعدة عملاء كبيرة ووفية لتحقيق النجاح في سوق التطبيقات. قد نجد منافسة من تطبيقات أخرى تحظى بشعبية كبيرة ولديها قاعدة مستخدمين مؤسسية. يجب علينا توفير قيمة فريدة للمستخدمين وبناء علاقات جيدة معهم للحفاظ على قاعدة المستخدمين وزيادة التفاعل مع التطبيق.
- ✓ الابتكار والتطوير المستمر: يجب أن نكون على دراية بالتطورات الحديثة في مجال تطبيقات الخدمات وتوفير التحسينات والمزايا الجديدة بشكل منتظم. المنافسون قد يقومون بتطوير مزايا جديدة أو تحسينات لجذب المستخدمين، وعليه يجب نكون قادرين على التكيف وتقديم ميزة تنافسية واضحة.
- ✓ الجوانب التقنية: عند تطوير تطبيق الخدمات، يجب أن تضمن أن التطبيق يعمل بشكل مستقر وسلس وأنه يلبي احتياجات المستخدمين. يجب أن نتفوق على المنافسة في مجال أداء التطبيق، الأمان وسهولة الاستخدام

- ✓ التسويق والترويج: بالإضافة إلى تقديم تطبيق خدمات مميز، سنحتاج إلى جهود تسويق قوية للتعريف بتطبيقنا وجذب المستخدمين الجدد. يمكن أن تكون لدينا تحديات في التنافس مع المنافسين على مستوى الإعلانات واكتساب المزيد من الانتباه والشهرة
- ✓ اهم المنافسين في السوق الجزائرية المتمثلون في أصحاب التطبيقات المماثلة نذكر على سبيل المثال تطبيق يسير المستحوذ على كل السوق تقريبا في الوقت الحالي.
- ✓ تعد الحصص سوقية لتطبيق يسير حصة كبيرة بحكم تواجده في ولاية 37 والتي سنعمل على مقاربتها وافتكاك حصة منها

من بين نقاط ضعفهم :

- يمكن أن يواجه التطبيق تحديات فيما يتعلق بالتشريعات واللوائح الخاصة بخدمات النقل في الجزائر، مما يمكن أن يؤثر على قدرته على تقديم بعض الخدمات في بعض المناطق.
- يمكن أن يكون سعر الخدمات التي يقدمها التطبيق أعلى من بعض خدمات النقل العام الأخرى في الجزائر، وهو ما يمكن أن يؤثر على قدرته على المنافسة مع بعض التطبيقات الأخرى.

### III. الاستراتيجيات التسويقية:

سنعتمد في الترويج لتطبيقنا لجذب المستخدمين وتحفيزهم الى مجموعة من التقنيات والأساليب والاستراتيجيات التسويقية ، ومنها:

- التسويق الرقمي: يتم استخدام الإعلانات المدفوعة على وسائل التواصل الاجتماعي ومحركات البحث لجذب اهتمام المستخدمين المحتملين وتعريفهم بالخدمات التي يقدمها التطبيق.
- تجربة المستخدم: يتم تصميم التطبيق بشكل يسهل على المستخدمين استخدامه وحجز النقل بسهولة، مع توفير ميزات مثل التقييمات والتعليقات التي تساعد على زيادة الثقة في التطبيق.

- خدمة العملاء: يتم توفير خدمة عملاء على مدار الساعة للرد على استفسارات المستخدمين ومساعدتهم في حل أي مشكلات قد تواجههم، وهذا يزيد من رضا المستخدمين ويشجعهم على استخدام التطبيق مرة أخرى.
- التحليلات: استخدام التحليلات والبيانات لتحديد الاتجاهات والسلوكيات الاستهلاكية وتحديد المناطق التي يتم فيها استخدام التطبيق بشكل كبير، وتقديم عروض وتخفيضات مستهدفة لزيادة الاستخدام.
- استخدام الأماكن العامة كموقف الحافلات وسط المدن و الحافلات الجامعية لترويج لتطبيق عبر ملصقات

**المحور IV :**  
**خطة الإنتاج والتنظيم**

## I. خطة الانتاج:

- ❖ بناء التطبيق.
- ❖ تكييف التطبيق ومتطلبات كل فئة.
- ❖ طرح التطبيق للتداول المبدئي.
- ❖ جمع المشاكل المقدمة من رواد التطبيق وحلها.
- ❖ الطرح النهائي للتطبيق

## II. اليد العاملة:

- مشروعنا يخلق 10 مناصب عمل مباشر ولا يمكن توقع عدد مناصب العمل الغير مباشر .
- يحتاج مشروعنا الى تخصصات دقيقة فيما يخص المطورين يمكن اللجوء الى المناوبة في حالة نقل البضائع والادوية والسلع من منطقة الى اخرى

## III. الشراكات الرئيسية:

- يمكن تكوين شراكات قوية و تلي متطلبات السوق مثل بريد الجزائر وكذلك تقنيات الدفع السريع ولا ننسى اهل شريك والذي يتمثل في شركات النقل بجميع انواعها، لا ننسى الراعي الرسمي لمشروعنا و الذي امدنا بكل التشجيع المادي و المعنوي و المتمثلين في جامعة الشهيد حمة لخضر و حاضنة الاعمال الخاصة بها.
- كما يمكن توفير التزامات قوية مع شركات النقل و السيارات و ذلك من خلال مساهمتها في توفير السيارات والمركبات للسائقين وضمان وجود سيارات كافية لتلبية الطلب الزائد وفي الوقت المناسب.

المحور V :  
الخطة المالية

## أ. التكاليف والاعباء:

N+5	N+4	N+3	N+2	N+1	N	N-1	N-2	كل القيم قيمتها (DA)\العام
80,000.00	80,000.00	80,000.00	80,000.00	80,000.00	80,000.00	0	0	خدمات google maps
100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	0	0	مساحة للمستخدمين في تطبيق
240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	0	0	ايجار المكتب
0.00	0.00	300,000.00	0.00	0.00	300,000.00	0	0	أجهزة الكمبيوتر 02
0.00	0.00	100,000.00	0.00	0.00	100,000.00	0	0	تجهيزات المكتب الأخرى
480,000.00	480,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	0	0	المطورين
47,472.52	47,472.52	23,736.26	23,736.26	23,736.26	23,736.26	0	0	أعباء اجتماعية 09% CNAS
137,142.86	137,142.86	68,571.43	68,571.43	68,571.43	68,571.43	0	0	أعباء اجتماعية 26% CNAS
5,274.72	5,274.72	2,637.36	2,637.36	2,637.36	2,637.36	0	0	الرسم على التكوين المني
60,000.00	60,000.00	60,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	0	0	الخدمات المحاسبية
100,000.00	100,000.00	100,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	0	0	الاعلانات
60,000.00	60,000.00	60,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	0	0	مصاريف هاتف انترنت
36,000.00	36,000.00	36,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	0	0	مصاريف الكهرباء
				10,000.00	10,000.00	0	0	ضريبة على أرباح الشركات
						0	0	
1,345,890.10	1,345,890.10	1,410,945.05	1,032,945.05	1,042,945.05	1,442,945.05	0	0	التكلفة السنوية

### ← طرق الحصول على التمويل :

- هناك عدة طرق للحصول على التمويل للمؤسسات الناشئة، وتشمل:
  - ✓ البرامج الحكومية: الحصول على التمويل من الحكومات المحلية والدولية، حيث تتوفر برامج تمويل مخصصة للمؤسسات الناشئة، بما في ذلك برامج التمويل الصغيرة والمتوسطة.
  - ✓ القروض البنكية: الحصول على قروض من المصارف والمؤسسات المالية، وعادة ما يتم طرح برامج تمويل خاصة للمؤسسات الناشئة.
  - ✓ التمويل من المستثمرين الخواص: الحصول على التمويل من المستثمرين الذين يؤمنون بمشروع المؤسسة الناشئة ويرغبون في دعمها مالياً. يمكن الوصول إلى هؤلاء المستثمرين من خلال منصات التمويل الجماعي على الإنترنت أو من خلال الشبكات المهنية أو الأصدقاء والعائلة.

