

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
المدرسة العليا لإدارة الأعمال - تلمسان
Ecole Supérieure de Management Tlemcen
قسم الطور الثاني
Département du second cycle



مذكرة تخرج ماستر
في إطار القرار الوزاري رقم 008 المعدل و المتمم للقرار 1275 الذي يحدد
كيفية إعداد مشروع مذكرة تخرج للحصول على
«شهادة جامعية - مؤسسة ناشئة»

شعبة: علوم التسيير
تخصص: إدارة المؤسسات السياحية

VIVITA

تاريخ المناقشة:

2025 / 06 / 28

من إعداد:

زاري سيف الدين

أمام لجنة المناقشة المتكونة من:

الاسم واللقب	المؤسسة	الدرجة	الصفة
مطعيش أمين	م.ع.إ.أ. تلمسان	أستاذ التعليم العالي	رئيس
شقرون مريم	م.ع.إ.أ. تلمسان	أستاذة محاضرة أ	ممتحن
حايد زهية	م.ع.إ.أ. تلمسان	أستاذة محاضرة أ	مشرف رئيسي 1
دهيي نورالهدى	جامعة أم البواقي	أستاذة محاضرة أ	مشرف رئيسي 2
بوعناني حكيمة	م.ع.إ.أ. تلمسان	أستاذة محاضرة أ	مشرف مساعد
نعيم إلهام	م.ع.إ.أ. تلمسان	أستاذ التعليم العالي	ممثل الحاضرة
بوكليخة منصف	المؤسسة العمومية للصحة الجوارية- تلمسان	مدير المالية والوسائل-متصرف رئيسي	شريك إقتصادي

السنة الجامعية: 2025/2024

شكر وعرفان

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، والصلاة والسلام على سيدنا محمد، وعلى آله وصحبه أجمعين.

يسعدني أن أعبر عن بالغ امتناني وخالص شكري لكل من كان له دور في إنجاز هذا العمل، الذي لم يكن مجرد مشروع أكاديمي، بل تجربة غنية جمعت بين التعلم، التحدي، والطموح، وكان لها الأثر العميق في مسيرتي الشخصية والمهنية.

أتوجه أولاً بجزيل الشكر والتقدير إلى الأساتذة المشرفين، على ما قدموه لي من دعم وتوجيه وإرشاد علمي ومنهجي طوال فترة العمل، وعلى ملاحظاتهم الدقيقة التي ساهمت في تطوير المشروع شكلاً ومضموناً. لقد كانتم بحق مصدر إلهام وتشجيع.

كما أعرب عن خالص امتناني لفريق العمل الذي ساندني بروح من التعاون والإخلاص والجدية، وكان لكل فرد فيه أثره المميز في نجاح هذا المشروع.

ولأ يفوتني أن أتوجه بالشكر إلى فريق حاضنة الأعمال، الذي فتح لي أبواب التوجيه العملي والدعم التقني، وساهم في ترجمة الفكرة إلى مشروع ملموس، وإلى المدرسة العليا لإدارة الأعمال بتلمسان التي كانت الحاضنة الأكاديمية الحقيقية لهذا العمل.

أما والدي الكريمين، فلهما مني أصدق عبارات الشكر والتقدير والامتنان. صبركما، ودعمكما اللامشروط كان الزاد الحقيقي في هذه الرحلة. كما أشكر إخوتي وعائلي وأصدقائي على ما قدموه من دعم وتشجيع.

وأخيراً، أسأل الله أن يجعل هذا العمل خالصاً لوجهه الكريم، وأن يكون خطوة موفقة في بداية مسيرتي العملية، وسهماً في خدمة الوطن والمجتمع.

جزاكم الله خيراً جميعاً، وبارك الله فيكم، ودمتم خير عون وسند.

زراري سيف الدين

فهرس المحتويات

شكر وعرفان

فهرس المحتويات

قائمة الأشكال

قائمة الجداول

1.....مقدمة

3.....1.فكرة المشروع:

4.....2.القيم المقترحة:

7.....3.فريق العمل:

15.....4.الاهداف الاساسية للمشروع:

21.....5.جدول زمني لتحقيق المشروع:

28.....المحور الثاني: الجوانب الابتكارية

28.....1.طبيعة الابتكارات:

29.....2.مجالات الابتكارات:

40.....المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق

40.....1.خطة المشروع:

46.....2.عرض القطاع السوقي:

69.....3.قياس شدة المنافسة:

72.....4.الاستراتيجية التسويقية:

85.....المحور الرابع: خطة الانتاج والتنظيم

85.....1.عملية الخدمة:

95.....2.التموين:

96.....3.اليد العاملة:

98.....4.الشراكات الرئيسية:

101.....المحور الخامس: الخطة المالية

101.....1.الاعباء والتكاليف

106.....2.رقم الاعمال

113.....3.جدول حسابات النتائج المتوقع:

115.....4.خطة الخزينة

119.....المحور السادس: النموذج الأولي

119.....1.الموقع الالكتروني

133.....2.تطبيق الويب محلي الاستضافة

134.....3.تطبيق للهواتف الذكية

143.....خاتمة:

145.....قائمة المراجع:

146.....جدول المحتويات:

152.....الملاحق

قائمة الأشكال

16.....	الشكل 01: مخطط منهجية SMART
22.....	الشكل 02: خطة طريق مشروع "VIVITA"
26.....	الشكل 03: مخطط غانت الخاص بمشروع "VIVITA"
29.....	الشكل 04: مجالات الابتكارات في مشروع "Vivi"
35.....	الشكل 05: اللوغو الخاص بنظام Vivita
38.....	الشكل 06: الهوية البصرية لـ vivita
47.....	الشكل 07: تحليل PESTEL
55.....	الشكل 08: نمو عدد السكان في الجزائر من سنة 1955 الى سنة 2024 وفق worldometers.info
56.....	الشكل 09: النسبة المؤوية لاجمالي تصفح الانترنت على كل نوع من الاجهزة
57.....	الشكل 10: الاشخاص الذين ملؤوا الاستبيان حسب الفئة العمرية
58.....	الشكل 11: استخدام التكنولوجيا في الحياة اليومية
58.....	الشكل 12: متوسط عدد زيارات الطبيب سنويا
59.....	الشكل 13: الطريقة المستخدمة لحجز موعد طبي
59.....	الشكل 14: المشاكل الرئيسية التي يواجهها المرضى عند حجز زيارة الطبيب
60.....	الشكل 15: تقبل المرضى لفكرة المشروع وامكانية استخدامه
60.....	الشكل 16: سنوات الخبرة في المجال الطبي
61.....	الشكل 17: نوع المؤسسة التي يعمل بها الطبيب
61.....	الشكل 18: متوسط عدد المرضى الذين يستقبلهم الطبيب يوميا
62.....	الشكل 19: مواجهة صعوبة في فهم حالة المرضى نتيجة لنقص المعلومات المقدمة من قبلهم
62.....	الشكل 20: كيفية مساعدة حفظ السجل الطبي للمرضى في نظام موحد في تحسين الخدمات الصحية
62.....	الشكل 21: اهم المشاكل التي يواجهونها في ادارة الحجوزات
63.....	الشكل 22: الطريقة المستخدمة في حفظ سجلات المرضى
63.....	الشكل 23: استعداد العيادات الخاصة لتطبيق نظام رقمي جديد
64.....	الشكل 24: نوع المؤسسة الصحية
64.....	الشكل 25: عدد سنوات النشاط
65.....	الشكل 26: عدد الموظفين
65.....	الشكل 27: موقع المؤسسة
65.....	الشكل 28: التحديات التي توجه المؤسسات الصحية في حجز المواعيد
66.....	الشكل 29: كيفية ادارة المواعيد في المؤسسة
66.....	الشكل 30: الطريقة المستخدمة في الدفع
67.....	الشكل 31: استعداد المؤسسات لتطبيق نظام رقمي جديد
67.....	الشكل 32: موقع المؤسسة
67.....	الشكل 33: كيفية استلام الوصفات الطبية
68.....	الشكل 34: مواجهة صعوبة في قراءة الوصفات الطبية المكتوبة يدويا
68.....	الشكل 35: راي الصيدليات في استقبال الوصفات الطبية الكترونيا من خلال نظام متكامل
68.....	الشكل 36: الطريقة المستخدمة في الدفع
74.....	الشكل 37: المزيج التسويقي للخدمات
89.....	الشكل 38: عملية الخدمة الخاصة بالمريض

92	الشكل 39: عملية الخدمة الخاصة بالطبيب.....
95	الشكل 40: عملية الخدمة الخاصة بالطبيب.....
101	الشكل 41: الاعباء والتكاليف.....
119	الشكل 42: الواجهة الرئيسية1.....
120	الشكل 43: الواجهة الرئيسية2.....
120	الشكل 44: الواجهة الرئيسية3.....
120	الشكل 45: صفحة التواصل.....
121	الشكل 46: تسجيل مستشفى جديد.....
121	الشكل 47: تسجيل الدخول للمستشفى.....
121	الشكل 48: لوحة التحكم للمستشفى1.....
122	الشكل 49: لوحة التحكم للمستشفى2.....
122	الشكل 50: لوحة التحكم للمستشفى3.....
122	الشكل 51: اعدادات المستشفى.....
123	الشكل 52: ادارة المحتوى.....
123	الشكل 53: الموقع الالكتروني الخاص بالمستشفى.....
123	الشكل 54: المستخدمون.....
124	الشكل 56: قائمة الاطباء.....
124	الشكل 57: اعداد الفواتير.....
125	الشكل 58: التبرع بالدم.....
125	الشكل 59: ادارة الاسرة.....
125	الشكل 60: الاطباء.....
126	الشكل 61: الجدول الزمني الخاص بالاطباء.....
126	الشكل 62: المالية.....
126	الشكل 63: التواصل.....
127	الشكل 64: الصفحة الرئيسية الخاصة بالطبيب.....
127	الشكل 65: قائمة المواعيد.....
127	الشكل 66: ادارة الاسرة.....
128	الشكل 67: وصفة طبية جديدة1.....
128	الشكل 68: وصفة طبية جديدة2.....
128	الشكل 69: وصفة طبية 3.....
129	الشكل 70: وصفة طبية4.....
129	الشكل 71: التشخيص.....
129	الشكل 72: استشارات مباشرة.....
130	الشكل 73: قائمة الادوية.....
130	الشكل 74: شراء الادوية.....
130	الشكل 75: قائمة المرضى.....
131	الشكل 76: اضافة مريض جديد.....
131	الشكل 77: ادارة الاسرة.....
131	الشكل 78: عيادة داخلية/عيادة خارجية.....
132	الشكل 79: لوحة التحكم الخاصة بالمريض.....

132.....	الشكل 80: المواعيد
132.....	الشكل 81: موعد جديد 1
133.....	الشكل 82: موعد جديد 2
133.....	الشكل 83: واجهة مستخدم لتطبيق الويب محلي الاستضافة
134.....	الشكل 84: الواجهة الاولى لتطبيق الهاتف
135.....	الشكل 85: انشاء حساب جديد وتسجيل الدخول
135.....	الشكل 86: حساب المريض
136.....	الشكل 87: الملف الطبي للمريض
136.....	الشكل 88: الواجهة الرئيسية للتطبيق
137.....	الشكل 89: التواصل والرسائل
137.....	الشكل 90: المراقبة والارشادات
138.....	الشكل 91: انشاء حساب طبيب
138.....	الشكل 92: البحث عن طبيب
139.....	الشكل 93: معلومات عن الطبيب
139.....	الشكل 94: عملية الحجز
140.....	الشكل 95: مواعيدي
140.....	الشكل 96: استقبال الوثائق الطبية
141.....	الشكل 97: مكالمة الفيديو
141.....	الشكل 98: الاشعارات
142.....	الشكل 99: الاعدادات
142.....	الشكل 100: الدعم والمساعدة

قائمة الجداول

16.....	جدول 01: اهداف المشروع على المدى القصير
18.....	جدول 02: اهداف المشروع على المدى المتوسط
19.....	جدول 03: اهداف المشروع على المدى الطويل
24.....	جدول 04: جدول تفصيلي للمهام مع رموزها والمهام السابقة والمدة الزمنية لكل منها
51.....	جدول 05: تحليل SWOT لمشروع "VIVITA"
54.....	جدول 06: الفرق بين السوق المحتمل والسوق المستهدف لـ "VIVITA"
69.....	جدول 07: المنافسين غير المباشرين في السوق الجزئية
71.....	جدول 08: تحليل SWOT للمنافسين
95.....	جدول 09: التموين حسب الفئات
97.....	جدول 10: اليد العاملة عند اطلاق المشروع والمهام الرئيسية
98.....	جدول 11: اليد العاملة والمهام الرئيسية بعد 3 سنوات من اطلاق المشروع
101.....	جدول 12: الاستثمارات الاولى وتمويلها
102.....	جدول 13: اهلاكات الاستثمارات
103.....	جدول 14: عوائد الاستثمارات الاولى
103.....	جدول 15: اعباء الموظفين عند انطلاق المشروع
104.....	جدول 16: اعباء الموظفين بعد 3 سنوات من انطلاق المشروع
105.....	جدول 17: التكاليف التشغيلية
105.....	جدول 18: مجموع الاعباء والتكاليف
107.....	جدول 19: اشتراكات المستشفيات الخاصة وفق النظرة التفاضلية
107.....	جدول 20: اشتراكات المستشفيات الخاصة وفق النظرة التفاضلية
108.....	جدول 21: اشتراكات العيادات الخاصة، مخابر التحاليل ومراكز العلاج الطبي وفق النظرة التفاضلية
108.....	جدول 22: اشتراكات العيادات الخاصة، مخابر التحاليل ومراكز العلاج الطبي وفق النظرة التفاضلية
109.....	جدول 23: عمولات الحجوزات وفق النظرة التفاضلية
109.....	جدول 24: عمولات الحجوزات وفق النظرة التفاضلية
110.....	جدول 25: عمولات الاستشارات الطبية عن بعد وفق النظرة التفاضلية
110.....	جدول 26: عمولات الاستشارات الطبية عن بعد وفق النظرة التفاضلية
110.....	جدول 27: ارادات الخدمات المدفوعة وفق النظرة التفاضلية
111.....	جدول 28: ارادات الخدمات المدفوعة وفق النظرة التفاضلية
111.....	جدول 29: مداخيل الاعلانات وفق النظرة التفاضلية
111.....	جدول 30: مداخيل الاعلانات وفق النظرة التفاضلية
112.....	جدول 31: اجمالي الارادات وفق النظرة التفاضلية
112.....	جدول 32: اجمالي الارادات وفق النظرة التفاضلية
114.....	جدول 33: جدول حسابات النتائج المتوقعة وفق النظرة التفاضلية
114.....	جدول 34: جدول حسابات النتائج المتوقعة وفق النظرة التفاضلية
116.....	جدول 35: خطة الخزينة وفق النظرة التفاضلية
117.....	جدول 36: خطة الخزينة وفق النظرة التفاضلية

قائمة الملاحق:

الملحق 01: نموذج العمل التجاري.....	152
الملحق 02: الميزانية الافتتاحية.....	153
الملحق 03: مدونة النشاطات الاقتصادية الخاضعة للقيود بالسجل التجاري.....	154
الملحق 04: شهادة توظيف المشروع.....	155
الملحق 05: الاستبيان الموجه الى عامة الناس.....	156
الملحق 06: الاستبيان الموجه الى الاطباء.....	160

مقدمة

يعد القطاع الصحي من أكثر القطاعات ارتباطا بحياة الافراد واستقرار المجتمعات، حيث يمثل حجر الاساس في تحقيق التنمية المستدامة والارتقاء بجودة الحياة. ومع التطورات السريعة التي يشهدها العالم في مجالات التكنولوجيا والرقمنة، اصبحت الانظمة الصحية تعتمد بشكل متزايد على الحلول الرقمية لتعزيز كفاءة الخدمات الطبية، تحسين سبل ادارة المستشفيات، وتسهيل التواصل بين مختلف الفاعلين في المجال الصحي. فالتكنولوجيا لم تعد مجرد اضافة تكميلية، بل باتت عنصرا جوهريا في تطوير المنظومات الصحية، مما يفتح افقا جديدة لتحسين جودة الرعاية الصحية وضمان وصولها الى اكبر شريحة من السكان بافضل الطرق الممكنة.

في الجزائر، يحظى قطاع الصحة باهتمام متزايد من اجل تحسين مستوى الخدمات المقدمة للمواطنين، حيث تسعى الدولة الى تطوير البنية التحتية الصحية وتعزيز ادماج التقنيات الحديثة في الممارسات الطبية والادارية. ومع تزايد عدد السكان وتوسع المدن، اصبحت من الضروري البحث عن حلول مبتكرة لمواكبة الطلب المتزايد على الخدمات الصحية، خاصة مع الامكانيات الكبيرة التي تتيحها الرقمنة في هذا المجال. فالتكنولوجيا توفر فرصا عديدة لتحسين آليات العمل داخل المستشفيات، تسهيل اجراءات حجز المواعيد، تعزيز ادارة الملفات الطبية، وتقليل الوقت المستغرق في مختلف العمليات الادارية، مما يساهم في تقديم خدمات اكثر كفاءة ومرونة لكل من المرضى والعاملين في القطاع الصحي.

شهدت الجزائر خلال السنوات الاخيرة تطورات مهمة في مجال التكنولوجيا، حيث توسعت شبكات الانترنت، وازدادت نسبة استخدام الهواتف الذكية، مما ساهم في تسهيل الوصول الى المعلومات والخدمات عبر المنصات الرقمية. كما بدأت بعض المؤسسات الصحية في تبني انظمة الكترونية لادارة بيانات المرضى وتحسين تدفق المعلومات داخل المستشفيات، وهو ما يعكس رغبة متزايدة في الاستفادة من التحول الرقمي لتعزيز جودة الرعاية الصحية. ومن هذا المنطلق، يمكن اعتبار التكنولوجيا الصحية اداة فعالة تساعد في تطوير القطاع الصحي من خلال ادخال حلول ذكية تتماشى مع احتياجات المرضى والاطباء على حد سواء.

ادماج التكنولوجيا في الرعاية الصحية لا يقتصر فقط على تحسين ادارة البيانات والمعلومات الطبية، بل يشمل ايضا تطوير وسائل حديثة تعزز من تجربة المرضى وتسهل عليهم الحصول على الرعاية الصحية اللازمة في الوقت المناسب. كما ان هذه التقنيات تتيح للاطباء والممارسين الصحيين ادوات متطورة تساعد في تحسين التشخيص واتخاذ القرارات العلاجية بناء على معلومات دقيقة ومحدثة.

في ظل هذا التطور المستمر، اصبحت التحول الرقمي في قطاع الصحة توجها عالميا يهدف الى جعل الرعاية الصحية اكثر سرعة، دقة، وكفاءة. وبالنظر الى الامكانيات المتاحة، فان التكنولوجيا الصحية في الجزائر تمتلك فرصا كبيرة لتكون جزءا من هذا التوجه، خاصة مع تزايد الحاجة الى حلول مبتكرة تواكب العصر وتساعد في تحسين الخدمات المقدمة للمواطنين.

المحور الأول:

تقديم المشروع

1. فكرة المشروع
2. القيم المقترحة
3. فريق العمل
4. أهداف المشروع
5. جدول زمني لتحقيق المشروع

المحور الأول: تقديم المشروع

في هذا المحور، سنستعرض مشروعا من زوايا متعددة، بدءا من اصل الفكرة والقيم المقترحة التي يقدمها، وصولا الى الجوانب الفنية التي تميزه.

