

كلية الآداب واللغات قسم اللغة العربية

التخصص: اللسانيات التطبيقية

تصميم موقع رقمي تفاعلي لتعليم اللغة العربية لفئة الصم والبكم

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات الحصول على شهادة الماستر
في إطار القرار 008 المعدل والمتمم للقرار 1275
مؤسسة ناشئة

إشراف الدكتور:

زهرة عدة

إعداد الطالب:

محمد مداحي

لجنة المناقشة:

- 1- د عودة بلغوثي جامعة غليزان رئيسا.
- 2- د زهرة عدة جامعة غليزان مشرف رئيس أول.
- 3- د لامية بن خطاب جامعة غليزان مشرف رئيس ثاني.
- 4- د مختار بن وزغار جامعة غليزان مساعد مشرف.
- 5- د خديجة لقرع جامعة غليزان مناقش.
- 6- د جهيزة بلهاشمي جامعة غليزان ممثلة حاضنة الأعمال.

السنة الجامعية:

1447/1446هـ

2026-2025م

مقدمة:

تسعى الدولة الجزائرية إلى مواكبة العصرنة والتطور وربط الميدان العلمي النظري بالتطبيقي في مختلف الميادين، بما فيها ميدان التعليم العالي والبحث العلمي، حيث يسعى هذا الأخير إلى مواكبة العصرنة والحرص كل الحرص على الطلبة بإدماجهم في البحث العلمي وإخراجهم من دائرة تلقي المحاضرة واسترجاعها يوم الامتحان، إلى دائرة أخرى مفعمة بالتطور التكنولوجي والابتكار والمؤسسات الناشئة، فهذه الأخيرة تسهى إليها الوزارة الوصية لتثبيتها كركيزة أساسية ينطلق منها الطالب في مساره الجامعي ليصل إلى مصاف الباحث المبتكر، فهذا الذي دفعنا لغور مضمار هذا الميدان بتحويل مذكرة تخرجنا إلى مشروع مؤسسة ناشئة وفق القرار 008 المعدل والمتمم للقرار 1275 المؤرخ في سبتمبر 2022، حيث تمحور مشروعنا في موقع إلكتروني تعليمي تفاعلي خدماتي يقدم دروسا في اللغة العربية لفئة البكم وضعاف السمع وفق المقرر الدراسي الوزاري، وهذا لأجل مساعدة هذه الشريحة من المجتمع وتمكينها من تلقي التعليم ومواصلة مشوارها الدراسي وتمكينها من تبوء مكانة اجتماعية كباقي الأفراد.

الـ م حـ و ر الأول:

تـ قـ دـ مـ

الـ م شـ رـ و عـ

المحور الأول: تقديم المشروع.

1) فكرة المشروع (الحل المقترح)

تمثل مشروعنا في موقع الكتروني تعليمي تفاعلي لتعليم اللغة العربية لفئة الصم والبكم، ومن

مواصفاته ما يلي:

- أ. موقع الكتروني تعليمي يعلم اللغة العربية لفئة الصم والبكم وفق المقرر الدراسي.
- ب. الكثير من تلاميذ هذه الفئة يواجهون صعوبة في تلقي الدروس والمزاولة الدراسة بسبب نقص أساتذة مختصون في هذا الميدان ومتقنين للغة الإشارة وملمين بخصائص هذه الشريحة الفذة.
- ج. وبما أن موضوع مذكرتنا لنيل شهادة ماستر في اللغة والأدب العربي اتسم عنوانه بـ "صعوبات التعلم التي تواجه فئة الصم والبكم، ومن هنا جاءت فكرة الموقع لتسهيل عملية التعلم.
- د. يقدم الموقع تجربة تعلم تفاعلي وذلك باستخدام الصوت والصورة من خلال تضمين ميزات مثل تحريك الشفيتين عند الشرح ما يسمى بالتنطيق عند هذه الفئة، التعليم السمعي البصري والألعاب التعليمية، ما يسهل على المتعلم التعلم بثقة ومتعة.

2) القيم المقترحة:

أ. تعلم تفاعلي: يوفر تجارب تعليمية تفاعلية تستخدم الصوت والصورة والإشارة ما يناسب فئة المتعلم.

