|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **جامعة القلمون الخاصة**  **كلية الهندسة**  **قسـم هندسة الميكاترونكس** |  |  |



**وظيفة مقرر إدارة المشاريع**

|  |  |
| --- | --- |
| **وظيفة مقرر ادارة المشاريع** | |
| **موضوع الوظيفة** | **Business Plan** |
| **رقم الوظيفة** | **1** |
| **أستاذ المقرر** | **د.م باسل يونس** |
| **العلامة العظمى** | **10** |
| **تاريخ الإرسال** |  |
| **تاريخ التسليم** | **الاسبوع قبل الاخير** |
| **عدد الطلاب للحلقة الواحدة** | **2** |
| **الموارد المطلوبة** | **محاضرات المقرر**  **والمراجع المعتمدة** |

1. **تعليمات هامة**

* **عدد صفحات الوظيفة يجب الا يتجاوز 20 صفحة.**
* **أذكر اسمك ورقمك وشعبتك على صفحة الغلاف بشكل واضح.**
* **يجب أن يكون الشكل رصيناً خالياً من الصور والزينة. يمنع استخدام الألوان والخلفيات.**
* **استعن بالبرامج والاشكال المناسبة.**

**أطيب التمنيات بالتوفيق**

**مدرس المقرر**

**د.م. باسل يونس**

**وظيفة**

**مقرر ادارة المشاريع**

**اسم المشروع : برنامج تعليم إلكتروني**

**اسم الطالب ورقمه: خالد حسين زهره 201810966**

**تاريخ التسليم:**

المحتوى

* [الملخص التنفيذي 3](#_Toc64894899)
* [فكرة المشروع والمنتجات 3](#_Toc64894900)
* [فريق العمل 4](#_Toc64894901)
* [دراسة السوق والمنافسة 6](#_Toc64894902)
* [التسويق والمبيعات 8](#_Toc64894903)
* [الدراسة المالية 10](#_Toc64894904)
* [تحليل أنشطة المشروع 14](#_Toc64894905)

# الملخص التنفيذي

# فكرة المشروع والمنتجات

## لمحة عن المشروع.

|  |
| --- |
| فكرة عمل تطبيق موبايل من أجل تقديم دروس في الجامعات عن طريق الانترنت في سورية.  يسمح التطبيق للطالب بحضور الدرس في الوقت المحدد من قبل المدرس ومشاركته.  يمكن للمدرس اعداد اختبار للطلاب وتحديد نوع الاختبار ووقته. |

## المشكلة التي يسعى المشروع لمعالجتها، أو الفرصة التي يحاول الاستفادة منها.

|  |
| --- |
| * تعريف المشكلة أو الفرصة   مثلما اجتاح وباء كورونا المستجد حواجز الزمان والمكان جاءت دعوات التعلم عن بعد وتقديم دروس عن بعد التي صاحبت انتشار الفايروس لتجتاح هي الأخرى حواجز المكان والزمان.  مدى أهميتها بالنسبة للزبون، وتكرارها (دورية أو مؤقتة)  يمكن التطبيق الطلاب من حضور الدروس وتقديم امتحانات عن بعد كما يسمح للمدرسين اعداد اختبارات عن بعد ويقوم التطبيق بتقديم اشعارات للطلاب بالوقت والتاريخ المحدد ويقوم بعرض أسئلة عشوائية للطلاب.   * حجم انتشار المشكلة/الفرصة (محلية، عربية، اقليمية، عالمية)   حجم انتشار المشكلة عالمية وذلك بسبب انتشار فايروس كورونا على مستوى العالم. |

## مكان تنفيذ المشروع

عن طريق الموبايل

## التراخيص اللازمة لفتح المشروع

نحتاج الى سيرفر من اجل تخزين بيانات الطلاب والمدرسين والاختبارات كما نحتاج الى موبايل من اجل تنزيل التطبيق و كما نحتاج وجود الانترنت من اجل تامين عملية الاتصال.