## ← جدول برامج التمويل:

استرداد الاموال (جدول العوائد)	مصادر الحصول على تمويل
وتكون عبر المؤسسات الداعمة للمشاريع الابتكارية مثل ANADE و يتم ذلك عن طريق تسديد نسبة معينة من الأموال المستلمة كل شهر أو كل فترة زمنية محددة، أو يتم تحديد مبلغ محدد يتعين عليها دفعه بعد انتهاء فترة البرنامج،	البرامج الحكومية
1. تحديد موعد السداد: تحديد موعد السداد الذي تم الاتفاق عليه مع البنك. ويفضل تحديد موعد يومي أو شهري معين لتسهيل عملية السداد والمحافظة على سجلات الدفع.	القروض البنكية
وضع خطة عمل واضحة: وضع خطة تمويل مفصلة تشرح كيفية تمويل عمليات الشركة وتوضح الأرباح المتوقعة ومواعيد استرداد الأموال، او الدخول كشريك في اسهم من العمل	التمويل من المستثمرين الخاصين

## II. رقم الاعمال :

Application destiné Client	REALISATION			PREVISION				
	N - 2	N - 1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Utilisateur d'application	0	0	500	3000	6200	9000	10500	20000
Prix de l'abonnement(DA)	0	0	1000.00	1000.00	1000.00	1000.00	1000.00	1000.00
Nombre d'abonnement	0	0	200	1500	3000	5000	8500	10000
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL(DA)	0	0	200000.00	1500000.00	3000000.00	5000000.00	8500000.00	10000000.00

## ← وجهات النظر المتوقعة حول رقم الاعمال :

### • التطلعات:

بحسب الدراسة الموضحة و توقعات الإيرادات من التطبيق فان الإيرادات حسب التوقع تسير بمنحنى تصاعدي ثابت قابلة للزيادة والنقصان على حسب احتياج كل مستخدم حيث نتفاءل خيرا بهذا المنحنى المتوقع وسنسعى للتحسين المنحى التصاعدي من خلال حل المشاكل و تلبية احتياجات المستخدمين وكذا تكييفه والواقع من اجل تجربة اكثر نجاحا .

### • التشاؤم:

كما يمكن توقع النجاح نتوقع عدمه فيمكن ان يسير المنحنى بشكل تناقصي لعدم استيعاب المستخدمين لفكرة المشروع والتي سنسعى من خلال الحملات الدعائية الكبيرة بإظهار التطبيق على أبهى حلة وشرح الخدمات التي يقدمها التطبيق كما ايضا نتوقع سرقة الفكرة التي سنعمل جاهدين على حمايتها بكل الوسائل القانونية الممكنة.

III. جدول حساب النتائج المتوقعة:

COMPTE DE RESULTAT/NATURE		N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
	Ventes et produits annexes	168067,23	1260504,20	2521008,40	4201680,67	7142857,14	8403361,34
	Variation stocks produits finis et en cours						
	Production immobilisée						
	Subventions d'exploitation						
<b>I-PRODUCTION DE L'EXERCICE</b>		<b>168067,23</b>	<b>1260504,20</b>	<b>2521008,40</b>	<b>4201680,67</b>	<b>7142857,14</b>	<b>8403361,34</b>
	Achats consommés	-108033,60	-24000,00	-24000,00	-120033,60	-36000,00	-36000,00
	Services extérieurs et autres consommations	-674000,00	-674000,00	-674000,00	-640000,00	-640000,00	-640000,00
<b>II-CONSOMMATION DE L'EXERCICE</b>		<b>-782033,60</b>	<b>-698000,00</b>	<b>-698000,00</b>	<b>-760033,60</b>	<b>-676000,00</b>	<b>-676000,00</b>
<b>III-VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)</b>		<b>-613966,37</b>	<b>562504,20</b>	<b>1823008,40</b>	<b>3441647,07</b>	<b>6466857,14</b>	<b>7727361,34</b>
	Charges de personnel	-332307,69	-332307,69	-332307,69	-664615,38	-664615,38	-664615,38
	Impôts, taxes et versements assimilés	-5158,36	-11460,89	-40452,36	-68299,93	-112417,58	-131325,14
<b>IV-EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION</b>		<b>-951432,42</b>	<b>218735,62</b>	<b>1450248,35</b>	<b>2708731,76</b>	<b>5689824,18</b>	<b>6931420,82</b>
	Autres produits opérationnels						
	Autres charges opérationnelles						
	Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeurs	-84033,61	-84033,61	-84033,62	-84033,61	-84033,61	
	Reprise sur pertes de valeur et provisions						
<b>V- RESULTAT OPERATIONNEL</b>		<b>-1035466,03</b>	<b>134702,01</b>	<b>1366214,73</b>	<b>2624698,15</b>	<b>5605790,57</b>	<b>6931420,82</b>
	Produits financiers						
	Charges financières						
<b>VI-RESULTAT FINANCIER</b>							
<b>VII-RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS ( V+VI)</b>		<b>-1035466,03</b>	<b>134702,01</b>	<b>1366214,73</b>	<b>2624698,15</b>	<b>5605790,57</b>	<b>6931420,82</b>
	Impôts exigibles sur résultats ordinaires	-10000,00	-10000,00	-121017,19	-682421,52	-1457505,55	-1780320,67
	Impôts différés ( Variations ) sur résultats ordinaires						
<b>TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES</b>		<b>168067,23</b>	<b>1260504,20</b>	<b>2521008,40</b>	<b>4201680,67</b>	<b>7142857,14</b>	<b>8403361,34</b>
<b>TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES</b>		<b>-1213533,26</b>	<b>-1135802,19</b>	<b>-1275810,86</b>	<b>-2259404,04</b>	<b>-2994572,12</b>	<b>-3252261,19</b>
<b>VIII-RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES</b>		<b>-1045466,03</b>	<b>124702,01</b>	<b>1245197,54</b>	<b>1942276,63</b>	<b>4148285,02</b>	<b>5151100,15</b>
	Eléments extraordinaires (produits) (à préciser)						
	Eléments extraordinaires (charges) (à préciser)						
<b>IX-RESULTAT EXTRAORDINAIRE</b>							
<b>X-RESULTAT NET DE L'EXERCICE</b>		<b>-1045466,03</b>	<b>124702,01</b>	<b>1245197,54</b>	<b>1942276,63</b>	<b>4148285,02</b>	<b>5151100,15</b>

.IV خطة الخزينة:

TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE		N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
<b>Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles</b>							
Encaissements reçus des clients		200000,00	1500000,00	3000000,00	5000000,00	8500000,00	10000000,00
Sommes versées aux fournisseurs et au personnel		-1135466,05	-	-1549751,65	-2243369,08	-2810175,82	-3068579,17
Intérêts et autres frais financiers payés							
Impôts sur les résultats payés		-10000,00	-10000,00	-121017,19	-682421,52	-1457505,55	-1780320,67
Flux de trésorerie avant éléments extraordinaires		-945466,05	240668,41	1329231,16	2074209,40	4232318,63	5151100,16
Flux de trésorerie lié à des éléments extraordinaires							
<b>Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles (A)</b>		<b>-945466,05</b>	<b>240668,41</b>	<b>1329231,16</b>	<b>2074209,40</b>	<b>4232318,63</b>	<b>5151100,16</b>
<b>Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissement</b>							
Décaissements sur acquisitions d'immobilisations corporelles ou incorporelles		-300000,00			-300000,00		
Encaissements sur cessions d'immobilisations corporelles ou incorporelles							
Décaissements sur acquisitions d'immobilisations financières							
Encaissements sur cessions d'immobilisations financières							
Intérêts encaissés sur placements financiers							
Dividendes et quote-part de résultats reçus							
<b>Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissements (B)</b>		<b>-300000,00</b>			<b>-300000,00</b>		
<b>Flux de trésorerie provenant des activités de financements</b>							
Encaissements suite à l'émission d'actions							
Dividendes et autres distributions effectuées							
Encaissements provenant d'emprunts		1300000,00					
Remboursements d'emprunts ou d'autres dettes assimilées							
<b>Flux de trésorerie net provenant des activités de financement (C)</b>		<b>1300000,00</b>					
Incidences des variations des taux de change sur liquidités et quasiliquidités							
<b>Variation de trésorerie de la période (A+B+C)</b>		<b>54533,95</b>	<b>240668,41</b>	<b>1329231,16</b>	<b>1774209,40</b>	<b>4232318,63</b>	<b>5151100,16</b>

