وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة ابن خلدون –تيارت–

كلية: العلوم الإقتصادية، التجارية و علوم التسيير

قسم: علوم التسيير

ميدان: العلوم الإقتصادية، التجارية و علوم التسيير

تخصص: إدارة الأعمال

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر

من إعداد الطلبة:

- **قلو إدريس**
- **شرقي عماد الدين سيد أحمد**

تحت عنوان:

دور أنظمة تخطيط موارد المؤسسة(ERP) في تحسين أداء الشركات في عصر التحول الرقمي

نموذج eBrainP

نوقشت علنا أمام اللجنة المكونة من:

بوشقيفة عبد الحميد	أستاذ محاضر ب – جامعة ابن خلدون تيارت–	رئيسا
أنور سكيو	أستاذ محاضر ب –جامعة ابن خلدون تيارت–	مشرفا و مقرار
فاطمة ساجي	أستاذة التعليم العالي –جامعة ابن خلدون تيارت–	مناقشا
فتحي بوخرص	خبير في التسويق الرقمي	مدعو

السنة الجامعية: 2025/2024

شكر وتقدير

قال الرسول صلى الله عليه وسلم " :من لم يشكر الناس لم يشكر الله"

نشكر الله العلي القدير الذي أنعم علينا نعمة العلم وخص أحد نهج جنته لطالب العلم ونحمده حمدا كثيرا طيبا مباركا على أن وفقني في إنجاز هذا العمل المتواضع.

يطيب لنا أن نتقدم بخالص الشكر والعرفان إلى الأستاذ أنور سكيو الذي تفضلت علينا بالإشراف طيلة السنة لإنجاز هذا البحث المتواضع فأسأل الله أن يمن عليها بوافر العلم والصحة والعمر المديد في طاعة الله.

ونثني بالشكر الجزيل إلى كل من تعلمنا على أيدهم طوال المشوار الدراسي وأناروا لنا دروبنا وبصيرتنا وبصفة خاصة جميع أساتذة بحفظ الأسماء والدرجات على عزيمتهم وصبرهم طيلة مشوارنا التكويني.

إن أصبنا فمن الله وإن أخطأنا فمن أنفسنا.

الإهـــداء

إلى من كان سندي الأول، وضلعي الثابت في وجه الحياة،
إلى والدي الغالي، حفظه الله، الذي أفتخر به في كل حين،
وإلى أغلى إنسانة في حياتي، من أنارت دربي بحكمتها، واحتوتني بحنانها،
.إلى أمي الحبيبة، النبع الصافي الذي لا ينضب

.إلى إخوتي الأعزاء، رفاق الدرب وسند الروح، حفظهم الله جميعًا
إلى عائلتي الكريمة، التي أستمد منها قوتي وأمضي بدعائها.

إلى جميع الأساتذة
وإلى كل من ساهم من قريب أو بعيد في إثراء هذا العمل المتواضع

إلى كل من حملت لهم المحبة والتقدير،
...وإلى من نسيهم القلم واحتفظ بهم القلب

لكم جميعًا أهدي ثمرة جهدي هذا، عرفانًا وامتنانًا.

ادريس

الإهـــداء

إلى والدي العزيز، قدوتي ومصدر عزيمتي، حفظك الله وأدامك فخرًا.

إلى أمي الغالية، نبع الحنان والحكمة، من كانت لي نورًا ودفئًا في كل مراحل الحياة.

إلى إخوتي، رفاق الدرب وسند الروح.

إلى عائلتي الكريمة، وكل من غمرني بدعمه ومحبته.

إلى من نسيتهم السطور ولم ينسهم القلب...

إليكم جميعًا أهدي ثمار هذا الجهد، وفاءً وامتنانًا.

عماد

فهرس المحتويات

العناوين	الصفحة
الشكر	**I**
الإهداء	**II**
فهرس المحتويات	**IV**
قائمة الجداول	**VII**
قائمة الأشكال	**VIII**
المحور الأول: تقديم المشروع	1
1.التحديات والحلول في تبني أنظمة **ERP** في الجزائر	10
2.مشروع :**EbrainP**	10
3.معنى اسم :**eBrainP**	11
4.المشكلة التي يسعى النظام**EbrainP** إلى حلها	11
5.الأهداف والنتائج المتوقعة لمشروع :**EbrainP**	14
المحور الثاني: القيم الابتكارية لمشروع :**eBrainP**	20
1.تعريف الابتكار وأهميته في قطاع أنظمة :**ERP**	21
2.القيم الابتكارية في أنظمة :**ERP**	22
3. لمحة عن نماذج الابتكار في أنظمة :**ERP**	25
4. القيم الابتكارية لمشروع :**eBrainP**	29
5.القيم المقترحة لمشروع :**eBrainP**	33
المحور الثالث: دراسة تحليلية لسوق التجارة الإلكترونية في الجزائر وإمكانات تبني أنظمة **ERP** – حالة مشروع **eBrain**	43
1.لمحة عن السوق الرقمي في الجزائر	44

2. نتائج الدراسة الميدانية وتحليل واقع السوق من وجهة نظرنا كمطوري :**eBrainP**	46
3. تحليل **SWOT** لمشروع **eBrainP** في السوق الجزائري	48
المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم لمشروع: **eBrainP**	58
خطة الإنتاج	59
خطة تنظيم المشروع	63
المحور الخامس: الملحق المالي لمشروع **eBrainP**	67
1.التكاليف المتغيرة	69
2.خطة التمويل	71
3.الاحتياطي المالي للطوارئ	72
4. جدول الأجور السنوي	72
5.مصادر الإيرادات	74
6.حاجتنا لرأس المال العامل	74
7.الإيرادات المتوقعة لخمس سنوات	75
المحور السادس: النموذج الاولي التجريبي	77
المراجع	93
الملاحق	98

قائمة الجداول

رقم الجدول	العنوان	الصفحة
1	المقارنة بين الدراسات السابقة ومشروع eBrainP	7
2	تحليل eBrainP مقابل الدراسات السابقة	8
3	مقارنة التحديات التي تناولتها الدراسات السابقة مقابل الحلول التي يقدمها eBrain	8
4	مقارنة التأثير المتوقع لـ eBrainP مع نتائج الدراسات السابقة	9
5	يمثل البطاقة التقنية للمشروع	17
6	يمثل المشكل الذي يواجهه الزبون	19
7	يمثل القيم المقترحة وفق المعايير التالية	40
8	يمثل شرائح العملاء أو الزبائن Customer Segments	52
9	يمثل قنوات التوزيع CHANNELS	54
10	يمثل العلاقة مع العملاء Customer Relationship:	54
11	يمثل الشركاء الأساسيون Key Partners	55
12	يمثل التكاليف الثابتة	70
13	يمثل التكاليف المتغيرة	71
14	يمثل خطة التمويل	72
15	يمثل الاحتياطي المالي للطوارئ	73
16	يمثل الأجور السنوي	74
17	يمثل مصادر الإيرادات	75
18	يمثل حاجتنا لراس المال العامل	76
19	يمثل الإيرادات المتوقعة لخمس سنوات	76

قائمة الأشكال

رقم الجدول	العنوان	الصفحة
1	يمثل التحديات التشغيلية وحلول ERP	14
2	يمثل اهداف ونتائج eBrainP	17
3	يمثل ما الذي يجب ان يكون التركيز الرئيسي في تطوير نظام ERP	24
4	مثل دورة الابتكار في أنظمة ERP	29
5	يمثل القيم الابتكارية لمشروع eBrainP	40
6	يمثل فرص السوق الرقمي في الجزائر	45
7	يمثل رؤى حول استخدام أنظمة ERP في السوق المحلي	47
8	يمثل تحليل SWOT لمشروع eBrainP في الجزائر	50

المحور الأول:

تقديم المشروع

يتميز العصر الحديث بتطور تكنولوجي هائل يشمل الذكاء الاصطناعي، وثورة المعلومات، والبرمجة، مما دفع المؤسسات الاقتصادية بمختلف أنواعها إلى البحث عن أنظمة متطورة لتعزيز أعمالها وتحسين كفاءتها التشغيلية. في ظل هذه التحولات الرقمية المتسارعة، تواجه المؤسسات تحديات تتطلب حلولًا تقنية متقدمة لإدارة مواردها وتحقيق ميزة تنافسية مستدامة.

لقد أصبحت القدرة على التكامل بين العمليات المختلفة داخل المؤسسة، وتوفير معلومات دقيقة في الوقت الفعلي، عنصرا أساسيا في نجاحها، في هذا السياق، برزت أنظمة تخطيط موارد المؤسسة (ERP) كأحد الحلول التكنولوجية الأكثر تأثيرًا في إعادة تشكيل بيئات الأعمال، وفقًا لدراسة فإن تطبيق أنظمة ERPيساعد في تحسين تدفق المعلومات بين الإدارات المختلفة، مما يسهم في تقليل الأخطاء التشغيلية وتسريع عمليات اتخاذ القرار. (Gueroui و Ouacel، 2023)

باتت أنظمة **ERP**جزءًا أساسيًا من استراتيجيات التحول الرقمي في المؤسسات، حيث تسهم في دمج البيانات بين مختلف الإدارات، مثل المحاسبة، الموارد البشرية، وإدارة المخزون، ويساعد هذا التكامل في تقليل تكرار البيانات، مما يعزز كفاءة التخطيط الاستراتيجي، وتوفر هذه الأنظمة لوحات تحكم متقدمة تُمكّن المديرين من اتخاذ قرارات دقيقة استنادًا إلى بيانات آنية.

أظهرت الأبحاث أن المؤسسات التي تطبق أنظمة ERP بفعالية تحقق تحسنًا كبيرًا في الأداء المالي والإداري، فقد بينت دراسة أن هذه الأنظمة تساعد في تعزيز دقة التقارير المالية، وتحسين إدارة التدفقات النقدية، كما أنها تساهم في تحسين إدارة المشتريات من خلال تعزيز دقة توقعات الطلب وتقليل الفاقد. (Berrefas & Benabou, 2021)

كما أكدت دراسة أن تكامل أنظمة ERP مع نظم المعلومات المحاسبية يسهم بشكل كبير في تحسين دقة البيانات المالية، مما يساعد في تعزيز الشفافية المالية واتخاذ قرارات أكثر دقة. (قايد و هلايلي، 2020)

تلعب أنظمة ERP أيضًا دورًا مهمًا في تحسين تجربة العملاء من خلال أتمتة عمليات المبيعات وتحليل البيانات الخاصة بسلوك المستهلكين، مما يساعد المؤسسات على تقديم خدمات أكثر تخصيصًا وكفاءة. إن تطبيق أنظمة ERP في قطاع التوزيع والخدمات يساعد في تحسين استجابة المؤسسات لاحتياجات العملاء وتقليل زمن معالجة الطلبات. كما أظهرت دراسة أن استخدام أنظمة ERP في

المؤسسات الاقتصادية يعزز تكامل نظم المعلومات، مما يرفع من كفاءة العمليات التشغيلية. (قايد و هلايلي، 2020)

وعلى الرغم من الفوائد العديدة لأنظمةERP ، إلا أن نجاح تنفيذها ليس مضمونًا دائمًا، حيث تواجه المؤسسات عدة تحديات أثناء التطبيق، من بين هذه التحديات **التكلفة المرتفعة**، و**مقاومة التغيير من قبل الموظفين**، و**عدم تكيف النظام مع بيئة العمل المحلية** .(Gueroui & Ouacel, 2023)

كما يعد نقص التدريب الفعّال أحد الأسباب التي قد تؤدي إلى تأخير تحقيق الفوائد المتوقعة من هذه الأنظمة.

تشير الدراسات إلى أن المؤسسات التي تتبع نهجًا استراتيجيًا في تنفيذ أنظمةERP ، بدءًا من تحليل احتياجات العمل، واختيار النظام المناسب، وتدريب الموظفين بفعالية، تحقق معدلات نجاح أعلى مقارنة بالمؤسسات التي تطبق هذه الأنظمة دون تخطيط مسبق (Berrefas و Benabou، 2021) إن نجاح مشاريع ERP يعتمد على عدة عوامل، منها دعم الإدارة العليا، ومشاركة المستخدمين النهائيين، وتوفير الخبرات التقنية الكافية.

نظرًا للدور المتنامي لأنظمة تخطيط موارد المؤسسة (ERP) في التحول الرقمي وتحقيق الكفاءة التشغيلية، حظي هذا الموضوع باهتمام واسع من قبل الباحثين. وقد تناولت العديد من الدراسات تأثير هذه الأنظمة على الأداء المؤسسي، سواء من حيث تحسين العمليات الداخلية، أو تعزيز تجربة العملاء، أو تحقيق وفورات مالية ملموسة، كما ركزت الأبحاث السابقة على التحديات التي تواجه المؤسسات أثناء تنفيذ هذه الأنظمة، والعوامل التي تسهم في نجاحها أو فشلها، فإن استعراض الدراسات السابقة يساهم في تقديم فهم أعمق لمزايا أنظمةERP ، والصعوبات المصاحبة لها، والاستراتيجيات التي يمكن اتباعها لضمان تحقيق أقصى استفادة ممكنة منها.

دراسة طاهري وبلولة (2018) حول دور نظم تخطيط موارد المؤسسة في تعزيز التنافسية:

أجرى طاهري وبلولة (2018) دراسة تناولت دور نظم تخطيط موارد المؤسسة (ERP) في رفع القدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية، خاصة في ظل التغيرات السريعة في بيئة الأعمال ومتطلبات السوق المتزايدة.

إشكالية الدراسة :سعت الدراسة إلى الإجابة عن التساؤل التالي :ما مدى تأثير نظم تخطيط موارد المؤسسة (ERP) على تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية؟ حيث ركزت على كيفية تحسين هذه الأنظمة لكفاءة العمليات وتقليل التكاليف وتعزيز رضا العملاء.

المنهجية :اعتمدت الدراسة على مراجعة الأدبيات العلمية وتحليل تأثير أنظمة ERP على المؤسسات، من خلال استعراض مختلف الجوانب التشغيلية والإدارية التي تتأثر بتطبيق هذه الأنظمة.

أبرز النتائج :توصلت الدراسة إلى عدة نتائج مهمة، من أبرزها:

- تحقيق التكامل الداخلي والخارجي داخل المؤسسة من خلال توحيد تدفق المعلومات بين الإدارات المختلفة، مما يسهم في تحسين كفاءة العمليات التشغيلية.
- تقليل التكاليف التشغيلية عبر تحسين إدارة الموارد وتقليل الأخطاء البشرية، مما يؤدي إلى رفع كفاءة الأداء المالي والإداري.
- تعزيز رضا العملاء من خلال تحسين سرعة الاستجابة لطلباتهم وزيادة دقة العمليات المتعلقة بخدمتهم، مما يساهم في تعزيز ولائهم للمؤسسة.
- زيادة مرونة المؤسسة وقدرتها على التكيف مع التغيرات في بيئة الأعمال من خلال تحسين عملية اتخاذ القرار بناءً على بيانات دقيقة ومحدثة.

بالإضافة إلى ذلك، أكدت الدراسة أن "نظم تخطيط موارد المؤسسة تساهم في تحقيق تكامل داخلي وخارجي يعزز الكفاءة التشغيلية ويقلل من معدل الأخطاء، مما يؤدي إلى تحسين جودة المعلومات وتسريع عمليات اتخاذ القرار" (طاهري و بلولة، ، 2018، الصفحات 216-226)

تشير نتائج الدراسة إلى أن تطبيق نظم ERP بشكل فعال يعزز من قدرة المؤسسات على المنافسة في الأسواق الديناميكية، مما يجعلها خيارًا استراتيجيًا حاسمًا للمؤسسات الساعية إلى التطور والنمو.

دراسة بلقيد ومصباح (2018) حول دور نظم تخطيط موارد المؤسسة وإدارة علاقات العملاء في تفعيل التسيير

أجرى بلقيد ومصباح (2018) دراسة تناولت أهمية نظم تخطيط موارد المؤسسة (ERP) وإدارة علاقات العملاء (CRM) كأدوات لتفعيل التسيير وتحسين الأداء المؤسسي، وذلك من خلال دراسة تطبيق هذه

الأنظمة في مؤسسة موبيليس للاتصالات، ركزت الدراسة على دور هذه النظم في تعزيز التكامل الإداري وتحقيق ميزة تنافسية في بيئة الأعمال المتغيرة.

إشكالية الدراسة :تبحث الدراسة في السؤال التالي :ما هو دور نظم تخطيط موارد المؤسسة (ERP) ونظم إدارة علاقات العملاء (CRM) في تفعيل التسيير داخل مؤسسة موبيليس؟ حيث ركزت على تحليل تأثير هذه الأنظمة على تحسين كفاءة العمليات الإدارية، وتطوير استراتيجيات المؤسسة، وتحقيق رضا العملاء.

المنهجية :اعتمدت الدراسة على تحليل ميداني لمؤسسة موبيليس، مع مراجعة الأدبيات العلمية المتعلقة بأنظمة ERP وCRM، بالإضافة إلى دراسة أثر تبني هذه الأنظمة على الأداء المؤسسي من خلال تحليل البيانات والتقارير التشغيلية.

أبرز النتائج :توصلت الدراسة إلى عدة نتائج مهمة، من أبرزها:

- تحقيق تكامل الأنظمة الإدارية، حيث ساهم استخدام ERP و CRMفي تحسين تدفق المعلومات بين الإدارات المختلفة، مما أدى إلى تحسين التنسيق وتقليل ازدواجية البيانات.
- تحسين تجربة العملاء عبر تطبيقCRM ، مما ساعد المؤسسة على إدارة علاقاتها مع العملاء بشكل أكثر كفاءة، وتحقيق رضاهم من خلال استجابة أسرع لاحتياجاتهم.
- تعزيز القدرة التنافسية من خلال توظيف البيانات التحليلية لاتخاذ قرارات مبنية على معلومات دقيقة، مما أدى إلى تحسين استراتيجيات التسويق والمبيعات.
- رفع كفاءة العمليات التشغيلية، حيث ساعدت أنظمة ERP في أتمتة العمليات الإدارية، مما قلل من الأخطاء البشرية وسرّع تنفيذ المهام المؤسسية.

يُنظر إلى نظم المعلومات مثل ERP و CRMعلى أنها أدوات استراتيجية تساهم في رفع كفاءة الأداء الإداري والتشغيلي، من خلال دعم اتخاذ القرار وتحسين تدفق المعلومات، الأمر الذي يمنح المؤسسات قدرة أفضل على المنافسة في بيئة عمل سريعة التغير. (بلقيد و مصباح، 2018، الصفحات 13-25).

تشير نتائج الدراسة إلى أن تطبيق أنظمة ERP و CRMداخل المؤسسات يحقق تحسينات جوهرية في الأداء، مما يساعد على تعزيز المرونة التنظيمية، وتحسين جودة القرارات الإدارية، وتعزيز قدرة المؤسسة على مواجهة التحديات السوقية بكفاءة أكبر.

دراسة قايد وهلايلي (2020) حول مساهمة نظام تخطيط موارد المؤسسة في تفعيل نظام المعلومات المحاسبية

أجرى قايد وهلايلي (2020) دراسة حول دور نظام تخطيط موارد المؤسسة (ERP) في تفعيل نظام المعلومات المحاسبية داخل المؤسسات الاقتصادية، هدفت الدراسة إلى تحديد مدى تأثير تطبيق نظام ERPعلى تحسين جودة البيانات المالية، وتقليل الأخطاء المحاسبية، وتعزيز دقة وسرعة التقارير المالية.

إشكالية الدراسة :تبحث الدراسة في السؤال التالي :كيف يساهم نظام تخطيط موارد المؤسسة (ERP) في تفعيل نظام المعلومات المحاسبية داخل المؤسسة؟ حيث ركزت على تحليل دور هذا النظام في توفير بيانات مالية متكاملة، وتحسين عمليات التدقيق والمحاسبة، وتسهيل الوصول إلى المعلومات الضرورية لاتخاذ القرارات المالية والإدارية.

المنهجية :اعتمدت الدراسة على تحليل نظري لمفهوم أنظمةERP ، بالإضافة إلى مراجعة الأدبيات العلمية حول العلاقة بين هذه الأنظمة ونظام المعلومات المحاسبية، كما تم استعراض بعض التطبيقات الفعلية داخل المؤسسات الاقتصادية لتقييم مدى تأثيرها على أداء النظام المحاسبي.

أبرز النتائج :توصلت الدراسة إلى عدة نتائج مهمة، من أبرزها:

- تحسين دقة وسرعة التقارير المالية، حيث يوفر نظام ERP بيانات محاسبية محدثة ومتزامنة تتيح للمؤسسات إعداد تقارير مالية دقيقة في وقت قصير.
- تقليل الأخطاء المحاسبية المرتبطة بالإدخال اليدوي للبيانات، مما يسهم في زيادة موثوقية المعلومات المالية وتحسين الامتثال للمعايير المحاسبية.
- تعزيز التكامل بين الأقسام المالية والإدارية، حيث يسمح نظام ERP بربط نظام المعلومات المحاسبية مع باقي أنظمة المؤسسة مثل إدارة الموارد البشرية وإدارة المخزون.
- رفع كفاءة عمليات التدقيق والمراجعة، من خلال توفير سجلات محاسبية دقيقة وسهلة التتبع، مما يسهل عمليات التدقيق الداخلي والخارجي.

أكدت بعض الدراسات أن نظام تخطيط موارد المؤسسة يُعد من العناصر الأساسية الداعمة لنظام المعلومات المحاسبية، لما يوفره من بيانات دقيقة ومتكاملة تسهم في تحسين جودة التقارير المالية وتعزيز فعالية القرارات الإدارية.(قايد و هلايلي، 2020، الصفحات 157-170).

تشير نتائج الدراسة إلى أن تطبيق أنظمة ERP داخل المؤسسات الاقتصادية يعزز من كفاءة الأداء المحاسبي، ويضمن تدفقًا سلسًا ودقيقًا للمعلومات المالية، مما يدعم عملية اتخاذ القرار على المستويين الإداري والمالي.

دراسة لواتي (2021) حول نظام تخطيط موارد المؤسسة كأداة حديثة للتسيير:

أجرت لواتي (2021) دراسة تناولت دور نظام تخطيط موارد المؤسسة (ERP) كأداة حديثة للتسيير، حيث ركزت على أهمية هذه الأنظمة في تحسين الأداء الإداري والتشغيلي داخل المؤسسات الجزائرية. هدفت الدراسة إلى تحليل كيفية مساهمة أنظمة ERP في أتمتة العمليات، وتحقيق تكامل المعلومات، ودعم عملية اتخاذ القرار داخل المؤسسات.

إشكالية الدراسة :تبحث الدراسة في السؤال التالي :كيف يمكن لنظام تخطيط موارد المؤسسة (ERP) أن يسهم في تحسين كفاءة التسيير داخل المؤسسة؟ وتتمثل أهمية هذا التساؤل في تأثير أنظمة ERP على أتمتة العمليات الإدارية، وتسهيل تدفق المعلومات، وتقليل الأخطاء التشغيلية، مما ينعكس إيجابيًا على أداء المؤسسات وقدرتها التنافسية.

المنهجية :اعتمدت الدراسة على مراجعة الأدبيات العلمية المتعلقة بأنظمةERP ، مع تحليل التطورات التكنولوجية التي أدت إلى ظهور هذه الأنظمة في المؤسسات الحديثة، كما تم استعراض تطبيقات عملية لهذه الأنظمة في بيئات مؤسسية مختلفة، بهدف فهم مدى تأثيرها على تحسين الأداء الإداري والتشغيلي.

أبرز النتائج :توصلت الدراسة إلى عدة نتائج جوهرية، من أهمها:

- تحقيق تكامل البيانات والمعلومات بين مختلف أقسام المؤسسة، مما يسهم في تعزيز تدفق المعلومات بشكل سلس ويقلل من الفجوات المعلوماتية التي تؤدي إلى تأخير العمليات.
- تحسين كفاءة التسيير المؤسسي من خلال أتمتة العمليات الإدارية، مما يؤدي إلى تقليل الاعتماد على الأنظمة اليدوية ويزيد من سرعة إنجاز المهام.

- تُعزِّز أنظمة تخطيط موارد المؤسسة (ERP) فاعلية القرارات الإدارية من خلال توفير بيانات دقيقة ومُحدَّثة في الوقت الفعلي، مما يُسهِّل على متخذي القرار الاعتماد على تحليلاتٍ شاملةٍ وموثوقةٍ لصناعة خياراتٍ استراتيجيةٍ مُثمَّرة..
- تقليل الأخطاء التشغيلية المرتبطة بالإدخال اليدوي للبيانات، مما يسهم في تحسين دقة العمليات المحاسبية والإدارية.
- تعزيز المرونة التشغيلية داخل المؤسسات، حيث تساعد أنظمة ERP على سرعة التكيف مع التغيرات في بيئة العمل، مما يتيح استجابة أسرع لمتطلبات السوق.

تشير بعض الدراسات إلى أن اعتماد المؤسسات لأنظمة تخطيط موارد المؤسسة يُعد خطوة محورية في مسار التحول الرقمي، لما توفره هذه الأنظمة من كفاءة إدارية ومرونة تشغيلية تساهم بشكل مباشر في تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة. (لواتي، 2021، الصفحات 33-45).

جدول رقم 1: المقارنة بين الدراسات السابقة ومشروعeBrainP :

الدراسة	المجال الرئيسي	النقطة الأساسية
Berrefas و Benabou (2021)	التأثير المالي والإداري	أنظمة ERP تحسن التقارير المالية وتقليل الأخطاء المحاسبية.
Gaid & Helaili (2020)	التكامل التشغيلي	تساهم أنظمة ERP في تحسين تدفق المعلومات بين الأقسام المختلفة، مما يعزز الكفاءة التشغيلية.
طاهري وبلولة (2018)	تعزيز التنافسية	يساعد تطبيق أنظمة ERP في تحسين رضا العملاء وتقليل التكاليف التشغيلية.
بلقيد ومصباح (2018)	تكامل ERP مع إدارة علاقات العملاء(CRM)	تحسين تجربة العملاء وزيادة ولائهم عند دمج ERPو CRMمعًا.

مشروع eBrainP (2024)	تكامل ERP مع بيئة الأعمال الجزائرية	يعالج مشكلة تكامل ERP مع منصات الدفع المحلية وشركات الشحن، مما يسهل عمليات التجارة الإلكترونية في الجزائر.

المصدر: تم اعداده من قبل الطلبة ق. ادريس، ش. عماد الدين، ل. ريان بالاعتماد على الدراسات السابقة الموجودة أعلاه.

جدول رقم 2: تحليل eBrainP مقابل الدراسات السابقة:

المعيار	الدراسات السابقة	مشروع eBrainP
المنهجية	تحليل بيانات، دراسات حالة، إحصائيات	تطوير عملي لنظام ERP مخصص للسوق الجزائرية.
النتائج	تحسين الكفاءة المالية، التشغيلية، والتنافسية	توفير تكامل محلي لأنظمة ERP في الجزائر مع الدفع والشحن
نقاط القوة	تحليل شامل لدور ERP في تحسين الأداء المؤسسي	يعالج فجوات لم تغطها الدراسات السابقة مثل الحاجة إلى حلول ERP محلية مخصصة
نقاط الضعف	لم تركز على تحديات ERP في الجزائر.	لا يوجد بعد تقييم كمي موسع لتأثير eBrainP على السوق.

المصدر: تم اعداده من خلال الطلبة ق. ادريس، ش. عماد الدين، ل. ريان بالاعتماد على الدراسات السابقة الموجودة أعلاه والمعلومات حول مشروعنا.

جدول رقم 3: مقارنة التحديات التي تناولتها الدراسات السابقة مقابل الحلول التي يقدمهاeBrainP :

التحديات	كيف تناولتها الدراسات السابقة؟	كيف يعالجهاeBrainP ؟
تكامل ERP مع السوق المحلي	لم تغطِ بشكل كافٍ تأثير عدم توافق ERP مع الأنظمة المحلية.	يقدم eBrainP تكاملًا مباشرًا مع منصات الدفع الجزائرية وشركات الشحن المحلية.

مقاومة التغيير لدى المستخدمين	أكدت بعض الدراسات أن فشل ERP يعود إلى ضعف التدريب وقبول الموظفين.	يتضمن eBrainP واجهة سهلة الاستخدام ودورات تدريبية لمساعدة الشركات على الانتقال التدريجي.
التكلفة العالية	ERP التقليدي مكلف، مما يعيق اعتماده من قبل الشركات الصغيرة والمتوسطة.	يقدم eBrainP نموذجًا اقتصاديًا يتناسب مع إمكانيات الشركات الجزائرية.

المصدر: تم اعداده من خلال الطلبة ق. ادريس، ش. عماد الدين، ل. ريان بالاعتماد على الدراسات السابقة الموجودة أعلاه والمعلومات حول مشروعنا.

من خلال هذه المقارنة، يتضح لنا أن eBrainP لا يقدم فقط حلولًا لأنظمةERP ، بل يعمل على معالجة المشكلات التي لم تتطرق إليها الدراسات السابقة بشكل مباشر، مما يجعله أكثر تكيفًا مع بيئة الأعمال الجزائرية.

جدول رقم 4: مقارنة التأثير المتوقع لـ eBrainP مع نتائج الدراسات السابقة:

التأثير على المؤسسات	الدراسات السابقة	eBrainP
تحسين الأداء المالي	تحسين التدفقات النقدية بنسبة 30%.	تسهيل العمليات المالية عبر الدفع الإلكتروني المتكامل.
زيادة الكفاءة التشغيلية	تحسين العمليات بنسبة 25% عند دمج ERP.	تحسين الكفاءة عبر الذكاء الاصطناعي والأتمتة.
توسيع سوق التجارة الإلكترونية	لم تتناول تأثير ERP على التجارة الإلكترونية.	يسهم eBrainP في تحسين بيئة التجارة الإلكترونية في الجزائر.

المصدر: تم اعداده من خلال الطلبة ق. ادريس، ش. عماد الدين، ل. ريان بالاعتماد على الدراسات السابقة الموجودة أعلاه والمعلومات حول مشروعنا.

1.التحديات والحلول في تبني أنظمة ERP في الجزائر:

رغم التوسع العالمي في استخدام أنظمةERP ، لا تزال الشركات الجزائرية، خصوصًا تلك العاملة في التجارة الإلكترونية، تواجه تحديات كبيرة في تبني هذه الأنظمة، أبرزها ضعف التكامل مع البنية التحتية المحلية، مثل أنظمة المحاسبة، ولوائح الشحن الوطنية، يؤثر هذا النقص في التوافق سلبًا على كفاءة العمليات التشغيلية، مما يزيد من تعقيد عملية التحول الرقمي، خاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي غالبًا ما تفتقر إلى الموارد والخبرات التقنية اللازمة لتكييف الحلول العالمية مع احتياجاتها المحلية.

استجابةً لهذه التحديات، تم تطوير eBrainP كنظام ERP ذكي مصمم خصيصًا لدعم الشركات الجزائرية العاملة في التجارة الإلكترونية، حيث يجمع بين تقنيات الذكاء الاصطناعي وأدوات إدارة الموارد لتقديم حلول متكاملة تتناسب مع خصوصيات السوق المحلية،على عكس الأنظمة التقليدية التي تقتصر على توفير إدارة بيانات المؤسسات، يعتمد eBrainP على التحليلات الذكية لتوفير توصيات تشغيلية دقيقة، مما يعزز جودة القرارات الإدارية ويساعد الشركات على تحسين كفاءة عملياتها التشغيلية وخفض تكاليفها بشكل يفوق الأنظمة التقليدية.

إضافةً إلى ذلك، قمنا بتصميم eBrainP ليكون متكاملاً مع بيئة الأعمال الجزائرية، حيث يلتزم باللوائح التنظيمية الوطنية، ويوفر تكاملاً سلسًا مع خدمات الشحن المحلية، مما يجعله حلاً عمليًا ومناسبًا لرواد الأعمال في القطاع الرقمي، بفضل هذا النهج المخصص،و يساهم ايضا في تسريع التحول الرقمي داخل السوق الجزائرية، مما يمنح الشركات الصغيرة والمتوسطة ميزة تنافسية في مواجهة التحديات التقنية والإدارية.

2.مشروع EbrainP:

EbrainPهو **نظام ERP ذكي** يعتمد على **الذكاء الاصطناعي (AI) والتحليل المتقدم للبيانات** لتحسين عمليات الإدارة داخل المؤسسات، يهدف المشروع إلى تصميم نظام **مرن وقابل للتخصيص** يتناسب مع مختلف أنواع المؤسسات، مع دمج تقنيات **التعلم الآلي (Machine Learning)** و**تحليل البيانات الضخمة (Big Data Analytics)** لتحسين عملية اتخاذ القرار.

وفقًا لدراسة فان دمج تقنيات الذكاء الاصطناعي في أنظمة ERP يسهم في رفع جودة البيانات وتقليل الأخطاء التشغيلية، مما ينعكس إيجابًا على دقة وفعالية القرارات المتخذة داخل المؤسسات.