1. فكرة المشروع:

يأتي هذا المشروع استجابة للتحويلات الكبيرة التي يشهدها قطاع الرعاية الصحية في العالم، حيث أصبحت التكنولوجيا تلعب دورا اساسيا في تحسين جودة الخدمات الصحية، تعزيز الكفاءة التشغيلية، وتسهيل وصول المرضى الى الرعاية الطبية. يندرج المشروع ضمن مجال الصحة وبالضبط التكنولوجيا الصحية، وهو قطاع يشمل تطوير حلول رقمية متكاملة تهدف الى تحسين تقديم الخدمات الطبية، ادارة البيانات الصحية، وتعزيز تجربة المستخدمين سواء كانوا مرضى، اطباء، او مؤسسات صحية. من خلال هذا المشروع، سيتم تقديم نظام صحي رقمي شامل، مصمم لتلبية احتياجات مختلف الاطراف الفاعلة في المنظومة الصحية، وذلك عبر استخدام احدث التقنيات في مجال الذكاء الاصطناعي، تحليل البيانات، والحوسبة السحابية.

نشأت فكرة المشروع استجابة للحاجة الملحة الى حلول رقمية حديثة تعالج التحديات المستمرة التي يواجهها قطاع الصحة في الجزائر. فرغم الجهود المبذولة لتحسين المنظومة الصحية، لا تزال هناك عقبات تؤثر على جودة الخدمات الطبية وكفاءتها، اذ تتراوح بين مشكلات تنظيمية وهيكلية تتعلق بالنظام الصحي ككل، واخرى تشغيلية وتقنية تؤثر على سير العمليات داخل المستشفيات والعيادات.

1.1. التحديات العامة والهيكلية:

يعتبر ضعف التكامل بين الانظمة الصحية احد ابرز العوائق التي تحد من فعالية النظام الصحي، حيث تفتقر المؤسسات الطبية الى نظام موحد يربط بين المستشفيات، العيادات، المختبرات، والصيديات، مما يؤدي الى صعوبة تبادل المعلومات الطبية الخاصة بالمرضى ويؤثر على سرعة التشخيص ودقة العلاج. اضافة الى ذلك، فإن عدم وجود ترابط وتوافق بين مختلف المرافق الصحية يجعل من الصعب متابعة المريض عبر مراحل العلاج المختلفة، مما يؤدي الى تكرار بعض الفحوصات الطبية وزيادة الاعباء على النظام الصحي.

كما ان غياب التنسيق بين الاطباء في مختلف التخصصات يعد مشكلة كبيرة، حيث يؤدي ذلك الى عدم توحيد الرؤية الطبية لحالة المريض، مما قد ينتج عنه تشخيصات غير دقيقة او خطط علاجية غير متناسقة، خاصة في الحالات التي تتطلب متابعة من عدة اختصاصات طبية. هذه المشكلة تتفاقم بسبب عدم وجود سجل طبي الكتروني شامل يمكن الاطباء من الوصول الى تاريخ المريض الصحي بسهولة، مما قد يؤدي في بعض الحالات الى اخطاء في التشخيص او وصف علاجات غير متوافقة مع الحالة الصحية للمريض.

2.1. التحديات التشغيلية داخل المؤسسات الصحية:

على مستوى العيادات والمستشفيات، يعد طول اوقات الانتظار من ابرز المشاكل التي تؤثر على رضا المرضى وتجربتهم مع النظام الصحي. فنتيجة للطلب المتزايد على الخدمات الصحية وعدم وجود انظمة حجز متطورة، يجد المرضى انفسهم مضطرين للانتظار لساعات طويلة قبل تلقي العلاج، مما يسبب ضغطا اضافيا على الطواقم الطبية ويؤثر على جودة الرعاية المقدمة.

اضافة الى ذلك، فإن عدم توفر انظمة مرنة ومتطورة لادارة الحجز يؤدي الى مشكلات تقنية تؤثر على سير العمل داخل المؤسسات الصحية، حيث يجد المرضى صعوبة في تحديد المواعيد او تعديلها بسهولة، مما يتسبب في عدم انتظام تدفق المرضى وارتباك جدول الاطباء. كما ان الاعتماد على الوسائل التقليدية في تسجيل المواعيد وادارة الملفات يزيد من تعقيد العملية، ويجعل من الصعب تحديث البيانات الطبية او الرجوع اليها عند الحاجة.

ومن المشكلات الاخرى التي تؤثر على كفاءة الخدمات الصحية ضياع الملفات الطبية والوصفات الورقية، حيث لا يزال العديد من الاطباء يعتمدون على السجلات الورقية في تدوين التاريخ المرضي للمرضى، مما يجعلها عرضة للفقدان او التلف، ويؤثر على استمرارية الرعاية الصحية. هذا الامر لا يقتصر فقط على الملفات الطبية، بل يشمل ايضا ضياع الوصفات الطبية الورقية، مما يؤدي الى ارتباك المرضى والصيدلة، ويزيد من احتمالية حدوث اخطاء في صرف الادوية.

3.1. التحديات المتعلقة بمتابعة المرضى وجودة الخدمات:

يعد نقص المتابعة بعد الاستشارات الطبية من التحديات التي تؤثر على فعالية العلاجات المقدمة للمرضى، حيث لا تتوفر آليات واضحة تضمن استمرار التواصل بين المريض والطبيب بعد الاستشارة الاولى. في كثير من الحالات، لا يتم متابعة تطور حالة المريض الا في حال عودته للعيادة او المستشفى، مما قد يؤدي الى تأخير اكتشاف اي مضاعفات او الحاجة الى تعديلات على الخطة العلاجية.

كما ان عدم وجود خيارات لتقييم الاطباء والخدمات الصحية يجعل من الصعب على المرضى مشاركة تجاربهم حول جودة الرعاية الصحية المقدمة لهم. هذا النقص في التقييم والتغذية الراجعة يحرم المؤسسات الصحية من فرصة تحسين خدماتها بناء على آراء المرضى، كما لا يساعد المرضى الآخرين على اختيار الاطباء او العيادات بناء على تجارب موثوقة.

2. القيم المقترحة:

يهدف المشروع الى تقديم نظام صحي رقمي يتم تشغيله عبر ثلاث واجهات أساسية: موقع إلكتروني شامل يتيح الوصول المفتوح والفعال لكافة المستخدمين، وتطبيق ويب داخلي محلي الاستضافة مخصص للمؤسسات الصحية ويعمل ضمن شبكتها الداخلية، إضافة إلى تطبيق للهواتف الذكية. يجمع هذا النظام بين جميع الفاعلين في المنظومة الصحية ضمن منصة واحدة متطورة، مما يساهم في تحسين جودة الرعاية الصحية، تسهيل ادارة العمليات داخل المؤسسات الطبية، وتعزيز تجربة المرضى. يعتمد هذا النظام على التكنولوجيا الحديثة والذكاء الاصطناعي لضمان تقديم خدمات طبية أكثر كفاءة، سرعة، وسهولة، مما يجعله حلا شاملا للتحديات التي تواجه القطاع الصحي.

1.2. ربط جميع عناصر المنظومة الصحية في منصة واحدة:

يشكل ضعف التنسيق بين مختلف الجهات الفاعلة في قطاع الصحة أحد التحديات الرئيسية التي تؤثر على جودة الرعاية الطبية وسرعة تقديمها. ومن هنا، يأتي دور مشروعنا الذي يعمل على دمج جميع عناصر المنظومة الصحية، مما يتيح تبادل البيانات والمعلومات الطبية بشكل سلس وآمن بين المستشفيات، العيادات، الأطباء، المختبرات، الصيدليات.

1.1.2. ملف صحي رقمي موحد لكل مريض:

يوفر المشروع ملفاً صحياً إلكترونياً شاملاً لكل مريض، يتضمن كافة التفاصيل المتعلقة بحالته الصحية، بما في ذلك:

- تاريخه المرضي بالكامل، مما يسهل على الأطباء فهم حالته دون الحاجة لإعادة نفس الفحوصات.
- نتائج التحاليل المخبرية والتقارير الطبية، مما يضمن وصول الطبيب إلى جميع المعلومات اللازمة للتشخيص.
- الوصفات الطبية الرقمية، التي يمكن إرسالها مباشرة إلى الصيدليات، مما يسهل عملية صرف الأدوية.
- معلومات المتابعة الدورية والعلاجات السابقة، مما يساعد الأطباء في اتخاذ قرارات علاجية أكثر دقة.

2.1.2. إدارة ذكية للمؤسسات الصحية:

يساعد النظام المؤسسات الصحية على تحسين الكفاءة التشغيلية عبر توفير أدوات متطورة لإدارة العمليات الداخلية، بما في ذلك:

- تنظيم وجدولة المواعيد لضمان عدم تداخل المواعيد وتقليل اوقات الانتظار.
- متابعة الحجوزات وإدارتها بمرونة، مع إمكانية التعديل والغاء بسهولة.
- إصدار الفواتير إلكترونياً وتسهيل عمليات الدفع عبر الإنترنت.
- تحليل الأداء العام للمؤسسة الصحية عبر تقارير ذكية تساعد في تحسين الخدمات وتقليل الأخطاء التشغيلية.

3.1.2. ربط المرضى بالصيدليات:

تتيح المنصة للمرضى إمكانية إرسال وصفاتهم الطبية إلكترونياً مباشرة إلى الصيدليات، مما يوفر عليهم عناء الاحتفاظ بالوصفات الورقية، كما يدعم:

- الدفع الإلكتروني لتسهيل عملية شراء الأدوية.
- تحديد الصيدليات القريبة التي توفر الدواء المطلوب، مما يساعد في تقليل الوقت والجهد المبذولين في البحث عن الأدوية.
- إرسال إشعارات للمرضى عند توفر الأدوية المطلوبة، مما يحسن تجربة المستخدم.

4.1.2. تسريع التواصل بين الأطباء والمختبرات:

يعمل النظام على تعزيز الربط المباشر بين الأطباء والمختبرات، مما يمكن الأطباء من:

- إرسال طلبات التحاليل الكترونيا دون الحاجة الى استخدام مستندات ورقية.
- استقبال نتائج التحاليل بشكل فوري عبر النظام، مما يقلل من التأخير في التشخيص والعلاج.
- التواصل المباشر مع المختبرات للاستفسار عن اي تفاصيل اضافية حول الفحوصات المطلوبة.

2.2. تقديم تجربة رقمية سلسة للمريض:

يهدف المشروع الى تحسين تجربة المرضى بشكل جذري عبر توفير نظام رقمي متكامل يجعل الوصول الى الخدمات الصحية اكثر سهولة وراحة.

1.2.2. البحث عن الاطباء والمؤسسات الصحية بسهولة:

- يمكن للمرضى استخدام النظام للبحث عن الاطباء والعيادات وفقا ل:
- التخصص المطلوب، مما يسهل الوصول الى الخدمات الطبية المناسبة.
- الموقع الجغرافي، لتحديد اقرب العيادات والمستشفيات.
- تقييمات المرضى الاخرين، مما يعزز من الشفافية ويساعد في اختيار مقدمي الخدمات الصحية الافضل.

2.2.2. حجز المواعيد بسهولة عبر الانترنت:

- الغاء الحاجة الى الاتصال او زيارة المؤسسة الصحية شخصيا، مما يوفر الوقت والجهد.
- مرونة في تحديد الاوقات المتاحة للمؤسسات الصحية، مما يقلل من الازدحام ويسمح بادارة افضل للموارد الطبية.
- امكانية تعديل او الغاء المواعيد بضغطة زر، مما يمنح المريض مزيدا من التحكم في جدولته مواعيده الصحية.

3.2.2. تقديم استشارات عن بعد:

تتيح المنصة للمرضى اجراء استشارات طبية عبر مكالمات الفيديو، مما يساهم في:

- تقليل الحاجة الى التنقل، خاصة للمرضى في المناطق النائية او كبار السن.
- تمكين الاطباء من متابعة حالات المرضى بشكل منتظم دون الحاجة لزيارات متكررة.
- توفير الوقت والتكاليف على المرضى، خاصة في الحالات التي لا تتطلب حضورا فعلياً.

4.2.2. خيارات دفع متعددة لتسهيل المعاملات المالية:

- يدعم النظام عدة وسائل دفع مرنة، مما يسهل العمليات المالية على المرضى والمؤسسات الصحية:
- الدفع الالكتروني باستخدام بطاقات الائتمان او التطبيقات المصرفية.
- امكانية الدفع عند الزيارة لمن يفضلون الدفع النقدي.
- نظام فوترة رقمي يضمن الشفافية وسهولة تتبع المدفوعات.

3.2. تعزيز كفاءة الاطباء والمؤسسات الصحية:

يساعد المشروع الاطباء والمستشفيات على تحسين تنظيم العمل وتقليل الالعباء الادارية، مما يسمح لهم بالتركيز اكثر على تقديم الرعاية الصحية بجودة عالية.

1.3.2. ادوات متطورة للاطباء لادارة ملفات المرضى:

- امكانية الوصول الى السجل الصحي الشامل لكل مريض، مما يسهل التشخيص واتخاذ القرارات العلاجية.
- ارسال الوصفات الطبية رقميا للصيديات، مما يقلل من الحاجة لاستخدام المستندات الورقية.
- توفير خدمات الاستشارة عن بعد، مما يمكن الاطباء من تقديم خدمات اضافية وتحقيق دخل اضافي.

2.3.2. ادوات تحليلية لمساعدة الاطباء في اتخاذ قرارات علاجية ادق:

- تحليل بيانات المرضى بشكل ذكي للكشف عن الانماط المرضية والوقاية من الامراض المزمنة.
- اقتراح خطط علاجية مبنية على التاريخ الصحي والتوصيات الطبية الحديثة.
- متابعة تقدم حالة المريض عبر تسجيلات وتحليلات دقيقة.

3.3.2. تحسين ادارة المؤسسات الصحية:

- تنظيم عمليات الحجز وتقليل الازدحام داخل العيادات.
- ادارة اوقات الانتظار بكفاءة عبر اشعارات دورية للمرضى حول اوقات دخولهم.
- تقديم تقارير اداء ذكية لمساعدة الادارات في تحسين الخدمات.

4.3.2. تقليل الفوضى الورقية والتحول الى نظام رقمي متكامل:

- تحويل جميع العمليات الورقية الى رقمية، مما يسهل الوصول الى البيانات الطبية في اي وقت.
- حماية المعلومات الصحية من الضياع او التلف عبر التخزين السحابي.
- ضمان الامتثال للمعايير الدولية في حفظ البيانات الطبية.

3. فريق العمل:

1.3. أعضاء فريق العمل:

زراري سيف الدين



الخبرات المهنية:

- **تاجر الكتروني**
2024- الى اليوم
شريك في مشروع تجارة إلكترونية مختص في بيع الملابس عبر الإنترنت
1. إدارة العمليات التجارية والتسويقية وتطوير تجربة المستخدم
2. خبرة في التسويق الرقمي، تحليل بيانات المبيعات
3. التعامل مع منصات البيع الإلكترونية

- **تقديم دروس خصوصية اونلاين**
2024- الى اليوم
مدرس رياضيات عبر الانترنت (تلاميذ البكالوريا)
1. إعداد وتقديم دروس تفاعلية في مختلف محاور مادة الرياضيات وفق البرنامج الرسمي.
2. متابعة تقدم التلاميذ وتقديم ملاحظات فردية لتحسين الأداء.
3. توفير تمارين وطول نموذجية، وتنظيم مراجعات مركزة.

- **نائب رئيس نادي رياضي/ثقافي**
2024-2023
نائب رئيس نادي PT Stars-المدرسة العليا لإدارة الأعمال تلمسان
1. المساهمة في التخطيط الاستراتيجي لأنشطة النادي وتنظيم الفعاليات الرياضية والثقافية.
2. تمثيل النادي في الاجتماعات الرسمية والتنسيق مع الإدارة والطلبة.
3. الإشراف على فرق العمل داخل النادي وتحفيز الأعضاء على المشاركة الفعالة.

التكوين:

- **Tlss Voyage An Beida**
أفريل 2025
تربص تطبيقي في وكالة سياحة وسفر، اكتسبت من خلاله معرفة عملية في تنظيم الرحلات، التعامل مع الزبائن، وحجز الخدمات السياحية، مما عزز فهمي لواقع العمل في قطاع السياحة في الجزائر.
- **وحدة انتاج الكهرباء-فكيرينة(SONELGAZ)**
أفريل 2023
تربص تطبيقي في وحدة إنتاج الكهرباء التابعة لمجمع سونغاز، حيث تعرفت على آليات إنتاج وتوزيع الطاقة الكهربائية، واكتسبت خبرة ميدانية في متابعة سير العمل داخل المحطة ومعايير السلامة المعتمدة في هذا القطاع الحيوي.

التعليم:

- **السنة الثالثة من الطور الثاني**
2024 - 2025
المدرسة العليا لإدارة الأعمال-تلمسان
- **النجاح في المسابقة الوطنية للالتحاق بالطور الثاني**
2022
المدرسة العليا لإدارة الأعمال-تلمسان
- **بكالوريا شعبة علوم تجريبية**
2020
ثانوية دلفي ابراهيم-فكيرينة-أم البواقي

معلومات التواصل:

+213 792959736
seyfeddinezari2001@gmail.com
فكيرينة مركز- فكيرينة- أم البواقي(الجزائر)

نبذة عني:

شخص متعدد الاهتمامات، أسعى للتطوير المستمر واكتساب مهارات جديدة، مع رؤية استراتيجية تدفعني للابتكار وتقديم حلول فعالة في ريادة الأعمال والتسويق وتصميم المشاريع.

المهارات التقنية:

Adobe
(Illustrator, Photoshop, Premiere Pro, InDesign)
Ms Project
SPSS
Microsoft office
(word, Excel, PowerPoint, Access)

المهارات الناعمة:

- التواصل
- التحليل والتفكير النقدي
- العمل الجماعي
- الابداع

اللغات:

1. اللغة العربية
2. اللغة الأمازيغية
3. اللغة الانجليزية
4. اللغة الفرنسية

رحاب عبد الحفيظ



معلومات التواصل:

+213 541710168

abdelhafidrahah@yahoo.com

فكيرينة مركز- فكيرينة- أم البواقي (الجزائر)

نبذة عني:

أمتلك قدرة فائقة على التعلم والتكيف بسرعة، مما يمكنني من اكتساب مهارات جديدة بكفاءة عالية. أتميز بتركيز عالٍ يمكنني من الانغماس في المهام الصعبة وتحقيق نتائج متميزة. كما أمتلك مهارات متقدمة في حل المشكلات المعقدة، حيث أستطيع تحليل التحديات بدقة واقتراح حلول مبتكرة وفعالة.