ب. التعلم الذاتي: تشجيع الطفل على التعلم بمفرده واثمين روح المسؤولية.

ج. المشاركة الأسرية: اشراك الوالدين والإخوة في متابعة التقدم وتحفيز أبناءهم.

د. لغة الإشارة: الاعتماد على الإشارة كوسيلة تعليمية ناجحة تناسب الفئة المستهدفة.

هـ. التكيف: تكيف التطبيق مع ما يناسب المتعلمين.

3) فريق العمل.

الرقم	أعضاء فريق العمل	صفة الانتماء الفريق	التخصص	القسم	الكلية
01	د. زهرة عدة	مشرف رئيس أول	دراسات لغوية	اللغة العربية	كلية الآداب واللغات
02	د. لامية بن خطاب	مشرف رئيس ثاني	دراسات لغوية	اللغة الفرنسية	كلية الآداب واللغات
03	د. مختار بن وزغار	مساعد مشرف	اللغة والدراسات القرآنية	اللغة العربية	كلية الآداب واللغات

04	ط. محمد مداحي	طالب	لسانيات	اللغة العربية	كلية الآداب
			تطبيقية		واللغات

4) أهداف المشروع:

1. تحقيق أرباح مستدامة: من خلال نماذج ربح مثل الاشتراكات، الإعلانات أو بيع التطبيق

+ بناء علامة تجارية قوية: وذلك في مجال المواقع الالكترونية التعليمية.

+ توسيع قاعدة المستخدمين محليا ثم إقليميا وحتى عالميا وبناء قاعدة نشطة من خلال تقديم

تجربة استخدام فعالة وسهلة.

+ ابتكار ميزات حصرية قبل شرح الدروس، الدعم الصوتي (التنطيق).

+ الوصول إلى عدد كبير من المدارس والمعلمين كشركاء دائمين في استخدام التطبيق.

2. الحصة السوقية:

المدى القريب من 6 إلى 12 شهرا.

➤ يمكن أن تكون الحصة السوقية في المدى القريب متوسطة نوعا ما نظرا لحدثة

التطبيق وقلة المستخدمين.

➤ في هذه الفترة قد تتراوح الحصة السوقية إلى ألف مستخدم حسب انتشار التطبيق

وتسويقه.

المدى المتوسط من 1 سنة إلى 3 سنوات.

➤ بعد مرور 3 سنوات نتوقع زيادة المستخدمين وزيادة الاهتمام بالتطبيق.

➤ زيادة الحصة السوقية لتشمل ربما عشرات الآلاف من المستخدمين نظرا لتوسع

المحتوى ليشمل مناهج متعددة وإطلاق ميزات جديدة.

المدى البعيد من 3 سنوات إلى خمسة سنوات:

➤ بعد مرور 5 سنوات وانتشار الموقع بشكل واسع وزيادة الوعي به ربما تتزايد

الحصة السوقية بشكل كبير ومزاييد.

➤ نأمل أن تزيد الحصة السوقية إلى مئات الآلاف من المستخدمين، وهذا بعد تطوير

التطبيق وإطلاق ميزات جديدة لجذب أكبر عدد من المستخدمين.

المحور الثاني:

الجوانب

الابتكارية

المحور الثاني: الجوانب الابتكارية.

1) طبيعة الابتكارات:

- دمج الواقع المعزز مع التعليم التفاعلي المشروح بلغة الإشارة من أي مكان يتواجد فيه المتعلم، وذلك بتقريب المحتوى التعليمي لتلاميذ البكم وضعاف السمع.

2) مجالات الابتكار:

- العمليات الجديدة في الاعتماد على تقنيات حديثة، كالتعليم عن بعد بلغة تناسب المتعلم وطبيعته البشرية.
- التجارب الجديدة: الاعتماد على تجارب تعليمية جديدة تعتمد على الصوت والصورة مثل: ألعاب تعليمية تفاعلية.
- الميزات الجديدة: استخدام ميزات جديدة ومبتكرة مثل: ميزة المصحح الذكي الذي ينبه للأخطاء أثناء التعلم.
- العملاء الجدد: استهداف فئات جديدة من المعلمين مثل: أشخاص الصم والبكم وضعاف السمع وتوفير المحتوى التعليمي بما يناسب اعتبارات كل واحد منهم.
- العروض الجديدة: تقديم عروض ترويجية وحملات تسويقية جديدة لجذب أكبر عدد من المستخدمين وتعزيز الوعي بأهمية التطبيق.
- النماذج الجديدة: استكشاف نماذج تجارية جديدة مثل: الاشتراكات الشهرية أو نماذج الدفع المقابل للمحتوى المميز بتحسين عائدات التطبيق.