.(Gueroui & Ouacel, 2023, p. 33)

3.معنى اسمeBrainP :

قمنا بإختيار اسم eBrainPبعناية ليكون تجسيدًا لهوية المشروع وفلسفته الأساسية، حيث يعكس تركيزنا على توفير منصة ذكية ومتكاملة لإدارة الأعمال الإلكترونية، يتكون الاسم من مجموعة من الحروف التي تمثل المفاهيم الجوهرية التي يقوم عليها النظام:

- :eاختصار لـ *E-commerce*، للدلالة على تركيز المشروع الأساسي في دعم وتطوير التجارة الإلكترونية.
- B : تعني *Business*، لتؤكد على تمكين الأعمال التجارية من الإدارة الفعالة.
- R : ترمز إلى *Resources*، في إشارة إلى إدارة الموارد المتنوعة ضمن المنصة، سواء كانت بشرية أو مادية أو مالية.
- A : تعبر عن *Automation*، حيث يعتمد النظام على الأتمتة لتحسين الكفاءة وتقليل الأخطاء.
- I : ترمز إلى *Intelligence*، في إشارة إلى استخدام تقنيات الذكاء الاصطناعي لتحليل البيانات ودعم اتخاذ القرار.
- N : تعني *Network*، مما يشير إلى التكامل والتواصل بين مختلف مكونات النظام والمنصات الخارجية.
- P : ترمز إلى *Platform*، لتؤكد على كونه نظامًا موحدًا يعمل كقاعدة متكاملة لإدارة جميع عمليات التجارة الإلكترونية.

يعكس اسم eBrainPرؤيتنا لبناء "عقل رقمي" قادر على إدارة الأنشطة التجارية الإلكترونية بكفاءة وذكاء من مكان واحد، مما يُمكّن الشركات من تحقيق نمو مستدام وابتكار مستمر في بيئة عمل متطورة

4.المشكلة التي يسعى النظامEbrainP إلى حلها:

تواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة العديد من التحديات التشغيلية التي تؤثر على كفاءتها وقدرتها على تحقيق النمو. ومن أبرز هذه التحديات:

- **صعوبة تحضير الطلبيات وإدارة المخزون:**

غالبًا ما تعتمد الشركات على عمليات يدوية أو أنظمة غير مترابطة، مما يؤدي إلى تأخيرات في تجهيز الطلبيات وزيادة التكاليف التشغيلية. كما أن نقص البيانات المتكاملة حول المخزون يجعل من الصعب تحسين عمليات الشراء والتخزين، مما قد يؤدي إلى خسائر مالية.

تشير الدراسات إلى أن اعتماد أنظمة ERP يسهم في تحسين هيكلة التكاليف عن طريق تقليل الفاقد وتحسين إدارة المخزون، مما يؤدي في النهاية إلى زيادة الكفاءة التشغيلية للمؤسسات.

(Mohammad, Mansour, & Waraad, 2011, p. 12)

- **ضعف التنسيق بين الموردين، المصنعين، والعملاء:**

يؤدي غياب منصة مركزية لمشاركة المعلومات إلى فجوات في التواصل بين مختلف الأطراف في سلسلة التوريد، مما قد يؤدي إلى تأخيرات في التسليم وزيادة التكاليف التشغيلية.

تشير إحدى الدراسات إلى أن التكامل الذي توفره أنظمة ERP يعزز من تدفق المعلومات بين الموردين والمصنعين والعملاء، مما يسهم في تقليل التأخيرات وتحسين كفاءة العمليات بشكل عام.

(Hall, 2004, p. 67)

- **صعوبة اكتشاف المشكلات التشغيلية في مراحلها المبكرة:**

تفتقر العديد من الشركات إلى أنظمة مراقبة متطورة تمكنها من اكتشاف المشكلات التشغيلية قبل تفاقمها، مما يزيد من الخسائر التشغيلية.

أوضحت إحدى الدراسات أن تطبيق أنظمة ERP يمكن الشركات من تحسين عملية اتخاذ القرارات وتقليل الوقت المستغرق في معالجة البيانات، مما يسهم في الكشف المبكر عن المشكلات التشغيلية .
(Davenport, 2000, p. 52)

- **نقص الرؤية الواضحة للبيانات التشغيلية واتخاذ قرارات غير مدروسة:**

يؤدي غياب نظام متكامل لإدارة البيانات التشغيلية إلى صعوبة في الحصول على رؤية شاملة عن أداء الشركة، مما يجعل القرارات تعتمد على تقديرات غير دقيقة.

ذكرت إحدى الدراسات أن أنظمة ERP تساهم في تحسين دقة البيانات وتحليلها، مما يعزز من قدرة المؤسسات على اتخاذ قرارات استراتيجية مدروسة وأكثر استنارة.(Bradford & Florin, 2003, p. 210)

تحليل المشكلة والبيانات الداعمة:

تشير التقارير الحديثة إلى النمو المتسارع لقطاع التجارة الإلكترونية في الجزائر، حيث يتجاوز عدد المنصات الإلكترونية **475منصة** تخدم التجار والمستهلكين المحليين. (The Maghreb Times, 10/05/2025)

إلا أن هذا التوسع يقابله غياب حلول **ERPمخصصة** تلبي الاحتياجات الفعلية للتجار، خصوصًا فيما يتعلق بعدم توافق هذه الأنظمة مع **شركات الشحن المحلية**، مما يؤدي إلى تعقيد عمليات التوصيل ويؤثر سلبًا على تجربة المستخدم.

تشير دراسة حول "واقع التجارة الإلكترونية وآفاقها المستقبلية في الجزائر" إلى أن أبرز التحديات التي تعيق نمو التجارة الإلكترونية في البلاد تتمثل في ضعف البنية التحتية الرقمية، نقص أنظمة الدفع الإلكترونية المتكاملة، بالإضافة إلى غياب بيئة قانونية تدعم الاستثمار الرقمي. (Benhabireche, 2020, p. 15)

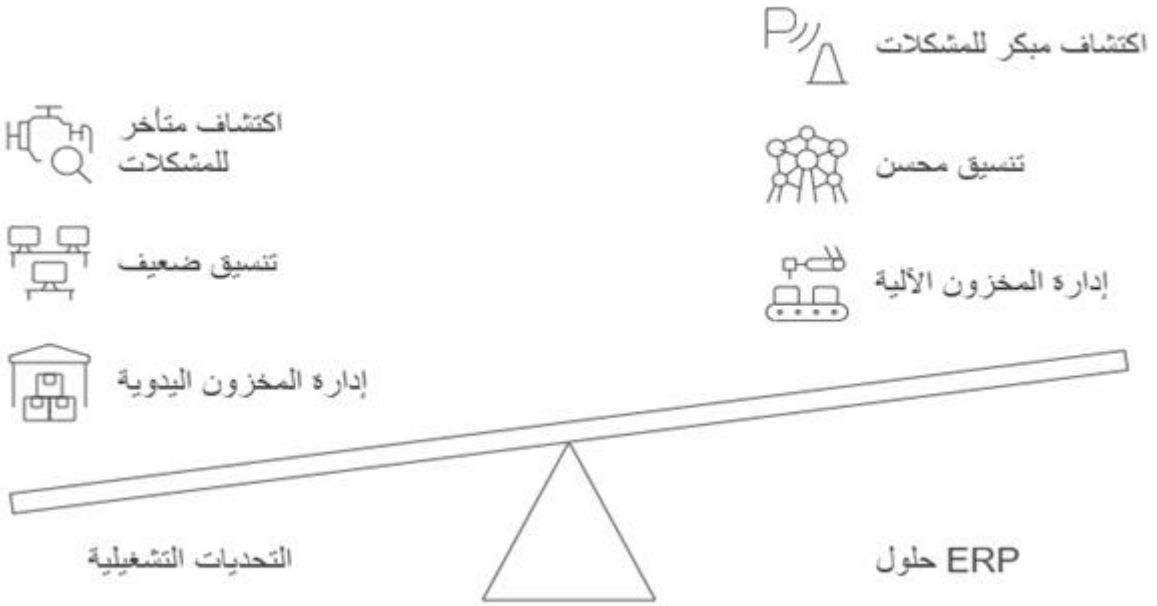
وتشير الدراسة إلى أن بعض الدول حققت تقدمًا سريعًا في هذا المجال بفضل استراتيجيات دعم الابتكار والتحول الرقمي، وهي سياسات ضرورية لكي يصبح السوق الجزائري أكثر تنافسية.

من خلال المقابلات المباشرة مع التجار المحليين، تبين أن الأدوات الحالية غير كافية لإدارة العمليات التجارية بكفاءة، أشار العديد منهم إلى أن عدم توفر حلول ERP مخصصة يُعد عائقًا كبيرًا أمام تطوير أعمالهم. على سبيل المثال، أوضح مسؤول في متجر إلكتروني جزائري إلى أن التكامل بين المتجر ومنصات الشحن يعاني من ضعف في الفاعلية، مما يؤدي إلى تأخيرات في معالجة الطلبات ويهدد ولاء العملاء. هذه التحديات تبرز الحاجة الماسة إلى تطوير أنظمة ERP مخصصة تلبي احتياجات التجارة الإلكترونية في الجزائر.

تعكس هذه البيانات الفجوة الكبيرة في السوق الجزائرية فيما يخص حلول ERP مخصصة لقطاع التجارة الإلكترونية، مما يستدعي تطوير **نظام ERP ذكي ومتكامل** يتماشى مع خصوصيات السوق المحلي، ويأخذ في الاعتبار متطلبات التجار فيما يتعلق بالتكامل مع شركات الشحن، ومن خلال دعم قانوني

مناسب، وتطوير تكاملات محلية بين أنظمة ERP وبيئة الأعمال الإلكترونية، يمكن لهذه الحلول أن تسهم في تحسين بيئة التجارة الإلكترونية في الجزائر بشكل فعال.

شكل رقم 1: يمثل التحديات التشغيلية وحلول ERP



المصدر: تم اعداده من قبل الطلبة ق. ادريس، ش. عماد الدين، ل. ريان بالاعتماد على المعلومات أعلاه.

5.الأهداف والنتائج المتوقعة لمشروعEbrainP :

1.5.الأهداف:

يهدف المشروع إلى تحقيق مجموعة من الأهداف الاستراتيجية التي تساهم في تطوير بيئة التجارة الإلكترونية في الجزائر، وذلك من خلال:

- **مواءمة الحلول التقنية مع البيئة المحلية:**

يهدف المشروع إلى تطوير نظام ERP مخصص يتوافق مع متطلبات السوق الجزائري، مع التركيز على التكامل الفعال مع شركات الشحن. وقد أظهرت الدراسات أن التحول الرقمي الناجح في الشركات الصغيرة والمتوسطة يستلزم حلولًا متكاملة تراعي الخصائص والاحتياجات المحلية. (العربي، 2022، صفحة 48)

- **تشجيع الرقمنة في الاقتصاد المحلي:**

تُعد رقمنة العمليات التجارية عنصرًا حيويًا في تعزيز كفاءة الأعمال وزيادة الشفافية. وتُظهر الدراسات أن تحسين العمليات الرقمية يسهم بشكل كبير في رفع رضا العملاء وزيادة الأرباح، حيث يمكن أن تصل هذه الزيادة إلى نحو 30% في الأسواق الناشئة. (عطية، 2022، صفحة 50)

- **تحسين إدارة عمليات الشحن والمخزون:**

تواجه العديد من الشركات الجزائرية تحديات في إدارة المخزون وتأخيرات في عمليات الشحن، مما يؤثر سلبًا على تجربة العملاء. وأظهرت البحوث أن دمج أنظمة ERP مع مزودي خدمات الشحن المحليين يسهم في تحسين كفاءة عمليات التسليم وتقليل التأخيرات التشغيلية بشكل ملحوظ.

(عطية، 2022، صفحة 52)

- **تقديم حلول ميسورة التكلفة للشركات الصغيرة والمتوسطة:**

نظرًا للتكلفة المرتفعة لحلول ERP التقليدية، يهدف المشروع إلى تقديم بدائل ميسورة التكلفة تتناسب مع احتياجات الشركات الناشئة والصغيرة. وأظهرت الدراسات أن توفير أنظمة ERP منخفضة التكلفة يعزز القدرة التنافسية لهذه الشركات ويسهم في تقليص الفجوة الرقمية بينها وبين الشركات الأكبر حجمًا.

(عطية، 2022، صفحة 54)

2.5 النتائج المتوقعة:

من المتوقع أن يحقق المشروع تأثيرًا إيجابيًا ملموسًا في مجالات متعددة، وذلك على النحو التالي:

- **دعم نمو التجارة الإلكترونية في الجزائر:**

تواجه التجارة الإلكترونية في الجزائر العديد من العقبات التقنية واللوجستية التي تعوق توسعها، إلا أن تحسين البنية التحتية الرقمية يمكن أن يكون دافعًا رئيسيًا لتحفيز الاستثمار في القطاع الرقمي وتشجيع رواد الأعمال على تبني التقنيات الحديثة.(عطية، 2022، صفحة 55)

- **تحسين رضا العملاء:**

من خلال تبسيط عمليات الدفع والشحن، يهدف المشروع إلى تعزيز ثقة العملاء في التجارة الإلكترونية. وقد أشارت الدراسات إلى أن تحسين تجربة المستخدم عبر أتمتة العمليات يسهم في زيادة ولاء المستهلكين ورفع مستوى رضاهم بشكل ملحوظ.(عطية، 2022، صفحة 57)

- **زيادة الإيرادات وتقليل التكاليف التشغيلية:**

يؤدي تحسين كفاءة العمليات من خلال حلول ERP إلى تقليل الهدر في الموارد، مما يساهم في خفض التكاليف التشغيلية بنسبة قد تصل إلى 25%. هذا التحسن يعزز قدرة الشركات على زيادة أرباحها ويوفر لها الفرصة للتوسع بشكل أكبر في السوق. (عطية، 2022، صفحة 58)

- **تحسين سرعة الشحن والعمليات اللوجستية:**

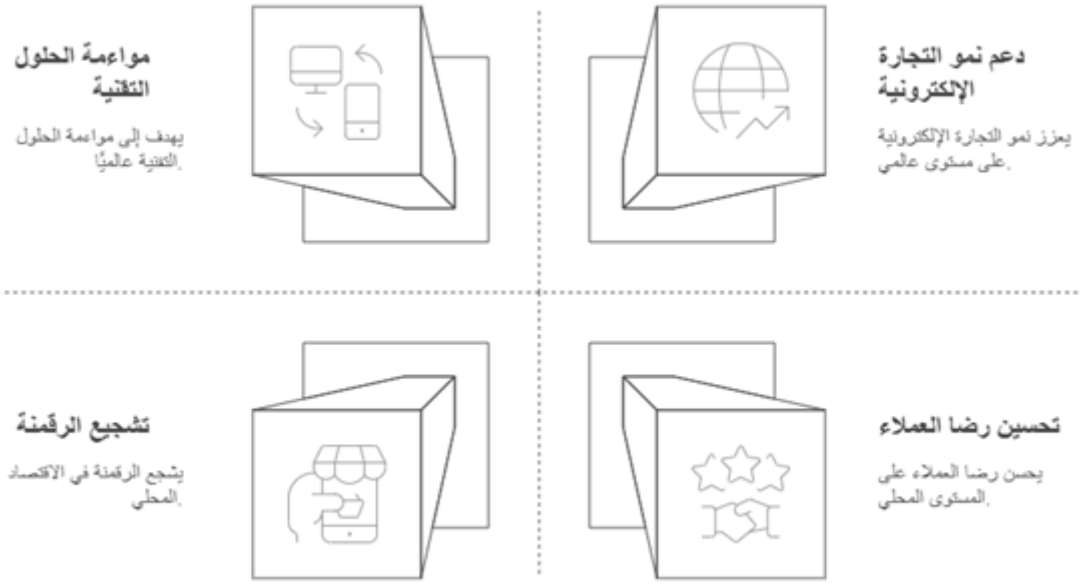
يسهم تكامل النظام مع مزودي الخدمات اللوجستية المحليين في تسريع عمليات التسليم وتقليل نسبة الأخطاء، مما يتيح للشركات تحقيق ميزة تنافسية قوية في سوق التجارة الإلكترونية.

(عطية، 2022، صفحة 59)

- **زيادة الكفاءة التشغيلية:**

يسهم استخدام أنظمة ERP المتقدمة في تحسين إدارة الموارد وتخطيط العمليات، مما يؤدي إلى زيادة كفاءة الأداء بنسبة قد تصل إلى 40%. وهذا يعد أمرًا حيويًا لنمو الأعمال في بيئة تنافسية ومتغيرة باستمرار. (عطية، 2022، صفحة 60).

شكل رقم 2: يمثل اهداف ونتائج eBrainP



المصدر: تم اعداده من قبل الطلبة ق. ادريس، ش. عماد الدين، ل. ريان بالاعتماد على المعلومات أعلاه.

جدول رقم 5: يمثل البطاقة التقنية للمشروع

• قلو ادريس • شرقي عماد الدين سيد احمد • لحرش ريان • سكيو أنور	الاسم واللقب first and last Name
eBrainP	الاسم التجاري للمشروع Title of your Project
SARL	الصفة القانونية للمشروع legal status
0556818687/0696059809	رقم الهاتف/phone number
support@ebrainp,com	البريد الالكتروني/ email address
تيارت – تكنو فوستر	مقر مزاولة النشاط (الولاية– البلدية) city of activity
اسم الشركة:eBrainP التخصص :حلول ERP متكاملة للشركات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر المهمة :تمكين الشركات عبر الإنترنت من خلال منصة ERPمبتكرة تسهم في تبسيط العمليات، زيادة الكفاءة، وتعزيز النمو. الأسواق المستهدفة :الشركات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وخاصة في مجالات التجارة الإلكترونية، التصنيع، التجزئة، والخدمات. المزايا الرئيسية: تكامل كامل مع منصات التجارة الإلكترونية المحلية. حلول متكاملة لإدارة المخزون وتنظيم العمليات اللوجستية. نظام مالي متكامل لتتبع الإيرادات والنفقات. أدوات مبتكرة لإدارة العلاقات مع العملاء وتحسين التواصل.	التقنيات المستخدمة: تقنيات البرمجة : React ، Node.js قاعدة البياناتPostgreSQL : متكاملة مع منصات سحابية جزائرية المنهجية: Agile scrum نموذج العمل: نموذج مرن الاشتراك الشهري 7000 :دينار جزائري. طرق الدفع :الدفع عبر وسائل الدفع المحلية أو التحويلات البنكية.

واجهة مستخدم سهلة فريق دعم فني متاح لمساعدة المستخدمين في أي وقت.	التركيز على السوق المحلي : خصائص موجهة خصيصًا للسوق الجزائري فريق العمل: التطوير :فريق من المتخصصين في البرمجة وتطوير البرمجيات. الدعم الفني :فريق دعم مخصص لخدمة العملاء والمستخدمين الإدارة: فريق الإدارة العامة

المصدر: تم اعداده من خلال الطلبة ق. ادريس، ش. عماد الدين، ل. ريان بالاعتماد على معلومات مشروعنا.

جدول رقم 6: يمثل المشكل الذي يواجهه الزبون:

• صعوبة تحضير الطلبيات وإدارة المخزون وصعوبة اكتشاف المشكلات التشغيلية المبكرة • ضعف التنسيق بين الموردين، المصنعين، والعملاء • نقص الرؤية الواضحة للبيانات التشغيلية يؤدي إلى قرارات غير مدروسة.	ما هي المشكلة التي تريد حلها؟
• التقارير الحديثة تشير إلى زيادة عدد التجار والمستهلكين الذين يعتمدون على منصات التجارة الإلكترونية (أكثر من 450 منصة للتجارة الالكترونية) • لا توجد حاليًا حلول ERP مصممة خصيصًا لتلبية احتياجات التجارة الإلكترونية الجزائرية، بما في ذلك التكامل مع شركات الشحن • من خلال مقابلات مباشرة مع التجار المحليين وبيانات من الشركاء المحليين	ما هي البيانات المتوفرة لديك التي تدل على وجود المشكلة المحددة؟

اهداف المشروع: • موائمة الحلول مع البيئة المحلية وتشجيع الرقمنة في الاقتصاد المحلي • تحسين إدارة عمليات الشحن والمخزون في بيئة تفتقر إلى الخدمات اللوجستية المتطورة. • تقديم حلول ميسورة التكلفة للشركات الصغيرة والمتوسطة لتبني التكنولوجيا المتقدمة وتحسين تنافسيتها في السوق المحلي. **النتائج المتوقعة:** • دعم نمو التجارة الإلكترونية في الجزائر وتحسين رضا العملاء زيادة الإيرادات وتقليل التكاليف التشغيلية • تحسين سرعة الشحن والعمليات وزيادة الكفاءة التشغيلية	ماهي أهداف المشروع المتوقعة؟ ونتائجه؟

المصدر: تم اعداده من خلال الطلبة ق. ادريس، ش. عماد الدين، ل. ريان بالاعتماد على الدراسات السابقة ودراسة السوق.

المحور الثاني:

القيم الابتكارية لمشروع eBrainP:

تتميز فكرة مشروع eBrainP ليس فقط بتقديم حل تقني متكامل لإدارة موارد الشركات، بل أيضًا بابتكار طرق جديدة تعزز من كفاءة الأعمال وتساهم في تحسين الأداء العام، يرتكز هذا المشروع على مجموعة من القيم الابتكارية التي تُمكّن الشركات، خاصة الصغيرة والمتوسطة، من التكيّف مع التحولات الرقمية المتسارعة، من خلال دمج تقنيات متطورة مثل الذكاء الاصطناعي، الحوسبة السحابية، يسعى eBrainP إلى تقديم حلول عملية تُسهم في تحسين استراتيجيات الإدارة، تسريع اتخاذ القرارات، وتقليل التكاليف، مما يعزز قدرة الشركات على المنافسة والنمو في بيئة الأعمال المعاصرة.

1.تعريف الابتكار وأهميته في قطاع أنظمةERP :

الابتكار يُعتبر فكرة أو ممارسة جديدة يتم التعرف عليها من قبل فرد أو جهة وتُعتمد لاحقًا من قبل آخرين. (Rogers, 2003, p. 11) ويُعرَّف الابتكار على أنه العملية التي يتم فيها تبني أفكار أو تقنيات جديدة بهدف تحسين الأداء أو تقديم قيمة مضافة في السوق، ويُعد عنصرًا أساسيًا في نشر التكنولوجيا وتحقيق التفوق التنافسي، حيث يعتمد على مدى تقبل المستخدمين للأفكار الجديدة ومدى قدرتها على التأثير في السوق المستهدف.

أما في سياق أنظمة **ERP**، فإن الابتكار لا يقتصر على تحسين العمليات الداخلية، بل يمتد ليشمل تعزيز القدرة على اتخاذ القرارات وتحقيق التكيف مع التغيرات السوقية، مما يجعل المؤسسات أكثر استجابة وتنافسية.

تُعتبر القيم الابتكارية أساسية لنجاح المشاريع الرقمية، وخاصة في بيئة متغيرة حيث تتطلب المؤسسات مرونة في التكيف مع تحديات السوق، إن الأنظمة المبتكرة مثل **ERP**يجب أن تعتمد على التكامل الفعال بين الموارد المختلفة، مما يسهم في تحسين الإنتاجية وتعزيز تجربة العملاء.
مشروع **eBrainP** هو نظام **ERP** ذكي مصمم خصيصًا لأصحاب التجارة الإلكترونية، ويتميز بعدة جوانب ابتكارية مثل:

- استخدام الذكاء الاصطناعي لتحليل البيانات وتحسين التوقعات التجارية.
- تخصيص مرن لتناسب احتياجات الشركات المختلفة.
- تحليل سلوك العملاء.

هذا النهج المبتكر يعكس الاتجاهات الحديثة في التحول الرقمي، حيث أن الأنظمة التقليدية لم تعد كافية لتلبية احتياجات التجارة الإلكترونية المتسارعة، مما يجعل **eBrainP** خيارًا استراتيجيًا لأصحاب الأعمال الباحثين عن حلول متقدمة.

2.القيم الابتكارية في أنظمةERP :

تُعتبر أنظمة تخطيط موارد المؤسسات (ERP) من الأدوات الأساسية التي تساهم في تحسين الكفاءة التشغيلية في الشركات. ومع تطور التكنولوجيا، أصبحت هذه الأنظمة تقدم قيمًا ابتكارية تُحسن من أداء الأعمال وتدعم اتخاذ قرارات استراتيجية أكثر دقة. من خلال دمج تقنيات حديثة مثل الذكاء الاصطناعي، الحوسبة السحابية، وإنترنت الأشياء، تستطيع أنظمة ERP الحديثة أن تقدم حلولاً مرنة ومتكاملة تواكب التحديات المعاصرة، مما يجعلها أكثر قدرة على التكيف مع احتياجات السوق المتغيرة باستمرار.

1.2 تعريف القيم الابتكارية في السياق التكنولوجي والإداري:

تُعرَّف القيم الابتكارية بأنها مجموعة المبادئ والسمات التي تعزز القدرة على تقديم حلول جديدة ذات قيمة مضافة، سواء في المجالات التكنولوجية أو الإدارية. هذا يؤكد أن الابتكار لا يقتصر على الاختراعات الجديدة، بل يشمل أيضًا إعادة توظيف الأفكار بطرق أكثر كفاءة وفعالية.

في السياق التكنولوجي، تشمل القيم الابتكارية القدرة على تطوير تقنيات جديدة، تحسين الكفاءة التشغيلية، وتعزيز التنافسية عبر استغلال التقنيات المتطورة، إن أنظمة **ERP** تلعب دورًا حيويًا في دعم الابتكار المؤسسي من خلال دمج العمليات الأساسية للأعمال في نظام واحد، مما يسهل تحسين الإنتاجية واتخاذ القرارات الاستراتيجية. (Monk & Wagner, 2008)

أما في السياق الإداري، فتتمثل القيم الابتكارية في تعزيز المرونة المؤسسية، وتحسين بيئة العمل لتشجيع الإبداع والتكيف مع المتغيرات الرقمية، إن **المنظمات ثنائية اليد** قادرة على تحقيق الابتكار من خلال استضافة هياكل متناقضة تدعم كلًّا من **التغيير التدريجي والجذري**، وهو ما يساعد المؤسسات على التكيف مع التحولات الرقمية وتعزيز قدرتها التنافسية. (Tushman, 1996)

لا يقتصر الابتكار على كونه مجرد عملية إبداعية، بل يتطلب توافر بيئة تنظيمية محفزة تتيح التفاعل بين العوامل التكنولوجية والبشرية، مما يسهم في رفع كفاءة المؤسسة وتعزيز إنتاجيتها، أشارت دراسة نشرت في مجلة "مجلة دراسات في الاقتصاد وإدارة الأعمال" إلى أن تبني الجينات التنظيمية داخل المؤسسات

الاقتصادية يلعب دورًا حيويًا في تعزيز الإبداع والابتكار، مما يسهم في تحسين الميزة التنافسية للمؤسسات. (توفيق و مروسي ، 2024)

يُعتبر الابتكار عملية معقدة تتطلب بيئة تنظيمية داعمة، موارد بشرية مؤهلة، وبنية تحتية تكنولوجية متقدمة لضمان تحقيق التطور المطلوب .تشير دراسات متعددة إلى أن ممارسات إدارة الموارد البشرية، بما في ذلك العمليات التشغيلية والعلاقاتية والتحويلية، تلعب دورًا حيويًا في تعزيز أداء الشركات وتطوير مهارات الموظفين، مما يسهم في تحقيق النمو المستدام والتفوق التنافسي.

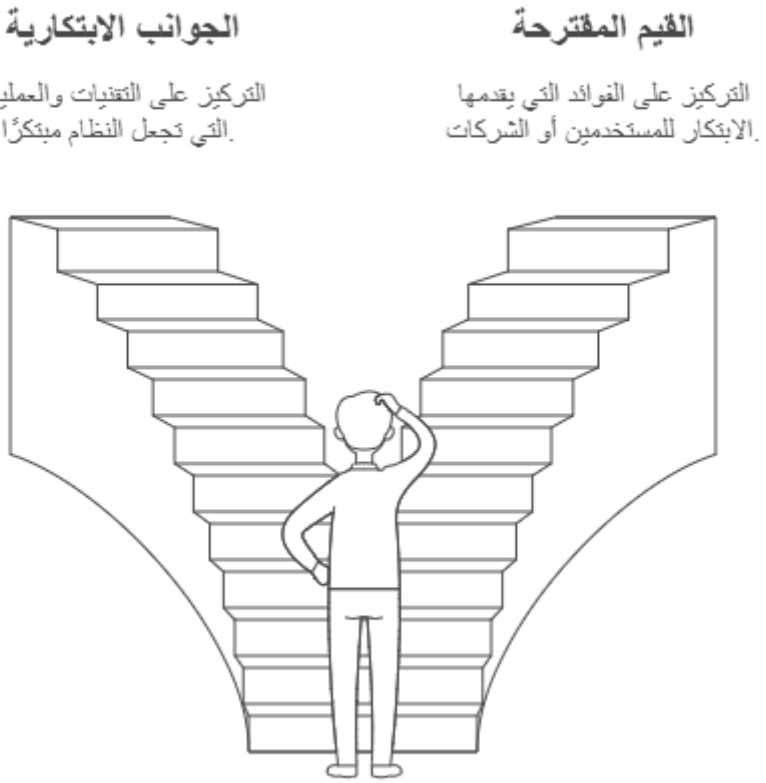
على سبيل المثال، توصلت دراسة نُشرت في مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية إلى وجود علاقة إيجابية بين ممارسات إدارة الموارد البشرية الإلكترونية التحويلية وخصائص المنظمة المتعلمة، مثل التشارك المعرفي، الثقافة، الابتكار، البنى التحتية، والتكيف التنظيمي، أُجريت هذه الدراسة على شركة آسياسيل للاتصالات، واعتمدت على استبيانات إلكترونية لجمع البيانات من 351 موظفًا .أظهرت النتائج وجود تأثير معنوي لممارسات إدارة الموارد البشرية الإلكترونية في تعزيز خصائص المنظمة المتعلمة، مما يدعم فكرة أن الابتكار في ممارسات إدارة الموارد البشرية يسهم في تحسين أداء الشركات وتطوير مهارات الموظفين. (جدي، 2023)

2.2 الفرق بين الجوانب الابتكارية والقيم المقترحة في الحلول الرقمية:

عند تحليل الابتكار في أنظمةERP ، من الضروري التمييز بين الجوانب الابتكارية والقيم المقترحة:

- **الجوانب الابتكارية** :تركز على التقنيات والعمليات التي تجعل النظام مبتكرًا، مثل تطبيق الذكاء الاصطناعي، استخدام الحوسبة السحابية،
- **القيم المقترحة** :هي الفوائد التي يقدمها الابتكار للمستخدمين أو الشركات، مثل تقليل التكاليف التشغيلية، تحسين كفاءة العمليات، أو تقديم رؤى تحليلية أكثر دقة لدعم اتخاذ القرار.

شكل رقم 3 : يمثل ما الذي يجب ان يكون التركيز الرئيسي في تطوير نظام ERP



المصدر: تم اعداده من قبل الطلبة ق. ادريس، ش. عماد الدين، ل. ريان بالاعتماد على المعلومات أعلاه.

على سبيل المثال، في أنظمةERP ، قد يكون دمج الذكاء الاصطناعي جانبًا ابتكاريًا، ولكن القيمة المقترحة له تتمثل في تحسين دقة التوقعات المالية وزيادة كفاءة عمليات المخزون.

توصلت إحدى الدراسات إلى أن دمج الذكاء الاصطناعي في أنظمة تخطيط موارد المؤسسات (ERP) قد أسهم بشكل كبير في تحسين دقة التنبؤ بنسبة تصل إلى 20%، يُعزى هذا التحسن إلى قدرة الذكاء الاصطناعي على تحليل كميات ضخمة من البيانات بسرعة وكفاءة، مما يمكنه من اكتشاف الأنماط والاتجاهات التي تتعذر على الأنظمة التقليدية تحديدها إلا عبر عمل يدوي مكثف، كما أظهرت الدراسة زيادة بنسبة 33% في نسبة دوران المخزون، ما يعكس تسريع حركة المخزون وتقليص تكاليف التخزين.

يعود هذا التحسن إلى قدرة الذكاء الاصطناعي على تعديل التنبؤات بالطلب بشكل دقيق وفي الوقت الفعلي، مما يسمح للشركات بتكييف مستويات المخزون بمرونة أكبر استجابة للتغيرات في السوق.

من جهة أخرى، ساعد تطبيق الذكاء الاصطناعي في تقليص التكاليف التشغيلية بنسبة 15%، وذلك من خلال أتمتة المهام الروتينية وتحسين تخصيص الموارد وتقليل الفاقد في عمليات الإنتاج واللوجستيات. تساهم هذه التحسينات في تحسين كفاءة العمليات، مما يؤدي إلى تقليص الهدر وتحقيق أقصى استفادة من الموارد المتاحة، يمكن تفسير هذه الفوائد بأنها تعزز فعالية العمليات داخل المؤسسات، مما يسهم في زيادة القدرة التنافسية وتحقيق نمو مستدام في بيئات الأعمال المعاصرة.

هذه النتائج تؤكد الأثر الإيجابي الذي يمكن أن يحدثه الذكاء الاصطناعي في تعزيز الأداء التشغيلي والمالي، وهو ما يعكس أهمية إدماج التكنولوجيا الحديثة في أنظمة تخطيط الموارد.