المهارات التقنية:

تصميم أنظمة واسعة النطاق، تطوير تطبيقات الويب، الهاتف، و سطح المكتب

المهارات الناعمة:

- حل المشكلات
- إدارة الوقت
- التواصل
- العمل الجماعي
- القيادة

اللغات:

1. اللغة العربية
2. اللغة الانجليزية
3. اللغة الفرنسية

الخبرات المهنية:

• تاجر الكتروني 2024- الى اليوم

شريك في مشروع تجارة إلكترونية مختص في بيع الملابس عبر الإنترنت

1. إدارة العمليات التجارية والتسويقية وتطوير تجربة المستخدم
2. خبرة في التسويق الرقمي، تحليل بيانات المبيعات
3. التعامل مع منصات البيع الإلكترونية

• تطوير تطبيقات الويب 2023- الى اليوم مطور مواقع الويب (مستقل)

1. تصميم وتطوير أنظمة الكترونية بما يضمن تجربة مستخدم فعالة ومتوافقة مع مختلف الأجهزة.
2. تحسين أداء المواقع من حيث السرعة وسهولة التصفح، وضمان توافقها مع معايير الجودة والتصفح الحديثة.
3. التعاون مع فرق التصميم والعملاء لفهم المتطلبات وتحويلها إلى وظائف تقنية قابلة للتنفيذ ضمن الموقع.

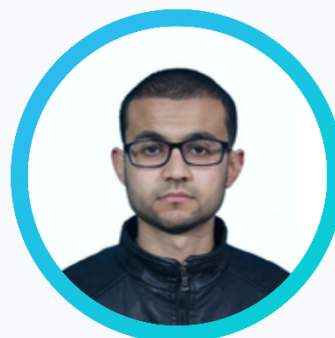
التعليم:

• السنة الثانية ماستر تخصص بنية موزعة 2024 - 2025 جامعة العربي بن مهيدي-أم البواقي

• ليسانس تخصص هندسة نظم المعلومات والبرمجيات 2023 جامعة العربي بن مهيدي-أم البواقي

• بكالوريا شعبة علوم تجريبية 2020 ثانوية دلفي ابراهيم-فكيرينة-أم البواقي

بوقردون محمد أمير موسى



معلومات التواصل:

+213 549369561

moohamedamir021@yahoo.com

فكيرينة مركز- فكيرينة- أم البواقي (الجزائر)

نبذة عني:

أتميز بروح المبادرة وحس التحدي، وأمتلك قدرة عالية على التكيف مع المتغيرات والعمل تحت الضغط. أتمتع بعقلية تحليلية ومرونة في التفكير، مما يساعدني على اتخاذ قرارات فعالة ومبتكرة، كما أنني ملتزم بتحقيق الأهداف بدقة وكفاءة.

المهارات التقنية:

تصميم وتطوير مواقع الويب، تطبيقات الهاتف الذكي، تطبيقات سطح المكتب

المهارات الناعمة:

- التواصل والتواصل
- العمل الجماعي
- إدارة الوقت
- حل المشكلات

اللغات:

- اللغة العربية
- اللغة الانجليزية
- اللغة الفرنسية

الخبرات المهنية:

• أستاذ علوم فيزيائية

2024- إلى اليوم

أستاذ التعليم الثانوي في العلوم الفيزيائية

- تبسيط المفاهيم الفيزيائية والكيميائية.
- إعداد دروس مدعومة بالتجارب العلمية.
- إدارة الحصة.

• مؤسس ومسير منصة ES00Q

2024- إلى اليوم

منصة موجهة للتجار الإلكترونيين

- تصميم وتطوير أنظمة الكترونية بما يضمن تجربة مستخدم فعالة ومتوافقة مع مختلف الأجهزة.
- تحسين أداء المواقع من حيث السرعة وسهولة التصفح، وضمان توافقها مع معايير الجودة والتصفح الحديثة.
- التعاون مع فرق التصميم والعملاء لفهم المتطلبات وتحويلها إلى وظائف تقنية قابلة للتنفيذ ضمن الموقع.

• تطوير تطبيقات الويب

2018- إلى اليوم

مطور مواقع الويب (مستقل)

- تصميم وتطوير أنظمة الكترونية بما يضمن تجربة مستخدم فعالة ومتوافقة مع مختلف الأجهزة.
- تحسين أداء المواقع من حيث السرعة وسهولة التصفح، وضمان توافقها مع معايير الجودة والتصفح الحديثة.
- التعاون مع فرق التصميم والعملاء لفهم المتطلبات وتحويلها إلى وظائف تقنية قابلة للتنفيذ ضمن الموقع.

التعليم:

• ماجستير تخصص كيمياء المواد

2023

جامعة العربي بن مهيدي- أم البواقي

• ليسانس تخصص كيمياء اساسية

2021

جامعة العربي بن مهيدي- أم البواقي

• بكالوريا شعبة علوم تجريبية

2018

ثانوية دلفي إبراهيم- فكيرينة- أم البواقي

غديري أيوب



معلومات التواصل:

+213 549821822

ayoubghediri55@gmail.co

أم البواقي-أم البواقي(الجزائر)

نبذة عني:

أنا شخص متعدد المهارات ذو أساس قوي في هندسة البرمجيات والأنظمة الموزعة. معروف بقدراته الحادة في حل المشكلات، وسرعته في التكيف مع الأدوات والتقنيات الجديدة. إضافة إلى شغفه ببناء حلول مبتكرة. يتميز بمهارات عالية في تنظيم البيانات والأنظمة المعقدة بطريقة منطقية، ويحرص دائمًا على تقديم تجارب رقمية منظمة وموجهة نحو المستخدم.

المهارات التقنية:

تصميم وتطوير وتطوير تطبيقات الويب،
الهاتف.

المهارات الناعمة:

- حل المشكلات
- الإبداع والابتكار
- التعلم الذاتي والقدرة على التكيف
- التفكير المنطقي والتنظيم

اللغات:

- 1. اللغة العربية
- 2. اللغة الانجليزية
- 3. اللغة الفرنسية

الخبرات المهنية:

- تطوير البرمجيات
مطور برمجيات مستقل

1. تطوير تطبيقات مخصصة وفقا لمتطلبات العملاء.
2. تحسين أداء البرمجيات وضمان جودتها من خلال اختبار الكود وتصحيح الأخطاء.
3. إدارة المشاريع بشكل مستقل من مرحلة التحليل حتى التسليم، مع الالتزام بالجودة والمواعيد.

- ترجمة تقنية
مترجم تقني اونلاين

1. ترجمة دقيقة للمحتوى التقني بين اللغتين العربية والإنجليزية مع الحفاظ على المصطلحات المتخصصة.
2. مراجعة وتحرير النصوص لضمان الوضوح والدقة وخلوها من الأخطاء.
3. التعاون مع الفرق التقنية لفهم السياق وتحقيق جودة عالية في الترجمة.

التعليم:

- السنة الثانية ماستر تخصص بنية موزعة
جامعة العربي بن مهيدي-أم البواقي 2024 - 2025
- ليسانس تخصص هندسة نظم المعلومات والبرمجيات
جامعة العربي بن مهيدي-أم البواقي 2023
- بكالوريا شعبة علوم تجريبية
ثانوية الأمير صالح-أم البواقي-أم البواقي 2020

د.حايده زهية



الخبرة المهنية:

- أستاذة محاضرة "أ" منذ جوان 2022
المدرسة العليا لإدارة الأعمال-تلمسان
- أستاذة محاضرة قسم "ب"
المدرسة العليا لإدارة الأعمال-تلمسان
- أستاذة مساعدة قسم "ب"
المدرسة العليا لإدارة الأعمال-تلمسان
- أستاذة مؤقتة
جامعة أبي بكر بلقايد-تلمسان 2021-2016
- أستاذة مؤقتة
جامعة أبي بكر بلقايد-تلمسان 2019-2015
- عاملة في إطار جهاز المساعدة على الإدماج المهني (ANEM) كمتصرفة
بالمؤسسة العمومية الإستشفائية " بن زرجب بن عودة " - سبدو - تلمسان 2012-2010

عضوية اللجان:

- الملتقى الوطني- التكنولوجيا المالية والتحول الرقمي- جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، الجزائر
- المؤتمر العلمي الدولي- تحقيق أهداف التنمية المستدامة- معهد العبور العالي، مصر
- الملتقى الوطني- تأثير أزمة كوفيد-19 على المقاولاتية- جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، الجزائر
- الملتقى الوطني- الاقتصاد التضامني والتنمية الاقتصادية والاجتماعية- جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، الجزائر
- المؤتمر العلمي الدولي- الصحة والأنظمة الصحية في الدول النامية- سوسة، تونس
- المؤتمر العلمي الدولي- التنمية السياحية في البلدان العربية- سوسة، تونس

الشهادات العلمية:

- دكتوراه في العلوم الاقتصادية
جامعة أبي بكر بلقايد-تلمسان 2017
- التخصّص: مالية دولية
- عنوان الأطروحة: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في الجزائر؛ دراسة قياسية خلال الفترة 1990-2016
- ماجستير في العلوم الاقتصادية
جامعة أبي بكر بلقايد-تلمسان 2012
- التخصّص: مالية دولية
- عنوان المذكرة: سياسة جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر؛ حالة بنك BNP PARIBAS
- ليسانس في علوم التسيير
جامعة أبي بكر بلقايد-تلمسان 2009
- التخصّص: إدارة الأعمال
- عنوان المذكرة: محددات الفقر في الجزائر

معلومات التواصل:

- ☎ +213 779736173
- ✉ h_zahia86@live.fr
- 🏠 تعاونية الشهيد رقم 20 - منصور - تلمسان (الجزائر)

الاهتمامات العلمية:

- مالية دولية، مالية العامة، مالية الإسلامية
- مالية سلوكية
- البنوك
- التسويق وإدارة استراتيجيات
- الاقتصاد

الأنشطة البحثية:

المشاركة في المؤتمرات:(أمثلة مختارة)

- شاركت في ملتقى دولي بأطاليا (تركيا) سنة 2022 حول السياحة المستدامة ومؤشرات التنمية.
- شاركت في ملتقى دولي بسوسة (تونس) سنة 2020 حول السياحة المستدامة والنمو الاقتصادي.
- قدمت مداخلة في ملتقى دولي بمحافظة الإسماعيلية (مصر) سنة 2018 حول الإدارة الإلكترونية والتنمية.
- ملتقى بجامعة تبسة سنة 2024 حول ذكاء الأعمال والإيكولوجيا الصناعية.
- قدمت مداخلة في ملتقى بجامعة مستغانم سنة 2024 حول التسويق الدولي في التجارة الخارجية.

المقالات العلمية:(أمثلة مختارة)

- كتاب: جذب الاستثمار الأجنبي المباشر - دار الخليج للنشر (2018).
- مطبوعة بيداغوجية بعنوان: Zoom sur l'analyse financière - موجة لطلبة الأقسام التحضيرية (2020-2021).
- كتاب أعمال ملتقى الاقتصاد الأخضر - جامعة البليدة 2 (2022) - الزراعة الحضرية والتحول نحو الاقتصاد الأخضر.
- السياحة المستدامة والتنمية - مجلة الاقتصاد والبيئة، مستغانم (2023) - دور السياحة في التنمية.

د.دهيمي نور الهدى

الوضعية المهنية:

- أستاذة باحثة بجامعة أم البواقي
- جامعة العربي بن مهيدي-أم البواقي
- التخصص: الإعلام الآلي
- الرتبة الأكاديمية: أستاذة محاضرة "أ"
- الانتماء للمخبر: فريق أنظمة موزعة وذكية (DISE) – مخبر بحث في الأنظمة المعقدة في الإعلام الآلي 2(CS)Rela – جامعة أم البواقي

الخبرة المهنية:

- منذ أكتوبر 2018
- أستاذة محاضرة "ب"
- جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي
- منذ أكتوبر 2017
- أستاذة مساعدة "ب"
- جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي
- من سبتمبر 2011 إلى جوان 2017
- أستاذة مؤقتة
- جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي

الشهادات العلمية:

- مارس 2016
- دكتوراه في الاعلام الالي
- جامعة العربي بن مهيدي-أم البواقي
- التخصص: هندسة الأنظمة الموزعة
- عنوان الأطروحة: ضمان جودة الأنظمة متعددة الوكلاء الهولونية
- المشرف: البروفيسور فريد مخاتي
- المشرف المساعد: البروفيسور مراد بدري (جامعة كيبك – كندا)
- التقدير: مشرف جداً مع تهناني اللجنة
- جوان 2009
- ماستر 2 في الإعلام الآلي
- جامعة العربي بن مهيدي-أم البواقي
- التخصص: هندسة الأنظمة الموزعة
- عنوان المشروع: محاكاة نظام بيئي باستخدام مقارنة الوكلاء المتعددين
- المشرف: الدكتور طاهر قرام
- التقدير: 17/20 – الأولى على الدفعة
- جوان 2011
- ليسانس في الإعلام الآلي
- جامعة العربي بن مهيدي-أم البواقي
- التخصص: الإعلام الآلي العام
- عنوان المشروع: بناء أنطولوجيا لمكتبة الجامعة
- التقدير: 17/20
- جويلية 2006
- بكالوريا علوم الطبيعة والحياة
- ثانوية مساس محمد الإبراهيمي، عين مليلة – أم البواقي

معلومات التواصل:

- +213 558152000
- dehimi.nourelhouda@univ-oeb.dz
- مأكوماداس-ام البواقي-أم البواقي(الجزائر)

الأنشطة البحثية:

عضوية اللجان:

- عضو في اللجنة العلمية والتنظيمية للمؤتمر الوطني 2019 SIDaC

المشاركة في المؤتمرات:

- ICNAS 2019
- JESC 2015
- EASE 2014
- SDDC 2012

المشاريع البحثية:

- مشروع CNEPRU: هندسة وإعادة هندسة الأنظمة الذكية والموزعة، تحت إشراف البروفيسور فريد مخاتي (2015-2019)

المنشورات العلمية: (أمثلة مختارة)

- Distributed, Dynamic and Recursive Planning for Holonic Multi-Agent Systems (Electronics, 2023)
- -State of Art Review on Testing Open Multi-Agent Systems (NIDS 2023)
- Mutation Analysis Technique for Testing Multi-agent Systems (NIDS 2023)
- Coordinating Generated Agents' Plans Dynamically (2022)
- Test Case Generation Based on AUML (ICNAS 2019)
- Approaches Based on ASPECS for HMAS Testing
- Multi-agent Simulation Frameworks and Tools

2.3. مهام فريق العمل:

1.2.3. زكري سيف الدين (المدير التنفيذي (CEO)):

- وضع الرؤية الاستراتيجية العامة للمشروع وتوجيه جميع أنشطة الفريق نحو تحقيقها.
- اتخاذ القرارات الإدارية والمالية الكبرى وضمان توافقها مع أهداف المشروع.
- تمثيل المشروع أمام المستثمرين والشركاء والمؤسسات الحكومية والخاصة.
- التنسيق بين الإدارات المختلفة (التكنولوجيا، التسويق، العمليات) لضمان الانسجام والتكامل.
- مراقبة الأداء العام للمشروع وضمان تحقيق مؤشرات النمو الأساسية.

2.2.3. عبد الحفيظ رحاب (مدير التكنولوجيا (CTO)):

- قيادة تطوير المشروع (موقع، تطبيق الهاتف وتطبيق تطبيق الويب محلي الاستضافة) وضمان استقراره وأمنه واستجابته التقنية.
- إدارة فريق المطورين والمصممين والإشراف على بنية النظام.
- اختيار واعتماد التقنيات والأدوات المناسبة لبناء المشروع وتحسينه باستمرار.
- ضمان التكامل مع أنظمة الدفع، الحوسبة السحابية، وحماية البيانات.
- متابعة تحديثات الأمان والتقنيات الجديدة لتحسين تجربة المستخدم.

3.2.3. محمد أمير موسى بوقردون (مدير التسويق (CMO)):

- بناء استراتيجية تسويق شاملة لجذب المؤسسات الطبية، الأطباء والمرضى.
- إدارة الحملات الإعلانية الرقمية ومتابعة الأداء التسويقي على مختلف القنوات.
- تطوير محتوى ترويجي وتعليمي يعكس قيمة المنصة ويسهم في بناء الثقة.
- إدارة العلاقات مع الشركاء الإعلاميين والمؤثرين والمنظمات الطبية.
- تحليل السوق وتوجهات المستخدمين لضبط الخطط التسويقية بفعالية.

4.2.3. أيوب غديري (مدير العمليات (COO)):

- الإشراف على سير العمليات اليومية وضمان سلاسة التشغيل.
- متابعة رضا المستخدمين ومعالجة الشكاوى والمشاكل التقنية أو الإدارية.
- إدارة فرق الدعم الفني وخدمة العملاء وضمان تقديم خدمة عالية الجودة.
- مراقبة تنفيذ السياسات الداخلية وضبط الأداء من خلال مؤشرات واضحة.
- العمل مع المدير التنفيذي لتحسين كفاءة العمليات وتقليل التكاليف.

5.2.3. زهية حايدي (مديرة الاستراتيجيات):

- تحليل السوق والمنافسين لتحديد فرص التحسين.

- عقد شراكات مع المؤسسات الصحية والجهات الرسمية.
- متابعة أداء المشروع باستخدام مؤشرات استراتيجية.
- تقديم تقارير دورية عن التطور والاتجاهات المستقبلية.

6.2.3. دهيبي نور الهدى (مديرة البحث والتطوير):

- ابتكار حلولاً تقنية جديدة حسب حاجات السوق.
- قيادة تطوير ميزات جديدة في النظام الرقمي.
- متابعة آخر تطورات الصحة الرقمية.
- التنسيق مع فريق التقنية لضمان تنفيذ فعال.
- اجراء اختبارات المستخدم لتحسين الأداء والجودة.

4. الاهداف الاساسية للمشروع:

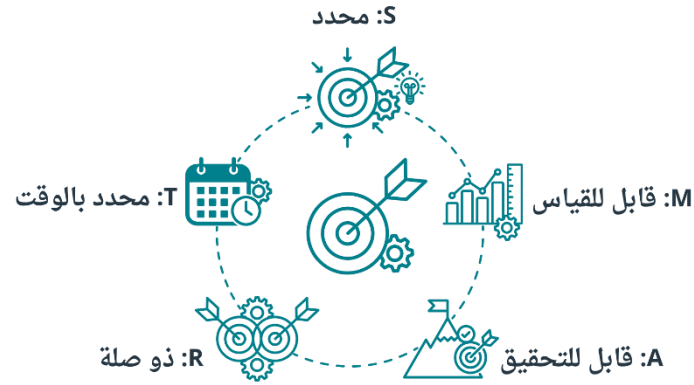
يهدف هذا النظام الى احداث تحول رقمي شامل في قطاع الصحة من خلال تقديم حلول مبتكرة تسهم في تحسين جودة الرعاية الصحية، تسهيل الوصول الى الخدمات الطبية، وتعزيز كفاءة ادارة المؤسسات الصحية. ومن خلال التكامل بين مختلف الفاعلين في القطاع الصحي، يسعى النظام الى معالجة التحديات الحالية وتقديم تجربة أكثر تنظيماً وسلاسة لكل من المرضى، الاطباء، والمرافق الصحية. وتمثل الاهداف الرئيسية للنظام فيما يلي:

- انشاء نظام صحي رقمي متكامل: يهدف النظام الى ربط جميع الفاعلين في القطاع الصحي، بما في ذلك المستشفيات، العيادات، المختبرات، الصيدليات، مما يسهل تبادل المعلومات الطبية وتحسين التنسيق بين المؤسسات الصحية.
- تحسين جودة الرعاية الصحية وسهولة الوصول اليها: يوفر النظام منصة موحدة تتيح للمرضى البحث عن الاطباء، حجز المواعيد، واستلام نتائج الفحوصات الكترونياً، مما يعزز من سرعة التشخيص ودقة العلاج.
- ادارة المواعيد وتقليل اوقات الانتظار: يتيح النظام تنظيم الحجوزات بشكل فعال من خلال الجدولة الذكية والاشعارات التلقائية، مما يقلل من الاكتظاظ داخل المؤسسات الصحية ويحسن تجربة المرضى.
- تعزيز التواصل بين المرضى والمؤسسات الصحية: يوفر النظام قنوات اتصال مباشرة بين المرضى والمؤسسات الصحية، مما يسهل الاستشارات الطبية عن بعد، ارسال التنبيهات الصحية، واتاحة تقييمات المستخدمين للخدمات الصحية.
- رقمنة وادارة الملفات الصحية: يضمن النظام تخزين السجلات الطبية الكترونياً، مما يحد من ضياع البيانات، يسهل الوصول الى التاريخ الصحي للمريض، ويحسن دقة التشخيص والعلاج.
- تحسين ادارة المؤسسات الصحية: يوفر النظام ادوات تحليل وادارة ذكية تساعد المستشفيات والعيادات في تتبع الاداء، اصدار الفواتير، تنظيم الجداول الطبية، وتحليل الطلب على الخدمات الصحية.