هذه الابتكارات يمكن تساعد في جعل التطبيق متطورا وملائما لاحتياجات المستخدمين المتغيرة وتعزيز موقعه في السوق.

المحور الثالث:

التحليل

الاستراتيجيات

للق

المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق.

1. عرض قطاع السوق:

- ❖ السوق المحتمل التلاميذ الذين يواجهون صعوبة في الحفظ.
- ❖ السوق المستهدف.
- ❖ التلاميذ الذين يواجهون صعوبة في الحفظ، يمكن ترويج التطبيق لتلاميذ في المدارس كأداة تعليمية مبتكرة لتسهيل تلقي المعارف.
- ❖ المؤسسات التربوية.
- ❖ الأولياء والمعلمون.
- ❖ المدارس القرآنية.

2. قياس شدة المنافسة:

○ المنافسون المباشرون:

- ✓ تطبيقات تقليدية تقدم محتوى تعليميا مثل تطبيق "أدرس معي stidy with me".
- ✓ المنصات التي تقدم محتوى تعليمي عبر الأنترنت مثل: منصة طريق النجاح التعليمية ومنصة تعليم بليس Deanplus، وقصة المعرفة التعليمية.

○ المنافسون غير المباشرون:

- ✓ المؤسسات التعليمية مثل المدارس الابتدائية التي تقدم محتوى تعليمي بوسائل بديلة أو عبر منصات التعليم عن بعد توفر تعلم جماعي ومتابعة شخصية قد تعني عن تطبيق.

- ✓ المواقع الالكترونية: التي تقدم محتوى تعليمي مجاني من خلال الصوت والصورة.
- ✓ المراكز الثقافية أو مراكز التنمية البشرية التي تقدم دورات تدريبية على مهارات الحفظ والتعليم.

○ أعدادهم وحصصهم السوقية:

ليس لدينا فكرة عن أعدادهم وحصصهم السوقية، لأن من الصعب تحديد الأعداد والحصص السوقية للمنافسين المباشرين وغير المباشرين، قد نقترح بعض التقديرات استنادا إلى البيانات والإحصائيات المتاحة.

○ للمنافسين المباشرين:

➤ قد يكون لتطبيقات التي ذكرناها سابقا حصة سوقية كبيرة بسبب أقدميتها في السوق وامتلاكها لعدد أكبر من المستخدمين.

○ المنافسين غير المباشرين:

➤ يمكن أن تكون المؤسسات التعليمية مثل المدارس الابتدائية منافسين غير مباشرين، حيث تقدم المحتوى التعليمي بطريقة مباشرة.

➤ يمكن أن تكون المواقع الالكترونية منافسين غير مباشرين حيث تقدم محتوى تعليمي مجاني.

3. الاستراتيجيات التسويقية.

■ التسويق الرقمي: عبر منصات التواصل الاجتماعي.

- إنشاء صفحات على Facebook، TWITTER، Tiktok لنشر محتوى تعليمي تفاعلي.
- إعلانات مدفوعة: على google، Facebook تستهدف فئة محددة (التلاميذ، أولياء المعلمين.
- التعاون مع المؤثرين والمعلمين: تعاون مع المؤثرين ومعلمين: تعاون مع مؤثرين في مجال التعليم.
- عروض وتجارب مجانية: نسخة مجانية أو فترة تجريبية خصوصا للمستهدفين
- بناء مجتمع حول التطبيق.
- الشركات التعليمية: إقامة شركات مع مدارس ومؤسسات تقليدية.