## معلومات عن المنتجات و/أو الخدمات التي يقدمها المشروع

|  |
| --- |
| * ماهي الفكرة الأساسية التي يقوم عليها المشروع؟   حضور محاضرات و تقديم اختبارات عن طريق برنامج على الانترنت   * لماذا تم اختيار هذه الفكرة؟   بسبب وجود فايروس كورونا والذي منع الطلاب من الذهاب للجامعات وحضور المحاضرات و تقديم اختبارات. |

## ملخص تاريخي بسيط عن المشروع

|  |
| --- |
| * المرحلة الحالية للمشروع (فكرة- نموذج أولي- مشروع جاهز- قيد التشغيل)   المرحلة الحالية للمشروع فكرة لتطبيق موبايل من اجل تقديم اختبارات وحضور المحاضرات.   * الأعمال المنفذة منذ اعتماد الفكرة وحتى تاريخ إعداد خطة العمل.   1.تم جمع معلومات عن كيفية حضور محاضرات و تقديم الاختبار عن طريق الانترنت.  2.تم جمع متطلبات الوظيفية والغير الوظيفية للمشروع.  3.تحليل النظام وتم معرفة مستخدمي النظام (الطالب، المدرس، النظام).   * الإنجازات المحققة. * تم تصميم الواجهات للطالب والمدرس عن طريق برنامج Adobe XD. |

## قائمة المنتجات أو الخدمات

|  |  |
| --- | --- |
| **اسم المنتج أو الخدمة** | **ملاحظات عن وصف** **المنتج (أو الخدمة)** |
| التحقق من الهوية | عن طريق كلمة السر واسم المستخدم |
| سرعة الاداء | تحقق من خلال سرعة الاتصال بالأنترنت |
| سهولة الاستخدام | خالي من التعقيد وسهولة التعامل مع الواجهات |
|  |  |

# فريق العمل

## بيانات فريق العمل وتوزيع الأدوار

خالد حسين زهره توزيع الأدوار: قمت بتصميم الواجهات بحيث تتناسب مع التطبيق وقمت بجمع المتطلبات الوظيفية للمشروع و شرح فكرة المشروع لباقي الفريق.

## بيانات الاتصال مع فريق العمل

|  |  |
| --- | --- |
| **الاسم** | خالد حسين زهره |
| **البريد الإلكتروني** | [Knightsmon123@gmail.com](mailto:Knightsmon123@gmail.com) |

## نقاط القوة والضعف لدى الفريق

|  |
| --- |
| * هل الفريق الحالي هو الأنسب لتحقيق هذا المشروع؟ ولماذا؟   نعم، يتعلق المشروع بقواعد البيانات وبرنامج Visual Studio ونحن لدينا خبرة في استخدامه   * ماهي خبرات الفريق ذات الصلة المباشرة بالمشروع؟   لاتصال بقواعد البيانات، استخدام Visual Studio.   * ماهي الخبرات التي يحتاج الفريق لتطويرها أو استقدامها وتدعم نجاح المشروع؟   معرفة لغة Php و Xamarin Form   * هل هناك خطة للتوسع بفريق العمل مستقبلاً، وماهي هذه الخطة؟   نعم، الخطة هي التوسع في مشكلة الأمان ودعم التطبيق لأكثر من لغة وإمكانية الدخول للتطبيق عن طريق الويب. |

## تحليل SWAT

|  |  |
| --- | --- |
| **ما هي نقاط القوة في هذا المشروع؟**  **-**  سهولة الاستخدام ,السرعة, قابلية التوسع. | **ما هي نقاط الضعف؟**  - مشكلة الغش(الامن) |
| **ما هي الفرص المساعدة على نجاح المشروع؟**  - استخدام لغة ثانية أسرع، تغيير قاعدة البيانات. | **ما هي المخاطر التي قد يتعرض لها المشروع؟**  - مشكلة قطع الاتصال بالأنترنت، محاولة اختراق التطبيق. |