- تقليل التكاليف التشغيلية للمرافق الصحية: يساهم التحول الرقمي في تقليل الحاجة الى الورقيات، تسريع الاجراءات الادارية، مما يقلل من المصاريف التشغيلية للمؤسسات الصحية.
- تقليل الاخطاء الطبية وتعزيز دقة التشخيص: يوفر النظام ادوات تحليل بيانات متطورة تمكن الاطباء من اتخاذ قرارات علاجية اكثر دقة، مما يساعد في تقليل الاخطاء البشرية وتحسين جودة الرعاية الصحية.

لتحقيق تموضع ناجح لاي مشروع، بغض النظر عن طبيعته، من الضروري تحديد اهداف واضحة على المدى القصير والمتوسط والطويل، وفقا لمنهجية SMART التي تضمن ان تكون الاهداف محددة، قابلة للقياس، قابلة للتحقيق، واقعية، ومحددة زمنيا. يساهم هذا النهج في تسهيل متابعة تطور المشروع، وادارة الموارد المتاحة بكفاءة، وبناء استراتيجيات قوية تضمن تحقيق اداء متميز ونمو مستدام على المدى البعيد. كما ان تحديد الاهداف بهذه الطريقة يعزز قدرة المشروع على التكيف مع التحديات، وتحسين استغلال الفرص المتاحة، وضمان استمرارية التطوير والتقدم.

الشكل 01: مخطط منهجية SMART



المصدر: من اعداد فريق العمل

وفي هذا السياق، تم تحديد مؤشرات SMART لاهداف "VIVITA" على المدى القصير، المتوسط والطويل كما هو موضح في الجداول التالية:

1.4. الاهداف على المدى القصير (خلال السنة الاولى):

جدول 01: اهداف المشروع على المدى القصير

الشريحة	الهدف	شرح الهدف وفق منهجية SMART			
		محدد	قابل للقياس	قابل للتحقيق	ذو صلة
B2B	اطلاق النظام واختباره	تشغيل النظام على نطاق محدود في مرحلة تجريبية	15 مؤسسة صحية تستخدم النظام	البدا مع شركاء استراتيجيين لاختبار الاداء	يضمن تحسين النظام قبل التوسع
		خلال 3 اشهر من الاطلاق			

الوصول الى الزبائن الاوائل	توقيع عقود مع المؤسسات الصحية الخاصة الاولى	ربط 20 مستشفى خاص و50 عيادة بالنظام	التواصل مباشرة مع مديري المؤسسات الصحية	قابل للتحقيق نظرا لحاجة السوق لحلول رقمية افضل	خلال 9 اشهر
تدريب الاطباء على استخدام النظام	دورات تدريبية عملية	200 طبيب	دورات تدريبية اونلاين	ضمان كفاءة الاستخدام	خلال شهرين
تحقيق نسبة رضا مرتفعة بين المؤسسات المشاركة	جمع تعليقات عبر استطلاعات	80% رضا	تحسين النظام بناءً على الملاحظات	ضمان استمرارية المشاركة	9 اشهر
جذب 50000 مستخدم مسجل في النظام	حملات إعلانية في المدن الكبرى	50000 مستخدم	ترويج مجاني للخدمات الأساسية	بناء قاعدة مستخدمين	9 أشهر
تقديم 500 استشارة عن بُعد شهريًا	50 طبيبًا متاحًا	500 استشارة/شهر	تسعير تنافسي	تلبية احتياجات المدن الكبرى	9 أشهر
تحقيق نسبة استخدام 60% لخدمة حجز المواعيد	تحليل بيانات المستخدمين	60% استخدام	سهولة وبساطة عملية الحجز من خلال التطبيق	زيادة كفاءة النظام	9 أشهر
تحقيق تقييم 5/4 من المستخدمين	جمع تعليقات عبر استطلاعات ونظام التقييم في المنصة	متوسط التقييم 5/4	تحسين التطبيق بناءً على الملاحظات	ضمان رضا العملاء	9 أشهر

المصدر: من اعداد فريق العمل

2.4. الاهداف على المدى المتوسط (من سنة الى 3 سنوات):

جدول 02: اهداف المشروع على المدى المتوسط

الشرح	الهدف	شرح الهدف وفق منهجية SMART			
		محدد	قابل للقياس	قابل للتحقيق	ذو صلة
B2B	الوصول 50 مستشفى خاص و 200 عيادة	توقيع عقود مع المؤسسات الصحية	ربط 50 مستشفى خاص و 200 عيادة بالنظام	التواصل مباشرة مع المؤسسات الصحية	قابل للتحقيق نظرا لحاجة السوق لحلول رقمية افضل
	ربط 100 صيدلية بالنظام	تكمال مع صيدليات كبرى	100 صيدلية	تعاون مع جمعيات الصيدالة	تبسيط عملية استلام الوصفات
	تدريب 1000 طبيب إضافي على استخدام النظام	دورات تدريبية عملية	1000 طبيب	دورات تدريبية اونلاين	ضمان كفاءة الاستخدام
	تحقيق نسبة رضا مرتفعة بين المؤسسات المشاركة	جمع تعليقات عبر استطلاعات	90% رضا	تحسين النظام بناءً على الملاحظات	ضمان استمرارية المشاركة
B2C	جذب 20000 مستخدم مسجل في النظام	حملات إعلانية في المدن الكبرى	20000 مستخدم	ترويج مجاني للخدمات الأساسية + تسعير مدروس	بناء قاعدة مستخدمين + تحقيق ارادات
	تغطية 70% من الولايات بالاستشارات عن بعد	500 طبيباً متاحاً	تغطية 70% من الولايات	تسعير تنافسي + سهولة الاستخدام	تلبية الاحتياجات
	تحقيق نسبة استخدام 70% لخدمة حجز المواعيد	تحليل بيانات المستخدمين	70% استخدام	سهولة وبساطة عملية الحجز	زيادة كفاءة النظام

		من خلال التطبيق				
24 شهرا	ضمان رضا العملاء	تحسين التطبيق بناءً على الملاحظات	متوسط التقييم 5/4.5	جمع تعليقات عبر استطلاعات ونظام التقييم في المنصة	تحقيق تقييم 5/4.5 من المستخدمين	

المصدر: من اعداد فريق العمل

3.4. الاهداف على المدى الطويل (اكثر من 3 سنوات):

جدول 03: اهداف المشروع على المدى الطويل

شرح الهدف وفق منهجية SMART					الهدف	الشريحة
محدد زمنيا	ذو صلة	قابل للتحقيق	قابل للقياس	محدد		
24 شهرا	تحسين الرقابة الصحية الوطنية	تعاون مع وزارة الصحة	100% من البيانات الصحية	تكامل مع أنظمة الوزارة لتبادل البيانات	ربط النظام بوزارة الصحة الجزائرية	B2G
24 شهرا	تحسين جودة الرعاية الصحية	تعاون مع وزارة الصحة	90% من المواطنين	توحيد بيانات المرضى على مستوى البلاد	إنشاء سجل صحي وطني موحد	
24 شهرا	تعزيز الصحة العامة	شراكة مع منظمة الصحة العالمية	100% من الولايات	تحليل بيانات المرضى للتنبؤ بالأوبئة	إطلاق نظام الإنذار المبكر للأوبئة على المستوى الوطني	
24 شهرا	توحيد القطاع الصحي	ضغوط تنظيمية ودعم حكومي	90% من المؤسسات العمومية	إلزام المؤسسات الصحية بالتوحيد الرقمي	تحقيق نسبة 90% من المؤسسات الصحية العمومية المتصلة بالنظام	

24 شهرا	تحسين جودة الخدمات الصحية	تعاون مع هيئات الاعتماد الدولية	100% من المؤسسات	تقييم أداء المؤسسات الصحية	إطلاق نظام مراقبة جودة الرعاية الصحية	
48 شهرا	قابل للتحقيق نظرا لحاجة السوق لحلول رقمية افضل	التواصل مباشرة مع المؤسسات الصحية	ربط 70% من المستشفيات الخاصة و 80% من العيادات بالنظام	توقيع عقود مع المؤسسات الصحية	الوصول 70% من المستشفيات الخاصة و 80% من العيادات	B2B
48 شهرا	تبسيط عملية استلام الوصفات	تعاون مع جمعيات الصيادلة + التسويق الالكتروني	70% من الصيدليات	تكامل مع صيدليات	ربط 70% من الصيدليات بالنظام	
24 شهرا	ضمان كفاءة الاستخدام	دورات تدريبية اونلاين + التعاون مع كليات الطب	5000 طبيب	دورات تدريبية عملية	تدريب 5000 طبيب إضافي على استخدام النظام	
24 شهرا	ضمان استمرارية المشاركة	تحسين النظام بناءً على الملاحظات	90% رضا	جمع تعليقات عبر استطلاعات	تحقيق نسبة رضا مرتفعة بين المؤسسات المشاركة	
24 شهرا	بناء قاعدة مستخدمين + تحقيق ارادات	ترويج مجاني للخدمات الأساسية + تسعير مدروس	50000 مستخدم	حملات إعلانية في المدن الكبرى	جذب 50000 مستخدم مسجل في النظام	B2C
24 شهرا	تلبية الاحتياجات	تسعير تنافسي + سهولة الاستخدام	تغطية 100% من الولايات	1000 طبيباً متاحاً	تغطية 100% من الولايات بالاستشارات عن بعد	

24 شهرا	زيادة كفاءة النظام	سهولة وبساطة عملية الحجز من خلال التطبيق	70% استخدام	تحليل بيانات المستخدمين	تحقيق نسبة استخدام 70% لخدمة حجز المواعيد
24 شهرا	ضمان رضا العملاء	تحسين التطبيق بناءً على الملاحظات	متوسط التقييم 5/4.5	جمع تعليقات عبر استطلاعات ونظام التقييم في المنصة	تحقيق تقييم 5/4.5 من المستخدمين

المصدر: من اعداد فريق العمل

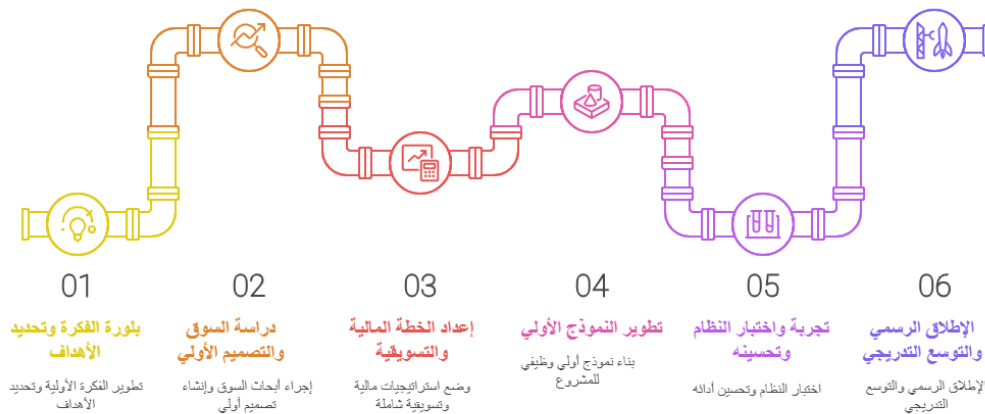
5. جدول زمني لتحقيق المشروع:

يعد التخطيط الاستراتيجي احد الركائز الاساسية في ادارة المشاريع والانشطة، بغض النظر عن المجال الذي تنتمي اليه، اذ يلعب دورا حاسما في توجيه الجهود نحو تحقيق الاهداف المرجوة. ومع ذلك، تزداد اهميته بشكل خاص عندما يتعلق الامر بترجمة رؤية المؤسسة الى واقع ملموس، حيث يساعد في تحديد الاتجاهات العامة والخطوات الواجب اتباعها لضمان تحقيق النجاح والاستدامة. ومن بين الادوات البسيطة ولكن الفعالة في هذا السياق، تبرز خارطة الطريق كوسيلة توفر تصورا واضحا وشاملا للمهام والمراحل الاستراتيجية المطلوبة، مما يسهم في تنظيم العمل بشكل اكثر دقة ويسهل عملية التخطيط على المدى الطويل. فمن خلال هذه الاداة، يصبح من الممكن تحديد الاولويات، وتوزيع الموارد بشكل امثل، والتأكد من ان كل خطوة تخدم الهدف العام للمشروع او المؤسسة.

يمر مشروع "Vivita" بمراحل دقيقة ومدروسة لضمان نجاحه كمشروع رقمي متكامل في مجال الصحة الالكترونية. تنفيذ مثل هذا المشروع يتطلب تخطيطا استراتيجيا محكما، حيث تمتد فترة العمل عليه على مدار 15 شهرا، تبدأ من صياغة الفكرة وصولا الى الاطلاق الرسمي في السوق. هذه الرحلة تشمل مختلف الجوانب، مثل التطوير التقني، دراسة السوق، التخطيط المالي، التسويق، والاختبار الميداني، مما يسمح ببناء نظام قوي، متكامل، ومستدام. يتم تقسيم عملية الانجاز الى ست مراحل رئيسية، حيث تضمن كل مرحلة تحقيق اهداف محددة تساهم في بناء المشروع خطوة بخطوة.

الشكل 02: خطة طريق مشروع "VIVITA"

مراحل المشروع



المصدر: من اعداد فريق العمل

1.5. المرحلة الأولى: بلورة الفكرة وتحديد الأهداف (أكتوبر 2024)

تعتبر هذه المرحلة النقطة المحورية الأولى في المشروع، حيث يتم خلالها تشكيل الرؤية العامة للنظام، تحديد الأهداف الأساسية، ودراسة الاحتياجات الحقيقية للقطاع الصحي في الجزائر. لا يمكن لأي مشروع أن ينجح دون تحديد المشاكل القائمة التي يسعى إلى حلها، لذا فإن هذه الفترة تعتمد بشكل أساسي على تحليل الوضع الحالي للقطاع الصحي، واستكشاف مدى حاجة السوق لمثل هذا الحل الرقمي.

خلال هذه المرحلة، يتم تنفيذ مجموعة من الأنشطة البحثية التي تهدف إلى تقييم السوق، بما في ذلك تحليل الوضع الراهن للمؤسسات الصحية، العيادات، والمستشفيات، بالإضافة إلى دراسة أنظمة إدارة الملفات الطبية الموجودة حالياً، وتحديد مدى فعاليتها. كما يتم فحص الصعوبات التي تواجه المرضى في الحصول على خدمات طبية مناسبة، ومدى تقبلهم لاستخدام التكنولوجيا في تحسين تجربتهم الصحية.

النتيجة النهائية لهذه المرحلة: تقرير شامل يحدد رؤية المشروع، الأهداف الأساسية، والفوائد المحتملة، مما يضع الأساس القوي للانتقال إلى المرحلة التالية.

2.5. المرحلة الثانية: دراسة السوق والتصميم الأولي للنظام (أكتوبر 2024 – جانفي 2025)

بعد تحديد الفكرة وتوضيح أهداف المشروع، تبدأ مرحلة تحليل السوق بعمق، حيث يتم جمع البيانات الميدانية من خلال الاستبيانات والمقابلات مع مختلف الفاعلين في القطاع الصحي، مثل الأطباء، مديري العيادات والمستشفيات، المرضى، وأصحاب الصيدليات. الهدف من هذه الخطوة هو فهم مدى تقبل السوق لمثل هذا النظام، وتحديد أهم الخصائص التي يجب أن تتوفر فيه لضمان فعاليته.

بالتزامن مع دراسة السوق، يتم الانتقال إلى مرحلة تصميم واجهة المستخدم (UX/UI) وتخطيط تجربة المستخدم، حيث يتم رسم المخططات الأولية للتطبيق والموقع الإلكتروني وتطبيق الويب محلي الاستضافة. يعتمد هذا

التصميم على البيانات المستخلصة من البحث الميداني، مما يضمن تطوير منصة سهلة الاستخدام، تلبى احتياجات جميع الأطراف المعنية.

النتيجة النهائية لهذه المرحلة: نموذج أولي للتصميم، بالإضافة إلى تحليل شامل للسوق يتضمن توقعات الطلب، مدى تقبل المستخدمين، واستراتيجية الدخول إلى السوق.

3.5. المرحلة الثالثة: إعداد الخطة المالية والتسويقية (نوفمبر 2024 – جانفي 2025)

بمجرد الانتهاء من دراسة السوق والتصميم الأولي، يتم التركيز على الجوانب المالية والتجارية. في هذه المرحلة، يتم وضع إطار مالي واضح يحدد جميع التكاليف المرتبطة بالمشروع، سواء كانت تكاليف تطوير، تشغيل، تسويق، أو صيانة. كما يتم تحديد نموذج الإيرادات الخاص بالمشروع، من خلال تحليل أفضل الطرق لتحقيق الاستدامة المالية، مثل نظام الاشتراكات، العمولات على العمليات، أو الخدمات الإضافية المدفوعة.

يتم أيضا تطوير الخطة التسويقية، حيث يتم تحديد الجمهور المستهدف، ووضع استراتيجية تسويق متكاملة تشمل التسويق الرقمي، الشراكات الاستراتيجية، الدعاية التقليدية، والترويج عبر المؤثرين في القطاع الصحي. تعتمد هذه الخطة على النتائج التي تم جمعها خلال دراسة السوق، مما يساعد في تصميم حملات ترويجية فعالة.

النتيجة النهائية لهذه المرحلة: خطة مالية متكاملة، مع استراتيجية تسويق واضحة تضمن نجاح إطلاق المشروع ووصوله إلى أكبر عدد ممكن من المستخدمين.

4.5. المرحلة الرابعة: تطوير النموذج الأولي (جانفي – جويلية 2025)

بعد تحديد جميع الجوانب المالية والتسويقية، تبدأ عملية التطوير الفعلي للنظام. يتم في هذه المرحلة بناء النموذج الأولي (MVP - Minimum Viable Product)، وهو عبارة عن نسخة مبدئية من التطبيق والموقع الإلكتروني وتطبيق الويب محلي الاستضافة تحتوي على الوظائف الأساسية فقط، بحيث يمكن اختبارها مع مجموعة محدودة من المستخدمين.

