**ملخص المشروع**

فكرة المشروع :

هي منصة تجارية B2B مبتكرة نعمل على مساعدة المصنعين و الموردين و الشركات ورواد الاعمال وحتى مقدمي الخدمات والحرففين على عرض اعمالهم ومنتجاتهم على المنصة  لتعريف بها داخل و خارج بلدانهم

نحن نقدم العديد من الخدمات و الوسائل التي ستوفر سهولة كبيرة للمؤسسات و الموردين خاصة من ناحية التسويق و اختيار افضل المنتجات باقل التاكليف .

وهي تعتبر دليل لالشركات و المؤسسات و التجار وهو مصنف لاقسام حسب النشاط وتم تصميمه لخدمة اي شخص يبحث عن شركات او مؤسسات او منتجات بحيث يجدها بسهولة فهو يعتبر منصة تجارية تظم مختلف انواع الشركات و الانشطة اضافة الى مساعدة المشترين في العثور على المنتجات والموردين بسرعة وكفاءة

مميزات المنصة :

بحت وفلتر متقدمة وسهلة التعامل

الحصول على صفحة تحتوي على كل المعلومات الخاصة بالنشاط بالاظافة الى منتجات النشاط مع الحصول على رقم مميز يسهل على الزوار الوصول الى المتجر المعين.

كما انا طورنا خوارزمية تعتمد على الذكاء الاصطناعي من اجل فلترة المنتجات و الشركات داخل المنصة تعمل على اظهارها للاشخاص الاكتر اهتمام .

مهمة المنصة:

تسهيل ممارسة الأعمال التجارية الصغيرة و الكبيرة ودعمها في أي مكان.

رؤية:

نطمح لدعم الأعمال الصغيرة ، إيمانًا منا بأن الإنترنت من شأنه أن يكافئ الفرص من خلال تمكين الشركات الصغيرة من الاستفادة من الابتكار والتكنولوجيا للنمو والمنافسة بشكل أكثر فعالية في الاقتصادات المحلية والعالمية.

نقوم بذلك من خلال تزويد الموردين بالأدوات اللازمة للوصول إلى جمهور عالمي مستهدف لمنتجاتهم .

إن طموحنا في النجاح ونمونا السريع مبنيان على روح ريادة الأعمال والابتكار والتركيز الثابت على تلبية احتياجات عملائنا.

**معلومات عن الشركة :**

الاسم التجاري :

تاريخ البدئ :

تفاصيل تسجيل الاعمال

نوع الشركة

اسم الموقعين

ارقام الترخيص و التصاريح

مكان الشركة

مواقع العمل

تفاصيل عن المالكين و المؤسسين و الشركاء

**المنتجات و الخدمات :**

أفضل البرمجيات الممكنة مجانا لضمان أفضل الخدمات

موقع عرض المنتجات و استهداف الناس المهتمة بدقة كبيرة

خدمات متنوعة مثل غرفة عرض و خدمات الرسائل و اعدادات متقدمة

متجر الكتروني

تحكم شامل في جميع المواد المعروضة

**الموارد البشرية :**

**اثبات الفكرة :**

كثير من المشاريع تكون ناجح في مكان ولاكنها غير ناجح بمكان اخر

**طريقة العمل وكيف سيتم البرح من خلال هدى العمل :**

**شرح نقاط القوة :**

مع ذكر الضعف في السوق وكيف تغطي هدى الضعف

**الشق القانوني:**

سياسات العمل وعقود العمل عقود الموارد البشرية

**العمليات :**

**دراسة السوق :**

المكان و زمان تعداد السكان وضع السوق المالي الموضع السايسي وضع العرض و الطلب

**نقاط القوة و الضعف و الفرص وتهديدات**

**التحليل التنافسي**

**المبيعات و التسويق**

**خطة التوسع**

**اجمالي المتطلبات المالية بالنسبة لنشاط التجاري :**

مقدار المال لبدا البزنس

سد الفجو بين تكاليف بدا التشغيل و التشغيل قبل تحقيق اي ارباح

تكاليف البزنس بالكامل قبل جني الارباح

**توازن الاردات و النفقات**

**الاهداف**

**الخطة الفعلية**

**Action plan**

خطة تنفيد التسويق و المبيعات و الخطوات التي سيتخدها النشاط التجاري من بداية العمل الى بداية الترويج و المبيعات وكل ما يخص التنفيد في المشروع

**Financial projections**

**توقع الارادات و المبيعات**

تشمل التنبئ بعوامل السوق الخارجية

**Expectted cach flow**

**الاهداف المالية المستقبلية**

**Bisuness valuation**

**قيمة المشروع**

- تقدر حصة الاعمال التجارية B2B ب 6 اضغاف حصة B2C في السوق العالمية وفقًا لمركز التجارة الدولية بالولايات المتحدة.

- قدر عدد المؤسسات النشطة في الجزائر ب حوالي 900 الف في نهاية 2017 .(ليست هنالك احصائيات جديدة وهدى الرقم حسب تقرير نشره التلفزيون الرسمي الجزائري في 31‏/07‏/2017 (

- كما ان التوقيع الاخير للجزائر على اتفاقية التجارة الحرة في افريقيا وغياب المنافة في هده المنطقة سيفتح لنا سوق كبير

كما ان الحركة الاقتصادية في انشاء مؤسسات ودعمها في الجزائر و نظرة الحكومة الحالية للوصول الى مليون مؤسس في افاق 2024 يضع لنا سوق كبير

كجزء من مجموعة YottaCity ، تتمثل مهمتنا في تسهيل ممارسة الأعمال التجارية في أي مكان.