(Sampath & Sachin , 2025, p. 1)

3. لمحة عن نماذج الابتكار في أنظمةERP :

تمثل أنظمة ERP مجالًا خصبًا للابتكار، إذ تتكيف مع التطورات التكنولوجية لتلبية احتياجات السوق. ويمكن تصنيف الابتكار في أنظمة ERP ضمن ثلاثة نماذج رئيسية:

1.3 الابتكار التكنولوجي:

يشمل الابتكار التكنولوجي في أنظمة تخطيط موارد المؤسسة (ERP) إدخال تقنيات جديدة ومتطورة تعزز من أداء النظام، مثل الذكاء الاصطناعي، تعلم الآلة، الحلول اللوجستية الذكية، هذه التقنيات تقدم حلولًا متقدمة تساهم في رفع كفاءة أنظمةERP ، مما يؤدي إلى تحسين عمليات التشغيل وتقليل الأخطاء البشرية، وبالتالي تعزيز قدرة المؤسسة التنافسية على المدى الطويل.

الذكاء الاصطناعي (AI) يمكن أن يُحدث تحولًا كبيرًا في كيفية عمل أنظمةERP ، حيث يُستخدم لتحليل البيانات الكبيرة وتحقيق التنبؤات الدقيقة التي تساعد في اتخاذ قرارات استراتيجية، على سبيل المثال، يمكن للذكاء الاصطناعي تحسين إدارة المخزون من خلال التنبؤ بالأمور المستقبلية مثل التغيرات في الطلب، ما يسمح بتعديل استراتيجيات الشراء والإنتاج بشكل أكثر فعالية، كما يُستخدم أيضًا في أتمتة المهام الروتينية التي كانت تتطلب تدخلًا بشريًا، مما يقلل من الأخطاء الناتجة عن العامل البشري ويزيد من سرعة تنفيذ العمليات.

أما **تعلم الآلة (Machine Learning)** فيُعد جزءًا أساسيًا من الذكاء الاصطناعي، وهو يُستخدم لتحليل البيانات التاريخية للتنبؤ بالأداء المستقبلي والأنماط التجارية، على سبيل المثال، من خلال تحليل سجلات العملاء وبيانات المبيعات، يمكن للنظام التنبؤ بالمنتجات الأكثر مبيعًا في المستقبل أو الفترات الزمنية التي سيشهد فيها السوق طلبًا مرتفعًا،هذه القدرة على التنبؤ تُمكّن الشركات من اتخاذ قرارات مدروسة بشكل أفضل فيما يخص استراتيجيات التسويق، والمخزون، والتوريد.

أما **الحلول اللوجستية الذكية (logistique intelligente)**، فتُعد من أبرز تطبيقات الابتكار التكنولوجي في أنظمة ERP، إذ تتيح تتبع الشحنات وإدارة حركة المخزون في الزمن الحقيقي، مما يُعزز الشفافية ويُقلل من تأخيرات التسليم، كما تتيح هذه الأنظمة إرسال تنبيهات تلقائية في حال حدوث خلل في سلسلة الإمداد، مثل التأخير في الشحن أو نفاد المنتجات من المستودعات، وتُغذي البيانات اللوجستية النظام المركزي بشكل مستمر، ما يُمكّن المؤسسات من مراقبة أدائها وتحسين كفاءة عملياتها التشغيلية بطريقة ديناميكية وفعّالة.

تؤكد العديد من الدراسات أن الابتكار التكنولوجي في أنظمة ERP يُحسّن بشكل كبير من عمليات التشغيل داخل المؤسسات، فعند دمج هذه التقنيات الحديثة، تُصبح العمليات أكثر دقة وفاعلية، حيث يُقلل الذكاء الاصطناعي من الأخطاء البشرية ويُحسن دقة البيانات، مما يعزز استقرار النظام وسرعة استجابته لاحتياجات الأعمال، بالإضافة الى ذلك، يمكن للشركات أن تستفيد من تحسين القدرة التنبؤية التي توفرها تقنيات تعلم الآلة، مما يساعد على اتخاذ قرارات استراتيجية أفضل وأكثر استنارة

كل هذه الابتكارات تعزز من كفاءة النظام بشكل عام، وتقلل من التكاليف، وتُحسن الإنتاجية، كما أن الاستفادة من هذه التقنيات يعزز قدرة المؤسسة على التكيف مع التغيرات السريعة في السوق ويمنحها ميزة تنافسية قوية في مواجهة الشركات الأخرى التي قد لا تستفيد من هذه التقنيات المتطورة

2.3 الابتكار الإداري:

يرتكز الابتكار الإداري على إعادة هيكلة العمليات الداخلية للمؤسسة بشكل يساهم في تحسين كفاءة استخدام نظام الـERP ، وتحقيق أقصى استفادة من إمكانياته التكنولوجية، لا يقتصر الأمر على مجرد تطبيق النظام في المؤسسة، بل يشمل دمج أفضل الممارسات الإدارية مع القدرات التقنية المتقدمة للنظام لضمان تفعيل إمكانياته بشكل يتناسب مع طبيعة العمل وحجم النشاط التجاري. هذا التفاعل بين الجانب الإداري والتقني يعد من العناصر الأساسية التي تساهم في تحسين الأداء العام للمؤسسة.

إعادة الهيكلة هنا تعني تحسين سير العمل بين الأقسام المختلفة داخل المؤسسة، بحيث يتم التنسيق بشكل مثالي بين وحدات المبيعات، المخزون، المحاسبة، الموارد البشرية، وغيرها من الأقسام التي تتداخل عملياتها مع بعضها البعض. بفضل دمج النظام، يتم تبادل البيانات بين هذه الأقسام بشكل آلي وفوري، مما يعزز سرعة اتخاذ القرارات، يقلل من التكرار والأخطاء الناتجة عن المعالجة اليدوية، ويمنح كل قسم القدرة على العمل بناءً على بيانات دقيقة ومحدثة لحظيًا.

لضمان تحقيق هذا التنسيق الفعّال، يُطلب من المؤسسات التي تعتمد على ERP تحسين عملياتها الإدارية بحيث تتوافق مع خصائص النظام. يتطلب الأمر من الإدارة أن تكون لديها رؤية واضحة حول كيفية استخدام النظام لدمج العمليات المختلفة بشكل سلس، مثل ربط عمليات البيع بمخزون المنتجات، أو دمج أنشطة المحاسبة بتدفق الإيرادات. في هذا السياق، يصبح الـ ERP ليس مجرد أداة تقنية، بل جزءًا لا يتجزأ من استراتيجية العمل، يعزز من الكفاءة التشغيلية ويسهم في تحسين الأداء العام.

إن هذا التركيز على إعادة هيكلة العمليات يعزز قدرة المؤسسات على التكيف مع التغيرات السريعة في السوق، مما يساهم في توفير الوقت والموارد، وزيادة القدرة على الابتكار والتطور بشكل مستدام. وعندما يتم تنفيذ هذه التغييرات بشكل فعال، يتناغم النظام مع العمليات الإدارية لتقديم نتائج مرنة، دقيقة، وقابلة للقياس، مما يعزز من التنافسية والكفاءة العامة للمؤسسة.

3.3 الابتكار التشاركي:

يُعتبر الابتكار التشاركي أداة فعّالة تعتمد على الاستفادة من البيانات الضخمة والتحليلات التنبؤية لتحسين استراتيجيات الأعمال، حيث يقوم هذا النهج على دمج المعرفة والموارد من مختلف الأقسام داخل المؤسسة، بالإضافة إلى إشراك الأطراف المعنية مثل العملاء والموردين، من خلال تحليل البيانات المتاحة، يستطيع هذا الابتكار توفير رؤى عميقة حول اتجاهات السوق المستقبلية، مما يمكّن الشركات من اتخاذ قرارات أكثر استنارة واستراتيجية، وتقليل المخاطر المرتبطة بالقرارات العشوائية أو غير المدروسة، هذه القدرة على التنبؤ تساعد الشركات في تحديد الفرص المتاحة والتفاعل بشكل أسرع مع التغيرات السوقية، مما يساهم في زيادة العائد على الاستثمار .(ROI)

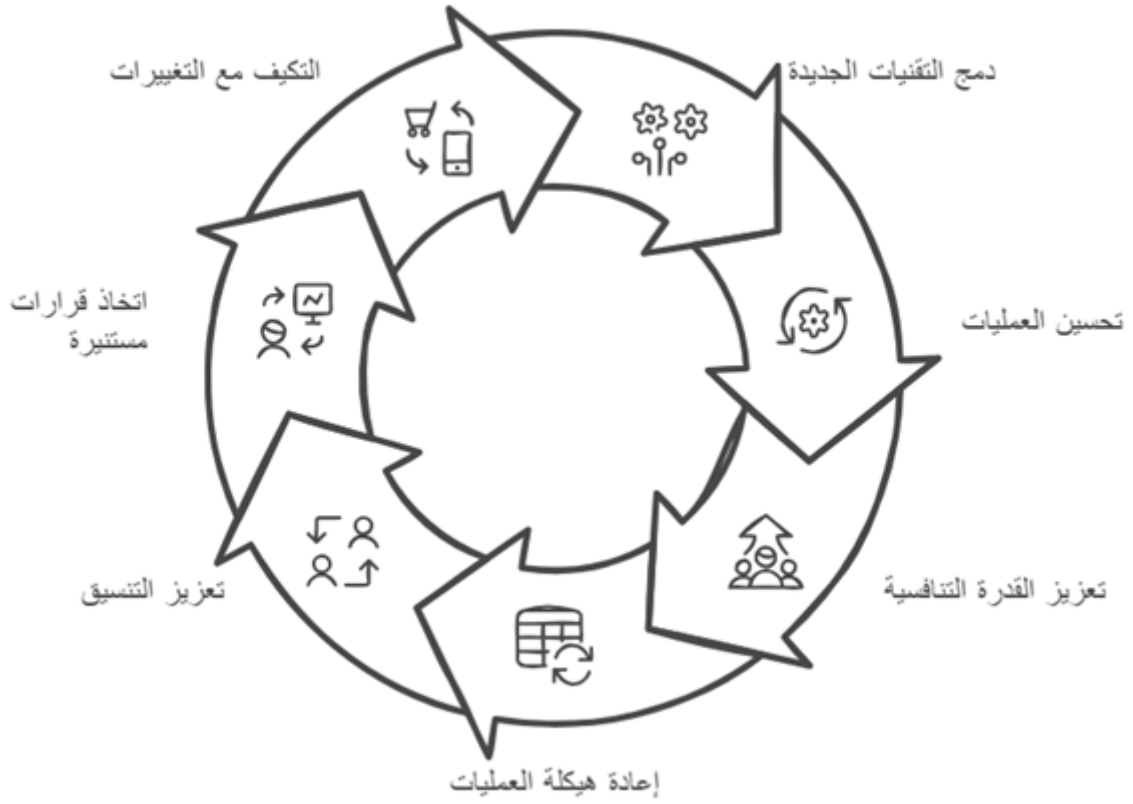
تُعد البيانات الضخمة والتحليلات التنبؤية بمثابة المحرك الرئيسي لهذا الابتكار، حيث يتم جمع وتحليل كميات هائلة من المعلومات من مصادر متعددة، مما يوفر صورة دقيقة وشاملة للأعمال، وبدلًا من أن

تقتصر القرارات على تقييمات يدوية أو آراء فردية، توفر الأنظمة الذكية التي تعتمد على هذه التحليلات قاعدة بيانات شاملة تُمكّن من اتخاذ قرارات استراتيجية مستندة إلى معطيات حقيقية ودقيقة.

كما أشارت دراسة ميدانية في الشركة الوطنية للتأمين (SAA) في ورقلة إلى أن تطبيق نظام تخطيط موارد المؤسسة (ERP) يُحسّن مستوى التشارك المعرفي داخل المؤسسة، مما يعزز التنسيق بين الأقسام المختلفة ويُحسّن الأداء العام للمؤسسة، فعند دمج العمليات الإدارية والفنية داخل النظام الموحد، يصبح من الممكن مشاركة المعلومات بسهولة بين الأقسام المختلفة مثل المبيعات، المحاسبة، والمخزون، مما يقلل من تكرار الجهود ويعزز التعاون، هذه الواجهة الموحدة تعمل على تسريع عملية اتخاذ القرار، من خلال تمكين كل قسم من الوصول إلى البيانات التي يحتاجها دون الحاجة إلى التنقل بين الأنظمة المختلفة أو القلق من نقص المعلومات. (رجم و كباسي، 2020)

الابتكار التشاركي، إذا تم تطبيقه بالشكل الصحيح داخل بيئة العمل، يعزز من كفاءة الأداء ويُحسن الفاعلية التشغيلية، كما أن الاعتماد على البيانات المتكاملة والتنبؤات الذكية يعزز القدرة التنافسية للمؤسسة، حيث يوفر الوقت والموارد ويحسن الاستجابة لاحتياجات السوق المتغيرة.

شكل رقم 4 : يمثل دورة الابتكار في أنظمة ERP



المصدر: تم اعداده من قبل الطلبة ق. ادريس، ش. عماد الدين، ل. ريان بالاعتماد على المعلومات أعلاه.

4. القيم الابتكارية لمشروع eBrainP:

يعتمد مشروع eBrainP على تبني فكر ابتكاري يتجاوز الحلول التقليدية، من خلال تقديم مزايا تكنولوجية وأفكار عملية تعالج التحديات الحقيقية التي تواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة في بيئة التجارة الإلكترونية. في هذا الجزء، سيتم تسليط الضوء على الجوانب المبتكرة التي تميز المشروع عن غيره وتمنحه قدرة تنافسية قوية في السوق.

1.4 تقديم حل موحّد ذكي للتجارة الإلكترونية في الجزائر:

يمثل نظام eBrainP نقلة نوعية في عالم إدارة الأعمال الرقمية، كونه النظام الأول من نوعه في الجزائر الذي يجمع بين إدارة العمليات التجارية، والمالية، واللوجستية ضمن منصة واحدة متكاملة وموجهة خصيصًا لأصحاب التجارة الإلكترونية المحليين، بينما تعتمد أغلب الشركات الجزائرية اليوم على حلول مجزأة لإدارة

أعمالها (مثل استخدام برامج منفصلة للمخزون، المحاسبة، والتوصيل)، يأتي مشروعنا ليقدّم بديلاً موحدًا وذكيًا يقلل التكاليف، ويزيد من الكفاءة.

أشارت دراسة أخرى إلى أن نظام تخطيط موارد المؤسسات (ERP) يسهم في تحسين الأداء الإبداعي من خلال توفير معلومات دقيقة وعالية الجودة، مما يساعد في عملية تخطيط وتوظيف الموارد بشكل أكثر فعالية. (أ.رابح مرواني و د.بلقاسم سعودي، 2020)وهو ما يؤكد أهمية الحل الموحد الذي يقدّمهeBrainP .

2.4 قابلية التخصيص الكامل حسب طبيعة كل نشاط:

من أبرز الجوانب الابتكارية التي يقدمها نظام eBrainP هو مستوى التخصيص العالي الذي يتيحه للمستخدمين، والذي يواكب احتياجات الشركات الصغيرة والمتوسطة بشكل مرن وفعال، يضع النظام في اعتباره أن لكل شركة خصوصية في أسلوب العمل، وأن بيئة الأعمال تختلف باختلاف القطاعات وطبيعة المنتجات والخدمات، وهو ما يتطلب حلولًا قابلة للتكيف بدلًا من أنظمة جامدة تفرض طريقة عمل واحدة على الجميع.

في هذا السياق، يسمح المشروع بتخصيص الواجهة بالكامل وفق متطلبات كل شركة على حدة، سواء على مستوى إعدادات المخزون، طرق الدفع، أو حتى إعداد التقارير، مما يتيح لكل مؤسسة أن تصمم بيئة العمل الخاصة بها بما يتماشى مع احتياجاتها اليومية وأسلوب إدارتها الفعلي،هذا النهج يساعد في خلق تجربة مستخدم سلسة وفعالة، حيث يتمكن الفريق من التعامل مع النظام بسهولة ودون الحاجة لتغييرات جذرية في طريقة العمل المعتادة.

ما يميز هذه الخاصية عن الأنظمة التقليدية، وخاصة تلك الموجهة للأسواق الناشئة، هو أن مرونة التخصيص في eBrainP متاحة بشكل افتراضي ضمن بنية النظام، دون أن يتطلب الأمر تدخل تقني معقد أو دفع تكاليف إضافية للحصول على ميزات مخصصة، هذه القدرة على التخصيص السريع تمنح الشركات الصغيرة والمتوسطة ميزة تنافسية حقيقية، حيث يمكنها تكييف النظام لينسجم مع متطلبات السوق ووتيرة التغيير في أعمالها، مما يسرّع عملية التبني ويرفع كفاءة التشغيل منذ اليوم الأول.

هذا التوجه لا يحقق فقط مرونة وظيفية، بل يترجم أيضًا إلى وفورات مالية وعمليات أكثر استقرارًا، إذ يتيح للشركات تجنب النفقات المرتبطة بإعادة تطوير الأنظمة أو الاعتماد على حلول خارجية مكلفة، ويمنحها حرية التحكم الكامل في بيئة العمل الرقمية الخاصة بها.

3.4 دعم فني دائم وتجربة استخدام مبسطة:

لا تقتصر ابتكارية مشروع eBrainP على تطوير البرمجيات والوظائف التقنية فحسب، بل تمتد لتشمل تصميم تجربة استخدام متكاملة تضع المستخدم في قلب عملية الابتكار، فقد تم تصميم النظام بواجهة استخدام حديثة، مرنة وسهلة الفهم، تراعي احتياجات المستخدمين من مختلف الخلفيات، بما في ذلك أولئك الذين يفتقرون إلى الخبرة التقنية المتقدمة، هذا التوجه يجعل من eBrainP أداة عملية يمكن تبنيها بسرعة وفعالية، دون الحاجة إلى عمليات تدريب معقدة أو معرفة تقنية متخصصة، مما يختصر الوقت والتكاليف المرتبطة بمرحلة التهيئة والدمج.

إضافة إلى ذلك، يقدّم المشروع منظومة دعم شاملة، تشمل خدمة الدعم الفني المتوفرة على مدار الساعة (7/24) لضمان سرعة الاستجابة ومعالجة المشكلات فور وقوعها، إلى جانب توفير مواد تعليمية تفاعلية تُمكن المستخدمين من فهم كيفية استغلال كافة إمكانيات النظام بأبسط الطرق الممكنة.

وتؤكد الدراسات أن العديد من الابتكارات التكنولوجية تعتمد على تصميم واجهة المستخدم، حيث يُسهّل هذا التصميم تحكم المستخدم وتفاعله مع الابتكار، مما يساعد على تحويل القدرات التقنية إلى منتج قابل للاستخدام. هذه الحقيقة تعزز من توجه eBrainP نحو جعل التكنولوجيا متاحة وسهلة الوصول، حتى لمن ليس لديهم خلفية تقنية، وهو ما يساهم بشكل مباشر في تسريع وتيرة التحول الرقمي للشركات الصغيرة والمتوسطة، وضمان استمرارية استخدام النظام بثقة وراحة.

4.4 التكامل السريع مع المنصات والمنظومات المحلية:

في سوق التجارة الإلكترونية الجزائرية، يمثل التكامل مع المنصات العالمية) مثل Shopify و (WooCommerceوالخدمات المحلية (مثل شركات التوصيل) عاملًا أساسيًا في نجاح أي مشروع، ويتميّز eBrainP بقدرته على التكامل السريع مع هذه الخدمات لتسهيل العمليات اليومية وتقليل التكاليف التشغيلية.

أظهرت دراسة حول واقع تطبيق التجارة الإلكترونية وآليات تفعيلها في الجزائر أن هناك تحديات كبيرة تواجه هذا القطاع، خاصة في مجال الدفع الإلكتروني" (بوخاري ، 2022، صفحة 2)بحيث تستند العديد من التجارب التجارية إلى نظام الدفع عند الاستلام أو التحويل عبر البريد، وهو ما يعيق تطور التجارة الإلكترونية في البلاد، لذلك، يُنظر إلى ربط المنصات العالمية بالخدمات المحلية كخيار استراتيجي لتعزيز

كفاءة التجارة الإلكترونية في الجزائر، شريطة العمل على تجاوز العقبات المرتبطة بأنظمة الدفع الإلكتروني وشبكات التوصيل.

5.4 نموذج تسعير مرن يراعي السوق المحلي:

من بين أبرز الجوانب الابتكارية التي يقدّمها مشروعeBrainP ، يأتي نموذج التسعير المصمم خصيصًا ليتماشى مع قدرات وإمكانيات الشركات الصغيرة والمتوسطة في السوق الجزائري، يدرك المشروع أن تكاليف البرمجيات الأجنبية غالبًا ما تشكّل عبئًا ماليًا على المؤسسات المحلية، خاصة تلك التي تتطلب اشتراكات شهرية أو سنوية بالدولار، وهو ما يزيد من حجم المصاريف بالنظر لتغيرات سعر صرف العملة والتقلبات الاقتصادية.

في المقابل، يعتمد المشروع على نموذج تسعير تنافسي ومدروس يأخذ بعين الاعتبار طبيعة السوق المحلي، من خلال تقديم خطط اشتراك مرنة تناسب مختلف مراحل تطور الشركة سواء كانت في بداياتها أو في مرحلة توسعها مع توفير خيارات دفع ميسّرة تسهّل على أصحاب المشاريع الاستفادة من النظام دون إثقال كاهلهم بتكاليف باهظة.

هذا النموذج لا يساهم فقط في تخفيف الضغط المالي، بل يعكس أيضًا فهمًا عميقًا للواقع الاقتصادي والاجتماعي في الجزائر، ما يجعل eBrainP حلاً عمليًا وواقعيًا مقارنة بالأنظمة المستوردة، التي غالبًا ما تكون موجهة لأسواق عالمية ذات احتياجات مختلفة تمامًا، ولا تأخذ بعين الاعتبار خصوصيات بيئة الأعمال الجزائرية.

من خلال هذا التوجه، يعزز المشروع من فرص التحول الرقمي للشركات المحلية، ويوسّع قاعدة تبني الحلول التقنية دون حواجز مالية، مما يساهم في بناء نسيج اقتصادي أكثر مرونة واستعدادًا لمتطلبات العصر الرقمي.

6.4 أمان عالي وأداء متقدم:

في ظل تزايد التهديدات الإلكترونية وتعقيد أنماط الهجمات الرقمية التي تستهدف الأنظمة التجارية على مختلف المستويات، يضع المشروع مسألة حماية بيانات العملاء والبنية التحتية الرقمية في صدارة أولوياته، يعتمد النظام على تطبيق أحدث معايير وتقنيات الأمان الإلكتروني، بما في ذلك التشفير المتقدم، المصادقة متعددة العوامل، وآليات النسخ الاحتياطي التلقائي، لضمان أعلى مستويات الحماية للبيانات الحساسة.

إضافة إلى ذلك، تم تصميم المنصة لتواكب متطلبات النمو التدريجي للشركات، حيث يضمن أداءً عاليًا واستقرارًا تامًا حتى مع تزايد حجم الطلبات وتوسع العمليات اليومية، دون أن يؤثر ذلك على سرعة النظام أو فعالية خدماته، هذه القدرة على التعامل مع الضغط التشغيلي المرتفع تمنح أصحاب الأعمال ثقة كبيرة في استمرارية نظامهم، وتحميهم من مخاطر فقدان البيانات، أو تعطل الأنظمة، وهو ما ينعكس مباشرة على استدامة العمل وضمان استمرارية تقديم الخدمات للعملاء بكفاءة وثبات.

من خلال هذه البنية القوية، يؤمن eBrainP بيئة تشغيل آمنة ومستقرة تسمح للشركات بالتركيز على النمو والتطوير دون القلق من التهديدات التقنية، مما يعزز من قدرتها على المنافسة في السوق الرقمي بثقة واستقرار.

5.القيم المقترحة لمشروع eBrainP:

من خلال هذا الجزء، سنستعرض كيف يساهم eBrainP في تقديم قيمة حقيقية وعملية لعملائه، عبر حلول مصممة لتلبية احتياجاتهم اليومية وتسهيل إدارتهم للأعمال بكفاءة ومرونة.

1.5 تسهيل النمو الرقمي للتجار المحليين:

يوفّر eBrainP أرضية صلبة تساعد التجار وأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة على التحوّل الرقمي بخطوات واضحة ومدروسة، مما يسهم في تمكين هذه الفئة من مجاراة متطلبات السوق الحديثة ومواكبة التحول السريع نحو الاقتصاد الرقمي، في ظل التحديات التي تواجه العديد من الشركات التقليدية كضعف الإمكانيات التقنية، نقص الخبرة في التعامل مع الأنظمة الرقمية، وصعوبة التكيف مع أدوات التجارة الإلكترونية.

يتميّز النظام بواجهة مبسطة ومرنة، تتيح للمستخدمين حتى من غير المتخصصين في المجال التقني فهم وإدارة مختلف العمليات اليومية بسهولة، بدءًا من تتبع الطلبات، ومراقبة المخزون، إلى إعداد التقارير المالية والتحليلية بشكل تلقائي ودقيق، هذا التبسيط يسهم في تقليص الحواجز النفسية والتقنية التي غالبًا ما تعيق عملية الانتقال نحو الأنظمة الرقمية لدى التجار التقليديين.

إضافة إلى ذلك، يعتمد eBrainP على مستوى عالٍ من التكامل مع شركات الشحن، أو أسواق التجارة الإلكترونية، مما يجعل ربط الأنشطة التجارية بالنظام عملية سلسة لا تتطلب جهود برمجية معقدة أو خبرات

فنية متقدمة، هذا التكامل يُترجم إلى توفير وقت وجهد ثمين لصاحب المشروع، ويعزز سرعة تشغيل النظام والاستفادة منه منذ المراحل الأولى.

ولأن عملية التحول الرقمي لا تتوقف عند الجانب التقني فقط، يوفّر المشروع دعمًا فنيًا مستمرًا على مدار الساعة، بالإضافة إلى مواد تعليمية تفاعلية تشرح الوظائف خطوة بخطوة، لضمان انتقال آمن ومستقر نحو بيئة التجارة الإلكترونية، وتوفير حلول سريعة لأي صعوبات تقنية قد تواجه المستخدم خلال رحلة استخدام النظام.

بهذا التصور الشامل، تسهّل منصتنا على الشركات، خاصة تلك التي تفتقر للموارد أو الخبرات التقنية، عملية التحول الرقمي ويمنحها أساسًا متينًا للنمو والتوسع في بيئة تجارية رقمية أكثر كفاءة واحترافية.

2.5 تقليل التكاليف التشغيلية وزيادة كفاءة الموارد:

من خلال توحيد جميع عمليات الشركة بدءًا من تسجيل الطلبات، متابعة عمليات التوصيل، إدارة المخزون، وصولاً إلى المحاسبة والتقارير المالية داخل منصة واحدة متكاملة، يقدم eBrainP نموذجًا فعالًا يسهم في إعادة هيكلة طريقة إدارة الأعمال داخل الشركات الصغيرة والمتوسطة، بما يتناسب مع متطلبات العصر الرقمي.

هذا التوحيد لا يقتصر فقط على الجانب التنظيمي، بل يحقق أيضًا أثرًا مباشرًا على الكفاءة التشغيلية والتكاليف؛ إذ أن الاعتماد التقليدي على برامج متعددة لكل مهمة (برنامج للمخزون، آخر للمحاسبة، جداول لتتبع الطلبات، وأدوات خارجية لمتابعة الشحن) يفرض عبئًا ماليًا وإداريًا كبيرًا على الشركة، إلى جانب خلق فجوات في تدفق البيانات وصعوبة في تنسيق المهام بين الأقسام. في المقابل، يوفّر مشروعنا بيئة عمل مركزية تتيح للشركات إدارة كافة هذه الجوانب بسلاسة ومن خلال واجهة موحّدة.

تقليل الاعتماد على موظفين إضافيين أو برامج مشتتة ينعكس بشكل واضح على خفض التكاليف التشغيلية، حيث تصبح الحاجة إلى فرق عمل كبيرة أقل إلحاحًا، وتُستبدل العمليات اليدوية المتكررة بأتمتة ذكية تُنجز المهام بدقة وسرعة، هذا الأسلوب لا يوفّر التكاليف وحسب، بل يقلّل من هامش الخطأ البشري، ويُحسن استغلال الوقت والموارد داخل المؤسسة.

بفضل هذا النظام المتكامل، يتحول الوقت الذي كان يُستهلك في التنقل بين برامج وتقارير منفصلة إلى وقت مُنتج يمكن استثماره في تطوير الأعمال، التخطيط الاستراتيجي، وتحسين تجربة العملاء، وفي نهاية

المطاف، يسهم ذلك في تعزيز الإنتاجية الكلية للمؤسسة ورفع قدرتها التنافسية في السوق، مع إرساء نموذج عمل أكثر استقرارًا واستدامة، يدعم النمو التدريجي دون الحاجة لتغييرات جذرية في الهيكل الإداري أو إضافة موارد بشرية مكلفة.

3.5 تعزيز اتخاذ القرار المبني على البيانات:

واحدة من أهم الركائز التي يقوم عليها نظامنا الذكي هي دعمه المتقدم لصناع القرار عبر توفير أدوات تحليل بيانات وتقارير لحظية دقيقة، ما يساهم بشكل مباشر في تحسين جودة الإدارة وفعالية اتخاذ القرار داخل الشركات. ففي بيئة أعمال تتغير بسرعة، تصبح القدرة على الوصول إلى معلومات محدثة في الوقت المناسب أمرًا ضروريًا لتفادي القرارات العشوائية أو المبنية على الحدس، التي غالبًا ما تؤدي إلى نتائج غير مستقرة أو تضييع فرص حقيقية في السوق.

من خلال نظام التقارير الذكي الذي يقدمه مشروعنا، يمكن للمسيرين والإداريين الاطلاع الفوري على أداء الشركة عبر لوحات بيانات ديناميكية تعكس مؤشرات أساسية مثل حجم المبيعات، مستويات المخزون، أداء سلاسل التوريد، تدفق الطلبات، والربحية الصافية، بالإضافة إلى مؤشرات مخصصة تتناسب مع طبيعة نشاط كل شركة، هذا المستوى من الشفافية يوفر رؤية شاملة للوضع التشغيلي والمالي في أي لحظة، مما يساعد الإدارة على رصد أي مشكلات أو اختناقات محتملة فور حدوثها واتخاذ قرارات تصحيحية استباقية.

إضافةً إلى ذلك، تتيح خاصية التقارير اللحظية التفاعل السريع مع التغيرات في السوق أو سلوك العملاء، سواء تعلق الأمر بتعديل استراتيجيات التسويق، تحسين العروض، أو إعادة ضبط سياسة الأسعار، وهو ما يعزز قدرة الشركات على الحفاظ على مرونتها في بيئة تنافسية.

إن هذا الاعتماد على مؤشرات دقيقة وبيانات آنية يُترجم مباشرة إلى احترافية أعلى في الإدارة، حيث يتحول القرار من مجرد تقدير شخصي قائم على الحدس إلى عملية ممنهجة مبنية على معطيات واضحة وموثوقة. وهذا بدوره يقلل هامش الخطأ، ويحسن فرص النجاح، ويعزز استدامة الأعمال على المدى الطويل.

4.5 بناء علاقة طويلة الأمد بين النظام والمستخدم:

لا يقتصر دور eBrainP على كونه مجرد برنامج لإدارة الأعمال، بل إنه يمثل شريكًا حقيقيًا في نمو الشركات وتطورها. من خلال التحديثات الدورية المستمرة التي يقدمها النظام، يتمكن المستخدم من الاستفادة

من أحدث التقنيات والميزات التي تواكب التغيرات السريعة في عالم التجارة الإلكترونية. هذا يضمن للمستخدم أن النظام سيظل متوافقًا مع احتياجاته المتزايدة، مما يسهم في تعزيز استقرار الأعمال على المدى الطويل.

إضافة الى ذلك، فهو يوفر دعمًا فنيًا متواصلًا يمكن الوصول إليه في أي وقت، مما يعزز الثقة لدى المستخدمين في النظام ويمنحهم الشعور بالاطمئنان أنهم ليسوا وحدهم في مواجهة التحديات التقنية. كما أن واجهته مرنة وقابلة للتطور حسب احتياجات كل شركة، مما يجعلها أداة مثالية لأي نوع من الأعمال، سواء كانت صغيرة أو متوسطة.

بفضل هذا التخصيص المستمر، يصبح من السهل على الشركات التكيف مع التغيرات في السوق واحتياجاتها الداخلية، مما يحد من الحاجة للانتقال بين حلول متعددة أو تغيير الأنظمة بشكل مستمر، يشعر المستخدمون بالاستقرار والثقة مع مرور الوقت، ويكتسبون قناعة بأن eBrainP هو الخيار الأمثل لتحقيق الاستدامة والنمو في بيئة العمل الديناميكية.

5.5 تمكين نموذج الدروبشيبينغ في السوق الجزائري

نسعى من خلال مشروع **eBrainP** إلى إحداث تحول نوعي في بيئة التجارة الإلكترونية الجزائرية، وذلك عبر ادخال نموذج **الدروبشيبينغ**، نهدف من خلال هذا التوجه إلى تمكين التجار المحليين، وخصوصًا فئة الشباب ورواد الأعمال، من ولوج الأسواق الرقمية العالمية دون الحاجة إلى رأس مال كبير أو موارد لوجستية تقليدية.

يُعد الدروبشيبينغ من أنجح النماذج الحديثة في التجارة الإلكترونية، حيث يسمح للمورد بعرض منتجاته وللتاجر ببيع المنتجات دون امتلاكها فعليًا، إذ يتم تنفيذ الطلبات من طرف المورد مباشرة إلى المستهلك ويسهل عملية التواصل بينهم، هذا النموذج أسهم عالميًا في تقليص الحواجز التي تعيق إطلاق المشاريع التجارية، وفتح آفاقًا واسعة لريادة الأعمال الرقمية.