تشمل هذه المرحلة تطوير قاعدة بيانات متكاملة تحتوي على الملفات الطبية، إنشاء أنظمة الحجز الإلكتروني، وربطها بوسائل الدفع الرقمية. كما يتم تصميم لوحات التحكم الخاصة بالمؤسسات الصحية والأطباء، مما يسمح لهم بإدارة مواعيد المرضى، تحديث بياناتهم الصحية، وإصدار الفواتير والوصفات الطبية.

النتيجة النهائية لهذه المرحلة: نموذج أولي قابل للاختبار، يحتوي على الميزات الأساسية التي تتيح للمستخدمين تجربة الخدمة وإبداء ملاحظاتهم.

5.5. المرحلة الخامسة: تجربة واختبار النظام وتحسينه (جويلية – أكتوبر 2025)

قبل الإطلاق الرسمي، يتم تنفيذ مرحلة تجريبية مكثفة، حيث يتم اختبار النظام مع مستخدمين حقيقيين، وجمع آرائهم حول أدائه وفعاليته. الهدف الأساسي من هذه المرحلة هو الكشف عن أي مشكلات تقنية أو تجربة مستخدم غير مرضية، والعمل على تحسينها قبل تعميم المنصة على نطاق واسع.

تتضمن هذه المرحلة أيضا اختبار مدى تحمل النظام، حيث يتم وضعه تحت ضغط عالي لمحاكاة السيناريوهات الواقعية، مثل ارتفاع عدد المستخدمين، تزايد عمليات الحجز، وإدارة عدد كبير من الملفات الطبية في وقت واحد. النتيجة النهائية لهذه المرحلة: نسخة محسنة من التطبيق والموقع الإلكتروني وموقع الويب محلي الاستضافة، بعد معالجة جميع المشكلات التي تم اكتشافها أثناء الاختبار.

6.5. المرحلة السادسة: الإطلاق الرسمي والتوسع التدريجي (أكتوبر 2025 – جانفي 2026)

بعد نجاح الاختبار والتعديلات اللازمة، يتم الإطلاق الرسمي للمشروع، حيث يبدأ الترويج المكثف لجذب المستخدمين، سواء من المرضى أو المؤسسات الصحية. يتم في هذه المرحلة تنفيذ حملات تسويقية واسعة النطاق، إلى جانب توقيع المزيد من اتفاقيات الشراكة مع المستشفيات والصيديات لضمان انتشار النظام على نطاق واسع.

يتم مراقبة أداء المنصة عن كثب خلال الأشهر الأولى من الإطلاق، مع تقديم دعم فني مستمر للتأكد من عدم مواجهة المستخدمين لأي مشاكل. كما يتم جمع التغذية الراجعة من المستخدمين لتحديد الميزات الجديدة التي يمكن إضافتها مستقبلا.

النتيجة النهائية لهذه المرحلة: نظام رقمي متكامل للصحة الإلكترونية، يعمل بكفاءة ويستخدمه عدد كبير من المؤسسات الصحية والمستخدمين.

الآن سوف نعرض جدول تفصيلي للمهام مع رموزها والمهام السابقة والمدة الزمنية لكل منها، ولضمان تنظيم المهام بشكل واضح وسلس، سيتم تخصيص رمز لكل مهمة، مع تحديد المهام السابقة التي يجب إنهاؤها قبل بدء المهمة الجديدة، بالإضافة إلى المدة الزمنية لكل مهمة (بالأيام):

جدول 04: جدول تفصيلي للمهام مع رموزها والمهام السابقة والمدة الزمنية لكل منها

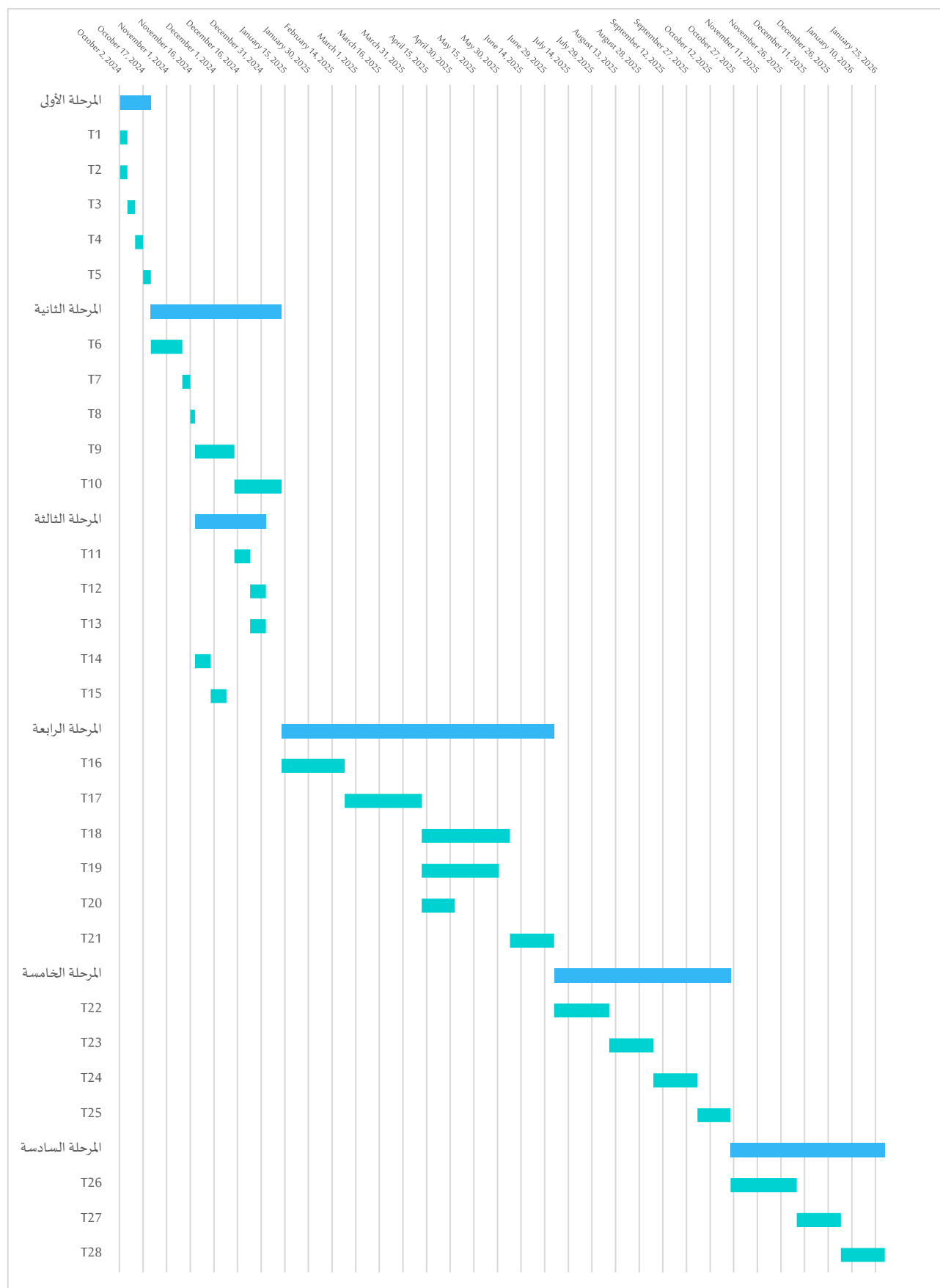
المرحلة	المهمة	رمز المهمة	المهام السابقة	المدة الزمنية (بالأيام)
المرحلة الأولى	تحليل وضع القطاع الصحي في الجزائر	T1	-	5
	دراسة المنافسين والحلول الرقمية المتاحة	T2	-	5
	تحديد المشكلات التي يعاني منها القطاع الصحي	T3	T1, T2	5
	تحديد القيمة المضافة للمشروع	T4	T3	5
	وضع الأهداف	T5	T3, T4	5
المرحلة الثانية	تنفيذ الاستبيانات والمقابلات مع المستخدمين	T6	T5	20
	تحليل البيانات المستخلصة من الدراسة الميدانية	T7	T6	5
	إعداد تقرير شامل عن السوق واحتياجات المستخدمين	T8	T7	3
	تصميم تجربة المستخدم وإعداد مخططات التدفق	T9	T8	25
	تصميم الواجهات	T10	T9	30

10	T8	T11	حساب التكاليف الأولية للمشروع وتقدير الميزانية	المرحلة الثالثة
10	T11	T12	تحديد مصادر التمويل الممكنة	
10	T11	T13	تحديد نموذج الإيرادات و جدواه الاقتصادية	
10	T8	T14	وضع استراتيجية التسويق الرقمي واستهداف السوق	
10	T14	T15	تحديد قنوات التسويق الفعالة وإعداد خطة التنفيذ	
40	T10	T16	تطوير قاعدة البيانات الرئيسية	المرحلة الرابعة
49	T16	T17	بناء البنية الخلفية (Backend) للنظام	
56	T17	T18	تطوير تطبيق الهاتف (iOS و Android)	
49	T17	T19	تطوير الموقع الإلكتروني	
21	T17	T20	تطوير تطبيق الويب محلي الاستضافة	
28	T18, T19, T20	T21	تصميم لوحة التحكم للأطباء والمؤسسات الصحية	
35	T21	T22	اختبار وظائف التطبيق والموقع وإصلاح الأخطاء التقنية	المرحلة الخامسة
28	T22	T23	إجراء تجربة المستخدم مع عينة من المرضى والأطباء	
28	T23	T24	تحليل التغذية الراجعة وإجراء التحسينات اللازمة	
21	T24	T25	اختبار الأداء وتحمل النظام مع عدد مستخدمين كبير	
42	T24	T26	تنفيذ الحملة التسويقية المكثفة لجذب المستخدمين	
28	T26	T27	إطلاق النظام تدريجيًا في المدن الكبرى	المرحلة السادسة
28	T27	T28	مراقبة الأداء وحل المشكلات بعد الإطلاق	

المصدر: من اعداد فريق العمل

يظهر الشكل التالي مخطط غانت الخاص بمشروع "VIVITA":

الشكل 03: مخطط غانت الخاص بمشروع "VIVITA"



المصدر: من اعداد فريق العمل

المحور الثاني: الجوانب الابتكارية

1. طبيعة الابتكارات
2. مجالات الابتكارات

المحور الثاني: الجوانب الابتكارية

في هذا المحور، سنتناول الجوانب المبتكرة في مشروعنا، موضحين طبيعة الابتكارات التي يتضمنها والمجالات التي تنتج عنها، مع التركيز على مدى توافقها مع أهداف المشروع ومتطلباته.

1. طبيعة الابتكارات:

يرتبط مفهوم الابتكار بشكل وثيق بالشركات الناشئة، حيث تعتبر هذه الأخيرة بمثابة منصات ديناميكية تسعى إلى تقديم أفكار جديدة وحلول إبداعية لمعالجة المشكلات القائمة أو لتلبية احتياجات غير مستوفاة في السوق. فالشركات الناشئة لا تبني على الأفكار التقليدية، بل على رؤية متجددة ومختلفة تعتمد على الابتكار كعنصر أساسي في نماذج أعمالها ومنتجاتها وخدماتها. وهذا التوجه الابتكاري يجعلها قادرة على المنافسة في بيئة متغيرة باستمرار، حيث تعتمد على المرونة والقدرة على التكيف مع تطورات السوق والتغيرات التكنولوجية المتسارعة.

على عكس الشركات التقليدية التي غالبا ما تتبع نهجا محافظا وتسير وفق استراتيجيات طويلة الأمد، تعتمد الشركات الناشئة على نماذج أعمال مرنة تتكيف بسرعة مع الظروف المتغيرة. فهي تسعى إلى استكشاف آفاق جديدة من خلال تطوير منتجات وخدمات غير تقليدية، واعتماد أساليب تسويق وتوزيع مبتكرة تعزز من انتشارها في السوق. كما تتميز بقدرتها على اختبار أفكارها بسرعة، مما يسمح لها بإجراء تعديلات وتحسينات متواصلة وفقا لاستجابة العملاء واحتياجاتهم المتغيرة.

تعتبر الشركات الناشئة من أبرز محركات الابتكار في العصر الحديث، وذلك لأنها تؤسس في الغالب من قبل رواد أعمال طموحين لديهم شغف بتطوير أفكار جديدة وتحويلها إلى مشاريع ناجحة. هؤلاء الرواد يمتلكون رؤية مستقبلية تجعلهم قادرين على استكشاف حلول جديدة وأحداث تغييرات جذرية في القطاعات التي يعملون بها. كما أنهم يتمتعون بالقدرة على المجازفة وتجربة أفكار غير مسبقة، مما يؤدي إلى ظهور منتجات وخدمات تحدث ثورة في السوق.

إلى جانب ذلك، تحظى الشركات الناشئة غالبا بدعم المستثمرين الذين يبحثون عن فرص استثمارية واعدة في المشاريع الناشئة. هؤلاء المستثمرون، سواء كانوا أفرادا، أو شركات رأس مال مخاطر، أو صناديق استثمار متخصصة، لا يقتصر دورهم على تقديم التمويل فحسب، بل يساهمون أيضا في توفير المعرفة والخبرة، فضلا عن بناء شبكات العلاقات التي تساعد هذه الشركات على النمو والتوسع.

تتمتع الشركات الناشئة بميزة تنافسية مهمة تتمثل في بنيتها التنظيمية المرنة، والتي تمنحها القدرة على الابتكار بوتيرة أسرع مقارنة بالشركات الكبرى. فبفضل هياكلها الإدارية الخفيفة، يمكنها اتخاذ قرارات سريعة، وتعديل استراتيجياتها وفقا لتغيرات السوق، والتفاعل مع الفرص الجديدة بشكل فوري. في المقابل، تواجه الشركات الكبيرة صعوبات في التحرك بسرعة بسبب تعقيد هياكلها الإدارية واعتمادها على إجراءات بيروقراطية قد تؤخر عملية اتخاذ القرار.

هذه المرونة تمنح الشركات الناشئة قدرة فائقة على التجربة والتطوير المستمر، حيث يمكنها اختبار أفكار جديدة، ودخول أسواق ناشئة، واستهداف شرائح مختلفة من العملاء دون الحاجة إلى استثمارات ضخمة. كما أن بيئة

العمل الديناميكية داخل هذه الشركات تتيح لها التعاون بين فرق متعددة التخصصات، مما يعزز من قدرتها على خلق حلول مبتكرة لمختلف التحديات.

في عالم الابتكار، لا يكفي مجرد مراقبة العملاء والمستخدمين لاكتشاف افكار جديدة، بل يتطلب الامر تبني استراتيجيات مدروسة تعتمد على البحث والتطوير والتجربة المستمرة. فالشركات الناشئة التي تحقق نجاحا كبيرا هي تلك التي تعتمد على مناهج ابداعية مثل "التخصيب المتبادل"، حيث يتم دمج افكار من مجالات مختلفة لايجاد حلول غير تقليدية. هذه المنهجية، التي تعتمد على الجمع بين تخصصات ومعارف متعددة، تتيح اكتشاف روابط غير متوقعة بين المفاهيم المختلفة، مما يؤدي الى توليد افكار مبتكرة تحدث تغييرا حقيقيا في السوق.

اضافة الى ذلك، يعتمد الابتكار في الشركات الناشئة على مفهوم "الابتكار المفتوح"، حيث يتم التعاون مع اطراف خارجية مثل الجامعات، ومراكز البحث، والمطورين المستقلين، والمستهلكين انفسهم، للمساهمة في تطوير المنتجات والخدمات. هذا النهج يساعد على توسيع آفاق الابتكار والاستفادة من الافكار والخبرات المتنوعة لتحقيق تقدم سريع في تطوير الحلول الجديدة.

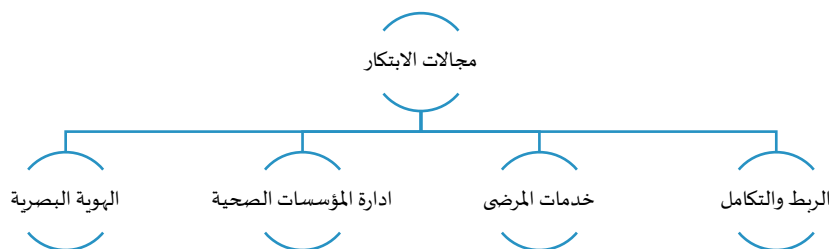
مع التغيرات المستمرة في العالم الرقمي والتطور التكنولوجي المتسارع، أصبحت الشركات الناشئة تلعب دورا متزايدا الاهمية في قيادة عجلة الابتكار. فهي ليست فقط منصات لتطوير افكار جديدة، بل ايضا ادوات فعالة لاجداث ثورات في مختلف القطاعات، سواء في التكنولوجيا، او الصحة، او التعليم، او الطاقة، او غيرها.

ومن المتوقع ان يستمر الابتكار كعنصر جوهري في استراتيجيات الشركات الناشئة خلال السنوات القادمة، حيث ستسعى هذه الشركات الى تبني تقنيات حديثة مثل الذكاء الاصطناعي، وانترنت الاشياء، والبلوك تشين، لتعزيز قدراتها التنافسية وفتح مجالات جديدة للنمو.

2. مجالات الابتكارات:

يمثل مشروع "Vivita" نقلة نوعية في القطاع الصحي الجزائري عبر سلسلة من الابتكارات التقنية والتنظيمية التي تعالج الثغرات الموجودة في الانظمة التقليدية. هذه الابتكارات ليست مجرد تحسينات هامشية، بل هي اعادة هندسة كاملة لطريقة تفاعل المرضى مع الخدمات الصحية، وتواصل المؤسسات مع بعضها. فيما يلي شرح مفصل لهذه الابتكارات:

الشكل 04: مجالات الابتكارات في مشروع "Vivi"



المصدر: من اعداد فريق العمل

1.2. الابتكار في الربط والتكامل بين الجهات الصحية

يعتبر "Vivita" اول نظام صحي رقمي في الجزائر يجمع بين جميع عناصر المنظومة الصحية في منصة واحدة متكاملة، تشمل المستشفيات، العيادات، المختبرات، الصيدليات، والمرضى. هذا الدمج الشامل لا يقتصر فقط على الربط التقني، بل يمتد الى التكامل الوظيفي الذي يتيح تبادل البيانات والمعلومات الصحية بين مختلف الفاعلين في القطاع بطريقة ذكية وآلية بالكامل، دون الحاجة الى التدخل اليدوي في كل خطوة.

1.1.2. التكامل الوظيفي بين مختلف الجهات الصحية:

يعد التكامل الوظيفي احد اكبر الابتكارات التي يقدمها "Vivita"، حيث يعمل على اتمتة عمليات تبادل البيانات بين مختلف المؤسسات الصحية بشكل فوري، مما يسهل تدفق المعلومات الصحية بين الاطراف المختلفة ويعزز كفاءة العمليات الطبية.

- ارسال نتائج التحاليل المخبرية تلقائيا: بمجرد الانتهاء من التحليل، يقوم المختبر بارسال النتائج مباشرة الى ملف المريض في النظام، مما يسمح للطبيب بالاطلاع عليها فورا دون الحاجة الى انتظار تسليم النتائج الورقية او ارسالها عبر البريد الالكتروني.
- تحليل البيانات وربطها بوصفات العلاج: عند استلام الطبيب لنتائج التحاليل، يمكنه اصدار الوصفة الطبية الرقمية مباشرة عبر النظام.
- ادارة المواعيد والتنسيق بين المؤسسات: يمكن للمستشفيات والعيادات تنظيم جداول المرضى بناء على توفر الاطباء، الفحوصات المطلوبة، وحالة المريض، مما يقلل من فترات الانتظار ويحسن تدفق المرضى داخل المؤسسات الطبية.