<b>Trésorerie ou équivalent de trésorerie au début de la période</b>		<b>54533,95</b>	<b>295202,36</b>	<b>1624433,52</b>	<b>3398642,92</b>	<b>7630961,55</b>
<b>Trésorerie ou équivalent de trésorerie à la fin de la période</b>	<b>54533,95</b>	<b>295202,36</b>	<b>1624433,52</b>	<b>3398642,92</b>	<b>7630961,55</b>	<b>12782061,71</b>
<b>Variation de la trésorerie de la période</b>	<b>54533,95</b>	<b>240668,41</b>	<b>1329231,16</b>	<b>1774209,40</b>	<b>4232318,63</b>	<b>5151100,16</b>
<b>Rapprochement avec le résultat comptable</b>	<b>1099999,98</b>	<b>115966,40</b>	<b>84033,62</b>	<b>-168067,23</b>	<b>84033,61</b>	

## المحور VI: النموذج الاولي التجريبي

## I. شرح المراحل الاساسية المتبعة للوصول الى النموذج الاولي للتطبيق بالنسبة للمستخدم "USER":

المرحلة الأولى: تصميم شعار تطبيق: هو عبارة عن شعار يتكون من كلمة "wassalni" باللون الأبيض على خلفية سوداء، ويتميز الشعار بالبساطة والوضوح والتميز، مما يجعله سهل الاستخدام والتعرف عليه بسرعة. ويعكس الشعار روح الحداثة والتكنولوجيا المتقدمة التي يتميز بها التطبيق.



### الصورة 1: واجهة الدخول الخاصة بالتطبيق

مرحلة الثانية: طريقة التسجيل في التطبيق وذلك يكون باتباع الخطوات الاتية:

- يمكن للمستخدم اتباع الخطوات التالية لتسجيل في التطبيق في (حالة عدم وجود حساب للمستخدم):
  - ✓ فتح التطبيق وتسجيل الدخول في الحساب كسائق.
  - ✓ انشاء اسمك الأول واسمك الأخير في الحقول المخصصة.
  - ✓ انشاء عنوان البريد الإلكتروني في الحقل المخصصة له.
  - ✓ انشاء رقم الهاتف في الحقل المخصصة له.
  - ✓ اختيار كلمة مرور قوية وأدا خلها في الحقل المخصص.
  - ✓ ضغط على زر "Registre as user" لاستكمال تسجيل الدخول و الذهاب الى واجهة المستخدم .

الصورة 2.1. الواجهة الخاصة بالتسجيل في التطبيق (حالة عدم وجود حساب للمستخدم)

➤ يمكن للمستخدم اتباع الخطوات التالية لتسجيل في التطبيق في (حالة وجود حساب للمستخدم) :

- ✓ ادخال عنوان البريد الإلكتروني المسجل به من قبل في الحقل المخصصة له .
- ✓ ادخال كلمة مرور المسجل بيها من قبل في الحقل المخصص
- ✓ ضغط على زر "Registre as user" لاستكمال تسجيل الدخول والذهاب الى واجهة المستخدم.

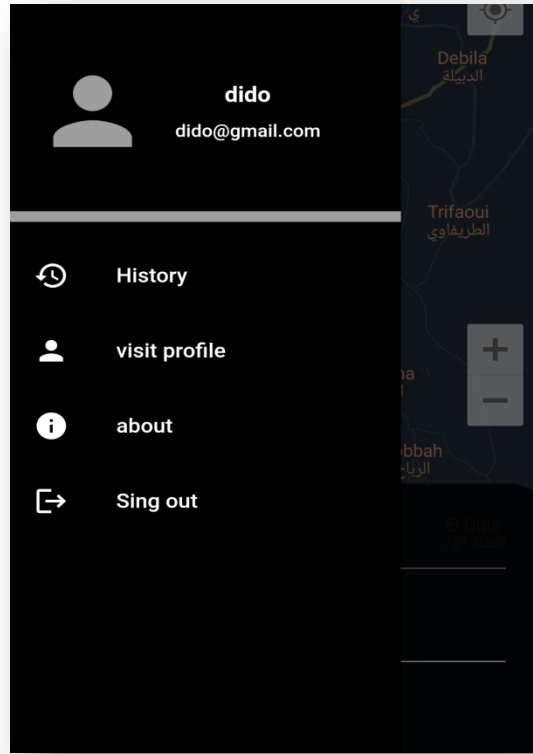
الصورة 3.1. الواجهة الخاصة بالتسجيل في التطبيق (حالة وجود حساب للمستخدم من قبل)

## مرحلة الثالثة : واجهة المستخدم :

واجهة مستخدم التطبيق تعرض العديد من العناصر والمعلومات التي يمكن للمستخدم التفاعل معها لطلب خدمات النقل بالسيارات منها :

1- في واجهة المستخدم في تطبيق wassalni ، يمكن للمستخدم عرض معلومات حسابه الشخصي عن طريق النقر على صورته الشخصية في الزاوية العلوية اليمنى للشاشة. بعد النقر عليها، ستظهر شاشة الحساب الشخصي التي تحتوي على المعلومات التالية:

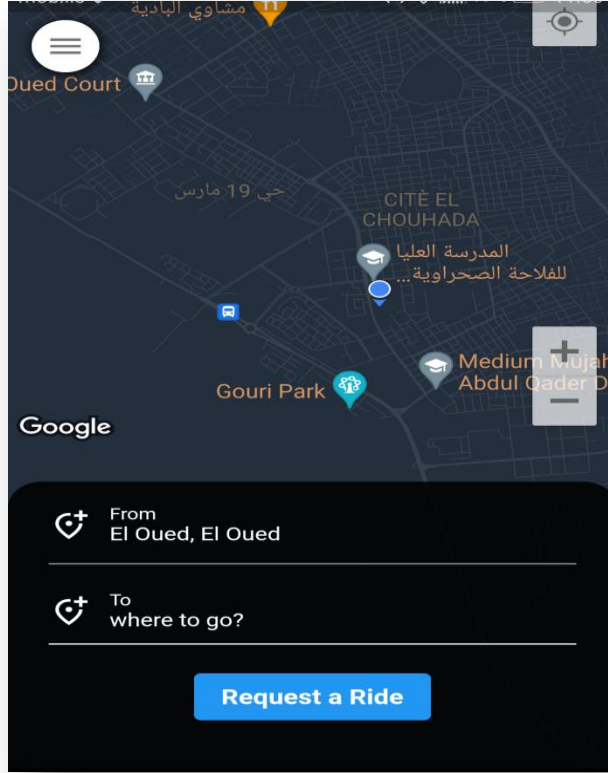
- ❖ الاسم الكامل: يمكن للمستخدم ان يرى اسمه الكامل على هذه الشاشة.
- ❖ البريد الإلكتروني: يمكن للمستخدم ان يرى عنوان بريده الإلكتروني.
- ❖ الصورة الشخصية: يمكن للمستخدم تحديث صورته الشخصية عن طريق النقر على الصورة الحالية واختيار الصورة الجديدة من جهازه الذكي.
- ❖ الاعدادات الاخرى التي تتمثل في 'History'(التاريخ) ميزة مهمة للمستخدمين تتيح لهم الوصول إلى سجل كامل للأنشطة التي قاموا بها على التطبيق. حيث تتيح لهم الوصول إلى سجل كامل للأنشطة التي قاموا بها على التطبيق
- ❖ في تطبيق wassalni، يتيح زر "Visit Profile" للمستخدمين الوصول إلى صفحة ملفهم الشخصي في التطبيق. وتتضمن هذه الصفحة معلومات شخصية للمستخدم مثل اسم المستخدم ورقم الهاتف والبريد الإلكتروني والعنوان، بالإضافة إلى الخيارات التي يمكن للمستخدمين استخدامها لتحديث معلوماتهم الشخصية وإدارة إعدادات الخصوصية والأمان في التطبيق.
- ❖ يوفر زر "About" معلومات عن التطبيق والشركة، وتوضح الخدمات التي يقدمها التطبيق بشكل تفصيلي
- ❖ يستخدم زر "Sign Out" لتسجيل الخروج من حساب المستخدم الحالي.