# دراسة السوق والمنافسة

## وصف لحال قطاع المشروع، اتجاهات السوق والقوانين الناظمة

|  |
| --- |
| * ما هو القطاع الذي تندرج ضمنه الخدمات/المنتجات التي يقدمها المشروع؟   القطاع العام والخاص (الجامعات الخاصة، العامة، المعاهد).   * هل هناك حلول مشابهة أو ذات صلة متوفرة في الأسواق؟ اذكرها بالتفصيل/   يوجد تطبيق يتم تطبيقه في الجامعات اللبنانية تم العمل على تطبيق للاختبارات مشابه للموجود في الجامعات اللبنانية.  يوجد جامعات تعمل على الاختبارات عن طريق الانترنت في كندا والمانيا.   * هل الحل الذي يقدمه المشروع يحتاج لتشريعات وقوانين خاصة؟   يحتاج الى موافقة وزارة التعليم العالي على الحضور و تقديم الاختبارات عن طريق الانترنت     * هل الحل الذي يقدمه المشروع يتوافق مع الثقافة والبيئة المجتمعية للسوق المستهدف؟   يتوافق الى حد ما مع متطلبات السوق وذلك بسبب الانتشار السريع الى فايروس كورونا الذي يهدد التعليم بشكل عام.     * هل مشروعك يلتقي مع التوجهات التقنية السائدة؟ وماهي؟   نعم أهم نقطة بالنسبة للتقنيات السائدة هي استخدام التطبيق للأنترنت كما يستخدم التطبيق منصات عمل مشهورة مثل Firebase , Xamarin Form التي من خلال هذه التقنيات يتم حفظ البيانات للطلاب وللمدرسين من خلال ال firebase وXamarin Form ومن خلال هذه اللغة يتم بناء التطبيق بطريقة احترافية ومتقنة. |

## توصيف السوق المستهدف

|  |
| --- |
| * ما هو حجم السوق المستهدف بالمنتج/الخدمة التي يقدمها المشروع؟   بالنسبة لاستهداف السوق فالتطبيق يستهدف فئة الطلاب والمدرسين في الجامعات كما يمكن تطوير التطبيق ليعمل على مستويات أخرى في المجتمع.     * ماهي الحصة السوقية التي يسعى المشروع لاستهدافها؟ والقيمة المالية المقدّرة لهذه الحصة، والزمن اللازم لتحقيقها؟ * خلال سنتين بعد تطبيق البرنامج على الجامعات يتم اعتماده من قبل وزارة التعليم في الجامعات يتم السيطرة على كافة السوق (الجامعات)   مثلا: خلال 3 سنوات نسعى للسيطرة على 40% من السوق تقدر قيمة هذه الحصة مالياً بـ 1064000000 ليرة سورية.  مجمل الشركات 266 |

## شرائح الزبائن

|  |
| --- |
| * لا يوجد مشروع يستهدف كافة شرائح المجتمع في الوقت ذاته، ماهي الشرائح المستهدفة بالمشروع؟   فئة الطلاب والمدرسين لأنه يتم استخدام البرنامج من قبل المدرسين ل اعداد الاختبار والطلاب عليهم تسجيل الدخول للبرنامج والعمل على الإجابة على الأسئلة.   * قدم وصف دقيق لكل شريحة من الشرائح المستهدفة (المنطقة الجغرافية – الفئة العمرية – الحالة الاجتماعية- المستوى الثقافي......). * المنطقة الجغرافية: على مستوى الجامعات مكان تواجد الجامعات على مستوى القطر. * الفئة العمرية: من عمر 18سنة الى 28سنة للطلاب بينما للمدرسين يعتمد على التعليمي للمدرس إذا كان حائز على الدكتوراه ام لا تقريبا من عمر 30 الى 60 سنة.   المستوى الثقافي: يستطيع العمل مع برامج تتصل بالأنترنت.     * لكل شريحة من الشرائح المستهدفة، قم بتوصيف الشخصية التي ستستفيد من المنتج/الخدمة الذي تقدمه، وماهو سياق استخدام المنتج/الخدمة من قبل هذه الشخصية.   .   * بالنسبة لشريحة المدرس يقوم بتسجيل الدخول الى التطبيق ثم يقوم باختيار المقرر الذي يريد وضع الأسئلة له يقوم بعدها بوضع الأسئلة المناسبة وثم يحدد الوقت والتاريخ المناسبين لتقديم الاختبار من قبل الطلاب. |

