



مشروع ريسا يكل +


تطبيق رقمي لتنظيم سوق المواد القابلة للتدوير


تقديم الطالبة: سعاد دغداك

جون 2025

مقدمة المشروع




تطبيق رقمي وسيط لتنظيم وتسهيل عمليات بيع وشراء المواد القابلة للتدوير والنفايات الإلكترونية 

يربط بين البائعين (جامعي النفايات والمؤسسات الصغيرة (والمشتريين) معامل التدوير ومراكز المعالجة 

واجهة مرنة لعرض المواد مع تفاصيل شاملة وموقع جغرافي وصور 

يبدأ تجريباً في ولاية سطيف مع نية التوسع التدريجي لتغطية جميع ولايات الوطن 

يهدف للوصول إلى حصة سوقية بنسبة 35% من صفقات بيع المواد القابلة للتدوير خلال السنوات الخمس الأولى 

المشكلة المعالجة والحل المقترح

الحل المقترح :تطبيق ريساكيل+

- منصة رقمية تربط بين جميع الأطراف المعنية بإعادة التدوير 📱
- تحديد مواقع المواد القابلة للتدوير وتسهيل عملية جمعها 📍
- تسهيل عمليات البيع والشراء بين البائعين والمشتريين 🤝
- خلق فرص عمل جديدة وتحفيز الاقتصاد الدائري 🔄
- المساهمة في نشر الوعي البيئي وثقافة إعادة التدوير 🌱



المشكلة المعالجة ⚠️

- تراكم النفايات في المدن والمناطق السكنية وتأثيرها السلبي على البيئة والصحة العامة 🗑️
- عدم وجود نظام فعال لفرز وجمع المواد القابلة للتدوير 🚫
- صعوبة التواصل بين جامعي النفايات ومراكز إعادة التدوير 🧑🏿
- هدر موارد اقتصادية قيمة يمكن إعادة استخدامها في الصناعة 🏭
- ضعف الوعي البيئي وثقافة إعادة التدوير في المجتمع 🌱



القيم المقترحة

القيم المضافة التي يقدمها تطبيق "ريساكل +" وتميزه عن المنافسين

السرعة في توفير الوقت والجهد للبائع والمشتري



سهولة إبرام صفقات بيع وشراء المواد القابلة للتدوير والاسترجاع



الحداثة، كونه تطبيقًا رقميًا يعتمد على أحدث التقنيات



تقليل تكاليف إبرام صفقات البيع للطرفين (البائع والمشتري)



فتح سوق جديدة وإدراج مواد حديثة مثل النفايات الإلكترونية والنفايات العضوية



توفير دعم فني ثابت للزبائن



فريق العمل




سعاد دغداك

طالبة السنة الثانية ماستر، تخصص صحة وسكان

جامعة محمد لمين دباغين سطيف 2 

شهادة ليسانس في علوم الاقتصاد والتسيير، تخصص محاسبة من جامعة الجزائر 3 دالي إبراهيم 