المحور الرابع:

خطوة الإننتاج

والتنظيم

المحور الرابع: خطة الانتاج والتنظيم

1) عملية الانتاج:

- تسجيل الدخول: يبدأ المستخدم بتحميل التطبيق من متجر التطبيقات ثم يقوم بإنشاء حساب جديد أو تسجيل الدخول إذا كان لديه حساب بالفعل.
- تحديد المستوى: يتم تحديد المستوى الدراسي للمتعلم
- استكشاف المحتوى: يتصفح المستخدم المحتوى المتاح في التطبيق، مثل المستويات الدروس، والفيديوهات والتمارين والأنشطة.
- التقدم والتقييم: يستمر المستخدم في التفاعل مع المحتوى ويقيم مدى حفظه للخلاصة من خلال إعادة كتابتها أو إعادة قراءتها ليتمكن من تصحيح الأخطاء.
- المشاركة في الدروس: يقوم المستخدم بمشاهدة الدروس والاستماع إلى المحتوى الصوتي، ويتفاعل مع محتويات التطبيق ليتمكن من تلقي الدروس بسهولة.
- الاستفادة من الميزات الإضافية: يستخدم المستخدم الميزات الإضافية مثل عرض تمارين للحل مع الحل النموذجي.
- التفاعل مع المجتمع: يشارك المستخدم في المنتديات أو المواقع الافتراضية المتوفرة للتواصل مع المستخدمين.

(2) التمويل:

- نموذج الاشتراك الشهري: يمكن تقديم خدمة الاشتراك الشهري حيث يدفع المستخدمون رسوما مقابل الوصول إلى جميع محتويات التطبيق بشكل غير محدود خلال فترة الاشتراك.
- الشراء بالعنصر: يمكن تقديم محتوى إضافي أو وظائف متقدمة مقابل دفع رسوم لشراء كل عنصر بشكل منفصل داخل التطبيق حسب المادة التي يحتاجها المتعلم.
- التحويلات المجانية: يمكن تقديم فترة عرض مجانية كخطوة أولى للتسويق أو عرض خاصة وتخفيضات للمستخدمين أو للمشاركين الحاليين كجزء من استراتيجية التسويق لزيادة الاشتراكات.
- العروض والتخفيضات: يمكن تقديم فترة عرض مجانية كخطوة أولى للتسويق أو عرض خاصة وتخفيضات للمستخدمين أو للمشاركين الحاليين كجزء من استراتيجية التسويق لزيادة الاشتراكات.
- نموذج الإعلانات: يمكن تقديم تطبيق مجاني للتحميل مع الإعلانات المدعومة كمصدر

للدخل، حيث يمكن عرض إعلانات بين الدروس أو في واجهة التطبيق.

(3) اليد العاملة:

مشروعنا يخلق حوالي 4 أيادي، عاملان مباشران، عاملين غير مباشران.

مبرمجين، أربعة أساتذة متخصصين في اللغة العربية متقنين للغة الإشارة.

4) الشركات الرئيسية:

أهم الشركات في مشروعنا ستكون مع المؤسسات التعليمية ليكون التطبيق كجزء من مناهجها بالإضافة إلى حاضنة الأعمال لجامعة غليزان لتوفير الدعم والتمويل والترويج للتطبيق.

5) الخطة المالية:

نموذج العمل التجاري bmc

الأنشطة الرئيسية	شرائح العملاء
● إنتاج محتوى تعليمي جذاب (صوتي، بصري، تفاعلي). ● مساعدة الأبناء في التعلم والحصول على التطبيق. ● تفاعل مستمر مع المستخدمين لتطوير الميزات. ● تقديم المحتوى التعليمي.	● تلاميذ المدارس. ● أولياء الأمور. ● المدارس الابتدائية. ● المعلمون.
الموارد الرئيسية	العلاقات مع العملاء

● دعم شخصي. ● علاقة ذاتية مع الأفراد. ● من تلاميذ وأولياء وملمين. ● من خلال التطبيق.	● رأس المال. ● حواسب المال. ● فريق تقني مختص بتطبيقات الأطفال. ● قاعدة بيانات تتبع أداء المستخدمين.
القنوات	الشركات الرئيسية
● التطبيق. ● مواقع التواصل الاجتماعي.	● المدارس. ● المؤسسات التربوية والتقليدية. ● مؤثرون في مجال التربية.
القيمة المقترحة	الشركات الرئيسية
● تجربة تعلم وتعليم ممتعة ومخصصة للتلاميذ. ● استخدام الرسوم المتحركة والألوان. ● تدريبات تفاعلية صوتية وبصرية تناسب مستوى التلميذ.	● كل خدمة تتم من خلال التطبيقات تستقطب أصحاب الخدمات.