2.1.2. الملف الطبي الموحد (EHR) - السجل الصحي الالكتروني المتطور:

احدى الابتكارات الجوهرية التي يقدمها "Vivita" هو الملف الطبي الموحد (EHR - Electronic Health Record)، وهو عبارة عن ملف رقمي ديناميكي يحتوي على جميع المعلومات الصحية للمريض في مكان واحد، ويتم تحديثه تلقائيا وفي الوقت الفعلي عند كل تفاعل جديد مع اي مؤسسة صحية.

3.1.2. تحسين كفاءة العمل داخل المؤسسات الصحية من خلال الاتمته:

- يهدف "Vivita" الى تقليل الاعباء الادارية على المؤسسات الصحية من خلال توفير نظام متكامل يعمل على اتمتة المهام الروتينية، مما يسمح للاطباء والطواقم الطبي بالتركيز على تقديم الرعاية الصحية بدلا من الانشغال بالعمليات الورقية والادارية.
- تقليل الحاجة الى الورقيات: بفضل الملف الطبي الموحد، لن يحتاج المرضى الى حمل وثائق طبية متعددة عند زيارة الطبيب، حيث ستكون جميع معلوماتهم محفوظة بشكل رقمي وآمن.
- ادارة اكثر فعالية للمواعيد: النظام يعمل على تنظيم جداول الاطباء والمرضى وفقا للاولويات الطبية، مما يمنع تداخل المواعيد ويقلل من اوقات الانتظار.

- تحليل الاداء واعداد التقارير: يتيح النظام لادارة المستشفيات والعيادات الوصول الى تقارير تفصيلية حول اداء الاقسام الطبية، معدلات رضا المرضى، واهم التحديات التشغيلية، مما يساعد في اتخاذ قرارات قائمة على بيانات دقيقة.

2.2. الخدمات المقدمة للمرضى

يهدف نظام "Vivita" الى تحسين تجربة المريض بشكل جذري عبر تقديم مجموعة من الخدمات الرقمية المتطورة التي تتيح للمرضى ادارة ملفاتهم الصحية، حجز المواعيد بسهولة، الوصول الى الاطباء، طلب الادوية، وتتبع حالتهم الصحية في اي وقت ومن اي مكان. تعتمد هذه الخدمات على الذكاء الاصطناعي، تحليل البيانات، وتقنيات الامان المتقدمة، مما يضمن للمستخدمين تجربة صحية اكثر كفاءة وسلاسة.

1.2.2. الملف الصحي الرقمي الموحد - الوصول الى جميع البيانات الصحية في مكان واحد:

- امكانية الاطلاع على السجل الصحي في اي وقت: يوفر النظام لكل مريض ملفا صحيا رقميا محدثا في الوقت الفعلي، يتضمن تاريخه الطبي، التشخيصات السابقة، الفحوصات المخبرية، الادوية الموصوفة، العمليات الجراحية، والتوصيات العلاجية، مما يسهل متابعة الحالة الصحية واتخاذ القرارات الطبية بناء على معلومات دقيقة.
- التحديث التلقائي للمعلومات: كل مرة يزور فيها المريض طبيبا، يجري تحليلا مخبريا، او يحصل على دواء من الصيدلية، يتم تحديث بياناته تلقائيا في الملف الصحي، مما يضمن توفر احدث المعلومات للاطباء والجهات الصحية المعنية.
- امكانية مشاركة الملف مع الاطباء المختصين: يمكن للمريض السماح للاطباء المختصين بالوصول الى ملفه الصحي الكترونيا، مما يساعد في تسريع التشخيص وتقديم خطط علاجية اكثر دقة وفعالية.
- الامان وحماية الخصوصية: جميع المعلومات مشفرة لضمان عدم امكانية التلاعب بالبيانات، مع توفير امكانية التحكم في الوصول بحيث لا يمكن لاي شخص الاطلاع على المعلومات دون اذن المريض.

2.2.2. حجز المواعيد الطبية بسهولة ومرونة

- امكانية البحث عن الاطباء والعيادات المناسبة: يسمح النظام للمرضى بالبحث عن الاطباء بناء على التخصص، الموقع الجغرافي، التقييمات، وتوفر المواعيد، مما يسهل عليهم ايجاد الطبيب الانسب لحالتهم.
- اجراء الحجز الكترونيا دون الحاجة للاتصال الهاتفي: يمكن للمريض حجز الموعد مباشرة عبر التطبيق في بضع خطوات بسيطة، مما يوفر عليه عناء التنقل او الانتظار في المراكز الصحية.
- تعديل او الغاء المواعيد بمرونة: يمنح النظام المرضى القدرة على تغيير او الغاء المواعيد الكترونيا في حال تعذر عليهم الحضور، مما يساعد في تقليل مشكلة المواعيد غير المستغلة داخل المستشفيات والعيادات.
- ارسال تنبيهات وتذكيرات تلقائية: يحصل المريض على اشعارات عبر الهاتف او البريد الالكتروني لتذكيره بمواعيده القادمة، مما يقلل من نسيان المواعيد ويساعد في تحسين الالتزام بالعلاج

3.2.2. الاستشارات الطبية عن بعد

- اجراء مكالمات فيديو مع الاطباء: يمكن للمريض الحصول على استشارة طبية مباشرة من خلال مكالمة فيديو مع طبيب مختص، مما يساعد في تشخيص الحالات الطفيفة او متابعة العلاج دون الحاجة لزيارة العيادة.
- مناسبة لكبار السن وسكان المناطق النائية: تعتبر هذه الخدمة مثالية للأشخاص الذين يواجهون صعوبة في التنقل، مثل كبار السن، المرضى ذوي الاحتياجات الخاصة، او سكان المناطق البعيدة عن المراكز الصحية.
- متابعة الحالات المرضية بشكل مستمر: يمكن للمرضى الاشتراك في برامج متابعة طبية رقمية، حيث يتابع الطبيب تطور حالتهم ويقدم توصيات بناء على التغيرات التي تطرأ على بياناتهم الصحية..

4.2.2. خيارات دفع متعددة تسهل الاجراءات المالية

- الدفع الالكتروني عبر التطبيق: يمكن للمرضى دفع رسوم الاستشارات الطبية والفحوصات المخبرية الكترونياً باستخدام بطاقات الائتمان او المحفظة الرقمية، مما يسهل العملية ويقلل من الحاجة لحمل الاموال النقدية.
- نظام فواتير رقمي شفاف: يحصل المريض على فاتورة رقمية تحتوي على جميع تفاصيل الخدمات الطبية التي حصل عليها، مما يساعده في متابعة نفقاته الصحية بدقة.

3.2. الابتكار في ادارة المؤسسات الصحية وادارة البيانات

تواجه المؤسسات الصحية تحديات تشغيلية وادارية معقدة تؤثر على كفاءة الخدمات المقدمة للمرضى، مثل صعوبة ادارة المواعيد، غياب التكامل بين الاقسام، ضعف تنظيم اوقات الانتظار، وتأخر معالجة البيانات الطبية. يأتي "Vivita" ليقدم حلاً مبتكراً لهذه التحديات، من خلال نظام ذكي يعتمد على الانتمتة الرقمية لتحسين ادارة المستشفيات والعيادات، مما يؤدي الى رفع كفاءة التشغيل، تقليل الاخطاء الادارية، وتحسين تجربة كل من المرضى والطواقم الطبية.

1.3.2. اتمتة ادارة المواعيد وتقليل الازدحام

- تنظيم تدفق المرضى وتقليل اوقات الانتظار: تعتمد المنصة على جدولة ذكية تعتمد على البيانات لتوزيع المواعيد بكفاءة، مما يساعد في تجنب الاكتظاظ داخل قاعات الانتظار وتحسين استغلال وقت الاطباء.
- ارسال اشعارات وتنبيهات تلقائية: يقوم النظام بارسال تذكيرات للمرضى حول مواعيدهم الطبية القادمة، مما يقلل من نسبة المواعيد الضائعة ويضمن تنظيماً افضل لجدول الاطباء.
- ادارة الطوارئ والحالات المستعجلة: يمكن للمستشفيات اعطاء الاولوية للحالات الطارئة بناء على تصنيف رقمي، مما يضمن حصول المرضى ذوي الحالات الخطيرة على الرعاية في اسرع وقت ممكن.

2.3.2. تحسين ادارة الملفات الصحية وتبادل البيانات بين الاقسام

- نظام مركزي لادارة البيانات الصحية: يتميز "Vivita" بتقديم ملف صحي رقمي موحد يسمح للمؤسسات الصحية بالوصول الى معلومات المرضى بسهولة، مما يقلل من الاخطاء الناتجة عن فقدان السجلات الورقية او التكرار غير الضروري للفحوصات.

- تحديث البيانات الصحية في الوقت الفعلي: كل عملية طبية (تشخيص، تحاليل، وصفات طبية) يتم تحديثها تلقائياً في قاعدة البيانات، مما يمكن الأطباء من اتخاذ قرارات سريعة ودقيقة بناء على أحدث المعلومات.
- التكامل بين الأقسام الطبية المختلفة: يتيح النظام للأطباء والممرضين والصيادلة والمختبرات مشاركة المعلومات الحيوية بسهولة، مما يساهم في تنسيق العلاج بشكل أكثر كفاءة وتقليل الأخطاء الطبية الناتجة عن سوء التواصل.

3.3.2. التحليل الذكي للاداء واتخاذ القرارات بناء على البيانات

- لوحات تحكم تحليلية للادارة: يوفر النظام تقارير تفصيلية حول اداء المستشفى او العيادة، مثل معدل استقبال المرضى، اوقات الانتظار، واكثر الخدمات طلباً، مما يساعد في تحسين التخطيط واتخاذ قرارات تشغيلية أكثر ذكاء.
- التعرف على نقاط الضعف وتحسينها: يمكن للادارة الاطلاع على تحليلات دورية للاداء، مما يساعد في تحديد المشكلات التشغيلية، مثل فترات الذروة في المستشفى او التأخير في تقديم بعض الخدمات، والعمل على تحسينها.
- تحليل الموارد الطبية وتحسين استخدامها: من خلال متابعة استهلاك المعدات الطبية، توفر الاسرة، وجدولة العمليات الجراحية، يمكن للنظام تحسين استغلال الموارد داخل المستشفى وتقليل الهدر.

4.3.2. ادارة مالية متقدمة وتقليل التكاليف التشغيلية

- اصدار الفواتير وادارة المدفوعات الكترونياً: يسمح النظام بتوليد الفواتير الرقمية وربطها بانظمة الدفع الالكتروني، مما يسهل عمليات المحاسبة ويقلل من الحاجة الى التعاملات النقدية.
- تقليل التكاليف التشغيلية عبر الاتمة: يساعد التحول الرقمي في تقليل استخدام الورق، تقليل الحاجة الى الموظفين الاداريين، وتوفير الوقت في تسجيل البيانات، مما يؤدي الى خفض التكاليف التشغيلية للمؤسسات الصحية.

4.2. الهوية البصرية للنظام:

1.4.2. معنى الاسم: VIVITA

اسم يعبر عن الحياة والحيوية. مستوحى من:

- Vivus : كلمة لاتينية تعني "حي" او "على قيد الحياة"، مما يشير الى الصحة والحياة النشطة.
- Vital : تعني "حيوي" او "اساسي"، وتعبر عن الاهمية الاساسية للرعاية الصحية وجودة الحياة.

يعبر عن نظام يربط مختلف المؤسسات الصحية مع بعضها لتشكيل شبكة متكاملة تهدف لتقديم خدمات طبية فعالة وشاملة. مميزاته:

- الوضوح
- سهولة النطق والتذكر

- التميز والاختلاف
- القوة العاطفية
- الملائمة الثقافية والجغرافية
- إمكانية التوسع

2.4.2. HealthcareWithoutBorders: الشعار الدعائي:

: Healthcare.1.2.4.2

- تعني "الرعاية الصحية"، وهي جوهر المشروع، حيث يهدف إلى تحسين جودة الخدمات الطبية من خلال التكنولوجيا الحديثة.
- يشير إلى أن المشروع لا يقتصر فقط على حل معين، بل يغطي جميع جوانب الرعاية الصحية، من التشخيص إلى العلاج والمتابعة.

:Without Borders.2.2.4.2

تعني "دون حدود"، وهو الجزء الأكثر تعبيراً عن الرؤية التوسعية والابتكارية للمشروع. يحمل معنيين أساسيين:

1.2.2.4.2. المعنى الجغرافي:

- يرمز إلى أن الخدمات الطبية التي يقدمها النظام ليست مقيدة بالموقع الجغرافي، بل يمكن للمرضى والأطباء الوصول إليها من أي مكان.
- يعكس مفهوم التطبيب عن بعد (Telemedicine) الذي يمكن المرضى في المناطق النائية من الحصول على استشارات طبية بسهولة دون الحاجة للسفر.

2.2.2.4.2. المعنى التكنولوجي والإداري:

- يعبر عن إزالة العوائق التقليدية في الأنظمة الصحية مثل البيروقراطية، الملفات الورقية، وعدم ترابط المؤسسات الصحية.
- يرمز إلى التكامل الرقمي بين الأطباء، المرضى، الصيدليات، والمستشفيات، مما يجعل تجربة الرعاية الصحية أكثر انسيابية وكفاءة.

3.2.4.2. الدلالة الرمزية للشعار:

- كسر الحواجز بين المرضى ومقدمي الرعاية الصحية:
- يتيح النظام للمرضى الوصول إلى الأطباء بسهولة دون الحاجة إلى انتظار طويل أو إجراءات معقدة.
- يوفر الاستشارات الطبية عن بعد، مما يلغي الحاجة إلى التنقل غير الضروري، خاصة للحالات المزمنة وكبار السن.

3.4.2. معنى اللوغو:

الشكل 05: اللوغو الخاص بنظام Vivita



المصدر: من اعداد فريق العمل

1.3.4.2. الشكل العام:

- الشعار يتميز بتصميم حديث وبسيط مع لمسة ابداعية تدمج بين الرمز الطبي (سماعة الطبيب) والكلمة Vivita.
- الحرف الاول "V" مدمج داخل شكل سماعة طبية، مما يخلق هوية مرئية تعبر عن مجال الرعاية الصحية.

2.3.4.2. رمزية العناصر:

- سماعة الطبيب: توحى بالعناية الصحية، التفاعل بين الاطباء والمرضى، وتعكس فكرة الاتصال المباشر بين مقدمي الخدمات الصحية والمستخدمين.
- الخطوط المستديرة والمنحنية: تعطي انطباعا بالودية، السهولة، والتواصل السلس.
- عدم وجود زوايا حادة: يضفي شعورا بالراحة والانسبابية، مما يجعل الشعار مناسباً لعالم الرعاية الصحية الرقمية.

3.3.4.2. التدرج اللوني في اللوغو:

- التدرج اللوني في شعار VIVITA يتميز بانتقال سلس بين اللونين الازرق الفاتح والتركواز
- الالوان لا تتغير فجأة، بل تمتزج بشكل تدريجي ومتناسق، مما يجعل التدرج يبدو طبيعياً وسلساً دون شعور بانقطاع بصري.
- السلسلة في التدرج تمنح الشعار احساساً بالحيوية والحداثة، وهو امر مهم في مجال التكنولوجيا الصحية.
- يجعل الشعار يبدو اكثر انسيابية ومرونة، مما يعكس رؤية العلامة التجارية في تقديم تجربة سلسة للمستخدمين.
- الفوائد البصرية للتدرج اللوني تتمثل في:
 - يجذب الانتباه: التدرج الناعم يجعل الشعار اكثر بروزاً وحيوية مقارنة بالالوان الصلبة.
 - يمنح الشعار احساساً بالحركة: وكأنه يتغير مع الزمن، مما يعزز فكرة التطور والابتكار.
 - يخلق تبايناً لطيفاً: مما يسهل قراءة النص وجعل العلامة التجارية اكثر وضوحاً.

4.3.4.2. الخط المستخدم في اللوغو:

- الخط المستخدم يتميز بحروف مستديرة وسميكة نسبياً، مما يجعله واضحاً وقابلاً للقراءة بسهولة.
- يتناسب هذا الأسلوب مع الهوية الرقمية الحديثة، حيث يتميز بالسلاسة والوضوح على الشاشات المختلفة.

4.4.2. لوحة الألوان:

1.4.4.2. الألوان الأساسية:

هذه الألوان تلعب الدور الرئيسي في هوية العلامة التجارية لـ VIVITA، وهي تمنح الانطباع العام عن النظام وتعكس رؤيته وأهدافه.

1.1.4.4.2. لون #34b8f5 (piction blue):

الدلالة النفسية:

- يرمز إلى الثقة والهدوء والاحترافية.
- يرتبط بالمجال الطبي حيث يبعث على الطمأنينة والنظافة.
- يعزز الاحساس بالأمان والراحة لدى المستخدمين.

كيف يخدم النظام؟

- يساعد في بناء ثقة المرضى في الخدمات التي يقدمها النظام.
- يضفي إحساساً بالوضوح والتنظيم في واجهة المستخدم.

2.1.4.4.2. لون #00d1d (robin egg blue):

الدلالة النفسية:

- لون يرمز إلى النمو، الابتكار، والتقدم التكنولوجي.
- يبعث على الهدوء ويساعد على التركيز.
- يمتلك مزيجاً بين الاستقرار (الازرق) والتجدد (الاخضر).

كيف يخدم النظام؟

- يعكس الطبيعة الحديثة والتقنية لـ VIVITA.
- يساهم في تقديم تجربة مستخدم مريحة وعصرية.

2.4.4.2. الألوان الثانوية:

تستخدم هذه الألوان لدعم الألوان الأساسية وإضافة التباين والتمييز داخل التصميم.

1.2.4.4.2 لون #d00808 (teal)

الدلالة النفسية:

- يوحي بالاحترافية، الذكاء، والاستقرار.
- يعكس التكنولوجيا الطبية الحديثة.

كيف يخدم النظام؟

- يستخدم في العناوين او العناصر المهمة لجذب الانتباه.
- يخلق تباينا مع الالوان الفاتحة لزيادة وضوح المحتوى.

2.2.4.4.2 لون #c55133 (indigo dye)

الدلالة النفسية:

- يرمز الى القوة، الجدية، والثقة العالية.
- يستخدم عادة في المجالات الطبية والمؤسساتية لظهور الموثوقية.

كيف يخدم النظام؟

- يستخدم في النصوص المهمة لضمان الوضوح العالي.
- يعزز الاحساس بالهيكل والتنظيم.

3.2.4.4.2 لون #e6e7e8f (platinum)

الدلالة النفسية:

- يرمز الى الحيادية والبساطة.
- يساعد على ابراز الالوان الاخرى دون تشويش.

كيف يخدم النظام؟

- يستخدم في الخلفيات لمنح التصميم مظهرا نظيفا وحديثا.
- يساعد في تحقيق توازن بصري مريح للمستخدمين.

الشكل 06: الهوية البصرية لـ vivita



المصدر: من اعداد فريق العمل

المحور الثالث:

التحليل الاستراتيجي للسوق

1. خطة المشروع
2. عرض القطاع السوق
3. قياس شدة المنافسة
4. الاستراتيجية التسويقية

المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق

1. خطة المشروع:

نموذج الأعمال التجاري (BMC - Business Model Canvas) أداة قوية يستخدمها رواد الأعمال والشركات لوصف وتصميم وتقييم وإعادة ابتكار نموذجهم الاقتصادي. يتكون هذا النموذج من تسعة عناصر أساسية تغطي مختلف جوانب المشروع، مثل شرائح العملاء، وقيمة العرض، وقنوات التوزيع، ومصادر الإيرادات.