دورات في مجالات: التسويق، المحاسبة، والإحصاء 

خبرة مهنية في مجال إدارة المؤسسات الاقتصادية العمومية والخاصة 

فريق العمل



لمين دباغين

طالبة السنة الثانية ماستر، تخصص صحة وسكان

جامعة محمد لمين دباغين سطيف 2



الجدول الزمني للمشروع

المراحل الرئيسية لتنفيذ مشروع "ريساكيل" +



تحليل السوق

تحليل السوق المحتمل، السوق المستهدف، التوزيع العام



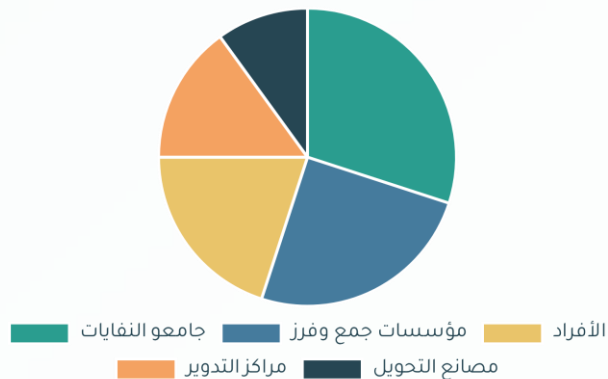
السوق المحتمل

- الأسر والمنازل التي تنتج نفايات منزلية قابلة للتدوير 🏠
- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنتج نفايات تغليف 📦
- المدارس والجامعات كمصدر للنفايات الورقية والإلكترونية 🏫
- مستثمرون ناشئون في قطاع البيئة والتدوير 🌱
- مؤسسات صناعية تستعمل مواد مدورة كمواأ أولية 🏭
- جمعيات ومؤسسات بيئية تستعمل المواد المدورة ♻️

تحليل السوق (يتبع)

تحليل السوق المحتمل، السوق المستهدف، التوزيع العام

توزيع السوق المستهدف



الهدف المستهدف (الشريحة)

- جامعو النفايات (القطاع غير الرسمي)
- مؤسسات جمع وفرز النفايات
- الأفراد الذين ينتجون نفايات قابلة للتدوير
- مراكز ومعامل إعادة التدوير
- مصانع تحويل المواد (بلاستيك، معادن، زجاج...)

تحليل المنافسة

المنافسون المباشرون وغير المباشرين في سوق إعادة التدوير

المنافسون غير المباشرين

جمعية Green Algeria

نقاط الضعف -

- ليست منصة تجارية ✗
- تفتقر إلى نموذج ربحي ✗

نقاط القوة +

- شبكة علاقات قوية ✓
- محتوى توعوي واسع ✓

تطبيق نظيف

نقاط الضعف -

- ليس منصة تجارية ✗
- لا يربط بيع/شراء مواد تدويرية ✗

نقاط القوة +

- مدعوم من إدارات حكومية ✓
- سريع الاستجابة (~48 ساعة) ✓

المنافسون المباشرون

منصة Revadex

نقاط القوة +

- أول سوق رقمي متخصص ✓
- يدعم تصنيف أجزاء التدوير ✓

نقاط الضعف -

- تركيز على القطاع التجاري فقط ✗
- يفتقر لنظام تنبيه ذكي ✗

مبادرة بريد الجزائر Barid Recycle

نقاط القوة +

- دعم حكومي ✓
- تجربة لوجستية واسعة ✓

نقاط الضعف -

- مقتصرة على النفايات الإلكترونية ✗
- لا تشمل الفئات غير الرسمية ✗

تحليل SWOT

نقاط القوة، نقاط الضعف، الفرص، والتهديدات لمشروع "ريساكيل"+

نقاط الضعف ❌

- ❌ يعتمد في نجاحه على مدى توفر الإنترنت واستخدام الهواتف الذكية
- ❌ صعوبة في كسب ثقة الشركاء الصناعيين والمؤسسات الرسمية في البداية
- ❌ ضعف المنظمة لسوق النفايات في بعض الولايات
- ❌ يتطلب ميزانية للتطوير، التسويق، واستقطاب المستخدمين الأوائل

نقاط القوة ✔

- ✔ أول تطبيق رقمي جزائري شامل لتنظيم سوق إعادة التدوير
- ✔ يدمج بين الفئات الرسمية وغير الرسمية (شامل لكل المستخدمين)
- ✔ واجهة سهلة وسريعة التفاعل
- ✔ قابل للتوسعة الجغرافية والوظيفية
- ✔ يعزز ثقافة الاقتصاد الدائري والتنمية المستدامة

التهديدات ⚠

- ⚠ مقاومة الفاعلين التقليديين للتغيير
- ⚠ ظهور منافسين جدد بدعم مالي أو حكومي قوي
- ⚠ تغير السياسات البيئية أو التشريعات المفاجئ
- ⚠ تأخر في تبني وسائل الدفع الإلكترونية أو ضعف ثقة المستخدم بها

الفرص 💡

- 💡 نمو الاهتمام بالاقتصاد الدائري في الجزائر
- 💡 ضعف المنافسة المباشرة في السوق
- 💡 إمكانية الشراكة مع بلديات، جمعيات بيئية، ومصانع تدوير
- 💡 إدماج تسعير ديناميكي يضيف قيمة للمستخدمين
- 💡 إمكانية التوسع إلى ولايات أخرى