	● إمكانية متابعة التقدم من قبل ولي الأمر أو المعلم.
هيكل التكاليف	
1. تكلفة إنشاء التطبيق. 2. الأنترنت (الشبكة العنكبوتية). 3. صيانة التطبيق وتحديثاته. 4. التسويق الرقمي. 5. دعم فني وتجربة المستخدم.	

الخطط المالي: يشمل مجموعة من العناصر التي تحدد الوضعية المالية للتطبيق.

التكاليف والرسوم:

تكاليف تعليم التلاميذ: يمكن أن تختلف الأسعار حسب نوعية المحتوى المطلوب تعليمه من

2000 إلى 5000 دج أو أكثر.

تكاليف إنشاء التطبيق: ممكن أن تتراوح ما بين 50000 دج و 80000 دج.

تكاليف تحديث وتطوير التطبيق: قد تصل إلى 50000 دج.

استشارة مهندس وإجراء أبحاث السوق: يمكن أن تتراوح الأسعار بالساعة بين 3000 و10000 دج.

التوثيق والتدريب المجاني لمستخدمي التطبيق والمدفوع عبر الأنترنت: دفع بضع دنانير.

كمبيوتر محمول: يمكن أن يقدر سعره بـ، 90000 دج لتطوير التطبيق عبر الهاتف المحمول أو الكمبيوتر المحمول ويقدر سعره بـ 60000 دج.

الهواتف واللوحات الذكية: تعمل بنظام Android لاختبار التطبيق، سعره الهواتف الذكية من نوع Android سعره متاح ابتداء من 40000 دج.

مكونات إلكترونية أخرى مثل:

شاشات LCD ذات السعر 1500 دج.

وحدات الاتصال اللاسلكي (WI-FI-BLUETOOTH) تقدر بـ 1000 دج.

الترخيص والتطوير: سعرهما بين 30000 دج و70000 دج.

خدمات الذكاء الاصطناعي: أسعار شهرية انطلاقاً من 8000 دج.

التكاليف المتعلقة بالإعلان والترويج:

الإعلان عبر الأنترنت: من 3000 دج شهرياً، وتزداد وفقاً لأهداف التطبيق.

الحملات الاعلانية: الاتصال بوسائل الاعلام الجزائرية المحلية للحصول على عروض أسعار واضحة ودقيقة.

التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي: من 900 دج فأكثر وفقا لأهداف التطبيق الترويجية.

التكلفة الاجمالية للمشروع (الموقع الالكتروني التعليمي) على مدار سنة واحدة

التكلفة المستهلكة (دج)	البيان
100000 دج	البنية التحتية للتطبيق
500000 دج	تطوير البرمجيات والترخيص
10000 دج	العناصر الأساسية وتشغيل الموقع
90000 دج	انطلاق تشغيل الموقع وتسليمه للجمهور
340000 دج	المجموع

جدول الدخل السنوي:

الدخل (دج)	البيان
5000	خدمة تعليم التلاميذ

300000	تأجير التطبيق
3000	الاعلانات
308000	المجموع

تقويم العوائد من 2025 إلى 2028 الدخل (دينار جزائري)

2028	2027	2026	2025	السنة الدخل
900000 دج	75000 دج	700000 دج	600000 دج	الدخل السنوي
500000 دج	350000 دج	300000 دج	300000 دج	التكاليف السنوية
400000 دج	400000 دج	400000 دج	300000 دج	العوائد السنوية
1500000 دج	1100000 دج	700000 دج	300000 دج	العوائد التراكمية