الصورة 4.1 معلومات حساب التطبيق

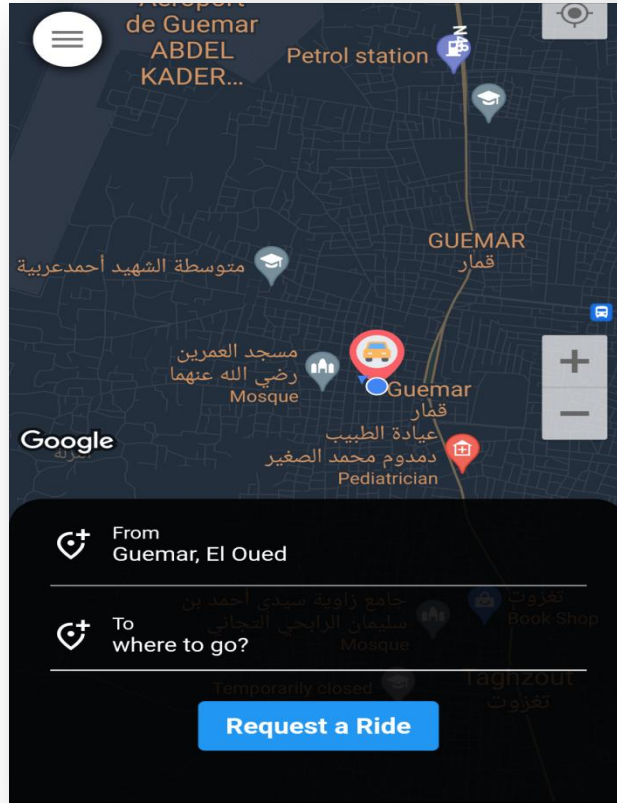
## 2- الموقع الجغرافي للمستخدم:

➤ يعرض واجهة التطبيق wassalni خريطة تظهر الموقع الحالي للمستخدم بالاعتماد بشكل كبير على تقنية تحديد المواقع العالمية (GPS)



الصورة 5.1 الموقع الجغرافي للمستخدم

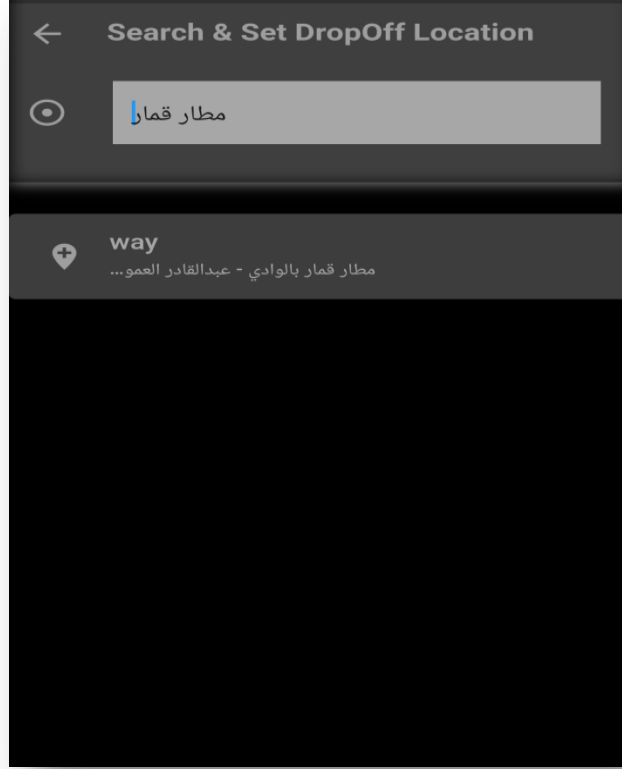
3. عرض السائقين في تطبيق المستخدمين: يتم عرض السائقين النشطين على الخريطة في واجهة المستخدمين كأيقونات حيث تم تمثيل هذه الايقونات كرمز للسيارة



الصورة 6.1 عرض السائق في تطبيق المستخدم

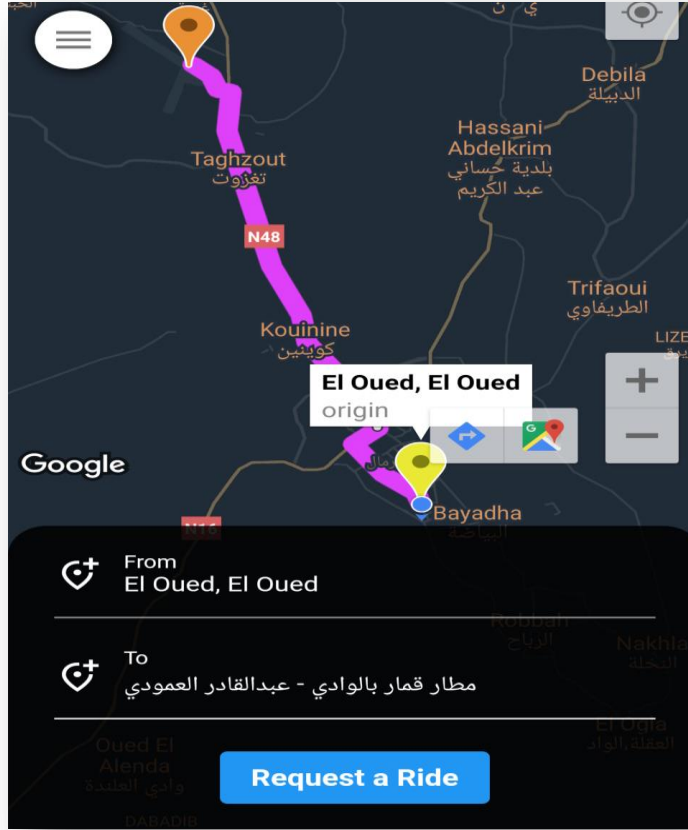
4. شريط البحث:

➤ يمكن للمستخدم البحث عن وجهته المطلوبة من خلال ادخال العنوان الوجهة.



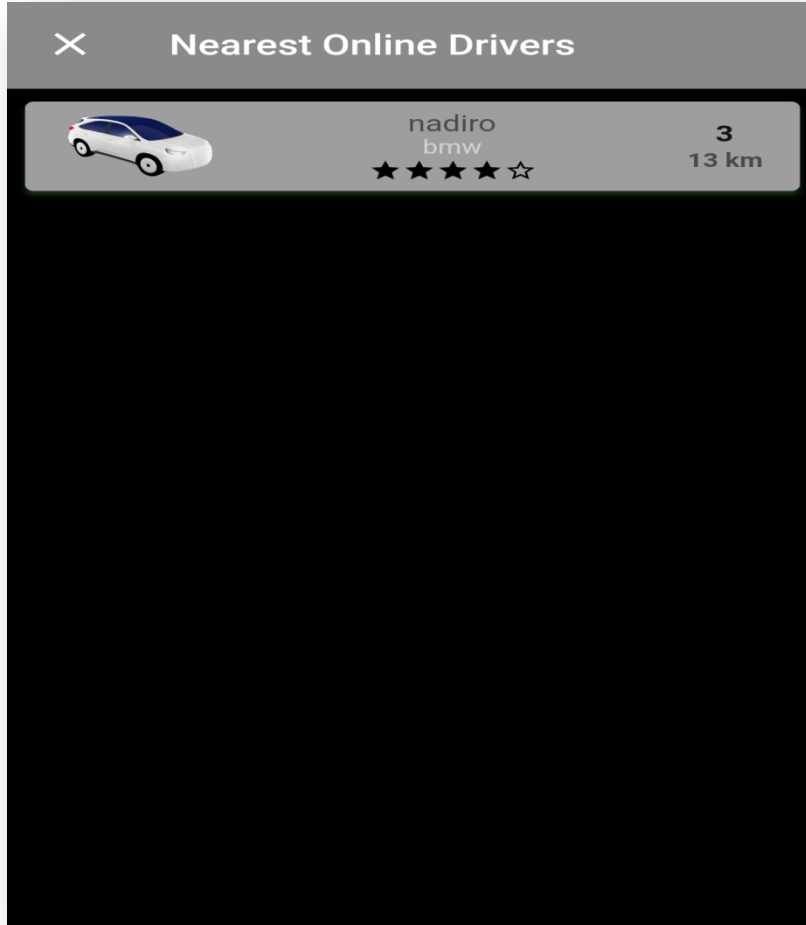
الصورة 7.1 شريط البحث

5. بعد تحديد الوجهة المطلوبة يتم رسم مسار الوجهة من مكان الانطلاق الى مكان الوصول مع اظهار اسم الانطلاق و الوصول في واجهة المستخدم