الاستراتيجيات التسويقية

خطط التسويق والتوعية لتطبيق "ريساكل +"

استراتيجيات التوعية

حملات توعية عبر منصات التواصل الاجتماعي باللهجة الجزائرية

■ نشر فيديوهات قصيرة توضح كيفية عمل التطبيق

■ توزيع مطويات وملصقات في الأحياء والأسواق وورشات جمع الخردة

■ التعاون مع جمعيات بيئية وبلديات لتنظيم أيام تحسيسية

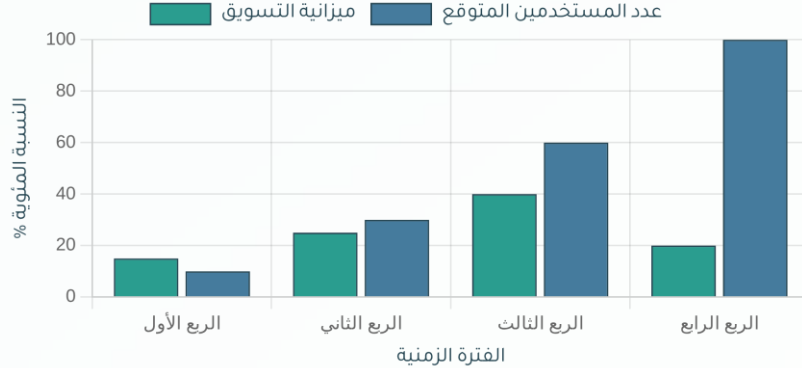
■ نشر قصص نجاح حقيقية لأشخاص ربحوا من التدوير عبر التطبيق



الاستراتيجيات التسويقية (يتبع)

خطط التسويق والتوعية لتطبيق "ريساكل +"

توقعات النمو والتسويق



استراتيجيات النمو

- منح شارات مثل: "مستخدم نشط" - "مشتري موثوق"
- دعم المستخدمين بخدمة زبائن سريعة بالدراجة أو الأمازيغية
- إطلاق حملات تسويقية حسب الولاية المستهدفة
- التعاون مع شركات نقل محلية لتسهيل التسليم وجمع النفايات
- توقيع اتفاقيات مع مراكز تدوير خارج سطيف

خطة الإنتاج والتنظيم

عملية الإنتاج، القوى العاملة، والشراكات الرئيسية

القوى العاملة

المنصب	العدد	الراتب الشهري
المطور	1	45,000,000
خبير التسويق	1	30,000,000
مسير	1	30,000,000

الشراكات الرئيسية

البلديات	مديريات البيئة
شركات جمع النفايات الخاصة	منصات الدفع الإلكتروني
حاضنة الأعمال لجامعة سطيف	صناديق استثمار مصغرة

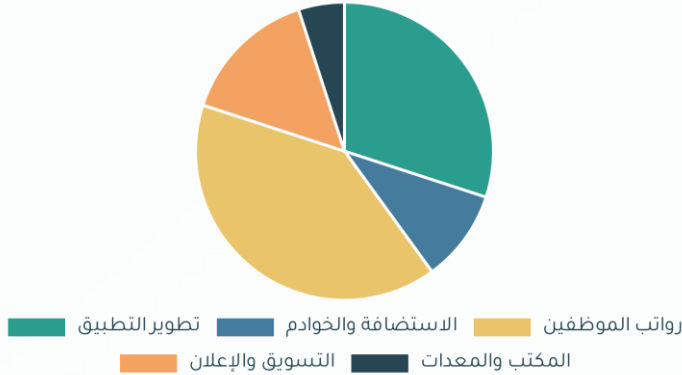
عملية الإنتاج

- تحديد متطلبات التطبيق الأساسية المستخدمون - الوظائف - البيانات
- رسم خريطة تدفق الاستخدام لجميع أنواع المستخدمين
- تصميم الواجهة (UI) وتجربة المستخدم (UX) بشكل مبسط وسلس
- برمجة واجهات المستخدم وربطها بوظائف التطبيق الأساسية
- دمج نظام تحديد الموقع الجغرافي والبحث الذكي
- بناء نظام الاشتراكات والدفع عند توفر بوابة دفع محلية
- إجراء اختبارات داخلية وميدانية وتحسين الأداء
- إطلاق النسخة الرسمية على متاجر التطبيقات