لقد شهدت التجارة الإلكترونية نموًا غير مسبوق خلال العقد الأخير، حيث ارتفعت مبيعاتها في الولايات المتحدة من **167.3مليار دولار** في عام 2010 إلى **791.7مليار دولار** في 2020، بنسبة نمو قاربت **374%.**وتشير التقديرات إلى أن الدروبشيبينغ استحوذ على ما بين **15%إلى 30 %**من هذا السوق، بما يعادل أكثر من **118مليار دولار** في عام 2020، انطلاقًا من تقدير متحفظ نسبته 15%، وفي أوروبا، بلغت قيمة التجارة الإلكترونية حوالي **757مليار يورو** في السنة نفسها، مع حصة يُقدَّر أن الدروبشيبينغ

شكّل منها ما بين **10%و20%.** (An official website of the United States government، 2025/06/02)

وعلى غرار التجربة الأمريكية، شهدت أوروبا تطورًا ملحوظًا في التجارة الإلكترونية خلال الفترة 2010–2020، حيث ارتفعت القيمة الإجمالية للقطاع من حوالي 250 مليار يورو إلى 757 مليار يورو، وقد قُدّر أن نموذج الدروبشيبينغ مثّل ما بين 10% و20% من هذه السوق مع نهاية العقد، أي ما يعادل مبيعات تتراوح بين 100 و115 مليار يورو، ولم يقتصر أثر هذا النمو على الجانب التجاري فحسب، بل ساهم أيضًا في ترسيخ ريادة الأعمال الرقمية، وتعزيز قدرات التسويق والخدمات اللوجستية، إلى جانب دفع عجلة التكامل التجاري بين دول القارة، مما يعكس الدور الاستراتيجي الذي بات يشكله هذا النموذج ضمن الاقتصاد الرقمي الأوروبي. (تم زيارة المواقع عبر الشركة DAL MORY LTD، 2025/06/02)

في ظل هذه المؤشرات، نرى في ادخال نموذج الدروبشيبينغ ضمن **eBrainP** قيمة استراتيجية مزدوجة:
أولًا، تيسير دخول فئات واسعة من المجتمع الجزائري إلى فضاء التجارة الرقمية بخسائر تشغيلية منخفضة، وثانيًا، توفير بيئة تقنية مؤتمتة تُوحّد إدارة الطلبات، الموردين، الشحن، والمدفوعات ضمن منصة واحدة. كما نعمل على تكييف هذا النموذج ليتماشى مع الواقع القانوني والاقتصادي الوطني، سعيًا نحو تعزيز التشغيل الذاتي، وتوسيع قاعدة الاقتصاد الرقمي المحلي.
نؤمن أن هذه الخطوة ستسهم في تمكين الجزائر من الانخراط الفعّال في سلاسل القيمة الرقمية، وتحقيق مكاسب اقتصادية واستراتيجية على المدى المتوسط والبعيد، من خلال دعم ريادة الأعمال، وتحفيز التجارة العابرة للحدود، وبناء نموذج أعمال قابل للتوسع محليًا ودوليًا.

6.5 دعم الاستدامة والاستقلالية الرقمية:

في ظل الاعتماد الكبير على حلول أجنبية في السوق الجزائري، يقدم مشروع eBrainP بديلاً محليًا متقدمًا يعزز السيادة الرقمية الوطنية، من خلال اعتماد النظام في تطوير البرمجيات المحلية، يتم الحفاظ على البيانات داخل البلد بشكل آمن، مما يساهم في حماية المعلومات الحساسة من أي تدخل خارجي، هذا المبدأ لا يقتصر على حماية البيانات فقط، بل يشمل أيضًا تقليل التبعية التقنية للدول الأجنبية، وبالتالي ضمان استمرارية العمليات التجارية دون أي تأثيرات قد تطرأ نتيجة للتغييرات في السياسات الدولية.

علاوة على ذلك، يقدم eBrainP فرصًا كبيرة لدعم السوق المحلي من خلال خلق فرص عمل في مجالات عدة مثل الدعم الفني، التدريب، والتطوير المستمر، من خلال توفير محتوى تعليمي ودورات تدريبية متخصصة، يسهم المشروع في تطوير مهارات القوى العاملة المحلية في مجالات التكنولوجيا، مما يعزز من قدرات الشركات المحلية في التعامل مع الأنظمة الحديثة وتوسيع نطاق استخدامها، كما يساهم في توجيه الجهود المحلية لتقديم حلول مبتكرة تلبي احتياجات السوق المحلي بفعالية وجودة عالية.

يمثل eBrainP خيارًا استراتيجيًا يساعد في دفع عجلة التحول الرقمي في الجزائر، ويعزز من استقلالية القطاع التكنولوجي المحلي ويخلق بيئة مواتية للابتكار والنمو الاقتصادي.

7.5 تعزيز ثقة العملاء النهائيين في متاجر التجارة الإلكترونية:

من بين العوامل الجوهرية التي تحدد استمرارية ونجاح متاجر التجارة الإلكترونية في السوق، يبرز عنصر **ثقة الزبائن النهائيين** كأحد الركائز الأساسية، حيث يُعتبر انطباع العميل عن احترافية وجودة التعامل مع المتجر محددًا رئيسيًا لقرار الشراء الحالي والمستقبلي.

وفي هذا الإطار، يلعب اعتماد الشركات على أنظمة تسيير احترافية، مثل نظام **eBrainP**، دورًا بالغ الأهمية في بناء وتعزيز هذه الثقة، فمن خلال توظيف حلول رقمية متطورة تعتمد على التكامل بين مختلف أقسام الشركة (المخزون، إدارة الطلبات، التوصيل وخدمة العملاء)، تتمكن المؤسسات من تحقيق مستويات عالية من الدقة والتنظيم في معالجة العمليات التجارية.

إن تحسين دقة معالجة الطلبات وضمان سرعة التنفيذ والتوصيل يُسهمان بشكل مباشر في رفع مستوى رضا العملاء، وهو ما ينعكس على إدراكهم لاحترافية المتجر وموثوقيته، كما أن التناسق في جميع مراحل الخدمة – بدءًا من لحظة تأكيد الطلب، مرورًا بمتابعة الشحن، وصولًا إلى مرحلة التسليم النهائي– يخلق لدى الزبائن إحساسًا بالثقة والاستقرار، ويحدّ من حالات عدم الرضا أو الشكاوى المرتبطة بالتأخير أو الأخطاء.

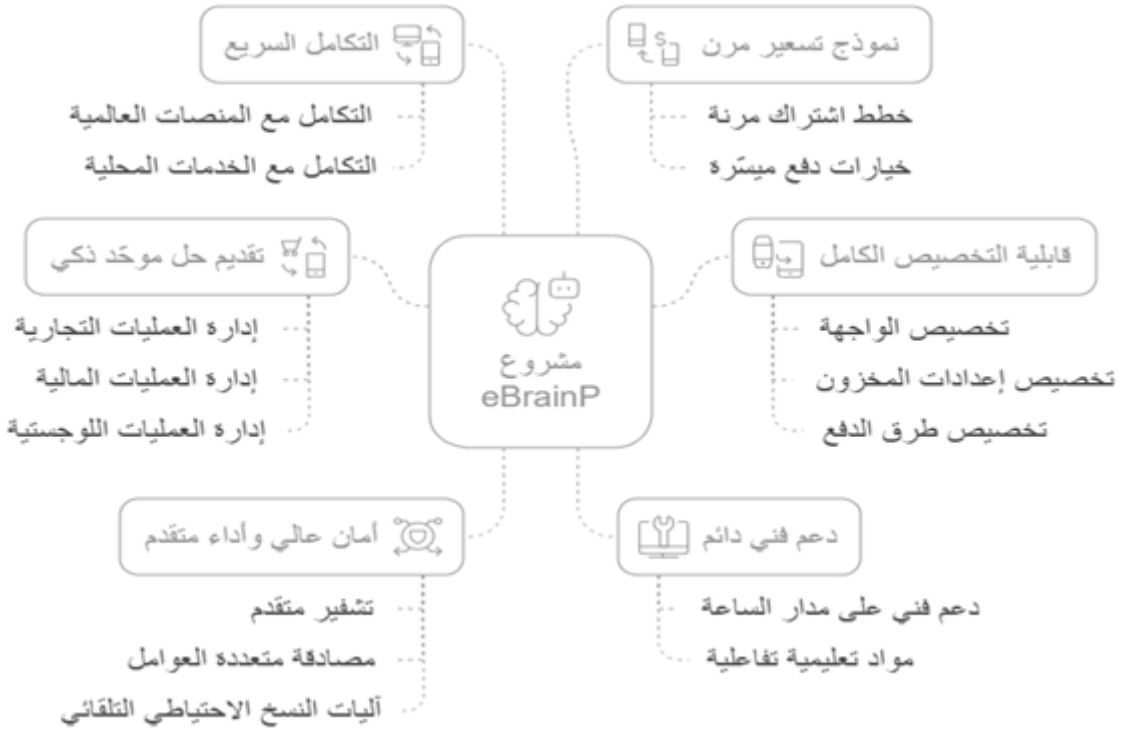
إلى جانب ذلك، يسمح التكامل الذي يوفره نظام **eBrainP** بتحسين جودة التواصل بين المتجر والعملاء، من خلال تقديم إشعارات دقيقة في الوقت المناسب حول حالة الطلب، مما يقلل من حالة القلق أو الغموض التي قد تراود الزبون أثناء انتظاره لوصول المنتج .تُعرف إدارة علاقات العملاء (CRM) بأنها القدرة على

التواصل المستمر مع العملاء باستخدام وسائل متنوعة، وهي توفر الأسس اللازمة للمؤسسات لتطوير وتحسين خدمات العملاء وجذبهم بشكل مستمر. (Al-Omari & Aljawarneh, 2018)

هذا المستوى من الشفافية في المعاملات يعزز العلاقة بين المؤسسة والعميل، ويدعم تكوين ولاء دائم لدى الزبون، ويزيد من احتمالية تكرار الشراء في المستقبل.

وبناءً على هذه الاعتبارات، يمكن القول إن استخدام نظام **eBrainP** لا يقتصر فقط على تحسين كفاءة العمليات الداخلية للمؤسسة، بل يمتد أثره ليُسهم في خلق صورة إيجابية للمتجر لدى عملائه، مما يعزز مكانته التنافسية في سوق التجارة الإلكترونية، ويضمن استدامة تدفق الطلبات وتحقيق النمو التدريجي.

شكل رقم 5 : يمثل القيم الابتكارية لمشروع eBrainP



المصدر: تم اعداده من قبل الطلبة ق. ادريس، ش. عماد الدين، ل. ريان بالاعتماد على المعلومات أعلاه.

جدول رقم 7 : يمثل القيم المقترحة وفق المعايير التالية:

نظام eBrainPمصمم خصيصًا للسوق الجزائري، مع تكامل شامل مع المنصات المحلية والدولية للتجارة الإلكترونية. الابتكار يكمن في تقديم حل موحد يمزج بين إدارة العمليات التجارية واللوجستية والمالية في منصة واحدة.	القيمة المبتكرة أو الجديدة
نوفر واجهة مرنة يمكن تخصيصها بالكامل لتتناسب مع احتياجات كل شركة على حدة. سواء كان ذلك في إعدادات المخزون، حتى التقارير المخصصة، يستطيع العملاء تشكيل النظام وفقًا لتدفق أعمالهم.	القيمة بالتخصيص
نسعى لتقديم أسعار تنافسية تتناسب مع الشركات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مع خيارات دفع مرنة ونماذج اشتراك ميسرة. الهدف هو ضمان حصول الشركات على قيمة عالية مقابل تكلفة منخفضة نسبيًا.	القيمة بالسعر

يتميز نظامنا بواجهة مستخدم سهلة الاستخدام وذات تصميم عصري يتيح للمستخدمين، حتى ذوي الخبرة التقنية المحدودة، العمل بسهولة. التصميم يركز على التجربة البصرية وسهولة التنقل بين الأقسام.	القيمة بالتصميم
يعتمد على أحدث التقنيات لضمان سرعة معالجة البيانات واستقراريه النظام. حتى مع زيادة حجم الأعمال أو الطلبات، يقدم النظام أداءً عاليًا دون أي تباطؤ.	القيمة بالأداء العالي
نقدم دعمًا فنيًا متاحًا على مدار الساعة، بالإضافة إلى دورات تدريبية ومواد تعليمية لمساعدة العملاء على تحقيق أقصى استفادة من النظام. كما نوفر تحديثات دورية للبرنامج تتضمن ميزات جديدة.	القيمة بالخدمة الشاملة
➢ نظامنا مزود بأحدث تقنيات الأمان لحماية البيانات الحساسة للعملاء ➢ القدرة على التكامل السريع مع منصات التجارة الإلكترونية مثل Shopifyو WooCommerce، ومع الخدمات اللوجستية المحلية لتسهيل العمليات اليومية . ➢ النظام قابل للتطوير لدعم الشركات في رحلتها من كونها صغيرة إلى متوسطة، مع إضافة ميزات وخدمات حسب الحاجة ➢ تمكين نموذج الدروبشيبينغ في السوق الجزائري	قيم أخرى

المصدر: تم اعداده من خلال الطلبة ق. ادريس، ش. عماد الدين، ل. ريان بالاعتماد على معلومات مشروعنا.

المحور الثالث:

دراسة تحليلية لسوق التجارة الإلكترونية في الجزائر وإمكانات تبني أنظمة ERP – حالة مشروع eBrainP

مقدمة:

تشهد الجزائر في السنوات الأخيرة تحولات متسارعة في مجال التجارة الإلكترونية، مما يعكس رغبة ملحة في تبني الحلول الرقمية في مختلف القطاعات الاقتصادية، فمع تزايد عدد مستخدمي الإنترنت في البلاد ونمو عدد الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تعتمد على المنصات الرقمية للبيع والتسويق، أصبحت المؤسسات التجارية، خاصة الناشئة والصغيرة، في حاجة ماسة إلى حلول تقنية متكاملة تساعدها على إدارة عملياتها بشكل أكثر كفاءة وفعالية.

من هذا المنطلق، يأتي **مشروع eBrainP** كحل مبتكر يهدف إلى تلبية هذه الاحتياجات. نحن في **eBrainP**نعمل على تطوير نظام ERP ذكي، يتمتع بقدرة على دمج مختلف العمليات التجارية والإدارية في منصة واحدة، ما يسهل على الشركات إدارة المخزون، الشحن، المحاسبة، والتقارير بطريقة سلسة وفعالة. نحن نرى في هذا النظام أداة حيوية للمؤسسات التجارية في الجزائر التي تتطلع إلى تحسين أدائها وزيادة إنتاجيتها في ظل التحديات والفرص التي يتيحها السوق الرقمي المتنامي.

هذا المحور يهدف إلى تحليل واقع السوق الجزائري من خلال النظر في نمو التجارة الإلكترونية واحتياجات السوق المحلي، من خلال هذا التحليل، نأمل في فهم التحديات التي تواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة، واستكشاف فرص التحسين التي يمكن أن يوفرها **eBrainP**في إطار سوق التجارة الإلكترونية الجزائري. سنسلط الضوء على الاتجاهات الحالية في السوق، والأرقام التي تشير إلى الحاجة الملحة لحلول متكاملة مثل النظام الذي نقدمه، وتوضيح كيفية تأثير هذه الحلول في تحسين العمليات التجارية وتعزيز التنافسية للمؤسسات الجزائرية.

من خلال هذا التحليل العميق، نسعى أيضًا إلى تأكيد مدى ملاءمة مشروع **eBrainP**لاحتياجات السوق، وتحديد الدور الذي يمكن أن يلعبه في تعزيز السيادة الرقمية في الجزائر، وبالتالي دفع عجلة التحول الرقمي في البلاد.

1.لمحة عن السوق الرقمي في الجزائر

في إطار تطوير مشروع **eBrainP**، ندرك تمامًا أهمية فهم السوق الرقمي في الجزائر كجزء أساسي من استراتيجيتنا، مع الانتشار الواسع للإنترنت وارتفاع اعتماد الشركات على التجارة الإلكترونية، نرى أن السوق الرقمي في الجزائر يشهد تحولات كبيرة، مما يوفر فرصًا مهمة لنا كمطورين لحلول تكنولوجية مبتكرة تلبي احتياجات السوق المحلي المتزايدة.

1.1 عدد مستخدمي الإنترنت في الجزائر:

نحن في **eBrainP** نلاحظ أن عدد مستخدمي الإنترنت في الجزائر قد تجاوز 36.2 مليون مستخدم في بداية عام 2025، وهو ما يمثل حوالي 76.9% من إجمالي السكان. (DataReportal، 2025/11/08 على الساعة 14:15) يعكس هذا الانتشار الواسع لتكنولوجيا الإنترنت في البلاد تحولًا رقميًا مستمرًا، ما يعزز من فرص استخدام حلولنا التكنولوجية في تحسين كفاءة العمليات التجارية عبر الإنترنت.

2.1 حجم سوق التجارة الإلكترونية:

بحسب منصة **eCommerceDB**، من المتوقع أن يصل حجم سوق التجارة الإلكترونية في الجزائر إلى حوالي **936.1مليون دولار أمريكي** في عام 2025، مع نمط نمو سنوي (CAGR) بنسبة **17.1%** مقارنة بالعام السابق، مساهماً بمعدل نمو عالمي يبلغ 9.8%. (eCommerce Industry، أطلع عليه يوم 2025/06/05 على الساعة 11:00)

ونحن في **eBrainP** نرى أن هذا السوق يفتح أمامنا فرصًا كبيرة لتوسيع نطاق تأثيرنا وتقديم حلول ERP متكاملة تساعد الشركات في إدارة عملياتها بكفاءة عالية. نتطلع للاستفادة من هذا النمو عبر تقديم أدوات مبتكرة تسهم في تحقيق هذا التحول الرقمي.

3.1 عدد المتاجر الإلكترونية:

حسب آخر الإحصاءات، يوجد في الجزائر نحو 491متجرًا نشطًا على Shopifyوفقًا لبيانات My Lead Foxللعام 2025,و1,818متجرًا علىWooCommerce ، (Store Leads، 2025/05/02 على الساعة 17:30) مما يقدّر إجمالي المتاجر المبنية على هاتين المنصتين بحوالي 2,309متجرًا. هذا

العدد يعكس بيئة تجارية مزدهرة ولكنها في حاجة إلى حلول تقنية تساعد في إدارة العمليات التجارية بشكل سلس، نحن نهدف من خلال eBrainPإلى تزويد هذه الشركات بأنظمة مرنة وقابلة للتخصيص تساعدهم في تحسين إدارة المخزون، دفع المبيعات، وتنظيم الشحنات.

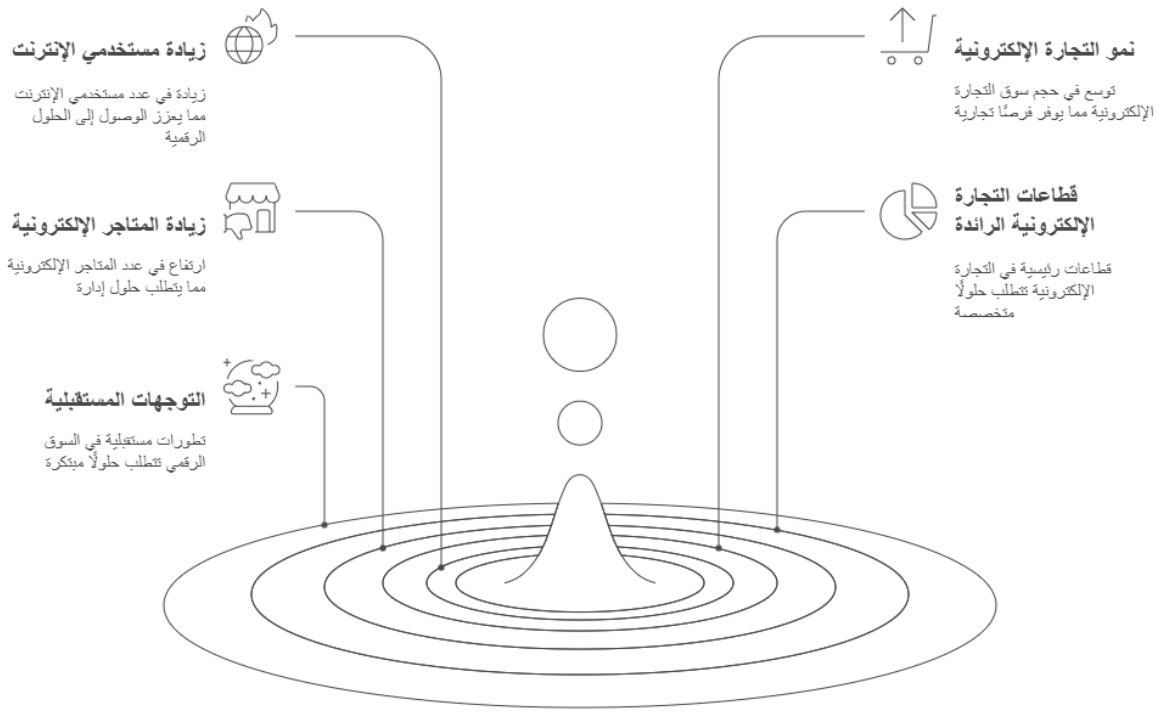
4.1 أبرز القطاعات في السوق الرقمي:

من خلال مراقبتنا للسوق، نلاحظ أن القطاعات الرائدة في التجارة الإلكترونية الجزائرية تشمل الموضة، الإلكترونيات، خدمات التوصيل، مستلزمات المنزل، والمنتجات الغذائية. نحن في **eBrainP**ندرك أن هذه القطاعات تتطلب حلولًا مبتكرة لإدارة عملياتها المختلفة، ولهذا نقدم مجموعة من الأدوات التي تشمل إدارة المخزون والدفع والشحن، مما يسهم في تحسين الكفاءة التشغيلية لهذه الشركات.

5.1 التوجهات المستقبلية:

نحن نؤمن بأن السوق الرقمي في الجزائر سيستمر في النمو، مما يوفر مزيدًا من الفرص لنا لتوسيع نطاق خدماتنا. نخطط في **eBrainP**للاستمرار في تطوير النظام ليتضمن مزيدًا من الميزات مثل التحليلات اللحظية، الأتمتة المتقدمة، والتكامل مع منصات التجارة الإلكترونية المحلية والدولية، وذلك لتلبية احتياجات الشركات المتزايدة في السوق.

شكل رقم 6 : يمثل فرص السوق الرقمي في الجزائر:



المصدر: تم اعداده من قبل الطلبة ق. ادريس، ش. عماد الدين، ل. ريان بالاعتماد على المعلومات أعلاه.

2. نتائج الدراسة الميدانية وتحليل واقع السوق من وجهة نظرنا كمطوريeBrainP :

بصفتنا الفريق المؤسس لمشروع **eBrainP**، كنا نؤمن منذ البداية أن أي منتج تقني يجب أن ينبثق من حاجة حقيقية في السوق. ولهذا السبب، قمنا بإعداد استبيان ميداني موجه خصيصًا لأصحاب المتاجر الإلكترونية، شركات التوصيل، والمشاريع الناشئة العاملة في مجال التجارة الرقمية في الجزائر.

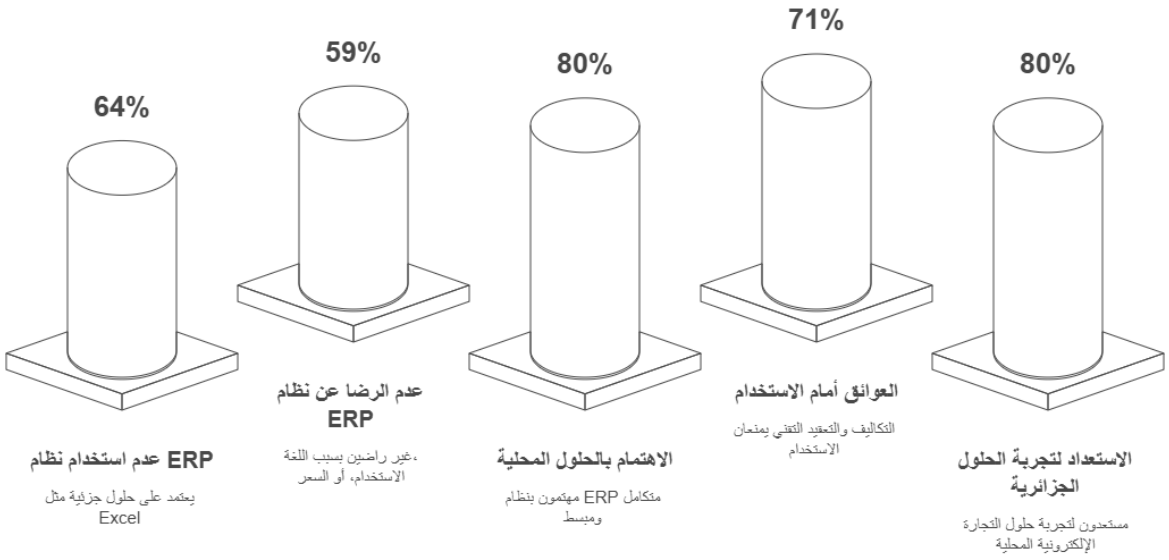
تم توزيع الاستبيان خلال **فعالية تجارية محلية** أقيمت في ولاية سطيف شهر ابريل 2025، إلى جانب نشره عبر مجموعات رقمية خاصة بالتجارة الإلكترونية، بلغ عدد المشاركين الفعليين في الاستبيان **52 مستجيبًا**، يمثلون مختلف شرائح الفئة المستهدفة.

1.2 أبرز النتائج التي خرجنا بها:

- **64%** من المشاركين لا يستخدمون أي نظام ERP حاليًا، بل يعتمدون على حلول جزئية مثلExcel ، أو أدوات خارجية محدودة.

- من بين الذين يستخدمون أنظمةERP ، **59%**غير راضين عن الأنظمة الحالية بسبب غياب اللغة العربية، صعوبة الاستخدام، أو ارتفاع السعر.
- **80%** أعربوا عن اهتمامهم الواضح بتجربة نظام ERP محلي، شرط أن يكون متكاملًا، مبسطًا، وموجهًا فعليًا لطبيعة أعمالهم.
- **71%**من المشاركين أشاروا إلى أن **ارتفاع التكاليف** و**التعقيد التقني** يمثلان العائق الأساسي أمام استخدامهم لأي نظام حالي.
- ما يقارب **80%**أبدوا استعدادهم لتجربة حل جزائري مخصص للتجارة الإلكترونية.

شكل رقم 7 : يمثل رؤى حول استخدام أنظمة ERP في السوق المحلي



المصدر: تم اعداده من قبل الطلبة ق. ادريس، ش. عماد الدين، ل. ريان بالاعتماد على المعلومات أعلاه

2.2 ماذا تعني هذه النتائج بالنسبة لنا كمشروع ناشئ؟

هذه الأرقام أكدت لنا أن السوق الجزائري **غير مشبع بعد** فيما يتعلق بأنظمة ERP الخاصة بالتجارة الإلكترونية، بل ويعاني من نقص واضح في الحلول التي تراعي خصوصية السوق المحلي.

بناءً على هذا، قررنا أن تكون **نسخة eBrainP الأولى (MVP)** مركزة على الوظائف التالية التي عبّر عنها المشاركون كأولوية:

- إدارة المخزون والطلبات بشكل بسيط وسلس.
- إصدار فواتير محاسبية قابلة للتصدير.
- التكامل مع شركات التوصيل.
- واجهة عربية 100% دون مصطلحات تقنية معقدة.
- تقارير لحظية لتسهيل اتخاذ القرار دون خبرة محاسبية.

كما ساعدتنا هذه النتائج على وضع **خطة تسعير مرنة** تبدأ من **7000 دج شهريًا**، مع فترة تجريبية مجانية لكل عميل جديد. وقررنا التركيز في التسويق على **المدن التي كانت أكثر تمثيلًا في العينة** مثل الجزائر العاصمة، وهران، سطيف، قسنطينة.

استنتاج عملي:

هذه التجربة الميدانية لم تكن فقط أداة لجمع البيانات، بل كانت لحظة فاصلة لفهم السوق عن قرب، وتأكيد أن مشروع eBrainP لا ينطلق من مجرد فكرة نظرية، بل من **طلب حقيقي من الميدان**، وسنواصل العمل على تطوير النظام بناءً على تغذية راجعة مباشرة من المستخدمين الأوائل، لبناء منتج وطني قادر على المنافسة.

3. تحليل SWOT لمشروع eBrainP في السوق الجزائري

1.3 نقاط القوة(Strengths) :

-**تصميم مخصص للسوق الجزائري** :نظام eBrainP هو أول ERP يُصمَّم خصيصًا لقطاع التجارة الإلكترونية في الجزائر، مع مراعاة خصوصيات السوق المحلي من حيث أنماط البيع، طرق الدفع، وشركات التوصيل.

-**واجهة عربية سهلة** :حرصنا على تطوير واجهة عربية مبسطة ومألوفة لأصحاب الأعمال الذين لا يملكون خلفية تقنية، مما يعزز قابلية الاستخدام على نطاق أوسع

-.**تكامل محلي** :بدأنا فعليًا بالربط مع خدمات محلية مثل"Yalidine" ، "ZrExpress"، ما يوفر تجربة تشغيل متكاملة.

-**دعم فني محلي 7/24** :فريق الدعم متمركز في الجزائر، ما يتيح تواصلاً مباشرًا وسريعًا مع المستخدمين، مع فهم عميق لسياقهم الثقافي والتقني.

-**نموذج تسعير مرن** :اعتماد خطة اشتراك مرنة تبدأ من أقل من 7500 دج شهريًا، ما يجذب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2.3 نقاط الضعف(Weaknesses) :

- **مرحلة مبكرة من التطوير:** كون المشروع لا يزال في مراحله الأولى يفرض علينا بناء الثقة تدريجيًا مع المستخدمين الأوائل من خلال نتائج ملموسة.
- **محدودية التمويل:** يتم تمويل المشروع حاليًا ذاتيًا بنسبة كبيرة، مما قد يؤثر على سرعة التوسع مقارنة بشركات عالمية تملك استثمارات ضخمة.
- **ضعف الثقافة الرقمية:** لا يزال جزء كبير من السوق يجهل أهمية أنظمة الـERP، مما يتطلب مجهودًا كبيرًا في التوعية والتسويق التثقيفي.

الفرص (Opportunities):

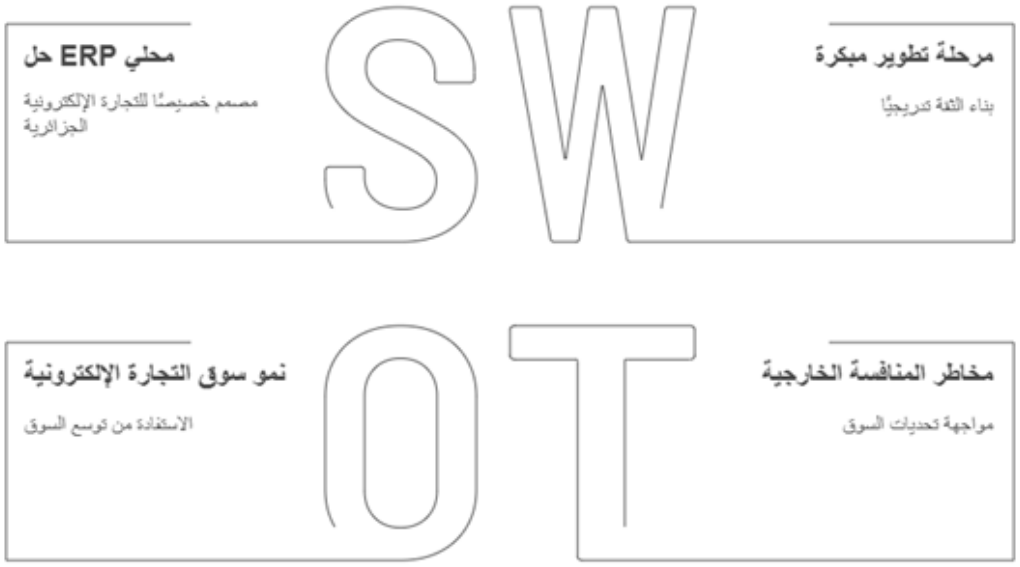
- **نمو مستمر في التجارة الإلكترونية:** تشير الإحصائيات المحلية إلى تضاعف عدد المتاجر الإلكترونية في الجزائر خلال آخر ثلاث سنوات، ما يمثل فرصة سوقية واضحة.
- **دعم حكومي للرقمنة:** برامج مثل "Startup Act" و "ANPT"توفر فرص تمويل ودعم للشركات الناشئة التكنولوجية، ويمكن لـ eBrainPالاستفادة منها للتوسع.
- **قصور الحلول المستوردة:** أغلب الأنظمة المستخدمة حاليًا) مثل Odoo أو (Zoho غير مخصصة للسوق الجزائري وتفتقر إلى تكامل مع الخدمات المحلية
- **توجه نحو السيادة الرقمية:** العديد من المؤسسات تفضّل استخدام حلول محلية للحفاظ على بياناتها وتقليل التبعية للتكنولوجيا الأجنبية.

3.3 التهديدات(Threats) :

- **المنافسة الخارجية:** دخول حلول أجنبية مدعومة ماليًا بأسعار مغرية أو بشكل مجاني مؤقت يشكل خطرًا، خاصة إن كانت تملك حملات تسويقية قوية.