الصورة 8.1 مسار الوجهة

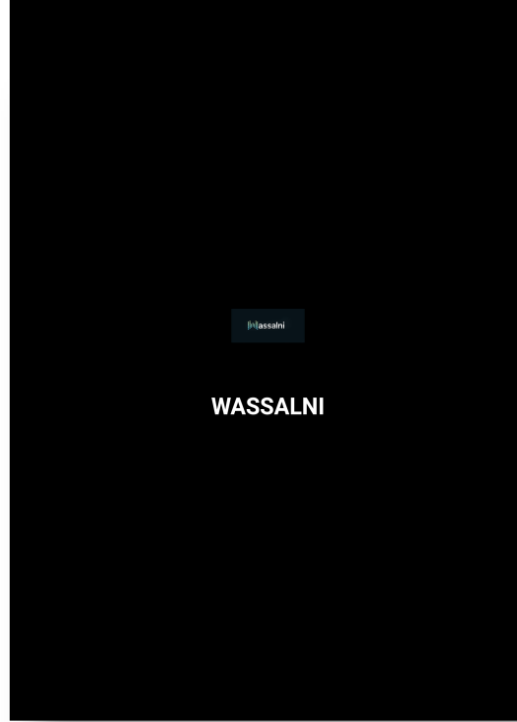
6. البحث عن السائقين المتاحين مع اظهار معلومات السائقين : بمجرد الضغط على زر " Request a Ride" ، . يتم عرض السائقين في تطبيق المستخدم يعني عرض قائمة بالسائقين المتاحين والمتواجدين مع معلومات السائقين، مثل اسمه وتقييمه ونوعية السيارة التي يقودها. تظهر هذه المعلومات في نافذة منبثقة من الجزء السفلي من الشاشة. يهدف هذا العرض إلى توفير خيارات للمستخدم لاختيار السائق الأنسب لتلبية طلبه .



الصورة 9.1 البحث عن السائقين المتاحين مع اظهار معلومات السائقين

## II. شرح المراحل الاساسية المتبعة للوصول الى النموذج الاولي للتطبيق الخاص للسائقين :"Driver"

مرحلة الاولى :تصميم شعار تطبيق :هو عبارة عن شعار يتكون من كلمة "wassalni" باللون الأبيض على خلفية سوداء. ويتميز الشعار بالبساطة والوضوح والتميز، مما يجعله سهل الاستخدام والتعرف عليه بسرعة. ويعكس الشعار روح الحداثة والتكنولوجيا المتقدمة التي يتميز بها التطبيق.



الصورة 10.1 شعار التطبيق

مرحلة الثانية : طريقة التسجيل في التطبيق وذلك يكون باتباع الخطوات الاتية :

➤ يمكن للسائق اتباع الخطوات التالية لتسجيل في التطبيق في (حالة عدم وجود حساب للمستخدم) :

1. فتح التطبيق وتسجيل الدخول في الحساب كسائق.
2. انشاء اسمك الأول واسمك الأخير في الحقول المخصصة.
3. انشاء عنوان البريد الإلكتروني في الحقل المخصصة له .
4. انشاء رقم الهاتف في الحقل المخصصة له .
5. اختيار كلمة مرور قوية وأدا خلها في الحقل المخصص
6. ضغط على زر "Register as driver" لاستكمال تسجيل الدخول و الذهاب لاستكمال ادخال تفاصيل السيارة الخاصة به في تطبيق

logging as driver

your name

your email

your phone

your password

Register driver

IF YOU AN HAVE ACOUNT PLEASE LOGING

الصورة 11.1.1. الواجهة الخاصة بالتسجيل بالتطبيق (حالة عدم وجود حساب للمستخدم)

مرحلة الثالثة : طريقة استكمال التسجيل في التطبيق وذلك يكون باتباع الخطوات الآتية :

➤ يمكن للسائق اتباع الخطوات التالية لاستكمال التسجيل وتسجيل تفاصيل السيارة الخاصة به في التطبيق في (حالة عدم وجود حساب للسائق من قبل) :

1. ادخال نوع السيارة الخاصة بكل سائق في الحقول المخصصة.
2. ادخال الرقم الخاص بالسيارة الخاصة بكل سائق في الحقول المخصصة.
3. ادخال اللون الخاص بالسيارة الخاصة بكل سائق في الحقول المخصصة.
4. ضغط على زر " Register as user " لاستكمال تسجيل الدخول و الذهاب الى واجهة المستخدم

Brillassalini

### Write Detail Car

car Model

car Number

car Color

Register driver

IF YOU AN HAVE ACCOUNT PLEASE LOGING

الصورة 12.1. لواجهة الخاصة بالتسجيل بالتطبيق (حالة وجود حساب للمستخدم من قبل)

➤ يمكن للسائق اتباع الخطوات التالية لتسجيل في التطبيق في (حالة وجود حساب للمستخدم من قبل) :

1. ادخل عنوان البريد الإلكتروني المسجل بيه من قبل في الحقل المخصصة له .
2. ادخال كلمة مرور المسجل بيها من قبل في الحقل المخصص
3. ضغط على زر "Register as driver" لاستكمال تسجيل الدخول و الذهاب الى واجهة المستخدم

مرحلة الرابعة : واجهة المستخدم

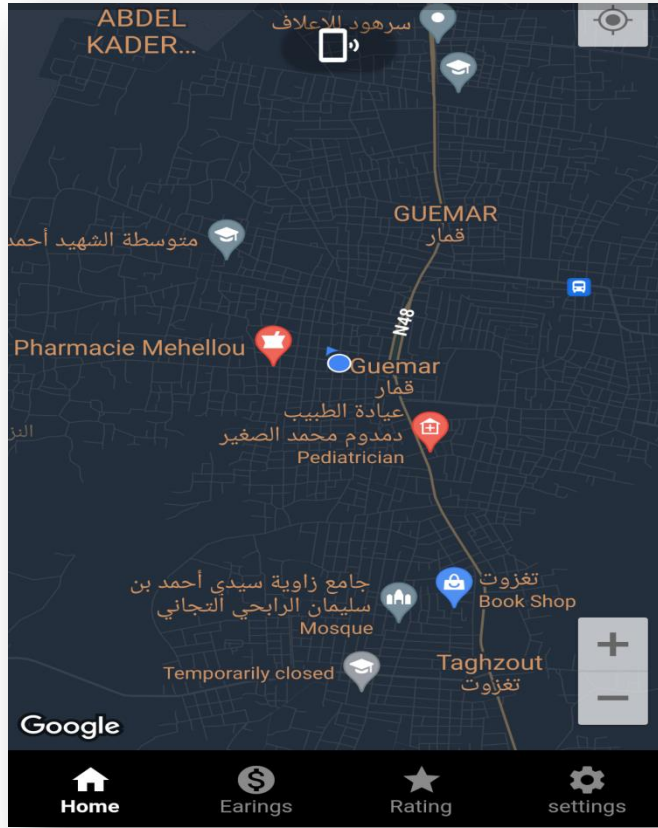


الصورة 13.1. لواجهة الخاصة بتسجيل تفاصيل السيارة في التطبيق

واجهة مستخدم السائق في تطبيق wassalni توفر العديد من الميزات والوظائف المهمة للسائقين ، وتسمح لهم بإدارة حساباتهم وقبول الرحلات والتواصل مع الركاب وتحسين تجربة الركاب. وفيما يلي شرح لواجهة المستخدم الخاصة بالسائق في تطبيق wassalni :