يوفر هذا الإطار رؤية شاملة تساعد رواد الأعمال على تصور كيفية تفاعل مكونات النموذج وتكاملها لإنشاء قيمة للعملاء وتحقيق الأرباح. كما يتيح لهم اكتشاف فرص الابتكار، وفهم السوق المستهدف، وتطوير استراتيجيات فعالة للنجاح في بيئة أعمال متغيرة باستمرار.

نموذج العمل التجاري ل VIVITA مكون من العناصر التالية:

1.1. الشركاء الرئيسيون:

المؤسسات الصحية: وهي المستفيد الأساسي من خدمات VIVITA، حيث تساعد المنصة في تحسين إدارة الحجوزات، تقليل أوقات الانتظار، وتحسين جودة الرعاية الصحية المقدمة للمرضى. من خلال دمج النظام في عملياتهم اليومية.

الأطباء والممارسون الصحيون: يعتبر الأطباء العنصر الأساسي في تقديم الرعاية الصحية، ولذلك يحتاجون إلى أدوات تساعد على تنظيم جدول مواعيدهم، التواصل مع المرضى، وإدارة ملفاتهم الطبية بسهولة.

الصيدليات: يعد دور الصيدليات حيويًا في تقديم الأدوية والعلاجات للمرضى، ومن خلال الشراكة مع VIVITA، يمكن تسهيل عمليات الطلب، الدفع.

مزودي التكنولوجيا: نظراً لأن VIVITA يعتمد بشكل أساسي على البرمجيات، فإنه يحتاج إلى شراكات قوية مع شركات تقدم تقنيات متقدمة مثل: الخدمات السحابية، حماية البيانات والأمن السيبراني، تحليل البيانات والذكاء الاصطناعي.

منصات الدفع الإلكتروني: تسهيل عمليات الدفع عبر الإنترنت يعد عنصراً ضرورياً في VIVITA، حيث يمكن للمرضى:

- دفع رسوم الاستشارات الطبية عبر التطبيق بسهولة.
- تسديد ثمن الأدوية مباشرة للصيدليات الشريكة.
- إجراء اشتراكات شهرية أو سنوية للحصول على خدمات طبية متميزة.

الجهات الحكومية والمنظمات الصحية: تسعى VIVITA إلى الامتثال للوائح الصحية المحلية، مما يتطلب تعاوناً مع وزارة الصحة لضمان توافق النظام مع القوانين المحلية. الهيئات التنظيمية للحصول على التراخيص اللازمة لتخزين البيانات الطبية.

2.1. الأنشطة الرئيسية:

تتمحور الأنشطة الرئيسية لمنصة VIVITA حول عدة مجالات لضمان تشغيلها بكفاءة وتحقيق اهدافها في تطوير قطاع الرعاية الصحية الرقمي. يبدأ ذلك بتطوير وإدارة المنصة التقنية، حيث يشمل تصميم الموقع والتطبيقات، تحسين تجربة المستخدم، تطوير قواعد البيانات، وتعزيز البنية التحتية السحابية والذكاء الاصطناعي. كما تركز المنصة على إدارة وحماية البيانات الصحية من خلال تشفير المعلومات، تخزينها في بيئات آمنة، إنشاء نسخ احتياطية، وتحديد صلاحيات المستخدمين لضمان الخصوصية والأمان. وفي سبيل توسيع نطاق الخدمات، يتم بناء شراكات مع المؤسسات الصحية والأطباء عبر التفاوض مع المستشفيات، العيادات، الصيدليات، والتعاون مع شركات التأمين الصحي لضمان تكامل الخدمات الطبية. بالإضافة إلى ذلك، توفر المنصة دعماً فنياً متكاملاً يشمل خدمة العملاء متعددة القنوات، مركز المساعدة، الدورات التدريبية، وتحديث دليل الاستخدام لضمان تجربة سلسة للمستخدمين. كما تلتزم VIVITA بضمان الامتثال القانوني من خلال الحصول على التراخيص المطلوبة، إجراء مراجعات قانونية دورية، وحماية حقوق الملكية الفكرية. على صعيد التسويق والترويج، تدار حملات إعلانية وحملات توعية، إلى جانب التعاون مع المؤثرين وتحليل بيانات المستخدمين لتحسين استراتيجيات التسويق وزيادة الانتشار. وأخيراً، تولي المنصة اهتماماً خاصاً بإدارة العمليات المالية، حيث تشمل إدارة المدفوعات، تطوير نماذج التسعير، إعداد التقارير المالية، والتفاوض مع المستثمرين لضمان النمو والتوسع المستمر.

3.1. الموارد الرئيسية:

تعتمد VIVITA على مجموعة من الموارد الرئيسية لضمان تشغيله بكفاءة وتحقيق اهدافه في تحسين إدارة الرعاية الصحية. فمن الناحية التكنولوجية، يعتمد النظام على بنية تحتية رقمية متطورة تشمل خوادم سحابية، قاعدة بيانات متقدمة، وشبكات اتصال آمنة، مما يضمن استقرار المنصة وسرعة معالجة البيانات. كما يتضمن النظام برمجيات أساسية تشمل الموقع الإلكتروني، وقع الويب محلي الاستضافة وتطبيق الهواتف الذكية، ونظام الذكاء الاصطناعي لتحليل البيانات وتقديم تجربة مخصصة للمستخدمين. ولحماية المعلومات وضمان سرية البيانات، يعتمد VIVITA على أنظمة أمن سيبراني متقدمة تشمل التشفير، المصادقة متعددة العوامل، وأنظمة الحماية من الهجمات الإلكترونية، مما يعزز من أمان المعلومات الطبية المخزنة داخل المنصة.

تمثل البيانات والمعلومات أحد أهم الموارد التي يعتمد عليها النظام، حيث تشمل بيانات المرضى مثل السجلات الطبية، الفحوصات، والوصفات العلاجية، والتي يتم حفظها بشكل آمن وسهل الوصول إليها من قبل الأطباء والمؤسسات الصحية. كما يتضمن النظام بيانات المؤسسات الصحية التي تشمل تفاصيل المستشفيات، الأطباء، والخدمات المتاحة، بالإضافة إلى بيانات تشغيلية تتيح تتبع الحجوزات، قياس رضا المرضى، وتحليل الأداء لتحسين جودة الخدمات واتخاذ قرارات دقيقة بناءً على البيانات.

يعتمد نجاح VIVITA على بناء شراكات استراتيجية مع جهات رئيسية في القطاع الصحي، حيث يتعاون مع المستشفيات والعيادات لإدارة المواعيد وتحسين تجربة المرضى، ومع الصيدليات لتقديم الوصفات الطبية الرقمية

وخدمات الدفع الالكتروني، بالاضافة الى التعاون مع شركات التكنولوجيا لتعزيز البنية التحتية الرقمية وتطوير تقنيات الذكاء الاصطناعي التي تدعم تشخيص وتحليل البيانات الصحية بشكل اكثر دقة وفعالية.

اما على مستوى الموارد البشرية، فيضم فريق VIVITA مجموعة من الخبراء والمتخصصين الذين يساهمون في تشغيل وتطوير النظام. يشمل ذلك فريق التكنولوجيا الذي يتكون من مهندسي البرمجيات، مطوري التطبيقات، ومتخصصي الذكاء الاصطناعي لضمان تحديث النظام وتطويره باستمرار، بالاضافة الى فريق الامن السيبراني المسؤول عن حماية البيانات وضمان الامتثال للمعايير الامنية. كما يتواجد فريق طبي واستشاريون لضمان جودة الخدمات الصحية المقدمة، وفريق خدمة العملاء لدعم المستخدمين وحل المشكلات التقنية، الى جانب فريق التسويق والمبيعات الذي يعمل على الترويج للمنصة وجذب المستخدمين عبر مختلف القنوات التسويقية.

على مستوى التمويل والاستثمارات، يعتمد VIVITA على مصادر متنوعة لدعم استمرارية المشروع وتطويره، حيث يسعى للحصول على تمويل بنكي او حكومي لدعم التحول الرقمي في القطاع الصحي، الى جانب تحقيق ايرادات من الاشتراكات والخدمات المدفوعة مثل اشتراكات الاطباء والمؤسسات الصحية، وخدمات الاستشارات المدفوعة، والاعلانات داخل المنصة. تساهم هذه الموارد المالية في تطوير البنية التحتية للنظام، اضافة الى تحسين الخدمات المقدمة وضمان استدامتها.

4.1. القيم المضافة:

يقدم نظام VIVITA رؤية مبتكرة وشاملة لرقمنة وادارة المنظومة الصحية، من خلال ربط جميع عناصرها في منصة واحدة متكاملة. يتيح هذا النظام لكل مريض ملفا صحيا رقميا موحدا يتضمن تاريخه المرضي، التحاليل، الوصفات الطبية، والتقارير، مما يسهل على الاطباء اتخاذ قرارات دقيقة. كما يوفر ادارة ذكية للمؤسسات الصحية عبر تنظيم المواعيد، متابعة الحجوزات، اصدار الفواتير، وتقديم التقارير، بالاضافة الى التكامل مع الصيدليات لارسال الوصفات الطبية الكترونيا وتبسيط عمليات الدفع. ويساهم ايضا في تسريع اجراءات التحاليل الطبية من خلال ربط مباشر بين الاطباء والمختبرات.

اما من ناحية تجربة المريض، فإن VIVITA يوفر تجربة رقمية سلسة تتيح له البحث عن افضل الاطباء والمؤسسات الصحية وفقا للتقييمات والموقع الجغرافي، مع امكانية حجز المواعيد الكترونيا دون الحاجة الى الاتصال او الذهاب الى العيادات. كما يوفر النظام استشارات طبية عن بعد عبر مكالمات الفيديو، مما يساهم في تقليل الوقت والتكاليف. ولضمان مرونة الدفع، يدعم خيارات متعددة تشمل الدفع الالكتروني او الدفع عند الزيارة.

على صعيد الاطباء والمؤسسات الصحية، يعزز النظام الكفاءة التشغيلية عبر توفير واجهة مخصصة لادارة ملفات المرضى، ارسال الوصفات الطبية، وتقديم الاستشارات عن بعد، مع اتاحة ادوات تحليلية لمساعدة الاطباء في اتخاذ قرارات علاجية دقيقة. كما يساهم في تحسين تنظيم الحجوزات وتقليل اوقات الانتظار عبر الجدولة التلقائية والتذكيرات الرقمية، فضلا عن التخلص من الفوضى الورقية من خلال التحول الرقمي الكامل. بالاضافة الى ذلك، يتيح النظام امكانية تقديم الخدمات المدفوعة عبر الانترنت، مما يفتح المجال امام الاطباء لزيادة دخلهم من خلال الاستشارات عن بعد.

ويستشرف VIVITA المستقبل من خلال التوسع في مجال الصحة الرقمية ليشمل السياحة العلاجية، مما يسمح للمرضى الدوليين بحجز المواعيد مسبقاً والحصول على الخدمات بسهولة. كما يدمج الذكاء الاصطناعي لتحليل بيانات المرضى وتقديم توصيات علاجية دقيقة، الى جانب دعم البحث الطبي والابتكار عبر توظيف البيانات في الدراسات الصحية والابحاث الطبية. واخيراً، يعزز التعاون بين المستشفيات والجامعات الطبية لتطوير مشاريع بحثية قائمة على البيانات الحقيقية، مما يساهم في رفع مستوى الرعاية الصحية وتحقيق تقدم مستدام في المجال الطبي.

5.1. علاقات العملاء:

المرضى: تستند العلاقة مع المرضى الى الثقة والراحة لضمان تجربة صحية رقمية متميزة. يتم توفير دعم شخصي عبر التطبيق والموقع الإلكتروني، حيث تتوفر خدمة عملاء على مدار الساعة من خلال الدردشة الحية، البريد الإلكتروني، ومركز الاتصال. كما يتم استخدام مساعد ذكي (Chatbot) يعتمد على الذكاء الاصطناعي للاجابة على استفسارات المرضى حول المواعيد، الادوية، والتحليل، مما يسهل عليهم الوصول الى المعلومات بسرعة ودقة. ولتعزيز الشفافية وتحسين جودة الخدمات، يوفر النظام الية للتقييم والمراجعات، حيث يمكن للمرضى تقييم الاطباء والمؤسسات الصحية بناء على تجربتهم. بالإضافة الى ذلك، يتم ارسال تذكيرات دورية حول المواعيد القادمة، اوقات تناول الادوية، وتجديد الوصفات الطبية لضمان التزام المرضى بعلاجهم. كما يتم تحفيز الاستخدام المتكرر عبر برامج الولاء والمكافآت، حيث يكسب المرضى نقاطاً عند حجز المواعيد او استخدام استشارات الفيديو، مما يشجعهم على الاستفادة المستمرة من الخدمات الرقمية.

الاطباء: يقدم VIVITA للاطباء تجربة رقمية متكاملة من خلال لوحة تحكم ذكية تمكنهم من ادارة المواعيد، التواصل مع المرضى، وتحليل اداء العيادة او المركز الطبي بكل سهولة. كما يتم تقديم دورات تدريبية ودعم تقني لضمان استخدام فعال للنظام، مما يساعد الاطباء على تحسين تجربتهم الرقمية. بالإضافة الى ذلك، يوفر النظام ادوات تحليل بيانات وتقارير اداء لدعم الاطباء في اتخاذ قرارات علاجية اكثر دقة بناء على بيانات المرضى. ولضمان مرونة اكبر، يتيح النظام خطط اشتراك متنوعة تناسب الاطباء المستقلين واولئك العاملين في مستشفيات، مما يمنحهم خيارات متعددة لتخصيص استخدامهم وفقاً لاحتياجاتهم.

المؤسسات الصحية (المستشفيات والعيادات): تعتمد العلاقة مع المؤسسات الصحية على تقديم حلول ادارية متكاملة، حيث يوفر النظام ادارة مركزية لمتابعة الحجوزات، تنظيم اوقات الانتظار، وإدارة الطاقم الطبي بكفاءة. كما يمكن للمؤسسات الصحية الاستفادة من تقارير تحليل الاداء المالي والاداري، حيث تقدم بيانات شاملة حول الحجوزات، الدخل، ونسبة اشغال العيادات والمستشفيات، مما يساعد في تحسين عمليات التشغيل واتخاذ قرارات استراتيجية مبنية على البيانات. ويهدف تلبية احتياجات المؤسسات الصحية المختلفة، يتم توفير عروض وخدمات مخصصة، تشمل خطط اشتراك بميزات متقدمة مثل ادارة الطاقم الطبي واعداد تقارير اداء تفصيلية.

الصيديات والمختبرات - زيادة الكفاءة التشغيلية: يوفر VIVITA حلاً رقمية للصيديات والمختبرات لرفع كفاءتها التشغيلية. حيث يمكن للصيديات استقبال الوصفات الطبية إلكترونياً مباشرة من المرضى والأطباء، مما يقلل من الأخطاء ويحسن سرعة الخدمة. كما يتم توفير نظام متكامل لربط المختبرات بالأطباء والمرضى، بحيث يمكن للأطباء إرسال طلبات التحاليل واستقبال النتائج إلكترونياً بسهولة، مما يسرع عملية التشخيص ويوفر تجربة أكثر كفاءة.

6.1. قنوات التوزيع:

يعتمد نظام VIVITA على مزيج متكامل من القنوات الرقمية وغير الرقمية لضمان وصوله الى مختلف المستخدمين وتعزيز انتشاره في القطاع الصحي. على المستوى الرقمي، يعتبر التطبيق والموقع الالكتروني القناة الاساسية التي تتيح للمستخدمين امكانية حجز المواعيد، ادارة الملفات الطبية، الاستشارات عن بعد، الدفع الالكتروني، وتقييم الخدمات بسهولة. كما يوفر VIVITA مركز اتصال وخدمة عملاء متاحا على مدار الساعة، يتيح التواصل عبر الهاتف، الدردشة الحية، والبريد الالكتروني لضمان دعم مستمر وسريع للمستخدمين. بالإضافة الى ذلك، يتم توظيف الذكاء الاصطناعي وروبوتات المحادثة لتقديم اجابات فورية على الاستفسارات، ارسال التذكيرات، وتحليل احتياجات المستخدمين، مما يحسن تجربة التفاعل مع النظام. وتعزز الاشعارات التلقائية عبر الهاتف والبريد الالكتروني التواصل الفعال، حيث يتم تنبيه المستخدمين بشأن المواعيد، التقارير الطبية، العروض، وتوافر الادوية. كما تلعب وسائل التواصل الاجتماعي دورا مهما في نشر المحتوى التوعوي، الترويج للخدمات، مشاركة قصص النجاح، والتفاعل مع العملاء، مما يساهم في تعزيز ثقة المستخدمين وجذب شرائح جديدة.

اما على مستوى القنوات غير الرقمية، يحرص VIVITA على الحضور في الفعاليات الطبية والمعارض، حيث يشارك في المؤتمرات الصحية للتواصل مع الشركاء والعملاء المحتملين وعرض مزايا النظام. كما يتم تعزيز التعاون من خلال الشراكات مع النقابات والجمعيات الطبية، مما يساهم في بناء الثقة وتقديم خصومات وعروض تعريفية للأطباء والمؤسسات الصحية. اضافة الى ذلك، يعتمد النظام على مندوبين ميدانيين لتسويق الخدمات عبر تواصل مباشر مع المستشفيات والعيادات، حيث يتم تقديم عروض ميدانية وتجارب مجانية لتوضيح فوائد المنصة. ولا يغفل VIVITA عن الاعلانات التقليدية، حيث يتم استخدام الكتيبات، المجالات الطبية، اللوحات الاعلانية، الصحف، والاعلانات الاذاعية والتلفزيونية للوصول الى جمهور اوسع. كما يعتمد على التسويق عبر التوصيات، من خلال تقديم مكافآت للأطباء والمؤسسات التي تحيل مستخدمين جدد، وتنظيم جلسات تعريفية، الى جانب توظيف سفراء للنظام لنشره بين العاملين في المجال الصحي. من خلال هذا النهج المتكامل، يضمن VIVITA وصول خدماته الى اكبر عدد من المستخدمين وتحقيق انتشار واسع في السوق الصحية الرقمية.

7.1. شرائح العملاء:

يستهدف نظام VIVITA مجموعة واسعة من العملاء لضمان توفير حلول صحية شاملة تلي احتياجات مختلف الاطراف الفاعلة في المنظومة الصحية. على راس هذه الشرائح يأتي الاطباء والممارسون الصحيون، حيث يخدم النظام الاطباء المستقلين الذين يحتاجون الى ادوات فعالة لادارة الحجوزات، المدفوعات، وسجلات المرضى بسهولة. كما يوفر دعما للأطباء العاملين في المستشفيات والمراكز الصحية من خلال اتاحة وصول سريع الى ملفات المرضى وتعزيز التواصل مع الفرق الطبية. وبالنسبة للأطباء الاختصاصيين، فإن VIVITA يقدم ادوات متخصصة تساعد على تتبع بيانات المرضى وادارة الجلسات العلاجية بكفاءة. علاوة على ذلك، يدعم النظام الاطباء الذين يقدمون استشارات عن بعد، عبر توفير منصة مرنة تتيح لهم التواصل المباشر مع المرضى وارسال الوصفات الطبية الكترونيا.