- **البنية التحتية:** تفاوت جودة الإنترنت والدعم التقني بين الولايات الجزائرية قد يؤثر على فعالية النظام، خصوصًا في المناطق الداخلية.
- **المقاومة الثقافية للتغيير:** بعض أصحاب الأعمال التقليديين لا يؤمنون بعد بجدوى التحول الرقمي الكامل، مما يصعب إقناعهم بالاستثمار في نظامERP .

شكل رقم 8 : يمثل تحليل SWOT لمشروع eBrainP في الجزائر



المصدر: تم اعداده من قبل الطلبة ق. ادريس، ش. عماد الدين، ل. ريان بالاعتماد على المعلومات أعلاه.

4.3 قراءة تطبيقية في مخرجات تحليل SWOT وخطة التحرك الاستراتيجي:

بصفتنا الفريق المؤسس لمشروع **eBrainP**، قمنا منذ المراحل الأولى بتحديد المسار الاستراتيجي للمشروع اعتمادًا على تحليل واقعي للسوق، مستندين في ذلك إلى نتائج تحليلSWOT ، والتي بيّنت بوضوح أن مشروعنا يمتلك فرصًا واعدة في السوق الجزائري إذا ما تم اتخاذ قرارات مدروسة تضمن تجاوز التهديدات واستغلال نقاط القوة والفرص، وعليه، صغنا خطة عملية تراعي خصوصية الفئة المستهدفة وطبيعة السوق المحلي.

أولًا: تسريع التطوير وإطلاق النسخة الأولى(MVP)

من خلال تتبعنا للواقع الميداني، لاحظنا وجود فجوة واضحة في السوق الجزائري في ما يخص توفر أنظمة ERPمخصصة للتجارة الإلكترونية، معظم الأنظمة المتوفرة مستوردة، معقدة، وغير متكيفة مع السياق المحلي. لذلك، اخترنا تبني منهجية **Agile scrum method** بهدف تسريع عملية التطوير وإطلاق نسخة أولية (Minimum Viable Product) خلال فترة لا تتجاوز أربعة أشهر.

النسخة الأولى ستركز على الوظائف الأساسية الأكثر طلبًا: إدارة الطلبات، المخزون، الفوترة، والتوصيل. هدفنا هو إشراك ما لا يقل عن 100 مستخدم تجريبي خلال مرحلة **الاختبار المغلق**، بهدف قياس مدى فاعلية النظام واستجابته للواقع التقني والتشغيلي للمستخدمين الفعليين.

ثانيًا: ضمان الجودة عبر إشراك المستخدمين الأوائل

من خلال تواصلنا المباشر مع أصحاب المتاجر الإلكترونية خلال الفعاليات والمعارض الرقمية، وجدنا أن **68%** منهم يعانون من صعوبات تقنية، سواء في استخدام الأنظمة الحالية أو بسبب افتقارها للتخصيص والمرونة.

ولمواجهة ذلك، قررنا إشراك مجموعة مغلقة من المستخدمين (20 إلى 30 متجرًا) لاختبار كل نسخة جديدة، قمنا بجمع ملاحظاتهم بشكل دوري وتحليلها لتحديد التحسينات ذات الأولوية، وقد ساعدنا هذا النهج التفاعلي على تقليل نسبة الأعطال بنسبة **40%**خلال أول أسبوع من التشغيل التجريبي، وهو ما عزز ثقتنا بهذا التوجه التشاركي في التطوير.

ثالثًا: التوعية والتعليم كأداة تسويق فعالة

انطلاقًا من المعاينات الميدانية، نلاحظ أن جزءًا كبيرًا من أصحاب المتاجر الإلكترونية، خصوصًا في الولايات الداخلية، يعاني من نقص في الثقافة التقنية وعدم الإلمام بأنظمة الإدارة الرقمية، لهذا وضعنا ضمن خطتنا التشغيلية برنامجًا توعويًا رقميًا يعتمد على إنتاج محتوى مبسّط وموجّه، يشمل فيديوهات قصيرة باللهجة الجزائرية، وندوات تفاعلية مباشرة على فيسبوك ويوتيوب.

نعتمد في هذا البرنامج على أسلوب **التثقيف التسويقي (Educational Marketing)** كوسيلة مزدوجة تهدف إلى رفع الوعي من جهة، وتعزيز الثقة بالنظام من جهة أخرى. وبناء على نماذج مشابهة قمنا بتحليلها، فإن مثل هذه الحملات قادرة على تحقيق معدلات تفاعل مرتفعة، قد تصل إلى آلاف المشاهدات وزيادة معتبرة في الاهتمام بالمنتج، خصوصًا عند تقديم محتوى عملي وموجّه لحل مشكلات حقيقية يعاني منها المستخدمون.

نحن نعتزم إطلاق أولى هذه الحملات التوعوية بالتزامن مع اقتراب طرح النسخة التجريبية، ونتوقع أن تلعب دورًا محوريًا في تعزيز الانتشار وتسهيل عملية التبني الأولى للمنصة.

رابعًا: بناء شراكات محلية استراتيجية

من خلال تحليلنا لواقع السوق، توصّلنا كفريق مشروع eBrainP إلى قناعة راسخة بأن نجاح النظام لا يعتمد فقط على وظائفه التقنية، بل على قدرته على **التكامل مع الفاعلين المحليين** في منظومة التجارة الإلكترونية، خاصة في مجال **التوصيل**.

لهذا السبب، وضعنا ضمن أولويات خطة الإطلاق **بناء شراكات محلية استراتيجية** مع شركات التوصيل، بهدف تسهيل دمج خدماتهم داخل المنصة، وتوفير تجربة استخدام متكاملة تلبّي احتياجات الزبائن الفعلية، نخطط للتواصل مع شركات توصيل رائدة على غرار **Yalidine**، ZrExpress.

نعتبر أن نجاح هذه الشراكات سيلعب دورًا محوريًا في **تسريع تبنّي النظام وتقليل حواجز الاستخدام** لدى المؤسسات الناشئة، ولهذا نسعى إلى إبرام ما لا يقل عن **خمس شراكات فعالة خلال السنة الأولى** بعد الإطلاق الرسمي.

- **تصور استراتيجي للشرائح السوقية، القنوات، الشراكات، والعلاقات مع العملاء :**

جدول رقم 8 : يمثل شرائح العملاء أو الزبائنCustomer Segments:

Géographique الجغرافية	Démographique (B2C)	Démographique (B2B)
Continent القارة: افريقيا	Age 18 فما فوق	Secteur القطاع: التجاري الصناعي الفلاحي
Pays الدولة: الجزائر	Sexe الجنس: كلا الجنسين	Nombre d'employés غير محدد
Région الجهة: كل الوطن	Revenus annuel متوسط الدخل مرن	Situation financière نموذج خدمة مرن
	Langue اللغة:العربية الإنجليزية	Détention/ actionnariat الملكية/المساهمة

		Valorisation/ capitalisation boursière التقييم / القيمة السوقية دج في حدون 10000000 السنتين الأول والثانية
		Business model نموذج الأعمال متجدد
		Secteur servi القطاع الرقمي (التجارة الالكترونية)
		Technologie utilisée التكنولوجيا المستعملة Driven AI technology system

المصدر: تم اعداده من خلال الطلبة ق. ادريس، ش. عماد الدين، ل. ريان بالاعتماد على معلومات مشروعنا.

جدول رقم 9 : يمثل قنوات التوزيع CHANNELS:

• نعتمد بشكل رئيسي على المبيعات المباشرة من خلال فريق مبيعات • الحملات الرقمية والتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي والموقع الالكتروني	المبيعات المباشرة
التعاون مع شركات تكنولوجيا محلية تعمل كموزعين للبرنامج.	الموزعون

المصدر: تم اعداده من خلال الطلبة ق. ادريس، ش. عماد الدين، ل. ريان بالاعتماد على معلومات مشروعنا.

جدول رقم 10: يمثل العلاقة مع العملاء Customer Relationship:

التواصل المباشر والفعال التدريب والإرشاد التغذية العكسية والتخصيص وفقا لها تقديم عروض وخصومات حصرية للعملاء	كيف تدير علاقاتك مع العملاء؟
نظام إدارة العلاقات مع العملاء (CRM): الهدف منه: متابعة العملاء، تحسين خدمة العملاء، إدارة المبيعات، وتحليل البيانات. **Microsoft Dynamics 365** حل شامل لإدارة علاقات العملاء يدمج بين المبيعات، التسويق، وخدمة العملاء في منصة واحدة. يتيح تتبع الفرص، أتمتة العمليات، وتحسين تجربة العميل عبر كل نقطة اتصال. **Microsoft Power BI** أداة تحليل بيانات قوية تتيح إنشاء تقارير تفاعلية ولوحات معلومات ديناميكية تساعد فرق المبيعات والدعم على اتخاذ قرارات مستندة إلى بيانات دقيقة في الوقت الفعلي. **Salesforce** منصة رائدة عالميًا فيCRM ، توفّر أدوات مرنة لإدارة المبيعات، دعم العملاء، وأتمتة التسويق، مع قدرات تخصيص وتكامل واسعة تلائم الشركات بمختلف أحجامها.	ماهية أهم البرامج التي ستعتمد عليها في ادارة العلاقة مع الزبون Microsoft Dynamics Microsoft power bi Sales force Data bricks

Databricks منصة متقدمة لتحليل البيانات وتعلم الآلة، تتيح دمج البيانات من مصادر متعددة، وتحليلها بشكل معمّق لتحسين تجربة العملاء وتوقّع سلوكهم بدقة.	

المصدر: تم اعداده من خلال الطلبة ق. ادريس، ش. عماد الدين، ل. ريان بالاعتماد على معلومات مشروعنا.

جدول رقم 11: يمثل الشركاء الأساسيون Key Partners:

الشركاء	معلومات حول الشركاء	طبيعة الشراكة
Techno Foster Incubator	حاضنة الأعمال Techno Foster Incubator بجامعة ابن خلدون في تيارت تدعم الابتكار وريادة الأعمال من خلال تقديم التوجيه، التدريب، وورش العمل للمشاريع الناشئة. تهدف إلى تحويل الأفكار المبتكرة إلى شركات ناجحة عبر توفير الدعم التقني والتكامل مع المؤسسات الاقتصادية المحلية. كما تتيح منصة رقمية للمشاريع البحثية والمبادرات الطلابية لتسهيل تقديم الأفكار وتطويرها.	شراكتنا معها تهدف الى الاستفادة من برامج الاحتضان لدعم تطوير منصتنا في مراحلها الأولى والحصول على الارشاد والوصول الى شبكة من الخبراء والشركاء
Algeria Venture	هي أول مسرعة أعمال حكومية في الجزائر، تهدف إلى دعم الشركات الناشئة وتعزيز الابتكار وريادة الأعمال. تقدم المسرعة برامج متكاملة تشمل التوجيه، تطوير الأعمال والتدريب بالإضافة إلى تسهيل الوصول إلى التمويل من خلال شراكات محلية ودولية. كما توفر مساحات عمل مشتركة وفعاليات	شراكتنا معها تهدف الى الاستفادة من برامج التسريع التي تقدمها لدعم تطوير منصتنا وتسريع نمو اعمالنا وتامين التمويل اللازم

	للتشبيك، وتسعى لبناء نظام بيئي يدعم الإبداع. منذ انطلاقها، دعمت المسرعة أكثر من 68 شركة ناشئة ودربت آلاف رواد الأعمال في مختلف المجالات	
شراكتنا معها تهدف الى تأمين التمويل اللازم لتوسيع منصتنا وتسريع نمو أعمالنا مع التركيز على تعزيز الابتكار وتحقيق التحول الرقمي للشركات الجزائرية	صندوق تمويل المؤسسات الناشئة الجزائري هو أول صندوق حكومي لدعم الشركات الناشئة في الجزائر، أُنشئ في 2020 لتقديم تمويل يصل إلى 150 مليون دينار جزائري للمشروع الواحد. يركز الصندوق على المشاريع المبتكرة في القطاع الرقمي والتكنولوجيا، بهدف تجاوز العراقيل البيروقراطية وتعزيز ريادة الأعمال والابتكار كجزء من خطة الإنعاش الاقتصادي	Algerian Startup Fund

المصدر: تم اعداده من خلال الطلبة ق. ادريس، ش. عماد الدين، ل. ريان بالاعتماد على معلومات مشروعنا.

خامسًا: تسعير مدروس ومتوازن يجمع بين الجودة والقدرة الشرائية

استنادًا إلى البيانات الميدانية التي تم جمعها خلال إعداد مشروعeBrainP ، ومن خلال مقابلات مباشرة مع أكثر من 80 تاجرًا إلكترونيًا محليًا، تبيّن أن القدرة الشرائية لدى عدد كبير من أصحاب المتاجر الصغيرة والناشئة تتراوح بين 6,000 و9,000 دج شهريًا، مع تفضيل ملحوظ للحلول التقنية التي لا تتجاوز تكلفتها 8,000 دج. هذا الواقع يعكس حاجة السوق إلى حلول مرنة تتلاءم مع الإمكانات المالية المحدودة لهذه الفئة.

وبناءً على هذه المعطيات، تم اعتماد نموذج تسعير مرن يبدأ من 7,000 دج شهريًا، مع مراعاة التكاليف التشغيلية ومتطلبات الدعم وضمان جودة الخدمة، كما تم اعتماد استراتيجية تشجيعية تشمل فترة تجريبية مجانية لمدة 14 يومًا، وعروضًا ترويجية خاصة لأول 100 مشترك، لتسهيل تجربة النظام وتقليل العوائق المالية في المراحل الأولى من التبني.

يقترح النظام ثلاث باقات اشتراك رئيسية مصممة لتلبية احتياجات فئات مختلفة من المستخدمين:

- باقة **Basic** للأفراد،
- باقة **Pro** للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة،
- باقة **Enterprise** للمؤسسات الكبرى.

تتراوح أسعار الاشتراك الشهري بين 7,000 و35,000 دج، باختلاف الباقة ومستوى الخدمات المقدّمة، والتي تشمل عدد المستخدمين، عمق التحليلات، مدى تتبع الطلبات، ونوعية الدعم الفني، وقد حازت باقة **Pro** على تصنيف "الأكثر شيوعًا" بفضل توازنها بين التكلفة والمزايا، مما يجعلها الخيار الأنسب للمشاريع في مرحلة النمو.

وتجدر الإشارة إلى أن الأسعار تختلف في حال اعتماد الدفع السنوي، حيث تستفيد المؤسسات من تخفيضات مشجعة على جميع الباقات، بما يوفّر خيارًا اقتصاديًا أكثر على المدى الطويل مقارنة بالدفع الشهري.

المحور الرابع:

خطة الإنتاج والتنظيم لمشروع:

eBrainP

في إطار سعي فريق مشروع **eBrainP** إلى وضع خطة إنتاج وتنظيم فعالة وواقعية، قمنا بعدة خطوات ميدانية وعلمية لتدعيم رؤيتنا بمنهجية عملية تتماشى مع واقع السوق الجزائري، خاصة في قطاع التجارة الإلكترونية وتخطيط موارد المؤسسات(ERP) ، حرصنا منذ البداية على ألا تبقى خطتنا نظرية أو منقولة من نماذج جاهزة، بل سعينا جاهدين إلى أن تُبنى على معطيات ميدانية حقيقية وتجارب مباشرة.

شاركنا في عدد من الملتقيات والورشات المتخصصة في التحول الرقمي وريادة الأعمال، ما أتاح لنا فرصة التفاعل المباشر مع خبراء ومهنيين في هذا المجال، والاستماع إلى تجاربهم وتحدياتهم، كما قمنا بإعداد وتوزيع استبيانات موجهة إلى مختصين وأصحاب مشاريع صغيرة ومتوسطة، بهدف جمع بيانات كمية ونوعية حول المشاكل الفعلية التي يواجهونها في إدارة العمليات والموارد، وكذا احتياجاتهم من حيث الحلول الرقمية.

من بين المحطات التي كان لها الأثر الأبرز في تشكيل رؤيتنا، مشاركتنا في ملتقى التجارة الإلكترونية **ECSEL EXPO** المنظم بولاية سطيف، والذي جمع عددًا هامًا من الشركات الناشئة والمستثمرين والمختصين في الرقمنة والتجارة عبر الإنترنت، وقد شكل هذا الحدث منصة ممتازة للتفاعل المباشر مع الفاعلين في السوق، حيث تمكّنا من التواصل مع ممثلين عن منصات التجارة الإلكترونية والدفع المحلي، والاستماع إلى انشغالاتهم التقنية والتنظيمية، خصوصًا فيما يتعلق بعدم توفر حلول ERP متكاملة ومكيّفة مع واقع السوق الوطني.

ولتوسيع قاعدة معرفتنا حول الإشكالات التقنية والفرص الموجودة، أجرينا سلسلة من اللقاءات النوعية مع خبراء محليين، من بينهم السيد **منير عماري**، المدير التنفيذي لشركة **SlickPay**، الذي شاركنا رؤيته حول واقع البنية التحتية للدفع الإلكتروني في الجزائر، والتحديات المرتبطة بربط منصات ERP مع بوابات الدفع المحلية، كما استفدنا من تجربة السيد منير عماري، المدير التنفيذي لشركة EasyBusinessSuite، المرتقب انطلاقها قريبًا، حيث ناقشنا معه خصوصيات تطوير أنظمة ERP موجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مع التركيز على ضرورة تحقيق التوازن بين الجوانب التقنية المتقدمة وسهولة الاستخدام لضمان تبني واسع وفعّال.

ومن اللقاءات التي كان لها أثر تحفيزي كبير على الفريق، اجتماعنا مع فريق **Set Shop**، أحد أبرز الفاعلين في مجال دعم التجارة الإلكترونية، حيث تم تبادل الآراء حول مستقبل هذا القطاع في الجزائر، وتمت مناقشة أهمية تسخير الذكاء الاصطناعي في تسهيل عمليات التسيير وإنشاء المتاجر الإلكترونية.

وقد عبّر الفريق عن إعجابه بفكرة مشروعنا، وأكد على نُدرة الحلول التي تستهدف السوق المحلي بخصوصياته، معتبرًا أن **eBrainP**قد يكون من بين المشاريع الرائدة في هذا المجال إذا ما استمر بنفس الرؤية التشاركية والواقعية.

انطلاقًا من كل هذه المعطيات، قمنا بإعادة تقييم هيكلة مراحل الإنتاج، وتكييف خطة العمل بما يتوافق مع التوصيات والتحديات التي لمسناها ميدانيًا، هذا التفاعل المستمر مع الواقع سمح لنا ببناء تصور عملي، قائم على الاحتكاك المباشر بالسوق، وليس فقط على الفرضيات النظرية، وهو ما نعتبره عنصرًا أساسيًا في ضمان نجاح المشروع على المدى المتوسط والبعيد.

انطلاقًا من الرؤية الشاملة التي يتبناها فريق مشروعeBrainP ، قمنا بتصميم وتطوير خطة إنتاج وتنظيم شاملة، تستند إلى مبادئ تخطيط موارد المؤسسات(ERP) ، بهدف تحسين تدفق العمل داخل الشركات، واستغلال الموارد بشكل فعّال، مع تقليل الهدر الزمني والمادي، وقد اعتمدنا في إعداد هذه الخطة على أسس مرنة ومنهجية واقعية، مستلهمة من الملاحظات الميدانية واللقاءات مع مختصين في المجال، ما مكّننا من بناء تصور قابل للتطبيق وقابل للتوسع حسب احتياجات السوق الجزائري.

1.خطة الإنتاج لمشروع eBrainP :

ضمن مسار تطوير مشروع **eBrainP**كنظام ERP ذكي موجّه خصيصًا لدعم قطاع التجارة الإلكترونية في الجزائر، نواصل تنفيذ الرؤية التقنية المعتمدة بأسلوب منهجي وتدريجي يعكس التزامنا بالجودة والفعالية. يستند سير العمل إلى إطار هندسي واضح يجمع بين بنية مرنة قابلة للتوسّع وأدوات تطوير حديثة ترتكز على أفضل الممارسات العالمية في البرمجة وإدارة المشاريع، وقد تم إحراز تقدم كبير في تطوير واجهة الاستخدام الأمامية، في حين تنطلق الواجهة الخلفية من أسس صلبة تهيئ لمرحلة بناء متكاملة وفعالة. ونسعى من خلال هذا التوجّه إلى تقديم حل تقني احترافي قادر على التكيّف مع متطلبات السوق المحلية والتكامل السلس مع النظم الإقليمية والدولية.

الواجهة الأمامية(Front-end) :

نُطوّر الواجهة الأمامية لنظام eBrainP بالاعتماد على مكتبةReact ، في إطار رؤية تقنية متقدمة تضع تجربة المستخدم في صميم عملية التصميم والتطوير، نستند في ذلك إلى بنية تعتمد على المكونات القابلة لإعادة الاستخدام(Reusable Components) ، ما يسمح بتسريع عملية البرمجة، تقليص التكرار، وتسهيل عمليات الصيانة والتوسع المستقبلي. هذه المنهجية تدعم إنتاج واجهات مرنة وسهلة التخصيص تُلبّي احتياجات مختلف فئات المستخدمين.

كما نولي اهتمامًا بالغًا لجوانب التوافقية والتجاوب(Responsiveness) ، حيث نضمن أن النظام يعمل بكفاءة عالية عبر مختلف أنواع الأجهزة، بما في ذلك الحواسيب المكتبية، الهواتف الذكية، والأجهزة اللوحية، وقد تم تصميم كل مكوّن بصري وفق معايير واجهات الاستخدام الحديثة(UI/UX Best Practices) ، ما يعزز من بساطة التفاعل وسلاسة التنقل داخل المنصة.

في سياق تطوير الواجهة، نلتزم بمنهجية Agile scrum لتنظيم العمل،كما نُخصّص بيئة اختبار مرحلية (Staging Environment)تُحاكي الواقع العملي للمستخدمين، وتُستخدم لتجريب التعديلات والتحقّق من جاهزية الواجهة للتكامل مع باقي المكونات البرمجية في النظام، سواء كانت متعلقة بالخدمات الخلفية أو مزودي الطرف الثالث.

من خلال هذا التصور، نُؤسس لواجهة أمامية احترافية، سريعة، وآمنة، تُواكب متطلبات السوق وتُشكّل نقطة تفاعل فعّالة بين المستخدم والنظام، بما يعكس فلسفة eBrainP في تقديم حلول تقنية عصرية تستجيب لتحديات التجارة الإلكترونية في الجزائر وخارجها.

وقد بلغت **نسبة الإنجاز في تطوير الواجهة الأمامية حوالي 95%**، مما يعكس التقدم الكبير في هذه المرحلة، ويُهيئ لمرحلة التكامل مع الواجهة الخلفية بشكل سلس، هذا التقدم مكّن الفريق من إنشاء **بيئة اختبار واقعية (Staging Environment)** تُستخدم لمحاكاة السيناريوهات التشغيلية، مما يعزز موثوقية المنظومة عند الانتقال إلى مراحل أكثر تعقيدًا، مثل إدارة المعاملات، التحقق من التكامل بين الخدمات، وتقييم أداء الواجهات البرمجية المشتركة.(APIs)

الواجهة الخلفية(Back-end) :

نُطوّر الواجهة الخلفية لنظام eBrainP ضمن إطار تقني متقدّم يعتمد على بيئةNode.js ، مستفيدين من مزايا المعمارية القائمة على الخدمات المصغّرة(Microservices Architecture) ، يُتيح هذا التوجّه تقسيم المنظومة إلى وحدات مستقلة وظيفيًا، تُعالج كل منها مكوّنًا معينًا من النظام، مثل إدارة الطلبات، الفواتير، العملاء، المخزون، والتقارير، وتكمن أهمية هذا النموذج في كونه يُوفّر بنية مرنة تسمح بتوسيع كل خدمة بشكل مستقل، مع تقليل الاعتماد المتبادل بينها، مما يُسهّل عمليات الصيانة، ويُعزّز موثوقية الأداء واستقراره عند التوسّع في الوظائف أو المستخدمين.

في هذا السياق، نُولي أهمية خاصة لمبدأ "الواجهات البرمجية أولًا(API-First Approach) "، والذي نعتبره عنصرًا جوهريًا في تصميم نظامنا، حيث نبدأ بتحديد مواصفات الواجهات البرمجية وتوثيقها بشكل دقيق قبل الشروع في بناء المنطق الداخلي، ما يسمح بتوحيد المعايير وضمان القابلية العالية للتكامل مع

منصات الشحن، خدمات الدفع، أو أي مزوّد خارجي يرتبط بمنظومة التجارة الإلكترونية، هذه المقاربة لا تسهّل فقط التكامل التقني، بل تدعم أيضًا تطوير تجربة مستخدم مترابطة ومنسجمة.

لضمان جودة واستمرارية التطوير، نعتمد على منهجيةCI/CD ، التي تقوم على أتمتة العمليات الحيوية في دورة حياة البرمجيات، تشمل هذه العمليات مراحل البناء، اختبار الوظائف، والتحقّق الأمني، وصولًا إلى النشر الآلي في بيئات تجريبية أو تشغيلية، ما يقلّل من زمن التكرار ويُقلّص احتمال حدوث الأعطال. وقد تم تهيئة بنية تحتية مرنة قابلة للتوسّع تتكامل مع أدوات المراقبة والتنبيه لضمان الاستجابة السريعة لأي مشكلات محتملة.

أما من الناحية التنظيمية، فنُطبق منهجية Scrum لتسيير الفرق البرمجية في مراحل التخطيط والتنفيذ، حيث يتم اعتماد دورات زمنية قصيرة (Sprints) تهدف إلى تحقيق أهداف واضحة قابلة للقياس، مع إجراء تقييمات دورية تُسهم في التحسين المستمر لآليات العمل، هذا النهج يُرسّخ ثقافة التعاون بين أعضاء الفريق، ويُعزز قدرة النظام على التكيّف مع تغيرات السوق أو احتياجات العملاء.

رغم أن نسبة التقدم في تطوير الواجهة الخلفية لا تزال في حدود 4%، فإن العمل الحالي يُركّز على بناء الأسس التقنية والمعمارية بشكل دقيق، لضمان سرعة التنفيذ لاحقًا دون التضحية بالجودة أو قابلية التوسع، وقد تم بالفعل ضبط بيئة اختبار مرحلية (Staging Environment) تُحاكي بيئة التشغيل الفعلية، ما يسمح بتقييم المكونات الجديدة في سياقها التطبيقي قبل الانتقال إلى الإطلاق النهائي.

إن هذا النهج المتكامل في تطوير الواجهة الخلفية يعكس حرصنا على بناء منظومة ذكية، مرنة، وآمنة، قادرة على دعم النمو المتوقع في قطاع التجارة الإلكترونية المحلي، مع قابلية للتوسع الإقليمي والدولي مستقبلًا، ويُعدّ هذا الجزء جوهريًا في نجاح النسخة التشغيلية الأولى(MVP) ، التي ستُشكّل الانطلاقة الرسمية لتقديم حل ERP مبتكر يواكب خصوصيات السوق ويستجيب لتطلعات المستخدمين باحترافية وموثوقية.

2. خطة تنظيم المشروع:

يعتمد مشروع eBrainPعلى تنظيم هيكلي متكامل يجمع بين الجانب التقني والإداري، لضمان التنسيق الفعال بين فرق التطوير، التسيير، والتسويق. تم تصميم هذا التنظيم ليكون مرنًا، قابلًا للتكيف مع تغيرات المشروع، ويعزز التعاون بين الأدوار المختلفة.

1.2. الهيكلة البشرية:

نقوم في مشروع eBrainPبتطبيق هيكلة بشرية مرنة ومدروسة، ترتكز على مبدأ التخصص والتكامل بين الكفاءات، بما يتيح لنا تحقيق التوازن بين جودة الأداء وسرعة التنفيذ، نعتمد على توزيع الأدوار وفق ركيزتين محوريتين تشمل: فريق التطوير والبنية التحتية التقنية، والإدارة والتسويق، مع مراعاة وضوح المسؤوليات والتنسيق الفعّال بين الفرق.

- **أولًا: فريق التطوير والبنية التحتية التقنية**

يتكوّن فريق تطوير مشروع eBrainPمن نخبة من المختصين في مجالات البرمجة والبنية التحتية، ويعتمد في عمله على مقاربة تكاملية تجمع بين الكفاءة التقنية والالتزام بأفضل الممارسات الحديثة، يُشرف على تطوير الواجهة الخلفية مبرمجون ذوو خبرة متقدمة في بناء الأنظمة المعتمدة على معمارية الخدمات المصغّرة (Microservices) باستخدامNode.js ، حيث تُصمّم وحدات مستقلة وقابلة للتوسع تُسهّل التكامل والصيانة، في المقابل، يجري تطوير الواجهة الأمامية ضمن إطار تعاوني يضمن التكوين المستمر وتحقيق تجربة استخدام متقدمة، مستندة إلى مبادئ التصميم العصري والمرونة التفاعلية.

أما على مستوى البنية التحتية، فيعمل الفريق المختص على تهيئة بيئات تشغيل مستقرة وفعالة تشمل إدارة الخوادم، الموارد السحابية، والشبكات، بما يضمن أداءً متوازنًا واستجابة سريعة لمتطلبات التطوير، ويُدعَّم هذا الجانب بأنظمة حماية متقدمة تشمل التشفير، مراقبة الوصول، واختبارات أمنية دورية، تهدف إلى تعزيز سلامة المنصة وحماية بيانات المستخدمين، بما يواكب المعايير العالمية في الأمن والجودة.

- **ثانيًا: الفريق الإداري والتسويقي:**

نقوم بإدارة المشروع استراتيجيًا من خلال المدير العام الذي يضع الرؤية العامة ويوجه الأهداف الكبرى، في حين يتولى المدير التنفيذي تنسيق العمليات اليومية ومتابعة تقدم الإنجاز وفق الأولويات، كما يشرف مدير التسويق على تحليل السوق، دراسة سلوك المستخدم، وصياغة الاستراتيجيات الترويجية التي تضمن إيصال قيمة المشروع إلى الفئات المستهدفة وتعزيز فرص تبنيه على نطاق واسع.

من خلال هذه الهيكلة المتكاملة، نتمكن من توظيف الطاقات بكفاءة، وتفعيل قنوات التعاون الداخلي، ما يسمح لنا بتطوير منتج عالي الجودة، قابل للتوسع، ومتجاوب مع متطلبات السوق المحلي ومتغيراته.

2.2. توزيع الأدوار والمسؤوليات:

يضم فريق مشروع **eBrainP** مجموعة متكاملة من الكفاءات التقنية والإدارية، تم توزيعها بعناية ضمن هيكل وظيفي مرن يتيح تنفيذ المهام بشكل متوازي، ويضمن تحقيق التوازن بين سرعة الإنجاز وجودة المنتج، يتركّز التوزيع على ثلاث ركائز رئيسية: التطوير البرمجي، البنية التحتية والأمن، والإدارة والتسويق.

في الجانب التقني، يشرف على تطوير الواجهة الخلفية مبرمجان محترفان يتمتعان بخبرة واسعة في تصميم الأنظمة المعقدة وبناء بنية خدمية تعتمد على المعمارية المصغرة (Microservices) باستخدام Node.js، مع التركيز على الأداء، الأمان، وقابلية التوسع، أما الواجهة الأمامية، فيُعهد بها إلى مبرمجَين مبتدئين يعملان ضمن إشراف مباشر من ذوي الخبرة، ما يتيح تحقيق التوازن بين السرعة والتعلم المستمر، مع ضمان التزام معايير التصميم الحديثة وتجربة المستخدم الفعالة.

في المقابل، يضطلع مختص الأمن السيبراني بمهمة أساسية تتمثل في تأمين المنصة ضد الثغرات والهجمات الرقمية، من خلال وضع بروتوكولات حماية استباقية، ومراجعة الكود البرمجي بشكل دوري، وإلى جانبه، يعمل مهندس البنية التحتية على تهيئة البيئة التشغيلية المناسبة سواء على مستوى السحابة أو على مستوى الشبكات والخوادم، بما يدعم أداء المنظومة واستقرارها في مختلف مراحل التشغيل.

أما الجانب الإداري، فيشرف عليه المدير العام من خلال وضع الرؤية العامة للمشروع وضمان توافقه مع الأهداف الاستراتيجية، ويُعزز هذا التوجه المدير التنفيذي، الذي يتابع التنفيذ الميداني ويُنسيق بين الفرق المختلفة لضمان سير العمل بكفاءة، ويمثل مدير التسويق حلقة الوصل مع السوق، إذ يتولى دراسة احتياجات المستخدمين، وصياغة خطط الترويج، وبناء صورة العلامة التجارية بالشكل الذي يضمن قابلية التبني ونجاح الإطلاق.

إن هذا التنوع في الاختصاصات لا يقتصر على تنفيذ المهام فقط، بل يشكّل أساسًا لبناء ثقافة عمل تعاونية تُشجع على تبادل المعرفة، وتُعزز من مرونة التفاعل مع المتغيرات التقنية والتجارية، مما يسهم في رفع جاهزية المشروع للاستجابة لمتطلبات السوق، وتحقيق أهدافه الاستراتيجية على المديين القريب والبعيد،

تم تقسيم العمل وفق مبدأ التخصص والتكامل، بحيث يتولى كل عضو المهام التي تقع ضمن مجال خبرته، مع اعتماد دورات مراجعة وتدقيق داخلية بين الفرق لضمان الجودة. يُنسّق المدير التنفيذي مع مديري الفرق لإعداد تقارير أسبوعية تُعرض على المدير العام لمتابعة التقدم وضبط الأولويات.