## تحليل الزبائن

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **تحليل الزبائن** | | | |
| عدد الزبائن المتوقع خلال العام الأول | **500 طالب ومدرس** | متوسط أعمارهم الزبائن | **من18الى 50سنة** |
| دخلهم خلال الشهر | **لا يوجد** | العادات الشرائية | **لا يوجد** |
| ما الذي يؤثر على قرار شرائهم، وكيف يمكن الوصول إليهم:   1. الدعايات 2. السعر المنافس 3. الجودة 4. المكان المنافس | | **بالنسبة الى القرار الشرائي فهو يعتمد بشكل أساسي على جودة التطبيق والدعاية التي سوف تحصل له بالنسبة الى افضلية استخدام الاختبار عن طريق الانترنت في ظل انتشار الوباء.** | |
| لماذا يُقدم الزبائن على الشراء من منافسي؟  في الوقت الحالي لا يوجد أي منافسين بالنسبة للتطبيق لأنه اول أداة تستخدم على مستوى تقديم الاختبار عن طريق الانترنت. | | ما هي الميزة التنافسية الموجودة لدى المنافسين؟  لا يوجد منافسين حاليين على مستوى السوق. | |

## تحليل المنافسين

(أهم نقاط القوة والضعف لدى المنافسين)

|  |
| --- |
| * لا يوجد مشروع بدون منافسين، من هم المنافسين المباشرين وغير المباشرين بالنسبة لمشروعكم ما هي الأمور التي اعتمد عليها في اعتماد المنافسين؟   في حال يوجد منافسين مباشرين سوف يكون طلاب جامعات أخرى قاموا بالعمل على فكرة التطبيق نفسه (برنامج يقوم الطلاب بتقديم اختبارات عن طريقه). |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **نقاط الضعف** | **نقاط القوة** | **المنافس الأساسي** |
| مشروعنا سوف يكون له الأفضلية في الاستخدام كونه تم استخدامه قبل التطبيق الاخر في السوق وتم تجريبه. | أفكار جديدة يتم اضافتها الى التطبيق | طلاب جامعات |

# التسويق والمبيعات

## نموذج العمل/الربح

|  |
| --- |
| * اشرح أشكال الإيرادات لمشروعك، وماهو شكلها (اشتراكات، مبيعات، اعلانات، .....)؟   أحد اشكال الإيرادات للمشروع هي الاشتراكات في التطبيق وتنزيل التطبيق من منصة على الموبايل مثل (Google play، App Store).   * ماهي الموارد والأنشطة والشراكات المطلوبة لنجاح النموذج الربحي؟   الشراكات المطلوبة هي اعتماد التطبيق من قبل وزارة التعليم العالي وبعدها نشر التطبيق على أحد منصات الموبايل المذكورة سابقا. |