الخطة المالية

التكاليف والأعباء، المصاريف الخارجية، ورقم الأعمال المتوقع

توزيع التكاليف



التكاليف والأعباء

تكاليف تطوير التطبيق (البرمجة والتصميم)

تكاليف الاستضافة والخوادم

رواتب الموظفين (كما هو موضح في الشريحة السابقة)

تكاليف التسويق والإعلان

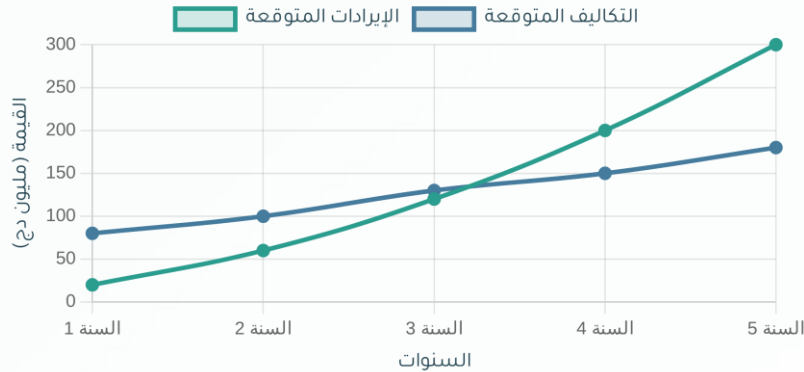
تكاليف المكتب والمعدات

تعكس الخطة المالية توزيعاً مدروساً للتكاليف لضمان نجاح المشروع واستدامته. حيث تُمثل تكاليف تطوير التطبيق الجزء الأكبر من الميزانية، وهو ما يعكس أهمية جودة البرمجة والتصميم. تليها تكاليف الاستضافة والخوادم لضمان استقرار الأداء. كما تم تخصيص نسبة معتبرة لرواتب الموظفين، مما يعكس الاهتمام بالكفاءات البشرية. وتشمل الخطة أيضاً بنوداً للتسويق والإعلان لنشر المشروع وجذب العملاء، بالإضافة إلى تكاليف المكتب والمعدات لتوفير بيئة عمل مناسبة. تُظهر هذه الخطة توازناً بين الجوانب التقنية والتشغيلية والتسويقية، ما يجعلها أساساً متيناً لتحقيق الأهداف المنشودة للمشروع.

الخطة المالية

التكاليف والأعباء، المصاريف الخارجية، ورقم الأعمال المتوقع

توقعات الإيرادات والتكاليف



رقم الأعمال المتوقع

اشتراكات المستخدمين المميزين

عمولات على الصفقات المبرمة عبر التطبيق

إيرادات الإعلانات داخل التطبيق

بيع البيانات الإحصائية) مع الحفاظ على خصوصية المستخدمين)

يُتوقع تحقيق نقطة التعادل المالي خلال السنة الثانية من إطلاق المشروع

النموذج الأولي التجريبي

عرض واجهات التطبيق والميزات الرئيسية

الميزات الرئيسية

- تسجيل وإدارة حسابات المستخدمين (بائعين ومشتريين)
- إضافة عروض المواد القابلة للتدوير مع الصور والتفاصيل
- البحث عن المواد حسب النوع، الموقع، والكمية
- تحديد المواقع الجغرافية للمواد المعروضة
- نظام محادثات بين البائعين والمشتريين
- نظام تقييم وتعليقات للمستخدمين
- إشعارات للعروض الجديدة والرسائل
- إحصائيات وتقارير للمستخدمين المميزين

واجهات المستخدم



النموذج الأولي جاهز للاختبار الميداني عبر الهاتف