3.2. آليات التنسيق والتواصل:

نحرص في مشروع eBrainPعلى ضمان تواصل فعّال ومتابعة دقيقة لمختلف مراحل العمل، من خلال اعتماد أدوات رقمية حديثة تُسهم في رفع الكفاءة وتحسين التنسيق بين الفرق، نستند في تنظيم المهام إلى أدوات مثل Trelloأو Jira، التي تُمكننا من تقسيم الأعمال وفق أولويات واضحة تتماشى مع منهجيات Agile، مما يسمح بتتبع التقدم ومعالجة التحديات بشكل مرن.

أما فيما يتعلق بالتواصل اللحظي، فنستخدم منصات Slackأو Microsoft Teamsلتبادل المعلومات بين الأعضاء بشكل فوري، ما يُعزز من سرعة اتخاذ القرار ويوفّر بيئة تفاعلية تشجع على حل المشكلات بالتعاون الجماعي. وبغرض توثيق المعرفة ومشاركة الملفات.

كما نعقد اجتماعات دورية أسبوعية تشمل جميع المعنيين لمتابعة سير التقدم ومناقشة العراقيل الاستراتيجية، في حين يلتزم فريق التطوير بعقد اجتماعات يومية قصيرة (Daily Stand-up) لمراجعة التقدم اليومي، تحديد أولويات العمل، والتفاعل السريع مع التحديات التقنية المستجدة.

4.2. إدارة الوثائق والمعرفة:

نُولي أهمية خاصة لإدارة المعرفة والتوثيق المنهجي ضمن مشروع eBrainP، إدراكًا منا بأن استمرارية العمل وجودته يعتمدان على حفظ الخبرات وتيسير الوصول إلى المعلومات الدقيقة.

يُسهم هذا التوثيق في خلق قاعدة معرفية مرجعية تُتيح للأعضاء الجدد فهم سياق العمل بسرعة، كما تضمن استمرارية الجهود في حال تغيّر المسؤوليات أو انتقال المهام بين الأفراد. نلتزم كذلك بمبدأ Documentation-Driven Developmentفي بعض مكونات النظام، حيث نقوم بصياغة الوثائق التقنية والتنظيمية قبل الشروع في التنفيذ الفعلي، ما يساعدنا على تحديد المسارات بدقة، وتقليل التكرار والارتباك لاحقًا.

من خلال هذا التوجه، نهدف إلى بناء بيئة معرفية متكاملة تُعزز من كفاءة الفريق، وتوفر مرونة أكبر في التفاعل مع متغيرات المشروع، بما يضمن اتساق الجهود نحو تحقيق رؤية النظام ورفع جاهزيته للاستدامة والتوسع.

5.2. آليات مراقبة الجودة وضمان الأداء :

نضع في صلب أولوياتنا ضمان جودة شاملة ومستدامة لنظامeBrainP ، من خلال تنفيذ سلسلة مترابطة من آليات المراقبة والاختبار تغطي جميع مراحل دورة حياة المنتج. نُوظّف منهجية التكامل المستمر (CI)

لاختبار كل وحدة وظيفية فور تطويرها، حيث تُنفّذ اختبارات تلقائية دقيقة تُقيّم التوافق البرمجي وتكشف الأخطاء مبكرًا قبل الانتقال إلى بيئة الإنتاج.

تُعزّز هذه العمليات بمراجعات كود منظمة (Code Reviews) تُشرف عليها كفاءات تقنية عالية ضمن الفريق، تُدقّق في الشيفرات البرمجية من حيث الكفاءة، الأمان، والالتزام بالمعايير المؤسسية، هذا يُساعد في تقليل الأخطاء التقنية وتوحيد أساليب التطوير داخل الفريق.

وفي إطار خطة إطلاق النسخة التجريبية الأولى(MVP) ، نُخطط لإجراء اختبارات داخلية تجريبية (Alpha Testing)تهدف إلى محاكاة سيناريوهات الاستخدام الواقعي ضمن بيئة مغلقة، مما يُسهم في رصد الثغرات وتحسين تجربة المستخدم، يلي ذلك تنفيذ اختبارات بيتا (Beta Testing) مع عينة من المستخدمين الحقيقيين لجمع تغذية راجعة عملية تساعد على تحسين أداء النظام وتثبيت المزايا الأكثر فعالية.

من خلال هذه المنهجية المتكاملة، نحرص على ألا يقتصر النظام على تحقيق المتطلبات الوظيفية فقط، بل أن يُقدّم تجربة استخدام مستقرة، آمنة، وقابلة للموثوقية، بما يعكس التزام eBrainP بتقديم منتج رقمي يرتقي لمستوى تطلعات السوق ويُمهّد للانتقال نحو التوسع المحلي والإقليمي.

المحور الخامس: الملحق المالي

لمشروع eBrainP

انطلاقًا من إيماننا بأن نجاح أي مشروع لا يعتمد فقط على فكرته الابتكارية أو قيمته السوقية، بل يرتكز أيضًا على مدى واقعيته المالية وقدرته على تحقيق الاستدامة، قمنا بإعداد هذا الملحق المالي كمكوّن أساسي في دراستنا لمشروع **eBrainP.**

يهدف هذا الجزء إلى تقديم رؤية واضحة وشاملة عن الجوانب المالية المرتبطة بالمشروع، بدءًا من التكاليف التأسيسية والتشغيلية، مرورًا بتقديرات الإيرادات والنمو، وصولًا إلى تحليل نقطة التعادل ودراسة الربحية المتوقعة. وقد حرصنا على أن تكون هذه التقديرات مبنية على معطيات مدروسة وسيناريوهات واقعية، تأخذ بعين الاعتبار طبيعة السوق الجزائري، والجمهور المستهدف، والموارد المتاحة لنا في هذه المرحلة.

نعتمد في مشروع **eBrainP**على نموذج عمل مرن وقابل للتوسع، ونؤمن بأن وضوح الرؤية المالية يشكل دعامة أساسية في جذب المستثمرين، وضمان استمرارية المشروع، وتحقيق الأثر المرجو منه على المدى القريب والبعيد، لذلك، نضع بين أيديكم هذا الملحق المالي كمرآة لجدية المشروع واستعداده لمواجهة التحديات الاقتصادية والعملية.

1. التكاليف الثابتة:

نعتبر في مشروع eBrainP أن التكاليف الثابتة تشكل الركيزة الأساسية في هيكلنا المالي، حيث تمثل المصاريف التي نحملها بشكل منتظم ومستقر بغض النظر عن حجم نشاطنا أو عدد مستخدمينا، نحن نؤمن بأن هذه التكاليف ضرورية لضمان استمرارية تشغيل المنصة بكفاءة عالية وتوفير بيئة عمل مناسبة لفريقنا التقني والإداري.

تشمل هذه التكاليف رواتب أعضاء فريقنا الأساسيين، استضافة النظام على الخوادم بشكل دائم، الاشتراكات في البرمجيات والأدوات التي نعتمد عليها يوميًا، بالإضافة إلى المصاريف المكتبية والتشغيلية مثل الإنترنت والكهرباء. نحرص على اختيار هذه البنود بعناية لضمان تحقيق أعلى مستويات الكفاءة وضبط الإنفاق بما يدعم استدامة المشروع ويقلل من المخاطر المالية.

نحن ملتزمون بضبط هذه التكاليف ومراقبتها باستمرار، ونعمل على تطوير آليات مرنة لتحسين عملياتنا وتقليل النفقات دون التأثير على جودة الخدمات التي نقدمها.

جدول رقم 12 : يمثل التكاليف الثابتة:

البند	القيمة الشهرية (DA)	القيمة السنوية (DA)	ملاحظات
كراء المكتب	50,000	600,000	مكتب بمساحة متوسطة في منطقة تجارية
الكهرباء والماء	20,000	240,000	تقدير بناءً على مكاتب بها أجهزة حاسوب ومكيفات
الإنترنت	6,000	72,000	اشتراك عالي السرعة للمؤسسة
أثاث وتجهيزات المكتب (اهتلاك سنوي)	-	150,000	مكاتب، كراسي، خزائن - اهتلاك تقديري 5 سنوات
أجهزة الحاسوب (اهتلاك سنوي)	-	250,000	5 أجهزة احترافية - اهتلاك تقديري 3 سنوات
اشتراكات برمجية (SaaS)	5,000	60,000	أدوات إدارة، تخطيط، CRM، وأمن معلومات

المصدر: تم اعداده من خلال الطلبة ق. ادريس، ش. عماد الدين، ل. ريان بالاعتماد على معلومات مشروعنا.

2. التكاليف المتغيرة:

تمثل التكاليف المتغيرة في مشروع eBrainP جزءًا مهمًا من الهيكل المالي، نظراً لارتباطها المباشر بمستوى النشاط وحجم المستخدمين الفعليين على المنصة،على عكس التكاليف الثابتة، فإن هذا النوع من التكاليف يتغير بمرونة حسب تطور المشروع وعدد العملاء المكتسبين، ما يجعله أحد المؤشرات الحيوية لقياس الأداء المالي والتشغيلي.

تشمل التكاليف المتغيرة نفقات مثل عمولات الدفع الإلكتروني التي تُحسب كنسبة من قيمة الاشتراكات، خدمات الدعم الفني الإضافي التي تزداد بتزايد عدد المستخدمين، والإعلانات الموجهة المدفوعة حسب الأداء (Performance Marketing) التي تعتمد على عدد العملاء الذين يتم اكتسابهم شهريًا. كما يدخل ضمن هذه الفئة تكاليف التخزين السحابي المتغيرة، التي ترتفع تبعاً لحجم البيانات وتزايد المعاملات عبر النظام.

ويكمن التحدي في هذه التكاليف في كونها تتطلب مراقبة دقيقة ومستمرّة، خاصةً عند ارتفاع قاعدة المستخدمين، لتجنّب التأثير السلبي على هامش الربح، وضمان بقاء المشروع ضمن مسار النمو المستدام.

جدول رقم 13: يمثل التكاليف المتغيرة:

البند	القيمة الشهرية (DA)	القيمة السنوية (DA)	ملاحظات
التسويق الرقمي والإعلانات	**100,000**	**1,200,000**	**إعلانات على فيسبوك، إنستغرام، غوغل**
خدمات دعم فني خارجي	**30,000**	**360,000**	**فريق دعم جزئي عبر طرف ثالث**
مواد تدريبية وتكوين داخلي	–	**120,000**	**دورات تطوير مهني للموظفين**
نقل وتنقلات	–	**180,000**	**تنقلات للقاءات عمل أو تسويق مباشر**

المصدر: تم اعداده من خلال الطلبة ق. ادريس، ش. عماد الدين، ل. ريان بالاعتماد على معلومات مشروعنا.

3. خطة التمويل:

بما أن الجانب المالي يشكّل أحد أعمدة نجاح أي مشروع ناشئ، فقد وضعنا في مشروع eBrainP خطة تمويلية مدروسة تهدف إلى تأمين الموارد اللازمة لتغطية التكاليف التأسيسية والتشغيلية خلال المرحلة الأولى من عمر المشروع، إلى غاية الوصول إلى نقطة التوازن المالي وتحقيق الربحية المستهدفة.

تعتمد خطتنا على مزيج من التمويل الذاتي الذي نعكس من خلاله التزامنا الشخصي بالمشروع، والبحث عن مصادر تمويل خارجية مثل مستثمرين محليين، دعم من برامج حاضنات الأعمال، أو تمويل حكومي موجّه للمشاريع الرقمية المبتكرة. كما نأخذ بعين الاعتبار إمكانية التقديم على منح تنافسية وطنية أو إقليمية تُخصص للمبادرات الرقمية ذات الأثر الاقتصادي المحلي.

وقد تم توزيع نسب التمويل بشكل يضمن توازنًا بين التحكم الذاتي في المشروع وجاذبية العرض للممولين المحتملين، مع الحفاظ على مرونة كافية في التفاوض مستقبلاً.

جدول رقم 14: يمثل خطة التمويل:

المصدر	القيمة (DA)	النسبة (%)	ملاحظات
مساهمة شخصية (رأس المال)	**3,000,000**	**%37.5**	**من المؤسسين**
قرض بنكي	**4,000,000**	**%50**	**بضمان تجاري وفترة سداد 5 سنوات**
مستثمر شريك	**1,000,000**	**%12.5**	**مقابل نسبة من الأرباح**

المصدر: تم اعداده من خلال الطلبة ق. ادريس، ش. عماد الدين، ل. ريان بالاعتماد على معلومات مشروعنا.

4. الاحتياطي المالي للطوارئ:

ضمن الرؤية المالية المتزنة لمشروعeBrainP ، نولي أهمية خاصة لتخصيص احتياطي مالي للطوارئ، باعتباره أحد عناصر الحوكمة المالية الرشيدة. فالبيئة التي يعمل فيها المشروع، لا سيما في قطاع التكنولوجيا

والأسواق الرقمية، قد تشهد تقلبات غير متوقعة أو تحديات تشغيلية طارئة، سواء كانت مرتبطة بتأخر التمويل، أعطال تقنية، تغييرات تشريعية، أو ظروف اقتصادية عامة.

وعليه، قمنا بتخصيص نسبة مدروسة من الميزانية الإجمالية كمخزون احتياطي يغطي ما لا يقل عن 3 أشهر من التكاليف التشغيلية الأساسية. هذا الاحتياطي يهدف إلى ضمان استمرارية المشروع دون تعطل، ويمنح فريق الإدارة هامش أمان لاتخاذ قرارات استراتيجية دون الوقوع تحت ضغط مالي مفاجئ.

جدول رقم 15: يمثل الاحتياطي المالي للطوارئ:

البند	القيمة (DA)	ملاحظات
احتياطي للطوارئ والتقلبات	**1,000,000**	**يغطي حتى 3 أشهر من النفقات الثابتة**
احتياطي للصيانة والدعم التقني	**500,000**	**مخصص لمفاجآت تقنية أو تطوير إضافي**

المصدر: تم اعداده من خلال الطلبة ق. ادريس، ش. عماد الدين، ل. ريان بالاعتماد على معلومات مشروعنا.

5. جدول الأجور السنوي:

يُعد إعداد هيكل الأجور عنصرًا أساسيًا في التخطيط المالي لأي مشروع ناشئ، حيث يعكس التوازن بين الحاجة إلى كفاءات بشرية مؤهلة وبين القدرة التمويلية للمشروع خلال سنواته الأولى، وفي إطار مشروع eBrainP، قمنا بتحديد المناصب الأساسية المطلوبة لضمان تشغيل فعّال ومستدام للنظام، مع مراعاة طبيعة المرحلة التأسيسية التي تتطلب تعدد المهام وتوزيعًا دقيقًا للموارد.

يعرض الجدول التالي توزيع الأجور السنوية حسب الوظائف المعتمدة خلال السنوات الأولى من المشروع، وذلك وفقًا للحدود المعقولة للأجور في السوق المحلي، مع افتراض نمو تدريجي في الفريق يتماشى مع تطور عدد المستخدمين وحجم العمليات.

جدول رقم 16: يمثل الأجور السنوي:

الوظيفة	عدد الموظفين	الراتب الشهري (DA)	الراتب السنوي (DA)	إجمالي سنوي (DA)
مبرمج Back-end (محترف)	1	150,000	1,800,000	1,800,000
مبرمج Front-end (محترف)	1	130,000	1,560,000	1,560,000
مبرمج Back-end (مبتدئ)	1	80,000	960,000	960,000
مبرمج Front-end (مبتدئ)	1	70,000	840,000	840,000
مبرمج Back-end (مبتدئ)	1	70,000	840,000	840,000
المدير العام	1	190,000	2,280,000	2,280,000
المدير العمليات	1	170,000	2,040,000	2,040,000
المدير التجاري	1	160,000	1,920,000	1,920,000
مدير التسويق	1	160,000	1,920,000	1,920,000
عاملة نظافة	1	30,000	360,000	360,000

المصدر: تم اعداده من خلال الطلبة ق. ادريس، ش. عماد الدين، ل. ريان بالاعتماد على معلومات مشروعنا.

6. مصادر الإيرادات:

نعتمد في مشروع eBrainP على تنوع مصادر الإيرادات لضمان استدامة مشروعنا وتعزيز نموه المالي المستقبلي، تشمل مصادر إيراداتنا الأساسية الاشتراكات الشهرية، إلى جانب خدمات الدعم الفني والصيانة، وبرامج التدريب وورش العمل، بالإضافة إلى الخدمات الإضافية والمميزات المخصصة التي نقدمها لتلبية احتياجات عملائنا المتنوعة.

يوضح الجدول التالي تفاصيل هذه المصادر الرئيسية وتوزيعها المتوقع ضمن إيراداتنا، مما يمكّننا من تحليل هيكل الدخل واتخاذ قرارات مالية استراتيجية مدعومة ببيانات دقيقة.

جدول رقم 17 : يمثل مصادر الإيرادات:

10000دج	**الاشتراكات الشهرية**
600000دج /سنويا	**خدمات الدعم الفني والصيانة**
100000دج /سنويا	**تدريب وورش عمل**
100000دج /سنويا	**خدمات إضافية أو مميزات مخصصة**

المصدر: تم اعداده من خلال الطلبة ق. ادريس، ش. عماد الدين، ل. ريان بالاعتماد على معلومات مشروعنا.

7. حاجتنا لرأس المال العامل:

نحن ندرك في مشروع eBrainP أن إدارة رأس المال العامل بشكل فعّال تُعد من العوامل الأساسية لضمان استمرارية العمليات اليومية وتحقيق النمو المستدام. يشمل رأس المال العامل الموارد المالية اللازمة لتغطية الالتزامات قصيرة الأجل مثل النفقات التشغيلية، الرواتب، خدمات الدعم، والمصاريف المتغيرة، والتي ترتبط مباشرة بحجم نشاطنا.

بناءً على توقعاتنا التشغيلية والمالية، قمنا بحساب الحاجة إلى رأس مال عامل يغطي الفجوة بين التكاليف والإيرادات خلال فترة نمو المشروع، خصوصًا في المراحل الأولى التي قد تستغرق وقتًا لتحقيق نقطة التعادل، هذه الموارد ضرورية للحفاظ على سيولة مالية تمكننا من التعامل مع الطوارئ التشغيلية، والاستثمار في تطوير المنصة، وضمان تلبية متطلبات العملاء بكفاءة عالية.

جدول رقم 18: يمثل حاجتنا لراس المال العامل:

15 يوم	**حاجتك لرأس المال العامل**
15 يوم	**متوسط مدة ديون الموردين بالأيام**

المصدر: تم اعداده من خلال الطلبة ق. ادريس، ش. عماد الدين، ل. ريان بالاعتماد على معلومات مشروعنا.

8. الإيرادات المتوقعة لخمس سنوات:

بناءً على النموذج الاقتصادي المعتمد في مشروعeBrainP ، والذي يرتكز على الاشتراكات الشهرية المدفوعة من قبل الشركات الصغيرة والمتوسطة في قطاع التجارة الإلكترونية، قمنا بوضع تصوّر مالي استشرافي يغطي الخمس سنوات الأولى بعد الإطلاق.

تم إعداد هذه التقديرات بالاعتماد على مجموعة من الفرضيات المدروسة، تشمل معدل نمو سنوي في عدد المستخدمين، وثبات نسبي في الأسعار، مع احتساب هامش تطوّر منطقي في الباقة المتقدمة والمخصصة، ويُؤخذ بعين الاعتبار أن هذه التوقعات قابلة للتعديل وفق تطورات السوق والظروف التشغيلية الفعلية.

الهدف من هذا التقدير هو تقديم نظرة مستقبلية واقعية تسهّل عملية التخطيط المالي والقرارات الاستراتيجية، كما تعزز من جاذبية المشروع بالنسبة للمستثمرين المحتملين.

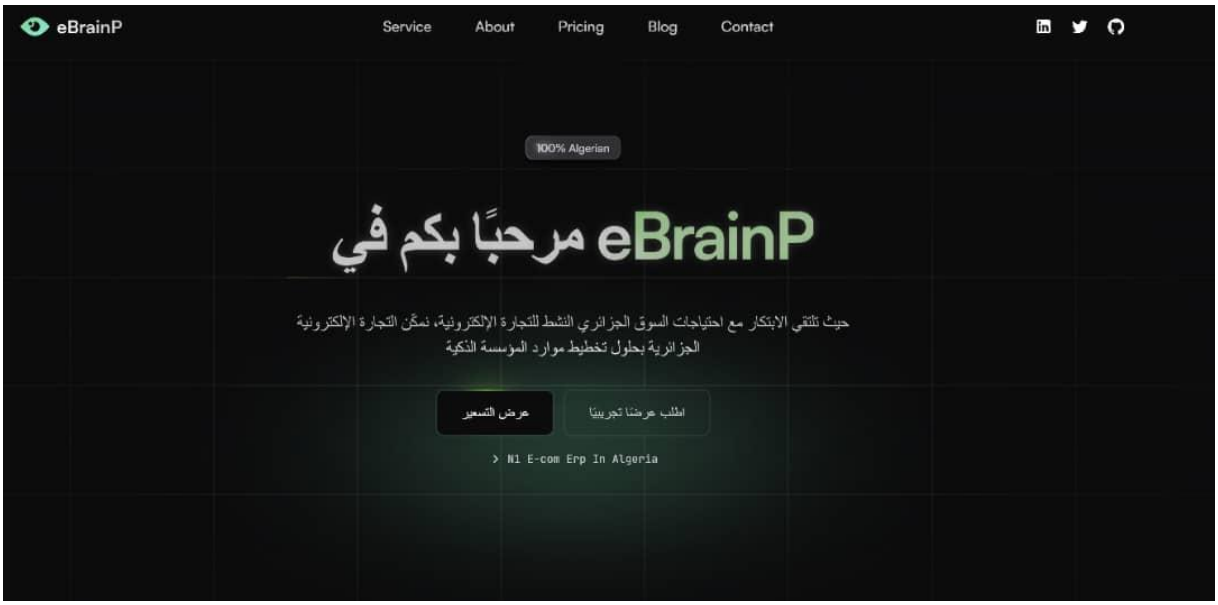
جدول رقم 19: يمثل الإيرادات المتوقعة لخمس سنوات:

السنة	عدد المشتركين	سعر الاشتراك الشهري دج	الإيراد الشهري دج	الإيراد السنوي دج	ملاحظات
السنة 1	150	10,000	1,500,000	18,000,000	انطلاقة تدريجية
السنة 2	250	10,000	2,500,000	30,000,000	توسع تسويقي وزيادة ثقة
السنة 3	500	10,000	5,000,000	60,000,000	دخول أسواق جديدة
السنة 4	800	10,000	8,000,000	96,000,000	تحالفات استراتيجية
السنة 5	1200	10,000	12,000,000	144,000,000	قيادة السوق المحلي

المصدر: تم اعداده من خلال الطلبة ق. ادريس، ش. عماد الدين، ل. ريان بالاعتماد على معلومات مشروعنا.

المحور السادس:

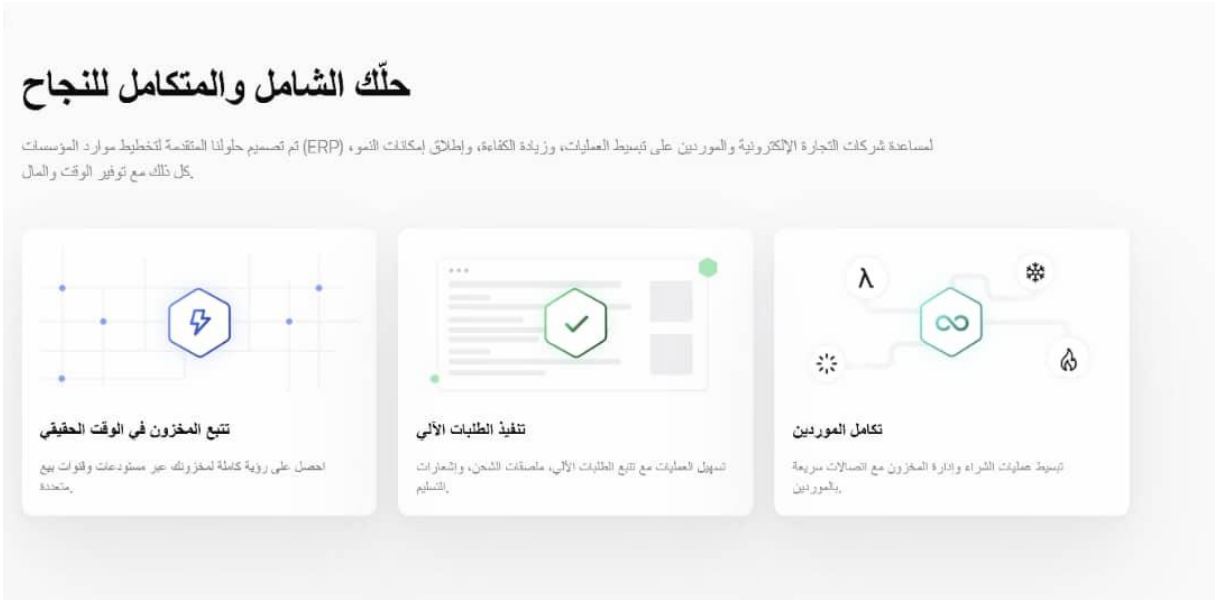
النموذج الاولي التجريبي



قسم البداية – الواجهة الرئيسية

واجهة ترحيبية عصرية وجذابة تُبرز eBrainP كحل ERP جزائري بنسبة 100٪، مبتكر ومتكامل، مصمم خصيصًا لدعم نمو التجارة الإلكترونية المحلية.

تبرز الأزرار التفاعلية مثل "اكتشف الأسعار" و"احجز تجربة" مسار المستخدم بوضوح، بينما يعكس التصميم هوية قوية تجمع بين الابتكار، والذكاء التقني، والالتزام بخدمة قطاع التجارة الإلكترونية في الجزائر، ضمن تجربة احترافية تُواكب المعايير العالمية وتُجذّر الحلول محليًا.



نظرة عامة على الحل" – ERP حلّك المتكامل للنجاح"

عرض تمهيدي يقدّم eBrainP كمنصة ERP شاملة موجّهة خصيصًا لأصحاب متاجر التجارة الإلكترونية والموردين.

يتم تسليط الضوء على ثلاث ميزات محورية: تتبّع المخزون، تنفيذ الطلبات، وتكامل المورّدين، وذلك باستخدام أيقونات بسيطة وواضحة إلى جانب شروحات موجزة.

يعتمد التصميم ذو الطابع الداكن لإبراز كفاءة النظام والتركيز على الرسائل الأساسية حول تقليل التكاليف ورفع الإنتاجية.

لماذا تختار eBrainP ؟

تُعرض التحديات الرئيسية التي تواجه التجارة الإلكترونية في الجزائر بوضوح، مثل تشتت العمليات، ضعف البنية اللوجستية، وسوء إدارة المخزون.

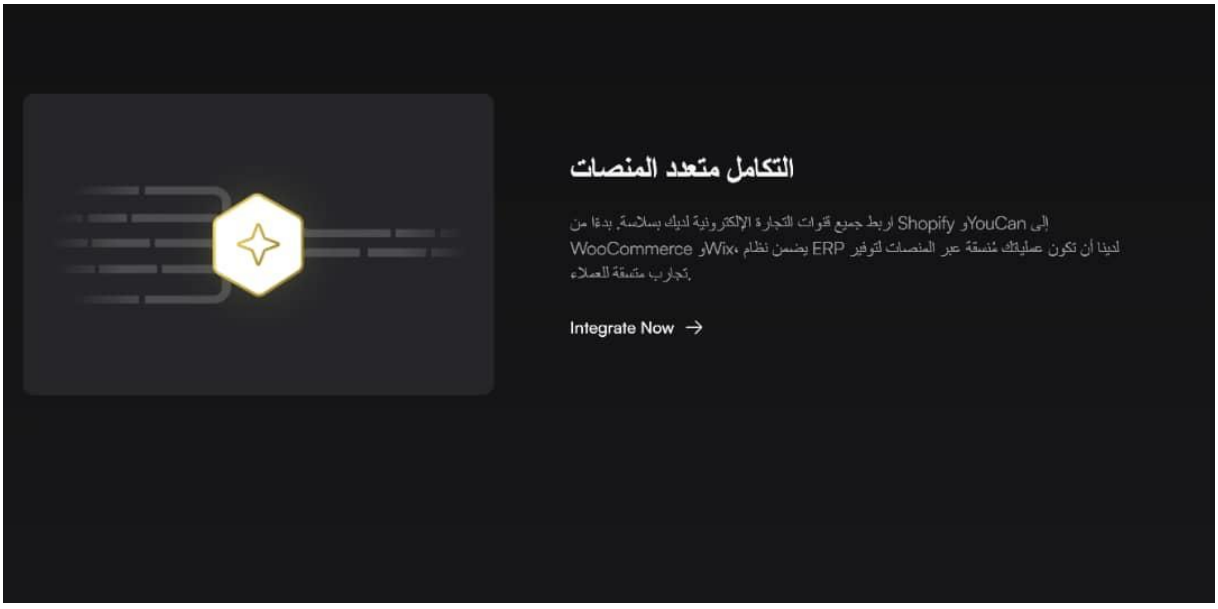
يقدّم eBrainP نفسه كالحل المثالي، من خلال أدوات ERP مصمّمة خصيصًا لتجاوز هذه العقبات، وتمكين الشركات من النمو والتوسّع عالميًا.

زر دعوة لاتخاذ الإجراء "استكشف الحل" يُبرز بقوة، موجّهًا المستخدمين لاكتشاف مزايا المنصة بشكل أعمق.

تنفيذ الطلبات بشكل آلي

يعزّز eBrainP كفاءة العمليات من خلال تقنيات الذكاء الاصطناعي ورؤية الحاسوب لتسريع معالجة الطلبات تلقائيًا.

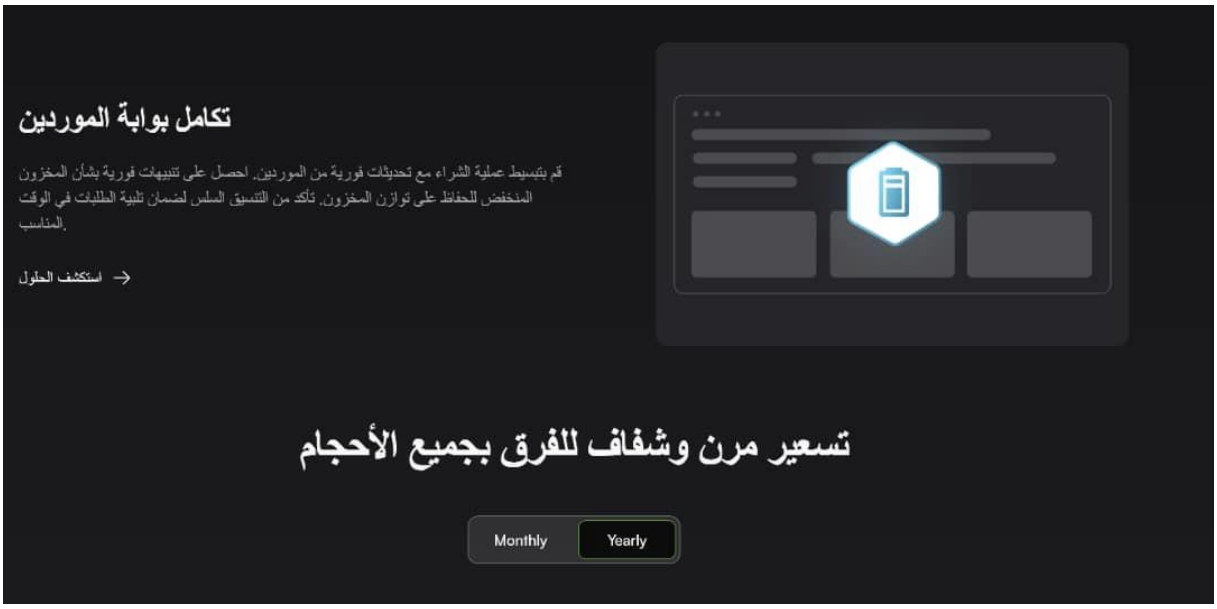
توليد فوري لملصقات الشحن ومعالجة جماعية للطلبات تُسهّل سير العمل وتقلّل من الوقت والجهد. شراكات مع شركات نقل محلية موثوقة تضمن تسليم الطلبات في الوقت المحدد وبجودة عالية.