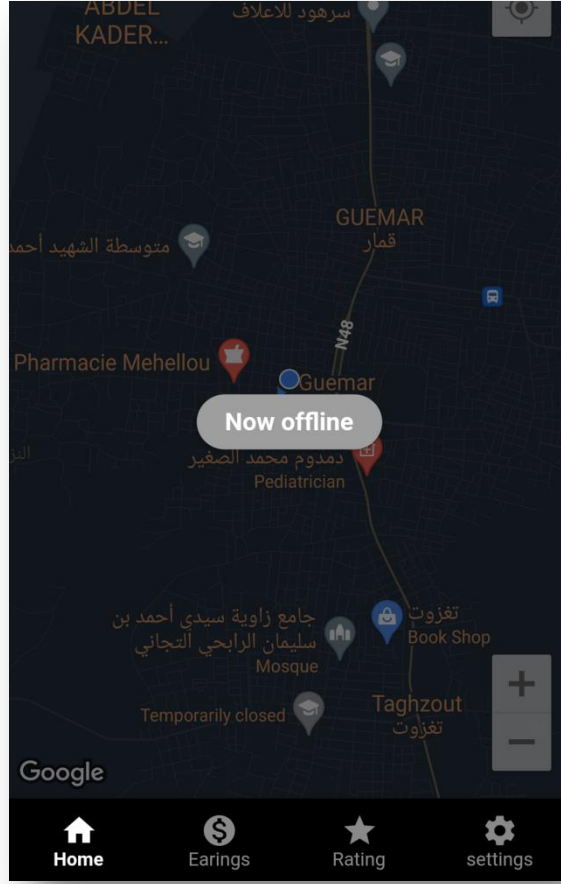
صفحة الرئيسية: توفر معلومات حول الرحلات المفتوحة والرحلات المقبولة والرحلات المكتملة. يمكن للسائق تحديث حالة توافرهم للرحلات وتفعيل الحالة الخاصة بالراحة وذلك من خلال :

➤ وضع "متاح": يشير إلى أن السائق مستعد لتلقي الطلبات والقيام بالرحلات. في هذا الوضع، سيتم توجيه الطلبات الجديدة إلى السائق المتاح ويمكنه قبولها وبدء الرحلات.



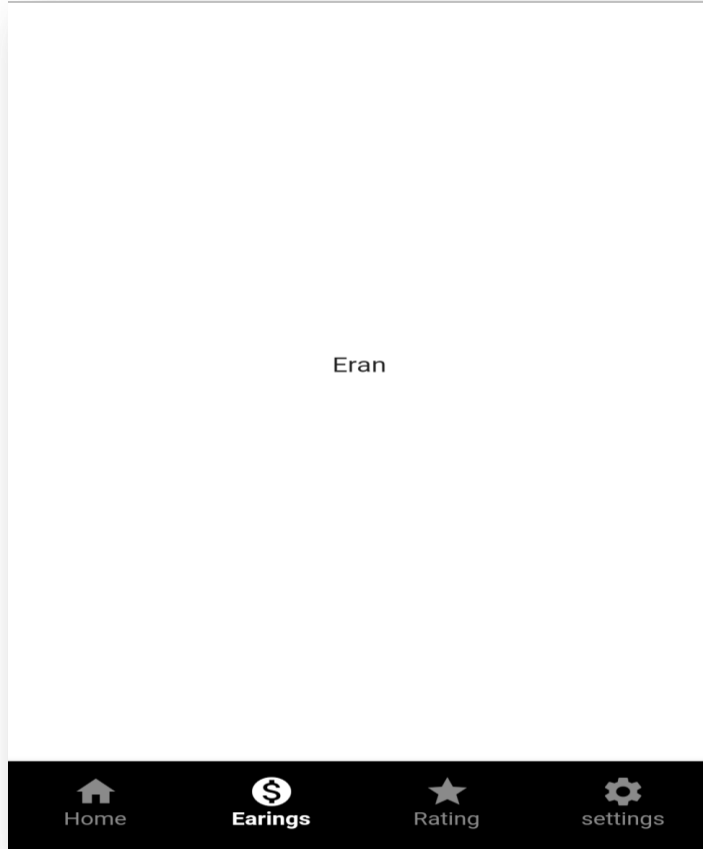
الصورة 14.1. الصفحة الرئيسية (وضع السائق مستعد للرحلات)

➤ **تغيير الوضع إلى "غير متاح"**: يكون من خلال نقر على الأيقونة علوية أو الخيار المرتبط الذي يعبر عن "غير متاح" أو "غير قادر على القبول". يشير إلى أن السائق غير مستعد لتلقي الطلبات في الوقت الحالي. في هذا الوضع، لن يتلقى السائق أي طلبات جديدة ولن يكون قادرًا على القبول أو القيام بالرحلات.



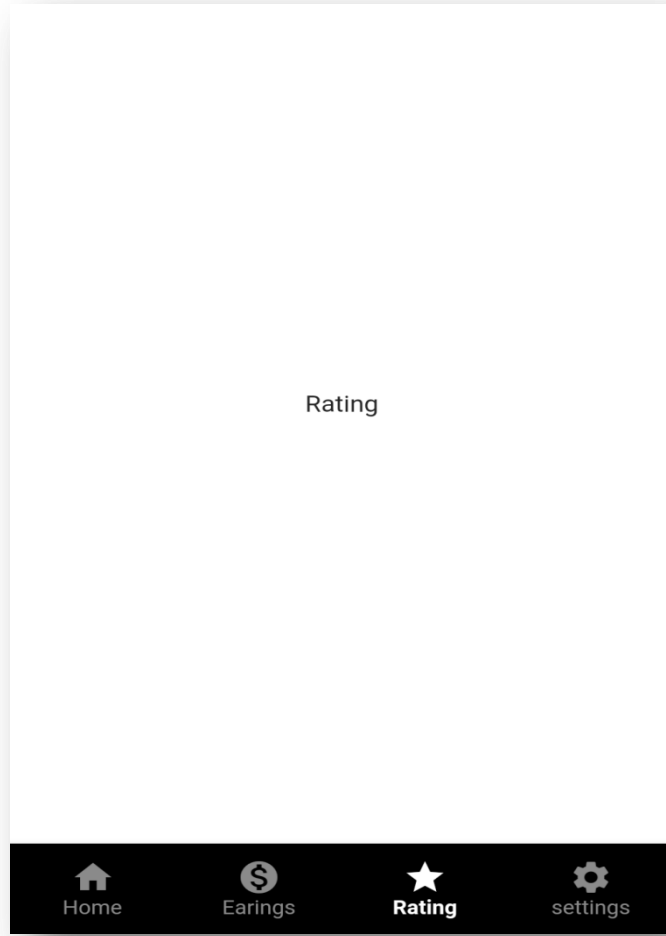
الصورة 15.1. الصفحة الرئيسية (وضع السائق غير مستعد للرحلات)

الدخل: الايقونة التي تعرض إحصائيات حول الدخل الإجمالي والمبالغ المستحقة والمدفوعة.