رقم الأعمال:

realisation				prevision				
Cite	N-2	N-1	N	N+1	N+2	N+3	N+3	N+3

edication								
n								
الأصول ACTIF	REALISATION			PREVISION				
EN DZD	N-2	N-1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
الأصول غير الجارية			276000	616000	686000	696000	796000	896000
Chiffre d'affaires global			150000 DA	200000 DA	225000 DA	300000 DA	350000 DA	600000 DA
الأصول الرأسمالية الملموسة الأخرى			150000	200000	250000	250000	300000	350000
معدات وأدوات			90000	90000	90000	90000	90000	90000
الأصول المالية الثابتة			30000	320000	340000	350000	400000	450000
الأصول الضريبية المؤجلة			6000	6000	6000	6000	6000	6000
أصول جارية			705000	782000	860000	1015000	1170000	1425000
مواد أولية			55000	52000	60000	65000	70000	75000
الزبائن			250000	280000	300000	350000	400000	450000
الخزينة			400000	450000	500000	600000	700000	900000
مجموع الأصول			981000	1398000	1546000	1711000	1966000	2321000
Passif (الخصوم)								

	Realisation			Prevision				
En DZD	N-2	N-1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
رؤوس الأموال الخاصة			120000	130000	130000	140000	140000	150000
رأس المال			90000	90000	90000	90000	90000	90000
الاحتياطات			30000	40000	40000	50000	50000	60000
ديون قصيرة الأجل			861000	1268000	1416000	1571000	1826000	2171000
الضرائب المستحقة			610000	68000	16000	71000	26000	71000
أجور العمال			800000	1200000	1410000	1500000	1800000	2100000
TOTAL PASSIF			981000	1398000	1546000	1711000	1966000	2321000
	REALISATION			PREVISION				

جدول التدفقات النقدية للتطبيق:

قائمة التدفقات النقدية			
السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	
3000000	4000000	5000000	التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية
1000000	1000000	1000000	التدفقات النقدية من الأنشطة الاستثمارية
1000000	1000000	1000000	التدفقات النقدية من الأنشطة التمويلية
500000	600000	700000	رصيد النقدية لأول مدة
5000000	600000	700000	صافي التدفقات النقدية

جدول حساب النتائج:

	REALISATION			PREVISION				
En DZD	N-2	N-1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
إنتاج مباع			7000	7500	8000	8500	9000	10000
إنتاج مثبت			600	600	600	600	600	600
إعانات الاستغلال			10000	20000	20000	30000	30000	30000
إنتاج السنة المالية			17600	28100	28600	39100	39600	40600
مشتريات مستهلكة			1000	1000	1000	1000	1000	1000
خدمات خارجية	0		4500	5000	5500	6000	6500	6500
استهلاك السنة المالية			5500	6000	6500	7000	7500	7500
القيمة المضافة للاستغلال			12100	21600	22100	32100	32100	33100
أجور المستخدمين			7000	8000	8000	8000	8500	8500
الضرائب والرسوم			2000	2000	2000	2000	2000	2000
الفائض الاجمالي للاستغلال			3100	11600	12100	22100	21600	22600
المنتجات العملياتية الأخرى			30000	40000	45000	50000	60000	70000
الأعباء العملياتية الأخرى			5000	5000	5000	5000	5000	5000
النتيجة العملياتية			25000	35000	40000	45000	55000	65000
المنتجات المالية			30000	35000	40000	45000	50000	55000
الأعباء المالية			6000	6000	6000	6000	6000	6000
النتيجة المالية			24000	29000	34000	39000	44000	49000
النتيجة العادية قبل الضرائب			49000	64000	74000	84000	99000	114000

طريقة تمويل المنصة:

1. التمويل الذاتي: استخدام الأموال الشخصية أو الجماعية لتغطية جزء من تكاليف

انجاز التطبيق.

2. المنح الحكومية: البحث عن منح أو برامج تمويل المشاريع الناشئة والمبتكرة أو تطوير

التكنولوجيا.