تكامل متعدد المنصات

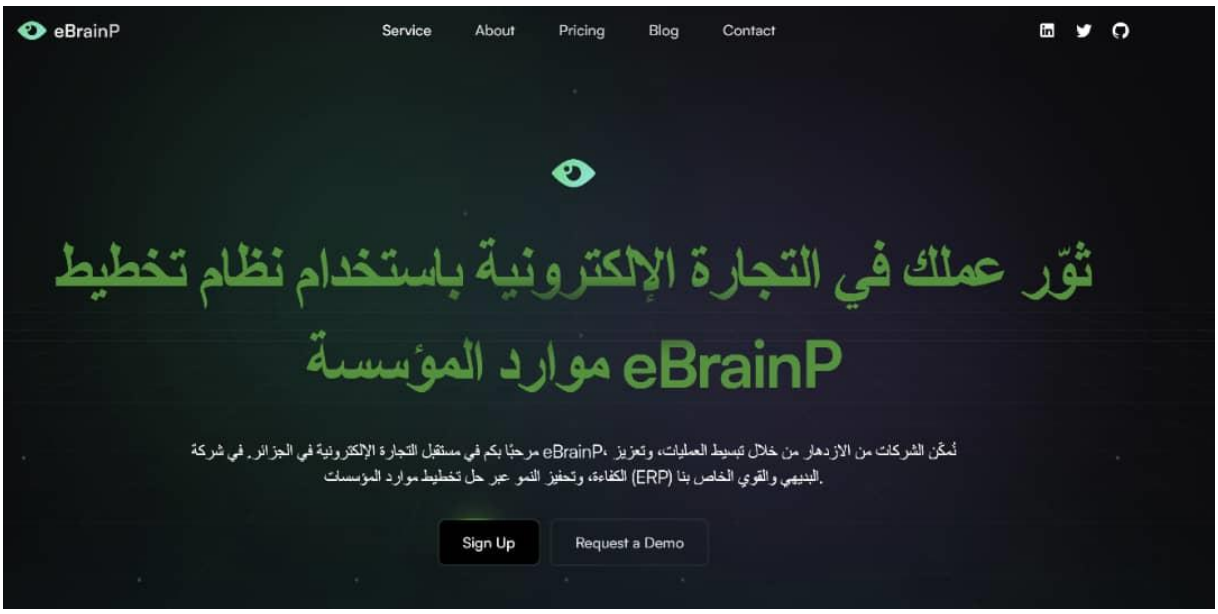
يتيح نظام eBrainP ربطًا سلسًا مع منصات مثل Shopify و YouCanو WooCommerceوWix، لتوحيد جميع عمليات التجارة الإلكترونية في نظام واحد متكامل.

رسم بياني ديناميكي يعكس الانسيابية في المزامنة، فيما يبرز زر "ابدأ التكامل الآن" لتحفيز التفاعل الفوري من المستخدم.



تكامل بوابة المورّدين

تحديثات لحظية من المورّدين وتنبيهات انخفاض المخزون تضمن توازنًا دقيقًا في إدارة المخزون. تنسيق سلس بين النظام والمورّدين يُسهّل عمليات التوريد والتنفيذ في الوقت المناسب دون تأخير. زر دعوة لاتخاذ الإجراء "استكشف الحلول" يشجّع المستخدمين على التعرّف أكثر على مزايا التكامل

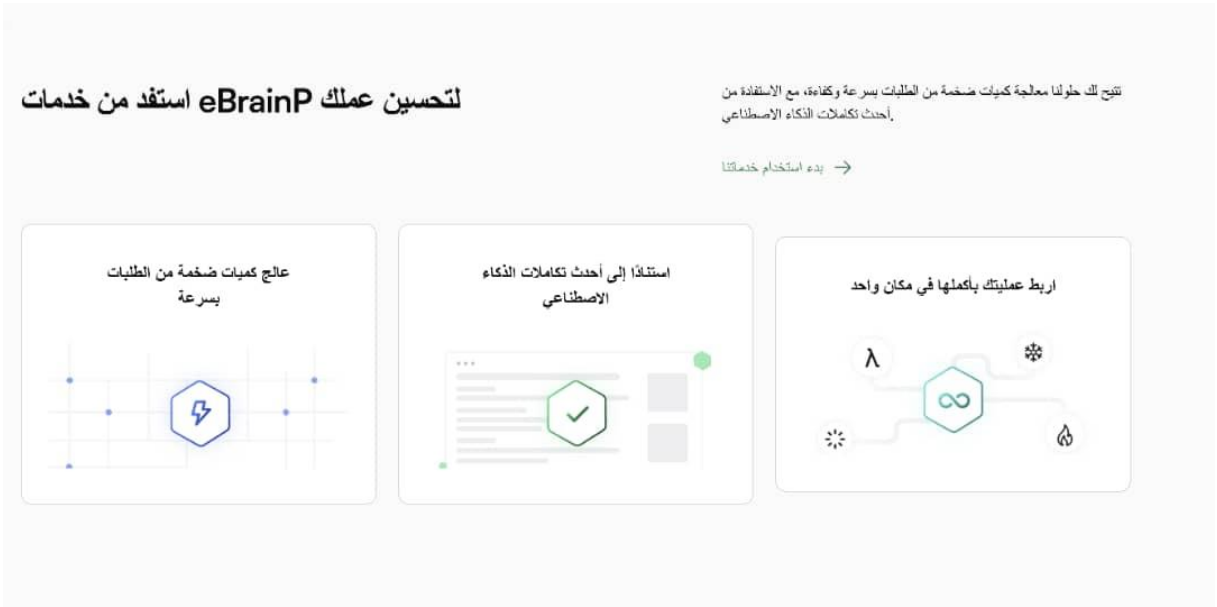


قسم الخدمة – واجهة جذابة تعرّف بالمنصة

عنوان رئيسي قوي" **:أحدث ثورة في تجارتك الإلكترونية مع نظام "eBrainP ERP** يقدّم المنصة أداة استراتيجية للتطوير.

رسائل مختصرة تُبرز الكفاءة، ونمو الأعمال، وحلول تشغيل ذكية مصممة خصيصًا لخصوصيات السوق الجزائري.

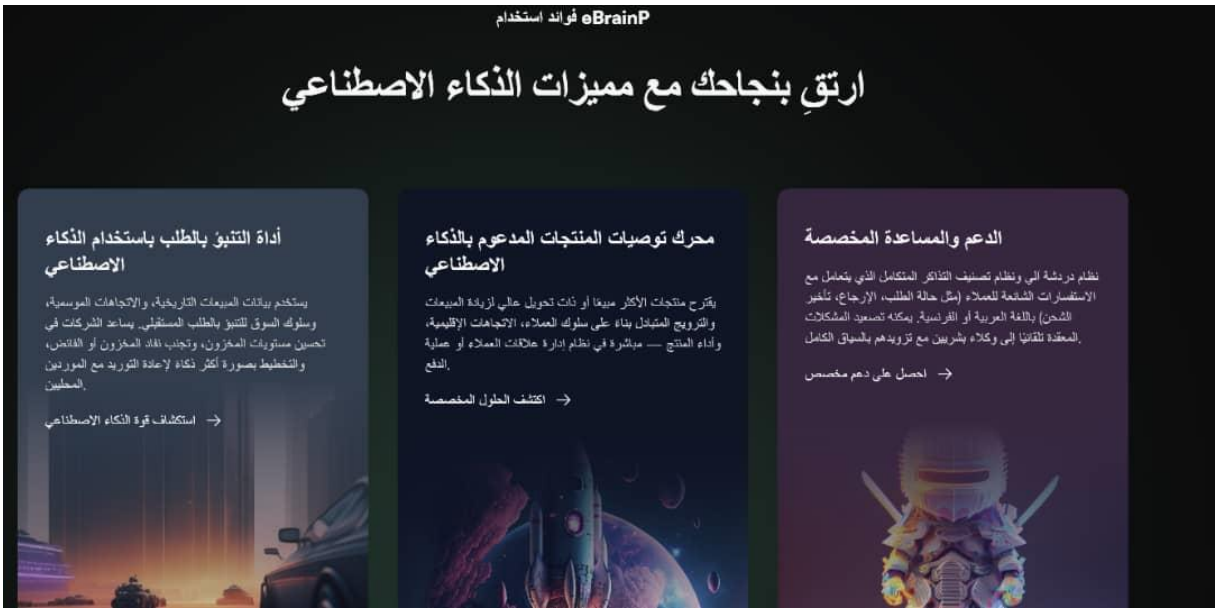
زرّان بارزان "ابدأ الآن" و"اطلب تجربة مجانية" يوجّهان الزائر مباشرة نحو التفاعل الفعّال مع الخدمة.



حلول أعمال مدعومة بالذكاء الاصطناعي

ثلاث فوائد رئيسية تُعرض بوضوح من خلال أيقونات مميزة وشروحات مختصرة :**معالجة سريعة للطلبات، تكاملات ذكية متقدمة، وتشغيل سلس ومتكامل.**

زر دعوة واضح "ابدأ استخدام خدماتنا" يشجّع المستخدمين على اتخاذ خطوة فورية، مؤكّدًا على كفاءة eBrainPوابتكاره في دعم الأعمال.

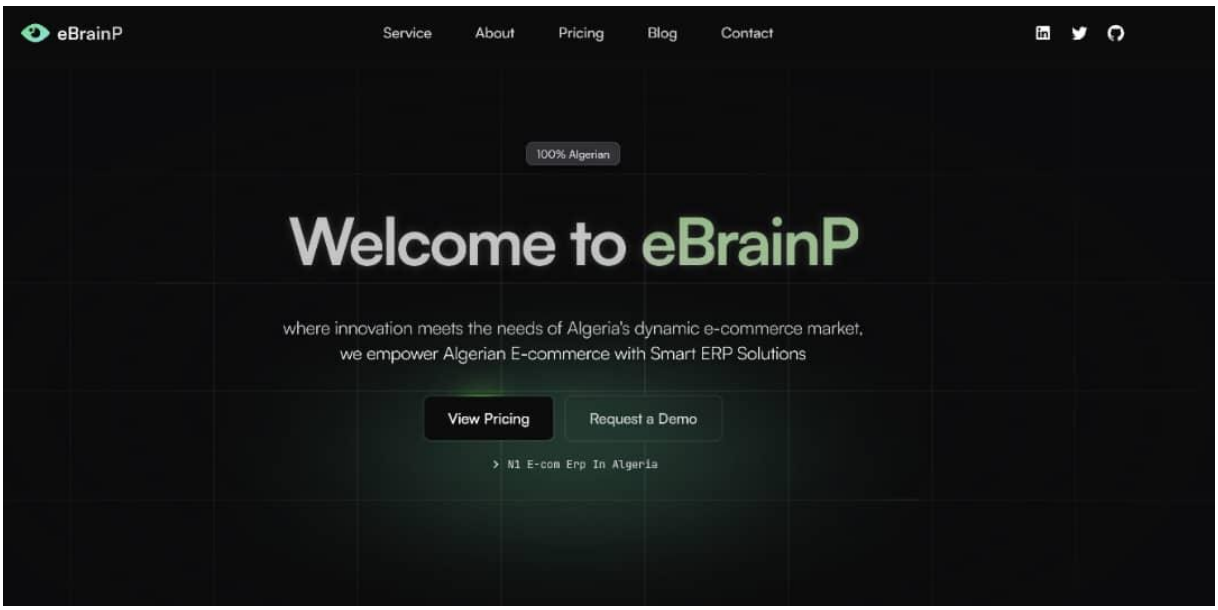


مزايا نظام ERP المدعوم بالذكاء الاصطناعي

تُبرز ثلاث فقرات رئيسية مزايا النظام، وتشمل: تكاملًا سلسًا مع واجهات البرمجة(API) ، حلولًا مخصصة بالذكاء الاصطناعي، ودعمًا مخصصًا لنمو التجارة الإلكترونية.

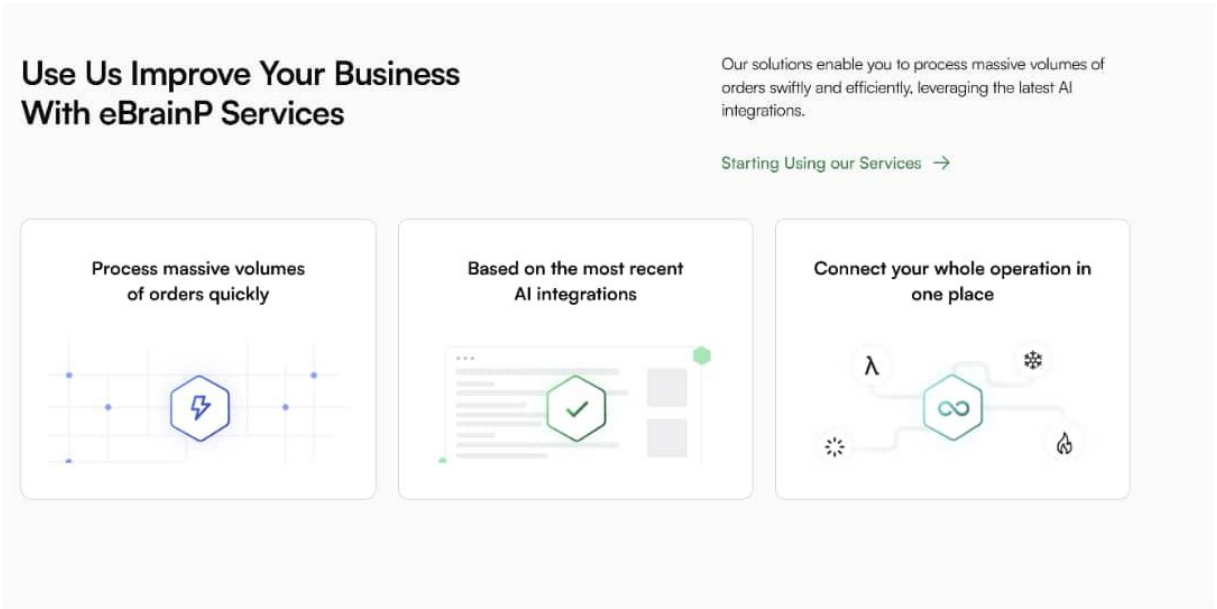
تترافق كل فقرة مع تصاميم بصرية مستقبلية — مثل مشاهد لمدن مضيئة بتقنية النيون، واستكشاف الفضاء، ورائد فضاء — بهدف تعزيز الإحساس بالابتكار.

وتشجّع أزرار دعوة واضحة إلى اتخاذ إجراء المستخدمين على الاستكشاف، الاكتشاف، والحصول على دعم الخبراء.

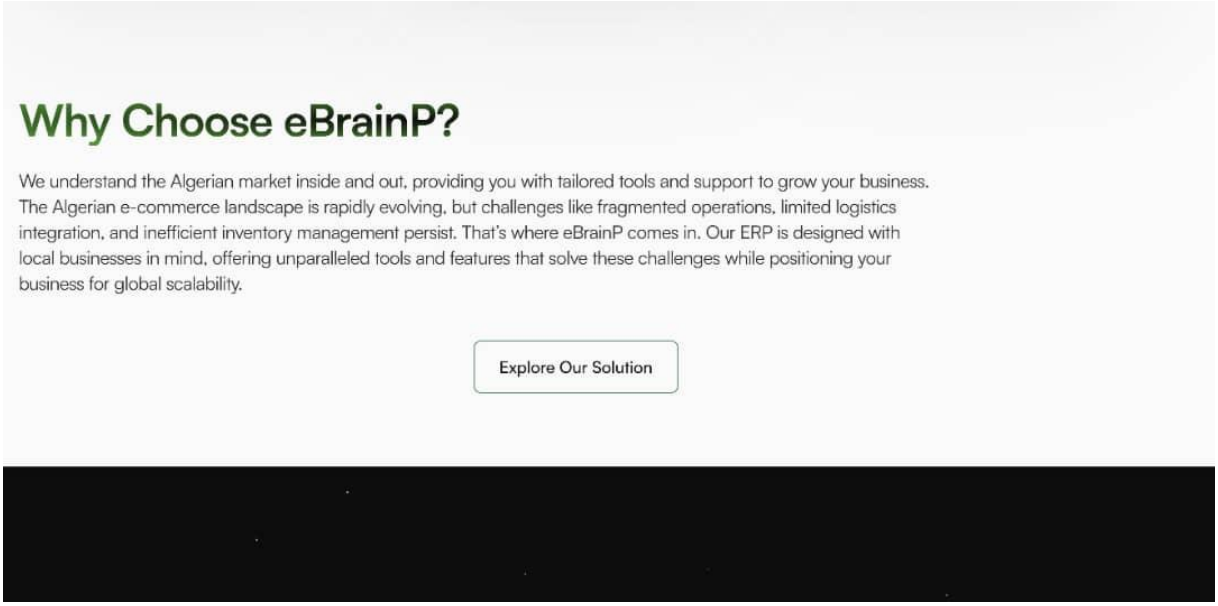


Homepage Hero Section

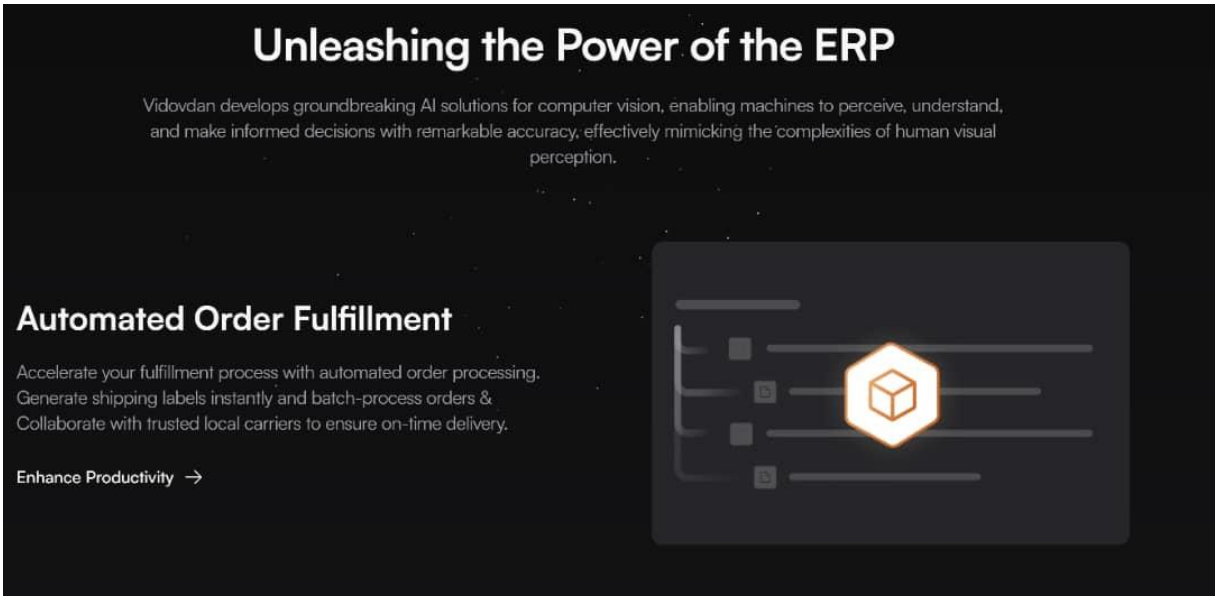
A bold, modern welcome screen introduces eBrainP as a 100% Algerian ERP solution. Clear call-to-actions— "View Pricing" and "Request a Demo"—invite user engagement. The design highlights innovation, smart solutions, and local focus in e-commerce.



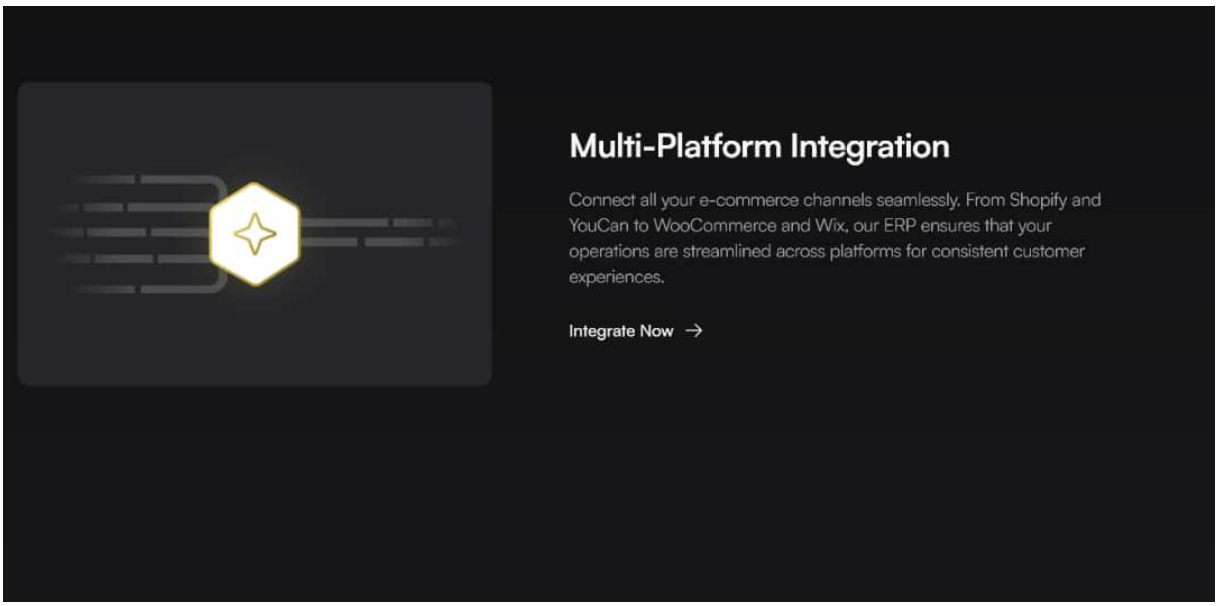
ERP Solution Overview "Your All-in-One Solution for Success" introduces an ERP for e-commerce businesses & suppliers. Three key features—Inventory Tracking, Order Fulfillment, and Supplier Integration—are highlighted with simple icons and descriptions. Dark-themed design emphasizes efficiency and cost-saving benefits in the platform's core message.



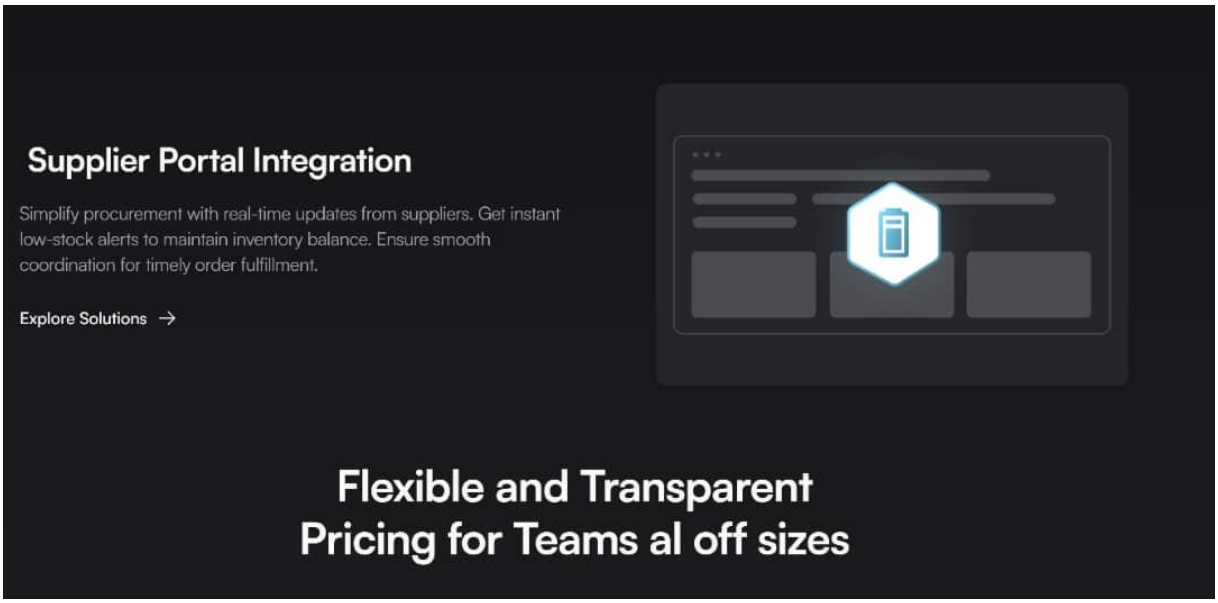
Why Choose eBrainP? Challenges in Algeria's e-commerce—fragmented operations, weak logistics, and inventory inefficiencies—are clearly outlined. eBrainP presents itself as the solution, offering tailored ERP tools for growth and global scalability. A strong call-to-action button, "Explore Our Solution," invites users to learn more.



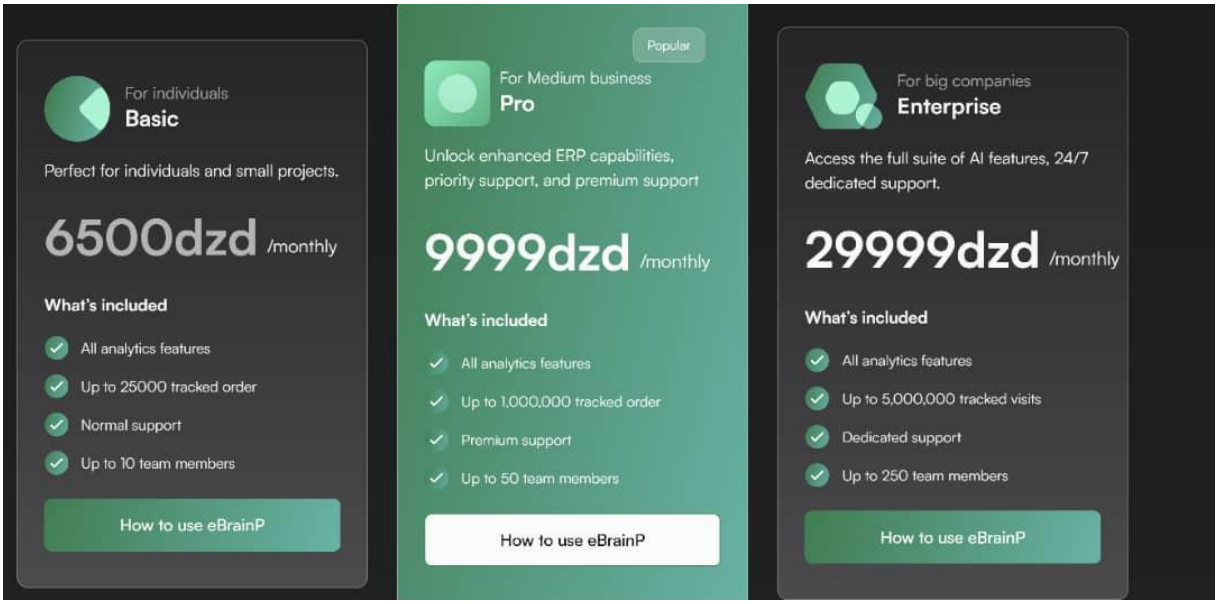
Automated Order Fulfillment eBrainP enhances efficiency with AI-driven computer vision for automated order processing. Instant shipping label generation and batch order processing streamline fulfillment. Partnerships with trusted local carriers ensure timely deliveries.



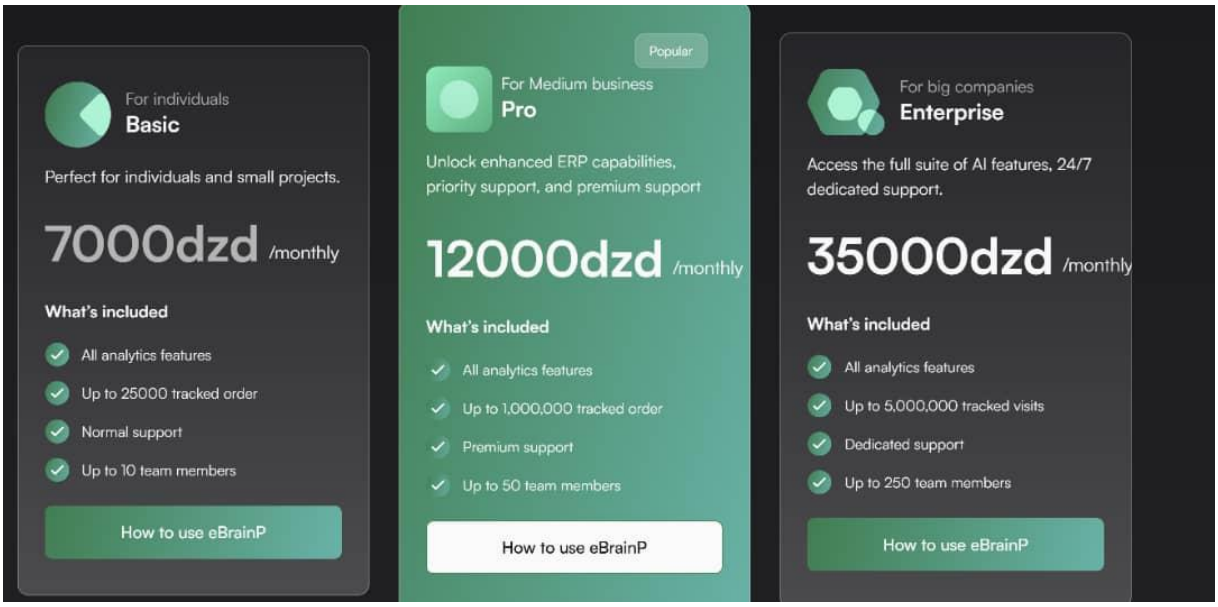
Multi-Platform Integration the ERP enables seamless connection across Shopify, YouCan, WooCommerce, and Wix for unified e-commerce operations. A dynamic graphic reinforces smooth synchronization, while a “Integrate Now” button drives user engagement.



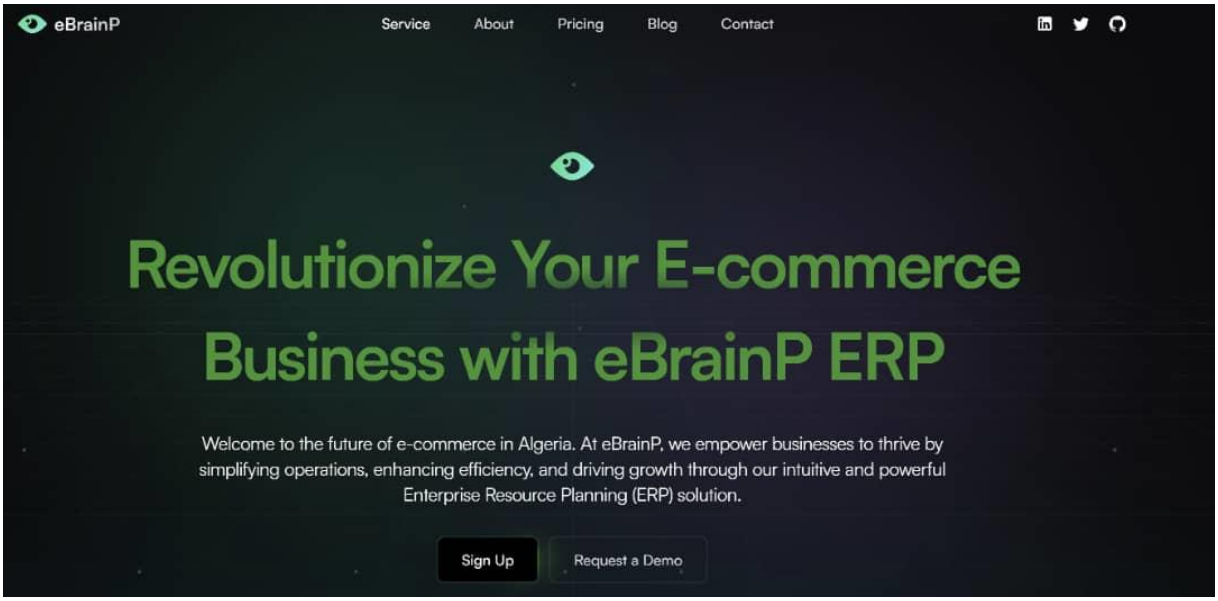
Supplier Portal Integration Real-time supplier updates and low-stock alerts help maintain inventory balance. Seamless coordination ensures timely procurement and order fulfillment. A call-to-action button, “Explore Solutions,” encourages users to learn more.



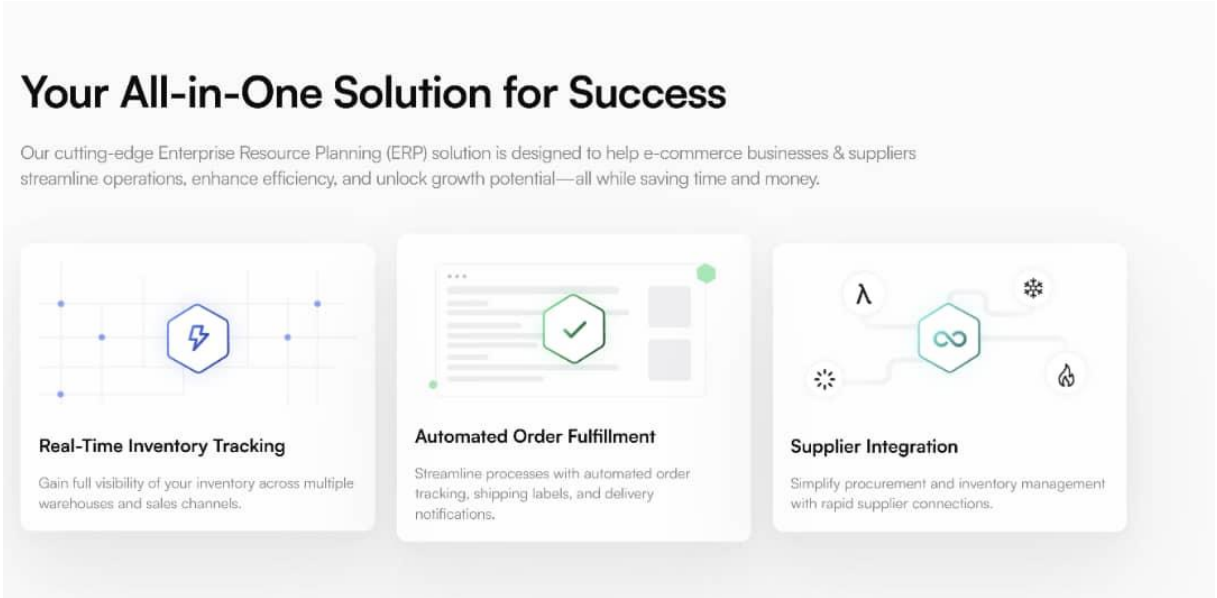
Pricing Plans Overview Three subscription tiers—Basic, Pro, and Enterprise—cater to individuals, medium businesses, and big companies. Each plan details key features like order tracking, support levels, and team member limits, with pricing in Algerian dinars. Clear call-to-action buttons, “How to use eBrainP,” encourage users to explore plan benefits.