## خطة التسويق

|  |
| --- |
| * ماهي آلية الوصول إلى الزبائن، واقناعهم بشراء المنتجات، أو الاستفادة من الخدمات؟   كيفية اقناع الزبائن هي تكون باستخدام التطبيق لتقديم الاختبارات عن طريق الانترنت بدل تقديمه في الجامعات بسبب انتشار الفايروس الذي ينتشر بسرعة وخصوصا بالأماكن المزدحمة هكذا يتم الاستفادة من خدمات التطبيق بشكل مباشر     * كيف ستتم المحافظة على الزبائن؟   المحافظة على معلومات الطلاب والمدرسين من الضياع وحماية بياناتهم الخاصة.   * ماهي خطة نمو عدد الزبائن مع الوقت؟   الخطة هي تطبيق البرنامج في اكثر من جامعة بعدها يتم زيادة عدد المستخدمين للبرنامج.   * ماهي التكاليف التقديرية المترتبة من أجل كل زبون جديد (كلفة استحواذ الزبون)؟   في حال زيادة المستخدمين بشكل كبير للبرنامج نحتاج الى قاعدة بيانات أكبر من اجل حفظ البيانات اما بالنسبة ل مستخدم واحد لا يوجد التأثير الكبير على البرنامج. |

## خطة المبيعات

|  |
| --- |
| * استراتيجية تسعير المنتجات/الخدمات التي يوفرها المشروع؟   لا يوجد سعر للمنتج البرمجي الية الربح للتطبيق تتم من خلال الاعتماد عليه وتنزيله من منصات الموبايل.   * آلية إقناع الزبون بدفع قيمة المنتج/ الخدمة؟   يتم اقناع الزبائن من خلال أهمية البرنامج بالنسبة للطلاب والمدرسين للمحافظة على حياتهم من الخطر بسبب الفايروس.     * القيمة المتوقع الحصول عليها من كل زبون جديد؟   تنزيل التطبيق من منصة الموبايل تؤدي الى زيادة تقييم التطبيق ورفع مستوى الثقة من اجل اعتماده في الجامعات. |

# الدراسة المالية

## التجهيزات أو الآلات

(جميع الموجودات الثابتة التي يتم استخدامها خلال عملية الإنتاج أو إدارة المشروع)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **التجهيزات المطلوبة** | **العدد اللازم** | **كلفة الوحدة** | **التكلفة الكاملة** | **اسم المورّد**  **إن كان متوفر** |
| لا بتوب | 1 | تتراوح من مليون الى خمسة ملايين | **5ملايين** | **لا يوجد** |
| استئجار سيرفر | 1 | 10$ كل شهر | **10$** | **Firebase** |
| **المجموع** | | | **5ملايين و 10$ شهريا** |  |

## المواد الأولية او مستلزمات اخرى

(أي مادة تدخل بشكل مباشر في تصنيع المنتج أو تقديم الخدمة)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **اسم المادة المطلوبة** | **العدد** | **كلفة الوحدة** | **التكلفة الكاملة** | **اسم المورّد أو المحل** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **المجموع** | | |  |  |

## المنتجات او الخدمات

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **اسم المنتج أو الخدمة** | **سعر البيع** | **سعر الكلفة** | **حجم المبيعات المتوقع**  **خلال الربع الأول** |
| تطبيق (برنامج) | لا يوجد | لا يوجد | 500 تنزيل |

## الإيرادات المتوقعة

عدد المنتجات او الخدمات \* سعر القطعة او الخدمة الواحدة = إيرادات الربع الأول للمنتج او الخدمة

لا يوجد إيرادات فعليا سوى كمية الاشتراك تنزيل التطبيق من المتجر او في حال تم اعتماد الإعلانات على مستوى التطبيق على كل اعلان مثلا 2$

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **الإيرادات المتوقعة** | **الربع الأول** | **الربع الثاني** | **الربع الثالث** | **الربع الرابع** | **السنة الأولى** |
| مجموع مبيعات المنتج/ الخدمة | 500 | 750 | 1000 | 1200 | 3450 |
| **إجمالي الإيرادات** | 500\*2=1000 | 750\*2=1500 | 1000\*2=2000 | 1200\*2=2400 | 6900 |

## التكاليف المباشرة

(تكلفة المواد الأولية المتعلقة بإنتاج المنتج أو تقديمه وتسمى أيضاً التكاليف التشغيلية

عدد المنتجات او الخدمات \* تكلفة القطعة الواحدة = التكلفة المباشرة لمبيعات الربع الأول للمنتج)

تكاليف مباشرة يوجد كلفة استئجار السيرفر و10$ شهريا.