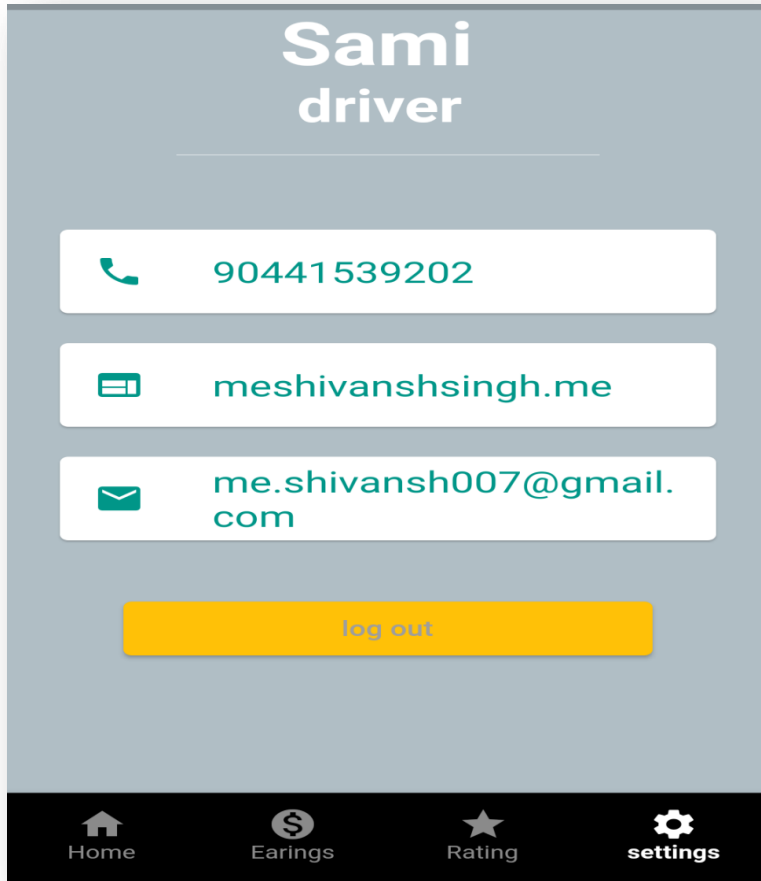
الصورة 16.1. الصفحة الخاصة بالدخل

تقييم السائق: ايقونة يتم من خلالها تقييم السائق على مقياس من 1 إلى 5 نجوم حيث يتم تقييم الرحلة بناء من طرف الراكب بناء على راحة الركوب والنظافة والتعامل السائق مع ركاب ويتم التقييم بعد انتهاء الرحلة، حيث يعتبر تقييم 5 نجوم هو التقييم الأمثل.



الصورة 17.1. الصفحة الخاصة بالتقييم

**الإعدادات:** ايقونة تسمح للسائق بتخصيص بعض الإعدادات، مثل تفضيلات الركاب وتحديث معلومات الحساب بما في ذلك الصورة الشخصية ورقم الهاتف المحمول والبريد الإلكتروني والعنوان ومعلومات السيارة بالإضافة الى تغيير الإعدادات اللغوية.



الصورة 18.1. الصفحة الاعدادات

الملحق رقم 04: نموذج العمل التجاري

<p>الشركاء الرئيسيين</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• شركات النقل</li> <li>• مؤسسات بريد الجزائر</li> <li>• تقنيات الدفع السريع</li> </ul>	<p>الانشطة الرئيسية</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• تسجيل العملاء</li> <li>• توفير واجهة المستخدم</li> <li>• التواصل بين العميل والسائق</li> <li>• متابعة الرحلة</li> <li>• التقارير والتحليلات للأداء التطبيق</li> </ul>	<p>القيمة المقترحة</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• انجاز نظام يقوم بتسهيل عملية تنقل ويقلل ازدحام المرور حيث نقوم بتحويل مستعملي السيارات النفعية و الخاصة الى مشاريع نقل بخدمة سريعة ومسبقة لطالبي التنقل حيث نقوم بإدخال هذا النظام كوسيط بين المتعاملين</li> <li>• تتمثل هذه الخدمة انه اذا كان هناك عدة اشخاص قاصدين وجهة ما و بوسائل نقلهم الخاصة يمكن استغلال تلك الوجهة من اجل الذهاب معا و تقليل فاتورة الطريق وأيضا استغلال العوددة بدخل إضافي وذلك عن طريق تقديم خدمة او اخذ متعامل او توصيل سلعة... الخ وذلك يكون عن طريق سعر اقل بحكم العوددة</li> </ul>	<p>العلاقة مع العملاء</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• الاتاحة الدائمة للتطبيق</li> <li>• برامج الولاء والمكافآت لتشجيع العملاء على الاستمرار في التطبيق</li> <li>• استقبال ردود الفعل من العملاء والاستفادة منها لتحسين وتحديث التطبيق لتلبية احتياجات العملاء بشكل أفضل.</li> </ul>	<p>شرائح العملاء</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• جميع مستخدمي الطريق من اصحاب السيارات التجارية والركاب والحافلات والشاحنات</li> <li>• الشركات والمؤسسات</li> </ul>
<p>هيكلية التكاليف</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• شراء بعض المساحات المدفوعة اللازمة في بناء التطبيق مثل جوجل خرائط و قاعدة البيانات الخاصة بالتطبيق -كراء المحل التجاري -شراء مستلزمات من تجهيز و حواسيب</li> </ul>	<p>المصادر الأساسية (الاصول لسير مشروع)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• التطبيق</li> <li>• المكتب</li> <li>• الانترنت</li> <li>• اعلام الي</li> <li>• مطوري التطبيق</li> </ul>	<p>قنوات التوصيل</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• عن طريق الاشهار</li> <li>• توفير التطبيق في جميع المتاجر الالكترونية</li> <li>• عن طريق الموقع الخاص بنا :</li> </ul> <p>waslnii.blogspot.com</p>	<p>قنوات الربح</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• الاعلانات</li> <li>• عمولة على كل رحلة</li> <li>• رسوم تسجيل السائقين</li> </ul>	

الخاصة

## الخاتمة:

في هذه المذكرة تم إنجاز نظام يسهل عملية التنقل ويقلل من الازدحام المروري، وذلك من خلال تطبيق حديث ومبتكر يدعى (وصلني)، الذي يربط بين الركاب والسائقين المسجلين لديه بسهولة ومرونة، ويعتمد على استخدام وسائل النقل الجماعي والدراجات الهوائية لتحسين التنقل وتقليل عدد السيارات الخاصة في الطريق، وبالتالي تقليل الازدحام المروري وتحسين جودة الهواء والحياة في المدن. وبفضل هذا التطبيق، أصبحت عملية التنقل في المدن أسهل وأسرع وأكثر مرونة، مما يخدم مصلحة المجتمع ويحسن من حياة الناس.

# قائمة الملاحق

الملحق رقم 1: حساب ميزانية المؤسسة

## BILANS DE STARTUP : ACTIF

ACTIF	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
<b>ACTIFS NON COURANTS</b>						
<b>Ecart d'acquisition-goodwill positif ou négatif</b>						
<b>Immobilisations incorporelles</b>						
<b>Immobilisations corporelles</b>						
Terrainsx						
Bâtiments						
Autres immobilisations corporelles	168 067,23	84 033,62	0	168 067,23	84 033,62	0
Immobilisations en concession						
<b>Immobilisations encours</b>						
<b>Immobilisations financières</b>						
Titres mis en équivalence						
Autres participations et créances rattachées						
Autres titres immobilisés						
Prêts et autres actifs financiers non courants						
Impôts différés actif						
<b>TOTAL ACTIF NON COURANT</b>	<b>168 067,23</b>	<b>84 033,62</b>	<b>0</b>	<b>168 067,23</b>	<b>84 033,62</b>	<b>0</b>
<b>ACTIF COURANT</b>						
<b>Stocks et encours</b>						
<b>Créances et emplois assimilés</b>						
Clients						
Autres débiteurs						
Impôts et assimilés	31 932,79					
Autres créances et emplois assimilés						
<b>Disponibilités et assimilés</b>						
Placements et autres actifs financiers courants						
Trésorerie	54 533,95	295 202,36	1 624 433,52	3 398 642,92	7 630 961,55	12 782 061,71
<b>TOTAL ACTIF COURANT</b>	<b>86 466,74</b>	<b>295 202,36</b>	<b>1 624 433,52</b>	<b>3 398 642,92</b>	<b>7 630 961,55</b>	<b>12 782 061,71</b>
<b>TOTAL GENERAL ACTIF</b>	<b>254 533,97</b>	<b>379 235,98</b>	<b>1 624 433,52</b>	<b>3 566 710,15</b>	<b>7 714 995,17</b>	<b>12 782 061,71</b>