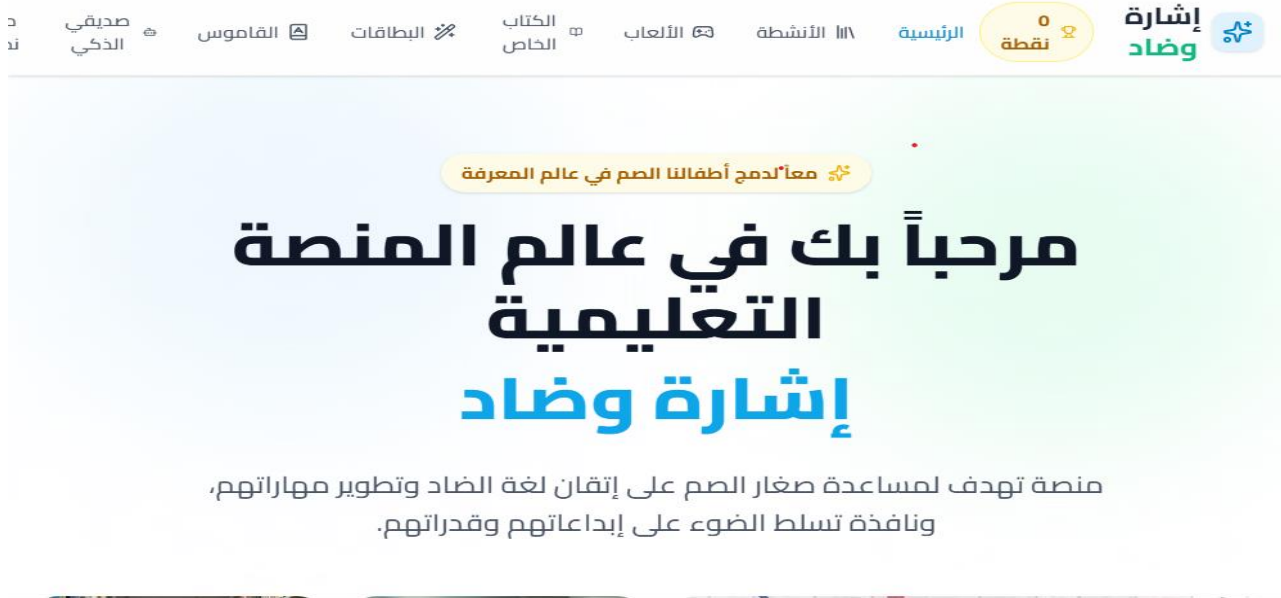
3. الشراكات: الشراكة مع المستثمرين المهتمين بالتطبيق والمستعدة لتطويره.

4. التمويل الجماعي: استخدام منصات التمويل الجماعي لطلب مساهمة مالية.

المحور الخامس:

النموذج الأولي

للموقع



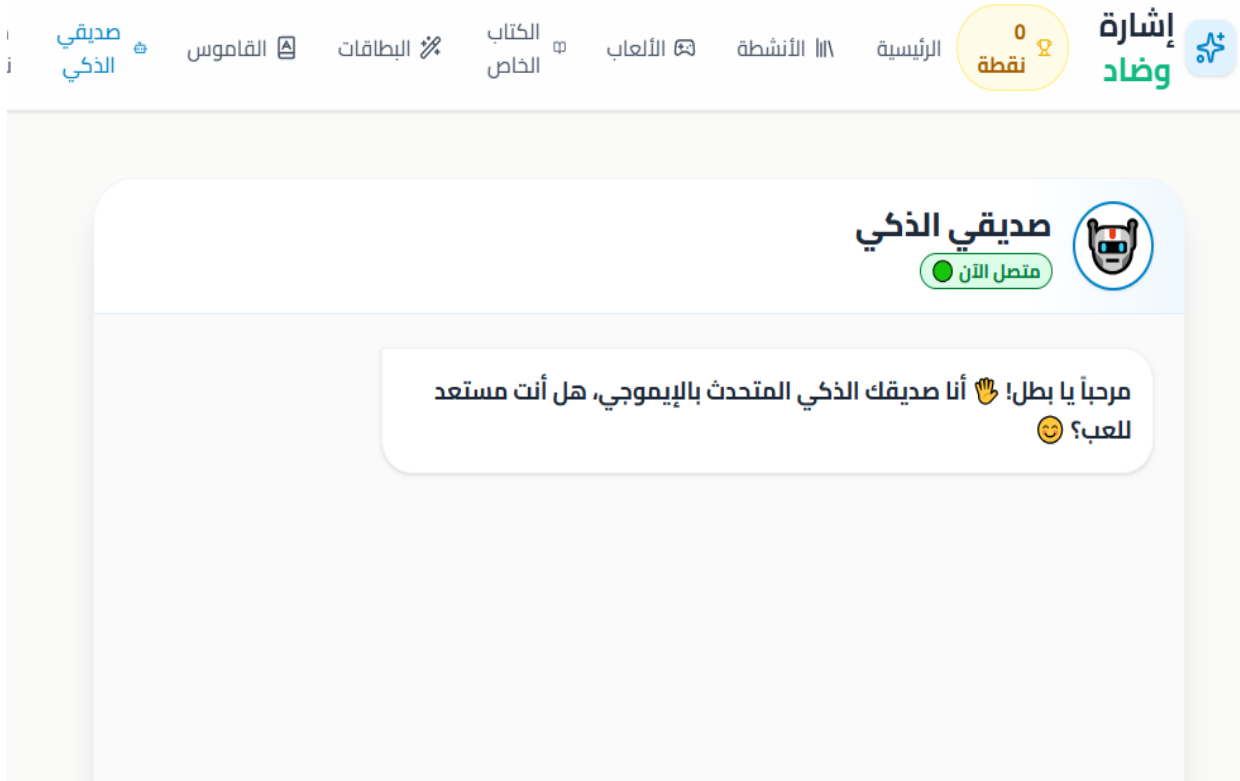
الشكل (1) الصفحة الرئيسية للموقع



الشكل (2) أهم نوافذ الموقع



الشكل (3) نافذة الأنشطة التعليمية " الدروس "



الشكل (4) أيقونة صديقي الذكي

خاتمة

عصارة القول أن انفتاح الجامعة على العالم الخارجي ومواكبتها مختلف التطلعات الرقمية خطوة سابقة وفريدة من نوعها، تبرر سعي الوزارة الوصية لتطوير القطاع وتكوين الطلبة وفق معايير عالمية تنطلق من الجمع بين النظري والتطبيقي وصولاً إلى النموذج الأولي للمشروع، وهذا ما تجسد في مشروعهنا المتمثل في الموقع التعليمي التفاعلي ، بحيث يصبح قبة للمتعلمين ضعاف السمع والبكم ودخلاً لخريجي الجامعة والأساتذة، وتجسيدا لمكانته بالنسبة للقطاع والمشاركة في مصاف التطور الجامعي.

ال ف ه رس

أ	مقدمة:	
4	المحور الأول: تقديم المشروع.	
4	1) فكرة المشروع (الحل المقترح)	
5	2) القيم المقترحة:	
5	3) فريق العمل.	
6	4) أهداف المشروع:	
9	المحور الثاني: الجوانب الابتكارية.	
9	1) طبيعة الابتكارات:	
9	2) مجالات الابتكار:	
12	المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق.	
12	1. عرض قطاع السوق:	
12	2. قياس شدة المنافسة:	
12	○ المنافسون المباشرون:	
12	○ المنافسون غير المباشرون:	
13	○ أعدادهم وحصصهم السوقية:	
13	3. الاستراتيجيات التسويقية.	
16	المحور الرابع: خطة الانتاج والتنظيم.	
16	1) عملية الانتاج:	

17	2) التمويل:
17	3) اليد العاملة:
18	4) الشركات الرئيسية:
18	5) الخطة المالية:
20	الخطط المالي: يشمل مجموعة من العناصر التي تحدد الوضعية المالية للتطبيق
20	التكاليف والرسوم:
21	التكاليف المتعلقة بالإعلان والترويج:
22	التكلفة الاجمالية للمشروع (الموقع الالكتروني التعليمي) على مدار سنة واحدة
22	جدول الدخل السنوي:
23	تقويم العوائد من 2025 إلى 2028 الدخل (دينار جزائري)
23	رقم الأعمال:
26	جدول التدفقات النقدية للتطبيق:
26	جدول حساب النتائج:
28	طريقة تمويل المنصة:
30	المحور الخامس: النموذج الأولي للموقع
31	الصفحة الرئيسة للموقع
32	الصفحة الأنشطة التعليمية
34	خاتمة:
37	الفهرس