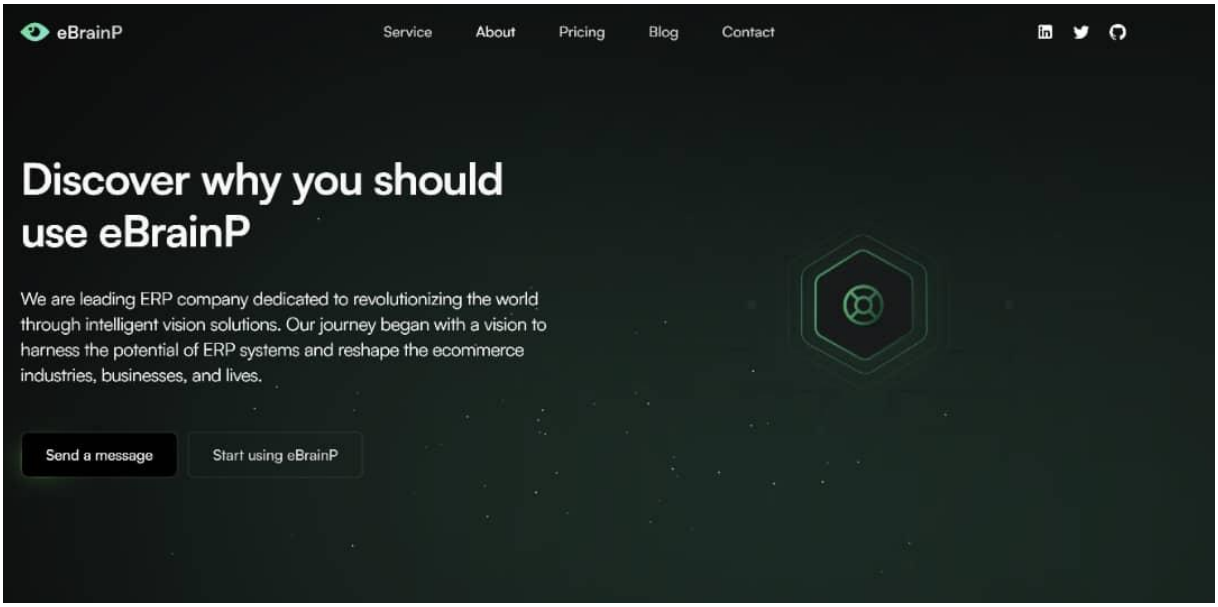
Pricing Plans for eBrainP Three subscription tiers—Basic, Pro, and Enterprise—cater to individuals, medium businesses, and big companies. Each plan varies in price (from 7000 dzd to 35000 dzd/month) and offers different levels of analytics, order tracking, team size, and support. The Pro Plan, labeled “Popular,” balances cost and features for growing businesses.



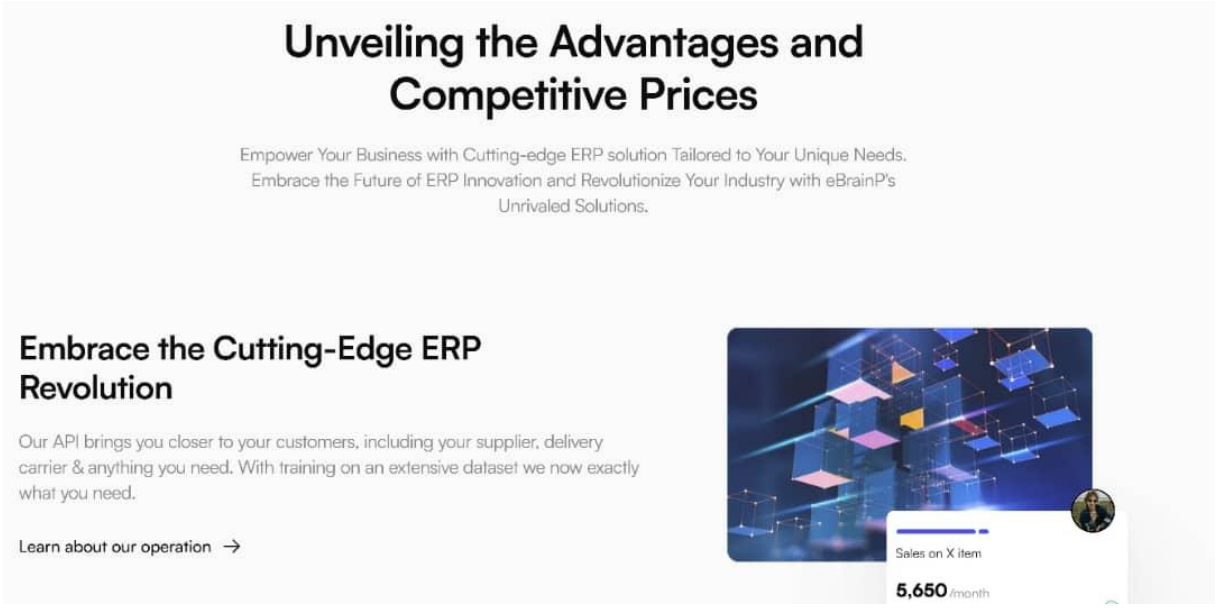
service Hero Section A bold headline, “Revolutionize Your E-commerce Business with eBrainP ERP,” introduces the platform's purpose. Concise messaging highlights efficiency, business growth, and smart operational solutions tailored for Algeria. Two clear call-to-action buttons, “Sign Up” and “Request a Demo,” invite users to engage immediately.



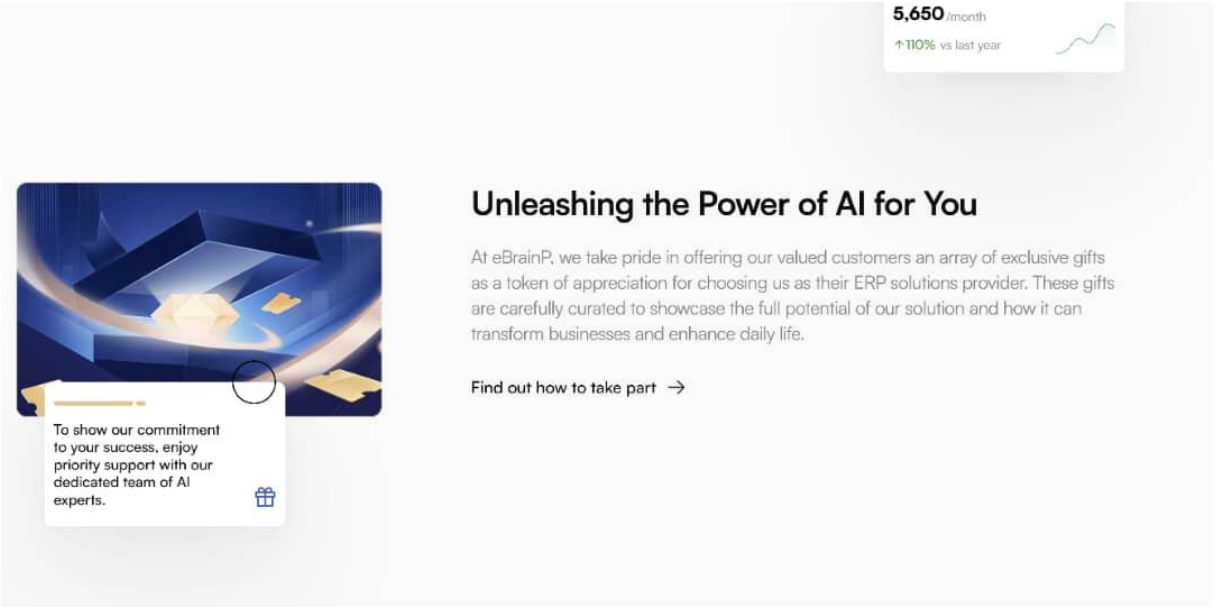
AI-Powered Business Solutions Three key benefits—Fast Order Processing, Advanced AI Integrations, and Seamless Operations—are highlighted with distinct icons and descriptions. A “Start Using Our Services” button invites users to take action, reinforcing eBrainP's efficiency and innovation.



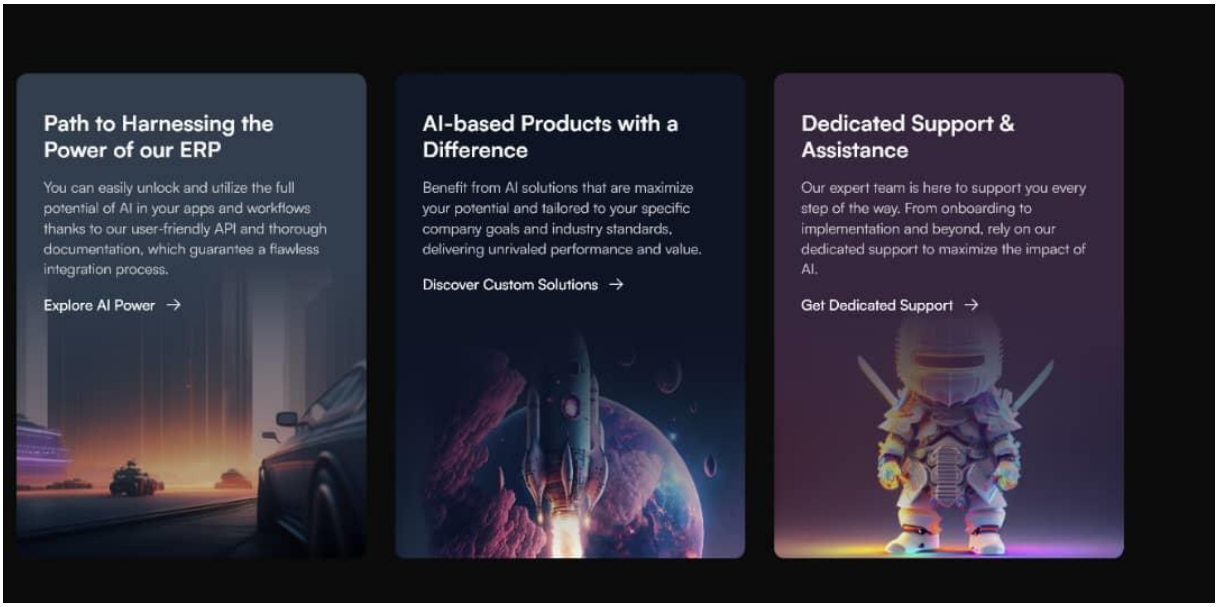
About Us – eBrainP eBrainP introduces itself as a leading ERP company focused on revolutionizing e-commerce with AI-driven solutions. A sleek, dark-themed layout conveys innovation, with clear call-to-action buttons: “Send a Message” and “Start Using eBrainP”.



Cutting-Edge ERP Revolution A bold header introduces the competitive advantages and affordability of eBrainP’s tailored solutions. AI-powered API integration ensures seamless connectivity between suppliers, delivery carriers, and customers. A “Learn About Our Operation” call-to-action encourages users to explore eBrainP’s impact.



Exclusive AI-Powered Benefits A promotional banner highlights priority support and AI-powered ERP gifts for loyal customers. Visually engaging graphics reinforce business growth, featuring a 5,650/month revenue insight and a 110% annual increase metric above.



AI-Powered ERP Advantages Three sections highlight seamless API integration, custom AI solutions, and dedicated support for e-commerce growth. Each section features futuristic visuals—neon cityscapes, space exploration, and an astronaut—to reinforce innovation. Clear call-to-action buttons encourage users to explore, discover, and get expert assistance

المراجـــــــع

المراجع :

1- فاطمة الزهراء طاهري ، و محمد أكرم بلولة، . (2018). دور نظم تخطيط موارد المؤسسة (ERP) في رفع القدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية. *مجلة الاقتصاد الصناعي*، 216-226.

2- أ.رابح مرواني، و د.بلقاسم سعودي. (2020). أثر جودة معلومات نظام تخطيط الموارد المؤتمت (ERP) على إبداعية الأداء. *مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية*.

3- بلقيد, م & .,مصباح, س .(2018) .نظم تخطيط موارد المؤسسة وإدارة علاقات العملاء كأدوات لتفعيل التسيير .*التواصل في الاقتصاد والإدارة والقانون*.

4- بوجنان توفيق، و عبد الصمد مروسي . (2024). مجلة دراسات في الاقتصاد وإدارة الأعمال.

5- جدي, ف. ف .(2023) .الابتكار و دوره في الممارسات إدارة الموارد البشرية الإلكترونية: دراسة استطلاعية لأراء عينة من العاملين في شركة أسياسيل للإتصالات .*مجلة الغري للعلوم الإقتصادية و الإدارية مجلد 19 عدد 3*.

6- رجم, خ & .,كباسي, إ .(2020) .*أثر استخدام نظام تخطيط موارد المؤسسة ERP على مستوى التشارك المعرفي: دراسة ميدانية في الشركة الوطنية للتأمين -. SAA* ورقلة: جامعة قاصدي مرباح.

7- عطية العربي. (2022). التجارة الإلكترونية في الجزائر – الواقع والتحديات. *المجلة الجزائرية للدراسات الاقتصادية والإدارية*.

8- عطية, ا .(2022) .التجارة الإلكترونية في الجزائر – الواقع والتحديات .*المجلة الجزائرية للدراسات الاقتصادية والإدارية*.

9- فطنة حنان بوخاري . (10 09, 2022). واقع تطبيق التجارة الإلكترونية و آليات تفعيلها في الجزائر المعيقات وسبل توسيعها دراسة تقويمية تحليلية حالة الجزائر-. *مجلة التكامل الاقتصادي*.

10- قايد, ا & .,هلايلي, م .(2020) .مساهمة نظام تخطيط موارد المؤسسة (ERP) في تفعيل نظام المعلومات المحاسبية .*مجلة الاقتصاديات المالية البنكية و ادراة الاعمال*.

11- لواتي, خ .(2021) .نظام تخطيط موارد المؤسسة (ERP) كأداة حديثة للتسيير .*المجلة الجزائرية للدراسات الاقتصادية والإدارية*

12- Al-Omari, Z. S., & Aljawarneh, N. (2018). The Role of Enterprise Resource Planning Systems ERP in Improving. *International Journal of Business and Management*, 3.

13- Benhabireche, Y. (2020). *Proceedings of the Conference on E-Commerce and Future Prospects in Algeria.* ResearchGate.

14- Berrefas, H., & Benabou, D. (2021). Implantation des Progiciels de Gestion Intégrés (ERP) et Pratiques de Gestion des Ressources Humaines: Cas Algérie Télécom. Récupéré sur Finance & Markets Review.

15- Bradford, M., & Florin, J. (2003). Examining the role of innovation diffusion factors on the implementation success of enterprise resource planning systems. *International Journal of Accounting Information Systems*.

16- Davenport, T. H. (2000). *Mission Critical: Realizing the Promise of Enterprise* Gueroui, A., & Ouacel, M. (2023). Le rôle de l'ERP dans l'amélioration de la performance professionnelle: Cas du système Jibaya'tic en Algérie. *Afak for Sciences journal*.

17- Gueroui, A., & Ouacel, M. (2023). Le rôle de l'ERP dans l'amélioration de la performance professionnelle: Cas du système Jibaya'tic en Algérie. *Afak for Sciences journal*.

18- H Berrefas و، D Benabou .(2021) .Implantation des Progiciels de Gestion Intégrés (ERP) et Pratiques de Gestion des Ressources Humaines: Cas Algérie Télécom .*Finance & Markets Review*.

19- Hall, J. (2004). The Role of ERP in Business Optimization. *Journal of Business Management*.

20- Mohammad, A., Mansour, B., & Waraad, S. (2011). Enterprise Resource Planning as a Modern Tool for Business Management. *المجلة الاردنية في ادارة الاعمال*.

21- Monk, E., & Wagner, B. (2008). *concept in entreprise resource planning.* Boston MA USA: forth edition.

22- Rogers, E. M. (2003). *Diffusion of innovations.* Free Press.

23- Sampath , M., & Sachin , M. (2025). Artificial Intelligence in ERP: Unlocking New Horizons in Supply Chain Forecasting and Resource Optimization. *international journal of Supply Chain Management*.

24- Tushman, M. L. (1996). Ambidextrous Organization, Managing evontionaly and revotionaly change. *California managment review, Summer 38/4 AB INFO global*.

25- *GAAN*. (2024). Récupéré sur https://www.aps.dz/en/economy/54235-algerian-e-commerce-market-tops-usd-1-5-billion

a. The Maghreb Times: https://themaghrebtimes.com/the-meteoric-rise-of-e-commerce-platforms-in-algeria/?utm_source

26- *An official website of the United States government*. sur https://www.census.gov/retail/ecommerce.html

https://fred.stlouisfed.org/series/ECOMSA
https://fred.stlouisfed.org/series/ECOMPCTSA

27- *Store Leads*. https://storeleads.app/reports/woocommerce/DZ/top-stores?utm_source

28- *DAL MORY LTD*.

29- https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=E-commerce_statistics https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/ddn-20211228-1?utm_source= https://www.eurocommerce.eu/european-e-commerce-report-2021/?utm_source=

30- https://datareportal.com/reports/digital-2025-algeria?utm_source

31- *Systems.* Harvard Business School Press.

32- eCommerce Industry

33- https://ecdb.com/resources/sample-data/market/dz/all

الملاحـــــــــق

استبيان حول استخدام أنظمة ERP في التجارة الإلكترونية الجزائرية

المقدمة:

مرحبًا! نحن فريق مشروع **eBrainP**، نظام ERP ذكي مخصص لإدارة العمليات التجارية والمالية واللوجستية لأصحاب المتاجر الإلكترونية وخدمات التوصيل في الجزائر. نسعى من خلال هذا الاستبيان إلى فهم احتياجاتكم وتحدياتكم بشكل دقيق، لتقديم حل برمجي محلي، فعّال، ومتكامل.
نشكركم على مساهمتكم القيمة!

القسم الأول:

المعلومات التعريفية للمشارك

يرجى تعبئة البيانات التالية لمساعدتنا على فهم طبيعة نشاطك التجاري بشكل أدق) .*جميع المعلومات ستُستخدم لأغراض الدراسة فقط وتُعامل بسرية تامة (*

1 **الاسم واللقب:**

2 **اسم النشاط التجاري أو المؤسسة:**

3 **نوع النشاط التجاري:**
- ☐ **متجر إلكتروني**
- ☐ **شركة توصيل**
- ☐ **منصة خدمات إلكترونية**
- ☐ **أخرى (يرجى التحديد)_____ :**

4 **عدد الموظفين أو العاملين بالنشاط:**
- ☐ **من 1 إلى 3**
- ☐ **من 4 إلى 10**
- ☐ **أكثر من 10**

5 **الولاية التي يقع بها مقر النشاط:**

استخدام أنظمة إدارة الأعمال(ERP)

6 **هل تستخدم حاليًا نظام ERP (نظام إدارة موارد المؤسسات)؟**
- ☐ **نعم**
- ☐ **لا**

7 **إذا كانت الإجابة "نعم"، ما اسم النظام المستخدم حاليًا؟**

8 **كيف تُقيّم رضاك العام عن النظام الحالي؟**
- ☐ **ممتاز**

☐ **جيد**
☐ **متوسط**
☐ **ضعيف**
☐ **غير راضٍ**

9 ما أبرز التحديات التي تواجهك مع النظام الحالي؟
☐ **صعوبة في الاستخدام**
☐ **لا يلبي كل احتياجات النشاط**
☐ **غير مخصص لقطاع التجارة الإلكترونية**
☐ **سعره مرتفع**
☐ **ضعف في الدعم الفني**
☐ **مشاكل في اللغة**
☐ **أخرى (يرجى التحديد)_____ :**

10 ما هي الوظائف الأساسية التي تحتاج إليها في نظامERP ؟
☐ **إدارة المخزون**
☐ **الفوترة والمحاسبة**
☐ **إدارة الطلبيات**
☐ **إدارة علاقات العملاء(CRM)**
☐ **الربط مع شركات التوصيل المحلية**
☐ **تقارير تحليلية وذكية**
☐ **الربط مع منصات التجارة الإلكترونية) مثلShopify :، (...WooCommerce**
☐ **أخرى_____ :**

11 هل تهمّك فكرة نظام ERP جزائري مخصص للتجارة الإلكترونية، بواجهة عربية وسعر مناسب؟
☐ **نعم، بالتأكيد**
☐ **ربما**
☐ **لا**

12 في حال توفر نظام ERP محلي بمزايا أفضل وسعر أقل من النظام الذي تستخدمه، هل تفكر بالانتقال إليه؟
☐ **نعم**
☐ **ربما**
☐ **لا**

13 ما هو المبلغ الذي يمكنك تخصيصه شهريًا لاشتراك في نظام ERP يلبي احتياجات عملك؟
☐ مبدئيًا يعتمد على الميزات المطلوبة
☐ يعتمد على القيمة والفوائد المقدمة من النظام
☐ قابل للتفاوض بناءً على احتياجاتنا الفعلية
☐ آخر (يرجى التحديد)

14 برأيك، ما هي الميزة أو الخاصية التي تفتقدها في الأنظمة الحالية وتتمنى أن تجدها في نظام ERP مثالي؟

📪القسم الأخير:

15 هل ترغب في الاستفادة من تجربة مجانية لنظام eBrainP عند إطلاقه لتقييمه؟

- نعم
- لا

16 إذا كنت ترغب في تجربة النظام، يرجى إدخال بريدك الإلكتروني للتواصل معك_____ :

17 ما هو نوع النشاط التجاري الذي تديره؟

- تجارة إلكترونية
- تجارة تقليدية
- خدمات لوجستية
- أخرى (يرجى التحديد)

18 ما هي أكثر الميزات التي ترغب في تجربتها من خلال النظام؟

- إدارة المخزون
- إدارة الطلبات والتوصيل
- المحاسبة والتقارير المالية
- أتمتة العمليات التجارية
- تكامل مع منصات التجارة الإلكترونية
- أخرى (يرجى التحديد)

19 هل تواجه تحديات معينة في إدارة أعمالك الإلكترونية حالياً؟ إذا كانت الإجابة نعم، يرجى تحديد التحديات.

- نعم (يرجى التحديد)
- لا

20 هل ترغب في تلقي تحديثات حول إطلاق النظام وأي عروض خاصة؟

- نعم
- لا

📝 Survey on the Use of ERP Systems in Algerian E-commerce

Introduction:
Hello! We are the team behind **eBrainP**, a smart ERP system designed to manage the business, financial, and logistical operations of e-commerce stores and delivery services in Algeria. Through this survey, we aim to understand your needs and challenges more precisely, in order to provide an effective, integrated, and locally-developed software solution.
Thank you for your valuable contribution!

Section 1: Participant Information
Please fill in the following details to help us better understand the nature of your business. (All information will be used strictly for research purposes and treated with full confidentiality.)

- **Full Name :**
- **Business or Company Name:**
- **Type of Business Activity:**
  - ☐ E-commerce store
  - ☐ Delivery company
  - ☐ Digital services platform
  - ☐ Other (please specify): _____
- **Number of employees/workers in the business:**
  - ☐ 1 to 3
  - ☐ 4 to 10
  - ☐ More than 10
- **Province where your business is based:** _____

Use of ERP Systems (Enterprise Resource Planning)

1. Do you currently use an ERP (Enterprise Resource Planning) system?
   - ☐ Yes
   - ☐ No
2. If yes, what is the name of the system you currently use?
   _____
3. How would you rate your overall satisfaction with the current system?
   - ☐ Excellent
   - ☐ Good
   - ☐ Average
   - ☐ Poor
   - ☐ Not satisfied
4. What are the main challenges you face with your current ERP system? (You may select more than one)
   - ☐ Difficult to use

- ☐ Does not meet all business needs
- ☐ Not tailored for e-commerce
- ☐ Too expensive
- ☐ Weak technical support
- ☐ Language issues (not Arabic-supported)
- ☐ Other (please specify): _____

5. What essential features do you need in an ERP system? (You may select more than one)
   - ☐ Inventory management
   - ☐ Invoicing and accounting
   - ☐ Order management
   - ☐ Customer Relationship Management (CRM)
   - ☐ Integration with local delivery companies
   - ☐ Smart analytical reports
   - ☐ Integration with e-commerce platforms (e.g., Shopify, WooCommerce...)
   - ☐ Other: _____
6. Are you interested in a locally developed Algerian ERP system tailored for e-commerce, with an Arabic interface and affordable pricing?
   - ☐ Yes, definitely
   - ☐ Maybe
   - ☐ No
7. If a local ERP system offers better features and a lower price than your current one, would you consider switching?
   - ☐ Yes
   - ☐ Maybe
   - ☐ No
8. How much are you willing to pay monthly for an ERP system that meets your business needs?
   - ☐ Depends on the required features
   - ☐ Depends on the value and benefits provided
   - ☐ Negotiable based on actual needs
   - ☐ Other (please specify): _____
9. What do you think about an ERP system that automatically handles order reception and delivery without manual intervention? Do you think it would be useful for your business?

   _____
10. In your opinion, what is the one feature or function currently missing from ERP systems that you wish existed in an ideal solution?

    _____

📪 **Final Section**

11. Would you be interested in trying a free trial of **eBrainP** once it is launched to evaluate it?
    - ☐ Yes
    - ☐ No
12. If you're interested in trying the system, please provide your email address for follow-up:
    _____
13. What type of business do you run?
    - ☐ E-commerce
    - ☐ Traditional commerce
    - ☐ Logistics services
    - ☐ Other (please specify): _____
14. Which features are you most interested in trying within the system?
    - ☐ Inventory management
    - ☐ Order and delivery management
    - ☐ Accounting and financial reports
    - ☐ Automation of business processes
    - ☐ Integration with e-commerce platforms
    - ☐ Other (please specify): _____
15. Would you like to receive updates about the system launch and special offers?
    - ☐ Yes
    - ☐ No

📜 **Enquête sur l'utilisation des systèmes ERP dans le commerce électronique en Algérie**

Introduction :
Bonjour ! Nous sommes l'équipe du projet **eBrainP**, un système ERP intelligent conçu pour gérer les opérations commerciales, financières et logistiques des boutiques en ligne et des services de livraison en Algérie. À travers ce questionnaire, nous souhaitons comprendre avec précision vos besoins et défis afin de vous proposer une solution logicielle locale, efficace et intégrée.
Merci pour votre précieuse contribution !

Première partie : Informations générales sur le participant
Veuillez remplir les informations suivantes afin de nous aider à mieux comprendre la nature de votre activité. (Toutes les données seront utilisées uniquement à des fins d'étude et traitées de manière strictement confidentielle.)

- **Nom et prénom (facultatif) :**
- **Nom de l'entreprise ou de l'activité :**
- **Type d'activité :**
  - ☐ Boutique en ligne
  - ☐ Société de livraison
  - ☐ Plateforme de services numériques
  - ☐ Autre (veuillez préciser) : _____
- **Nombre d'employés/collaborateurs :**
  - ☐ De 1 à 3
  - ☐ De 4 à 10
  - ☐ Plus de 10
- **Wilaya où est situé le siège de l'activité :** _____

Utilisation des systèmes de gestion (ERP)

1. Utilisez-vous actuellement un système ERP (Enterprise Resource Planning) ?
   - ☐ Oui
   - ☐ Non
2. Si oui, quel est le nom du système que vous utilisez actuellement ?
   _____
3. Comment évaluez-vous votre niveau de satisfaction générale vis-à-vis de ce système ?
   - ☐ Excellent
   - ☐ Bon
   - ☐ Moyen
   - ☐ Faible
   - ☐ Pas satisfait

4. Quels sont les principaux défis que vous rencontrez avec le système actuel ? (Cochez tout ce qui s'applique)
   - ☐ Difficulté d'utilisation
   - ☐ Ne répond pas à tous les besoins de l'activité
   - ☐ Non adapté au secteur du e-commerce
   - ☐ Prix élevé
   - ☐ Faible support technique
   - ☐ Problème de langue (non disponible en arabe)
   - ☐ Autre (veuillez préciser) : _____

5. Quelles sont les fonctionnalités essentielles que vous attendez d'un système ERP ? (Cochez tout ce qui s'applique)
   - ☐ Gestion des stocks
   - ☐ Facturation et comptabilité
   - ☐ Gestion des commandes
   - ☐ Gestion de la relation client (CRM)
   - ☐ Intégration avec les sociétés de livraison locales
   - ☐ Rapports analytiques et intelligents
   - ☐ Intégration avec les plateformes e-commerce (ex : Shopify, WooCommerce...)
   - ☐ Autre : _____

6. Seriez-vous intéressé par un système ERP algérien dédié au e-commerce, avec une interface en arabe et un tarif abordable ?
   - ☐ Oui, absolument
   - ☐ Peut-être
   - ☐ Non

7. Si un système ERP local offrait de meilleures fonctionnalités à un prix plus bas que votre solution actuelle, envisageriez-vous de changer ?
   - ☐ Oui
   - ☐ Peut-être
   - ☐ Non

8. Quel budget mensuel seriez-vous prêt à consacrer à un système ERP adapté à vos besoins ?
   - ☐ Cela dépend des fonctionnalités proposées
   - ☐ En fonction de la valeur et des avantages offerts
   - ☐ Négociable selon nos besoins réels
   - ☐ Autre (veuillez préciser) : _____

9. Que pensez-vous d'un ERP capable de gérer automatiquement la réception et la livraison des commandes sans intervention manuelle ? Pensez-vous que cela serait utile pour votre activité ?

   _____

10. Selon vous, quelle est la fonctionnalité ou caractéristique manquante dans les systèmes actuels que vous aimeriez voir dans un ERP idéal ?

    _____

Dernière partie

11. Souhaitez-vous bénéficier d'un essai gratuit du système **eBrainP** dès son lancement afin de l'évaluer ?
    - ☐ Oui
    - ☐ Non

12. Si oui, merci de renseigner votre adresse e-mail pour que nous puissions vous contacter :

    _____

13. Quel est le type d'activité que vous exercez ?
    - ☐ Commerce électronique
    - ☐ Commerce traditionnel
    - ☐ Services logistiques
    - ☐ Autre (veuillez préciser) : _____

14. Quelles sont les fonctionnalités que vous aimeriez tester en priorité ?
    - ☐ Gestion des stocks
    - ☐ Gestion des commandes et livraisons
    - ☐ Comptabilité et rapports financiers
    - ☐ Automatisation des processus commerciaux
    - ☐ Intégration avec les plateformes e-commerce
    - ☐ Autre (veuillez préciser) : _____

15. Souhaitez-vous recevoir des mises à jour sur le lancement du système et les offres spéciales ?
    - ☐ Oui
    - ☐ Non

Business Model Canvas

Designed for:	Designed by:	Date:	Version:
Algerian small and meduim sized enterprises	Team eBrainP	12/05/2025	BETA

Customer Segments

We create value primarily for small and medium-sized businesses in Algeria, especially in the e-commerce sector.
Our customer base follows a Niche Market model, targeting businesses that require integrated and customized ERP solutions tailored to the Algerian market, with a focus on seamless integration with local platforms and logistics providers.

Customer Relationships

A personalized, supportive, and ongoing relationship has been established with customers, integrated into our business model through the provision of a comprehensive ERP platform. The cost of these relationships is estimated to be around 10% of the total annual revenue per customer.

Channels

Through digital channels such as the website, email, and social media, along with technical support via phone.

Value Propositions

We help improve inventory management, orders, and financial accounts by providing customized ERP solutions that enhance efficiency, simplify business processes, and coordinate between suppliers, customers, and manufacturers. We also address the needs of improving efficiency and reducing operational complexities.

Key Activities

-Development and maintenance of a customized ERP platform
•Providing technical support and training to customers
•Integration of solutions with e-commerce platforms and logistics providers
•Using digital platforms
•Revenue comes from system subscriptions, support and training services, and integrations with other platforms.

Key Resources

The teams include Software Development, Technical Support, Marketing, and Sales, with budgets for digital advertising, financial systems support, and revenue management.

Key Partners

- eBrainP's partnerships with Techno Foster, Algeria Venture, and Algeria Startup Fund play a vital role in driving its success. Techno Foster, provides technical support and specialized consulting to develop innovative technological solutions, while Algeria Venture, offers strategic guidance and funding to accelerate business growth. Additionally, Algeria Startup Fund, contributes project financing to ensure sustainable development and expansion. These partnerships empower the company to enhance its products, reduce risks, and acquire essential resources and activities for growth.

Revenue Streams

eBrainP customers currently pay a monthly subscription fee of 17,500 Algerian Dinars for the ERP platform. They prefer to pay through local payment methods or bank transfers. The main revenue comes from the monthly subscription fees.

Cost Structure

The main costs at eBrainP include software development and customer support. The most expensive resources are the development team and cloud infrastructure. Costly activities include platform development and integration with e-commerce platforms. Fixed costs include salaries and rent, while variable costs are related to platform maintenance and continuous updates.