الربع الأول الى اخر السنة كل ثلاثة أشهر يكلف 30$

منتج واحد فقط وهو التطبيق لذلك لا يوجد تكاليف مواد أولية سوى السيرفر مع وجود تكلفة ل اللاب توب المستخدم وهو يتراوح من 1 الى 5 ملايين.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **التكاليف المباشرة** | **الربع الأول** | **الربع الثاني** | **الربع الثالث** | **الربع الرابع** | **السنة الأولى** |
| مجموع تكاليف المنتج/ الخدمة 1 | 30$ | 30$ | 30$ | 30$ | 120$ |
| **إجمالي التكاليف** |  |  |  |  | 5ملايين+120$ |

## النفقات الشهرية:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **النفقات** | **شهرياً** | **سنوياً** |
| الرواتب والأجور | **10$** | **120$** |
| كهرباء - ماء – هاتف | **20$** | **240$** |
| تكاليف صيانة | **10$** | **120$** |
| تكاليف دعاية وإعلان | **15$** | **180$** |
| إيجار | **30$** | **120$** |
| نفقات أخرى(تنقلات-مصاريف مكتب) | **50$** | **600$** |
| **إجمالي النفقات** | **135$** | **1380$** |

## قائمة الأرباح والخسائر

اجمالي المبيعات تعتمد على كمية التنزيل التطبيق في السنة الواحدة.

التكاليف المباشرة: سعر اللاب توب 1300$ + 120$سيرفر.

|  |  |
| --- | --- |
|  | **السنة الأولى** |
| إجمالي المبيعات | **6900$** |
| (-)إجمالي التكاليف المباشرة | **6900-1500=5400** |
| **الربح التشغيلي** | **5400** |
| (-) إجمالي النفقات الشهرية | **5400-1380=4020** |
| ا**لربح قبل الضريبة** | **4020** |
| (-) الضريبة | **4020-1000** |
| **الربح الصافي** | **3020$** |

## الخطة الاستثمارية

حدد الفترة اللازمة لإقلاع المشروع (هي الفترة التي تتوقع أن تكون مصروفاتك أكبر من إيراداتك)

* عدد الأشهر او الأيام : 3 أشهر
* تمويل المشروع :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **الأصول** | **التمويل من صاحب المشروع** | **التمويل من الجهة الداعمة** | **الكلفة الإجمالية** |
| **تكلفة المكان** (ثمن المكان أو التكلفة خلال الفترة اللازمة لإقلاع المشروع) | **لا يوجد** | **لا يوجد** | **لا يوجد** |
| **الآلات و التجهيزات** | **1300$** | **120$** | **1500$** |
| **المواد الأولية اللازمة عند بدء العمل** | **لا يوجد** | **لا يوجد** | **لا يوجد** |
| **السيولة اللازمة للنفقات**  (خلال فترة إقلاع المشروع) | **250$** | **1000$** | **1250$** |
| **التكلفة الإجمالية للاستثمار** | **1550$** | **1120$** | **2750$** |

## المصاريف التأسيسية

(كل ما يلزم تأمينه ودفعه خلال الثلاث شهور الأولى)

|  |  |
| --- | --- |
| **البند التأسيسي** | **المبلغ** |
| كلفة التسجيل والشؤون القانونية | **150$** |
| البنية التحتية | **لا يوجد** |
| الايجارات والنقل | **120$** |
| التجهيزات | **1300$** |
| المواد الأولية | **لا يوجد** |
| النفقات الشهرية | **135$** |
| **المجموع** | **1705$** |

# تحليل أنشطة المشروع

## تحليل الانشطة وشرحها بشكل مختصر

## 

## تطبيق برنامج Microsoft Project

**بالتوفيق**