**BILANS DE STARTUP : PASSIF**

PASSIF	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
<b>CAPITAUX PROPRES</b>						
Capital émis	1300000,00	1300000,00	1300000,00	1300000,00	1300000,00	1300000,00
Capital non appelé						
Primes et réserves - Réserves consolidées (1)				17221,68	114335,51	200000,00
Ecart de réévaluationx						
Ecart d'équivalence (1)						
Résultat net - Résultat net part du groupe (1)	-1045466,03	124702,01	1245197,54	1942276,63	4148285,02	5067066,53
Autres capitaux propres - Report à nouveau		-1045466,03	-920764,02	307211,84	2152374,64	6214995,17
<b>Part de la société consolidante (1)</b>						
<b>Part des minoritaires (1)</b>						
<b>TOTAL I</b>	<b>254533,97</b>	<b>379235,98</b>	<b>1624433,52</b>	<b>3566710,15</b>	<b>7714995,17</b>	<b>12782061,70</b>
<b>PASSIFS NON-COURANTS</b>						
Emprunts et dettes financières						
<b>Impôts (différés et provisionnés)</b>						
Autres dettes non courantes						
Provisions et produits constatés d'avance						
<b>TOTAL II</b>						
<b>PASSIFS COURANTS:</b>						
Fournisseurs et comptes rattachés						
Impôts						
Autres dettes						
Trésorerie passif						
<b>TOTAL III</b>						
<b>TOTAL GENERAL PASSIF (I+II+III)</b>	<b>254533,97</b>	<b>379235,98</b>	<b>1624433,52</b>	<b>3566710,15</b>	<b>7714995,17</b>	<b>12782061,71</b>
<b>Vérification de l'équilibre Actif/Passif</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

## الملحق رقم 2: جدول حساب النتائج المتوقعة

COMPTE DE RESULTAT/NATURE	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Ventes et produits annexes	168067,23	1260504,20	2521008,40	4201680,67	7142857,14	8403361,34
Variation stocks produits finis et en cours						
Production immobilisée						
Subventions d'exploitation						
<b>I-PRODUCTION DE L'EXERCICE</b>	<b>168067,23</b>	<b>1260504,20</b>	<b>2521008,40</b>	<b>4201680,67</b>	<b>7142857,14</b>	<b>8403361,34</b>
Achats consommés	-108033,60	-24000,00	-24000,00	-120033,60	-36000,00	-36000,00
Services extérieurs et autres consommations	-674000,00	-674000,00	-674000,00	-640000,00	-640000,00	-640000,00
<b>II-CONSOMMATION DE L'EXERCICE</b>	<b>-782033,60</b>	<b>-698000,00</b>	<b>-698000,00</b>	<b>-760033,60</b>	<b>-676000,00</b>	<b>-676000,00</b>
<b>III-VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)</b>	<b>-613966,37</b>	<b>562504,20</b>	<b>1823008,40</b>	<b>3441647,07</b>	<b>6466857,14</b>	<b>7727361,34</b>
Charges de personnel	-332307,69	-332307,69	-332307,69	-664615,38	-664615,38	-664615,38
Impôts, taxes et versements assimilés	-5158,36	-11460,89	-40452,36	-68299,93	-112417,58	-131325,14
<b>IV-EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION</b>	<b>-951432,42</b>	<b>218735,62</b>	<b>1450248,35</b>	<b>2708731,76</b>	<b>5689824,18</b>	<b>6931420,82</b>
Autres produits opérationnels						
Autres charges opérationnelles						
Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeurs	-84033,61	-84033,61	-84033,62	-84033,61	-84033,61	
Reprise sur pertes de valeur et provisions						
<b>V- RESULTAT OPERATIONNEL</b>	<b>-1035466,03</b>	<b>134702,01</b>	<b>1366214,73</b>	<b>2624698,15</b>	<b>5605790,57</b>	<b>6931420,82</b>
Produits financiers						
Charges financières						
<b>VI-RESULTAT FINANCIER</b>						
<b>VII-RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS ( V+VI)</b>	<b>-1035466,03</b>	<b>134702,01</b>	<b>1366214,73</b>	<b>2624698,15</b>	<b>5605790,57</b>	<b>6931420,82</b>
Impôts exigibles sur résultats ordinaires	-10000,00	-10000,00	-121017,19	-682421,52	-1457505,55	-1780320,67
Impôts différés ( Variations ) sur résultats ordinaires						
<b>TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES</b>	<b>168067,23</b>	<b>1260504,20</b>	<b>2521008,40</b>	<b>4201680,67</b>	<b>7142857,14</b>	<b>8403361,34</b>

<b>TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES</b>	- 1213533,26	- 1135802,19	- 1275810,86	- 2259404,04	- 2994572,12	- 3252261,19
<b>VIII-RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES</b>	- 1045466,03	124702,01	1245197,54	1942276,63	4148285,02	5151100,15
Eléments extraordinaires (produits) (à préciser)						
Eléments extraordinaires (charges) (à préciser)						
<b>IX-RESULTAT EXTRAORDINAIRE</b>						
<b>X-RESULTAT NET DE L'EXERCICE</b>	- 1045466,03	124702,01	1245197,54	1942276,63	4148285,02	5151100,15

### الملحق رقم 3: الخزينة

TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
<b>Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles</b>						
Encaissements reçus des clients	200000,00	1500000,00	3000000,00	5000000,00	8500000,00	10000000,00
Sommes versées aux fournisseurs et au personnel	-1135466,05	- 1249331,59	-1549751,65	-2243369,08	-2810175,82	-3068579,17
Intérêts et autres frais financiers payés						
Impôts sur les résultats payés	-10000,00	-10000,00	-121017,19	-682421,52	-1457505,55	-1780320,67
Flux de trésorerie avant éléments extraordinaires	-945466,05	240668,41	1329231,16	2074209,40	4232318,63	5151100,16
Flux de trésorerie lié à des éléments extraordinaires						
<b>Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles (A)</b>	<b>-945466,05</b>	<b>240668,41</b>	<b>1329231,16</b>	<b>2074209,40</b>	<b>4232318,63</b>	<b>5151100,16</b>
<b>Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissement</b>						
Décaissements sur acquisitions d'immobilisations corporelles ou incorporelles	-300000,00			-300000,00		
Encaissements sur cessions d'immobilisations corporelles ou incorporelles						
Décaissements sur acquisitions d'immobilisations financières						
Encaissements sur cessions d'immobilisations financières						
Intérêts encaissés sur placements financiers						
Dividendes et quote-part de résultats reçus						

Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissements (B)	-300000,00			-300000,00		
<b>Flux de trésorerie provenant des activités de financements</b>						
Encaissements suite à l'émission d'actions						
Dividendes et autres distributions effectuées						
Encaissements provenant d'emprunts	1300000,00					
Remboursements d'emprunts ou d'autres dettes assimilées						
<b>Flux de trésorerie net provenant des activités de financement (C)</b>	<b>1300000,00</b>					
Incidences des variations des taux de change sur liquidités et quasiliquidités						
<b>Variation de trésorerie de la période (A+B+C)</b>	<b>54533,95</b>	<b>240668,41</b>	<b>1329231,16</b>	<b>1774209,40</b>	<b>4232318,63</b>	<b>5151100,16</b>
Trésorerie ou équivalent de trésorerie au début de la période		54533,95	295202,36	1624433,52	3398642,92	7630961,55
Trésorerie ou équivalent de trésorerie à la fin de la période	54533,95	295202,36	1624433,52	3398642,92	7630961,55	12782061,71
Variation de la trésorerie de la période	54533,95	240668,41	1329231,16	1774209,40	4232318,63	5151100,16
Rapprochement avec le résultat comptable	1099999,98	115966,40	84033,62	-168067,23	84033,61	

# قائمة المراجع:

1. موقع CHATGPT

2. موقع Stack overflow

3. موقع Dev pub

4. Github

5. Firebase

6. CloudGoogle

7. قناة محمد شوشان <https://www.youtube.com/@muhammedshushan>

8. برنامج FLUTTER

9. جداول الاقتصادية لدى محاسب معتمد صحراوي