الى جانب الاطباء، يستهدف النظام المستشفيات والعيادات، سواء كانت مستشفيات عامة او خاصة، او عيادات متعددة التخصصات، حيث يوفر لها حلولاً متكاملة لادارة المرضى والمواعيد، مما يسهل العمليات الادارية ويحسن تجربة الرعاية الصحية. كما يضم VIVITA الصيدليات ضمن شرائحه المستهدفة، سواء كانت صيدليات فردية تقدم خدمات محلية وتحتاج الى ربط مباشر مع المرضى والاطباء، او سلاسل صيدليات تدير شبكة واسعة من الفروع وتحتاج الى حلول الكترونية لتلقي وادارة الوصفات الطبية بكفاءة.

اما المرضى والمستخدمون الافراد، فهم احد اهم الفئات المستفيدة من هذا النظام، حيث يخدم المرضى الذين يحتاجون الى متابعة مستمرة لحالتهم الصحية، والمستخدمين المهتمين بالخدمات الصحية الرقمية التي تسهل الوصول الى الرعاية الطبية. كما يوفر النظام حلولاً مريحة للمسنين واصحاب الامراض المزمنة، مما يمكنهم من تجديد وصفاتهم الطبية بسهولة دون الحاجة الى زيارات متكررة للمرافق الصحية.

كما تستفيد المختبرات الطبية ومراكز التحاليل من VIVITA، حيث يتيح لها نظاماً متكاملًا لادارة طلبات التحاليل، اصدار النتائج، والتواصل السريع مع الاطباء والمرضى، مما يساهم في تسريع العمليات وتحسين دقة التشخيصات. من خلال هذه الشرائح المتنوعة، يضمن VIVITA تحقيق تكامل رقمي شامل في قطاع الصحة، مما يعزز جودة الخدمات الصحية ويساهم في تحسين تجربة جميع الاطراف المعنية.

8.1. هيكل التكاليف:

تكون هيكل التكاليف لنظام VIVITA من عدة جوانب رئيسية تضمن تشغيلها الفعال وتطويرها المستمر. في التكاليف التقنية وتطوير النظام، تشمل المصاريف تطوير البرمجيات مثل تصميم الواجهات، تطوير المنصة عبر الموقع والتطبيقات وتطبيق الويب محلي الاستضافة، اضافة الى انشاء قاعدة بيانات قوية وتأمين البيانات. كما تتضمن تكلفة البنية التحتية استضافة السيرفرات، الشبكات، شراء النطاقات، وشهادات الامان، الى جانب الصيانة والتحديثات الدورية لضمان تحسين الاداء واطراف جديدة وتقديم دعم فني مستمر. اما تكاليف التشغيل والادارة، فتشمل الرواتب المخصصة لفرق البرمجة، الدعم الفني، الادارة، والمبيعات، بالاضافة الى نفقات ادارة العمليات مثل اشتراكات انظمة ادارة المشاريع، تحليل البيانات، والتكاليف الادارية. في التسويق واكتساب العملاء، تشمل النفقات التسويق الرقمي من خلال الاعلانات المدفوعة، تحسين محركات البحث (SEO)، انتاج محتوى تعليمي، وتنظيم ندوات رقمية، الى جانب التسويق التقليدي مثل طباعة المواد الاعلانية، المشاركة في المعارض الطبية، وتأسيس شراكات ترويجية. اما فيما يخص التكاليف القانونية والتنظيمية، فهناك تكاليف الامتثال للقوانين الصحية ومعايير حماية البيانات مثل HIPAA وGDPR، استشارات قانونية، اضافة الى حماية الملكية الفكرية عبر تسجيل العلامات التجارية وبراءات الاختراع، وتأمين ضد الاختراقات والمسؤولية القانونية. وفي تكاليف الشراكات والتكامل، تبرز نفقات التكامل التقني مثل تطوير واجهات برمجية API لربط المستشفيات والصيدليات وشركات التأمين، بالاضافة الى نفقات الشراكات من خلال توقيع العقود مع المؤسسات الطبية ودفع العمولات للشركاء. واخيراً، هناك تكاليف البحث والتطوير (R&D) التي تشمل الاستثمار في الابتكار من خلال تطوير تقنيات الذكاء الاصطناعي وتحسين تجربة المستخدم، الى جانب اجراء الاختبارات مثل التجارب السريرية واختبارات امان البيانات لضمان جودة وكفاءة النظام.

9.1. تدفق الإيرادات:

يعتمد تدفق الإيرادات في منصة VIVITA على عدة مصادر متنوعة تضمن استدامة المشروع ونموه المستمر. يتمثل المصدر الأول في اشتراكات المؤسسات الصحية (B2B)، حيث توفر المنصة خطط اشتراك متنوعة تشمل الخطة الأساسية التي تقدم ميزات محدودة مثل إدارة المواعيد والملف الصحي، والخطة المتقدمة التي تتضمن تكامل الأنظمة الصحية وتحليلات متقدمة، بالإضافة إلى الخطط المخصصة التي تصمم وفقاً لاحتياجات كل مؤسسة صحية. يعتمد نموذج التسعير على رسوم سنوية ثابتة، أو تسعير متدرج حسب عدد المرضى أو المستخدمين، إلى جانب نموذج الدفع حسب الاستخدام (Pay-per-use) لبعض الميزات المتقدمة. بالإضافة إلى ذلك، تدر المنصة أرباحاً من العمولات على الحجوزات والمواعيد، حيث يتم تحصيل عمولة على كل حجز ناجح تدفعه المستشفيات أو العيادات، إلى جانب فرض رسوم خدمة يدفعها المرضى عند الحجز الإلكتروني. كما تحقق المنصة إيرادات من الصيدليات عبر تحصيل عمولة على طلبات الأدوية التي تتم من خلال التطبيق.

فيما يخص الاستشارات الطبية عبر الإنترنت (Telemedicine Fees)، توفر المنصة نموذج دفع مباشر مقابل الاستشارات عبر الفيديو أو الدردشة، وتأخذ عمولة من الأطباء على كل استشارة مدفوعة، كما تتيح للمرضى اشتراكات شهرية تمنحهم استشارات غير محدودة. ومن جانب آخر، تستفيد المنصة من خدمات تحليل البيانات والتقارير الذكية، حيث يتم بيع التقارير والتحليلات للمستشفيات لمساعدتها في تحسين الأداء، كما تقدم المنصة خدمات استشارية بالذكاء الاصطناعي للمؤسسات الصحية لتقليل التكاليف التشغيلية، إلى جانب بيع البيانات المجمعة (غير الشخصية) لشركات الأبحاث الطبية.

وتشمل مصادر الإيرادات أيضاً الإعلانات والرعاية الطبية، حيث توفر المنصة مساحات إعلانية لشركات الأدوية والخدمات الصحية، إضافة إلى إمكانية رعاية المحتوى الطبي من قبل مؤسسات طبية، وتقديم إعلانات مستهدفة للمرضى بناءً على احتياجاتهم الصحية. أخيراً، تحقق المنصة عائدات من التراخيص والتكامل مع الأنظمة الأخرى، وذلك من خلال فرض رسوم على تكامل النظام مع أنظمة المستشفيات (HIS)، بالإضافة إلى إتاحة واجهات برمجية (API) لمقدمي الخدمات الصحية مقابل رسوم استخدام، مما يسهل الربط بين المنصة وأنظمة الرعاية الصحية المختلفة.

2. عرض القطاع السوق:

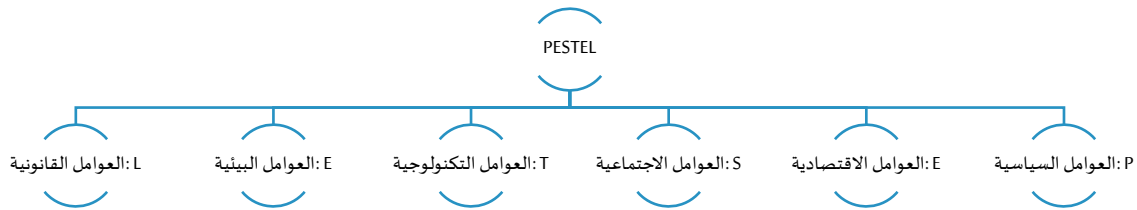
1.2. تحليل وتشخيص المؤسسة:

من الضروري تقييم السياق والبيئة التي نعمل فيها وأجراء تحليل دقيق للوضع الحالي. يشمل هذا التحليل جانبين أساسيين: الوضع الداخلي للمؤسسة والعوامل الخارجية التي تؤثر عليها.

1.1.2. تحليل PESTEL:

في البداية قمنا بتحليل البيئة الخارجية وتأثيرها على تطور نشاطنا. لقد اعتمدنا على تحليل PESTEL لأجراء التشخيص الخارجي.

الشكل 07: تحليل PESTEL



المصدر: من اعداد فريق العمل

يعد تحليل PESTEL أداة استراتيجية تستخدمها الشركات لتقييم العوامل الخارجية التي قد تؤثر على أعمالها. يركز هذا التحليل على ستة ابعاد رئيسية: السياسية، الاقتصادية، الاجتماعية، التكنولوجية، البيئية، والقانونية. من خلال تحديد هذه العوامل، يمكن للشركات فهم بيئتها الخارجية بشكل افضل، واستباق الفرص والتهديدات، وتكييف استراتيجياتها لمواكبة تغييرات السوق.

1.1.1.2. العوامل السياسية:

يعد الاستقرار السياسي عاملا حاسما في نجاح المشاريع الناشئة، خاصة في القطاعات الحساسة مثل الصحة والتكنولوجيا. في الجزائر، يتميز المناخ السياسي باستقرار مما يوفر بيئة اعمال اكثر امانا للشركات الناشئة. يؤثر هذا الاستقرار على مشروع "Vivita" من خلال تسهيل عمليات الاستثمار، وضمان استمرارية السياسات الصحية، وتعزيز الرقمنة في القطاع الصحي.

يتيح الاستقرار السياسي في الجزائر بيئة مواتية لتطوير المشاريع الرقمية، حيث يسمح بوضع خطط طويلة الامد دون اضطرابات كبيرة قد تعيق تنفيذها. في هذا السياق، يمكن لمشروع "Vivita" الاستفادة من هذه البيئة المستقرة في اقامة شراكات مع المؤسسات الصحية، والحصول على دعم حكومي للرقمنة، وجذب الاستثمارات من القطاعين العام والخاص.

تولي الحكومة الجزائرية اهمية كبيرة للتحويل الرقمي في مختلف القطاعات، بما في ذلك الصحة، اضافة الى ذلك، تدعم الشراكات بين القطاعين العام والخاص في المجال الصحي، مما يفتح المجال امام "Vivita" للتعاون مع المستشفيات الحكومية والعيادات الخاصة. يمكن ان يساعد ذلك في تسريع عملية تبني المشروع على نطاق واسع.

2.1.1.2. العوامل الاقتصادية:

تلعب العوامل الاقتصادية دورا رئيسيا في تحديد امكانيات نجاح مشروع "Vivita" في الجزائر، حيث تؤثر على الطلب على الخدمات الرقمية، القدرة الشرائية للمؤسسات الصحية، الاستثمار في التكنولوجيا الصحية، وتوجهات الحكومة في دعم المشاريع الناشئة. من خلال تحليل الوضع الاقتصادي في الجزائر، يمكن فهم التحديات والفرص التي يواجهها المشروع في هذا السياق.

يظهر الاقتصاد الجزائري معدل نمو ايجابي قدره 4.00% لعام 2024، مما يشير الى تحسن نسبي في الاداء الاقتصادي مقارنة بالسنوات الماضية. ومع ذلك، لا يزال الاقتصاد يعتمد بشكل كبير على قطاع المحروقات، الذي يمثل 96% من دخل الجزائر من النقد الاجنبى. هذا الاعتماد الكبير على صادرات النفط والغاز يجعل الاقتصاد عرضة لتقلبات اسعار الطاقة العالمية، مما قد يؤثر على قدرة الحكومة على تمويل المشاريع الناشئة في حالة حدوث انخفاض مفاجئ في عائدات المحروقات.

رغم ذلك، تحاول الجزائر تنويع مصادر دخلها من خلال دعم الشركات الناشئة والقطاعات غير النفطية، وهو ما يتماشى مع اهداف مشروع "Vivita". حيث يعد التحول الرقمي في قطاع الصحة خطوة استراتيجية نحو اقتصاد اكثر تنوعا، مما يجعل المشروع مساهما محتملا في تحسين الناتج المحلي الاجمالي على المدى الطويل من خلال تعزيز الكفاءة التشغيلية للمؤسسات الصحية وتقليل تكاليف الرعاية الصحية.

كما تؤثر القوة الشرائية للمؤسسات الصحية والمستخدمين النهائيين بشكل كبير على سرعة تبني "Vivita" داخل السوق الجزائرية. رغم التحسن الاقتصادي النسبي، الا ان بعض المؤسسات الصحية قد تواجه صعوبة في تخصيص ميزانيات لانظمة رقمية متقدمة، خاصة في المناطق الاقل نموا.

في المدن الكبرى مثل الجزائر العاصمة، وهران، قسنطينة، تمتلك المستشفيات الخاصة والعيادات ميزانيات تشغيلية اكبر، مما يسمح لها بالاستثمار في الحلول الرقمية بسهولة. ومع ذلك، في المناطق الصغيرة، قد تحتاج المؤسسات الصحية الى دعم مالي حكومي او تسهيلات تمويلية لاعتماد النظام.

في السنوات الاخيرة، اتخذت الحكومة الجزائرية اجراءات لدعم ريادة الاعمال والتكنولوجيا الرقمية، خاصة من خلال الصندوق الوطني لدعم الشركات الناشئة الذي يقدم تمويلات للمشاريع الابتكارية، اضافة الى الحوافز الضريبية التي تمنح للشركات الناشئة في قطاع التكنولوجيا. هذا الدعم الحكومي يمثل فرصة مهمة لمشروع "Vivita" للحصول على تمويلات او اعفاءات ضريبية، مما يساعد في تخفيف تكاليف التشغيل في المراحل الاولى من اطلاق المشروع.

يمكن لمشروع "Vivita" ان يلعب دورا في تحسين الناتج المحلي الاجمالي الجزائري من خلال:

- تقليل التكاليف التشغيلية للمؤسسات الصحية عبر تقليل الاعتماد على الاجراءات الورقية وزيادة الكفاءة الرقمية.
- خلق فرص عمل جديدة في مجال التكنولوجيا الصحية، سواء في تطوير البرمجيات، تحليل البيانات الصحية، او الدعم الفني للمؤسسات الصحية.
- تعزيز الاستثمارات في قطاع التكنولوجيا الرقمية، مما يجذب رؤوس اموال محلية ودولية الى السوق الجزائرية.
- تقليل الحاجة الى الاستيراد في قطاع الصحة من خلال تقديم حل محلي لادارة الرعاية الصحية، مما يدعم استقلالية الجزائر في هذا المجال.

على الرغم من الفرص الكبيرة التي يوفرها الاقتصاد الجزائري لمشروع "Vivita"، الا ان هناك بعض التحديات الاقتصادية التي يجب التعامل معها بحذر، ومن ابرزها تقلبات اسعار الصرف حيث يمكن ان تؤثر تقلبات قيمة الدينار

الجزائري مقابل العملات الأجنبية على تكلفة شراء الخوادم السحابية، والخدمات التقنية، مما قد يزيد من تكاليف التشغيل.

3.1.1.2. العوامل الاجتماعية:

تلعب العوامل الاجتماعية دورا رئيسيا في نجاح مشروع "Vivita"، حيث تؤثر على مدى تقبل المستهلكين للتكنولوجيا الصحية، مدى استعدادهم لاستخدام الحلول الرقمية، والعادات الصحية المرتبطة بالمجتمع الجزائري. من خلال تحليل هذه العوامل، يمكن فهم كيف يمكن للمشروع الاستفادة من التغيرات الاجتماعية في الجزائر، وما هي التحديات التي قد يواجهها من حيث الثقافة الرقمية، وعي المستهلك، والتفاعل مع الخدمات الصحية عبر الانترنت.

شهدت الجزائر نموا ملحوظا في الوعي الرقمي لدى الافراد خلال السنوات الاخيرة، وذلك بفضل انتشار الهواتف الذكية، زيادة استخدام الانترنت، والتحول الرقمي في عدة قطاعات مثل البنوك، التجارة الالكترونية، والتعليم. اصبح المستهلك الجزائري اكثر تقبلا للخدمات الرقمية، حيث اصبح يبحث عن حلول توفر له الوقت والجهد، خاصة في القطاعات التي تعاني من مشكلات تنظيمية مثل قطاع الصحة.

بالنسبة لمشروع "Vivita"، فان هذا التحول في عقلية المستهلك يمثل فرصة كبيرة، حيث ان الكثير من المرضى يعانون من مشاكل مثل الازدحام في المستشفيات، صعوبة الحصول على المواعيد الطبية بسرعة. وبالتالي، فان تقديم نظام رقمي متكامل سيكون حلا مرحبا به من قبل المستهلكين الذين يبحثون عن خدمات اكثر راحة وكفاءة.

يتميز المجتمع الجزائري بتركيبة ديموغرافية غنية ومتنوعة، حيث ان الشباب يشكلون النسبة الاكبر من السكان، مما يعزز فرص نجاح الحلول الرقمية. وفقا للاحصائيات، فان اكثر من 70% من الجزائريين تقل اعمارهم عن 35 عاما، وهي الفئة الأكثر استخداما للتطبيقات الرقمية والخدمات الذكية، مما يجعلهم المستهدف الاساسي لمشروع "Vivita".

على الرغم من الفرص الكبيرة التي يوفرها النمو الاجتماعي والتوجه نحو الرقمنة، الا ان هناك بعض التحديات التي يجب التعامل معها بحذر، مثل:

- نقص الثقافة الرقمية في بعض الفئات: لا يزال بعض الافراد، خاصة في المناطق الداخلية، يفضلون التعامل المباشر مع الاطباء بدلا من استخدام المنصات الرقمية.
- مخاوف الخصوصية والثقة في التكنولوجيا الصحية: بعض المرضى قد يخشون مشاركة بياناتهم الصحية عبر الانترنت.

4.1.1.2. العوامل التكنولوجية:

يعتبر مشروع "Vivita" قائما بشكل اساسي على التكنولوجيا، حيث يعتمد على السجلات الصحية الالكترونية، الذكاء الاصطناعي، الحوسبة السحابية، والاستشارات الطبية عن بعد، مما يجعله في طليعة التحول الرقمي في القطاع الصحي بالجزائر. توفر هذه التقنيات ميزة تنافسية كبيرة مقارنة بالمؤسسات الصحية التي لا تزال تعتمد على الانظمة التقليدية في ادارة البيانات والمواعيد، مما يسمح لـ "Vivita" بتحقيق كفاءة اعلى وربط مختلف الفاعلين في المنظومة

الصحية على منصة واحدة. كما تستخدم التكنولوجيا للوصول الى الجمهور عبر التطبيقات الرقمية، التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي، وتحليل البيانات الذكية لفهم احتياجات المرضى والمؤسسات الصحية. ومع ذلك، فإن المنافسة تظل قائمة، حيث يمكن لبعض الشركات الاخرى تقديم حلول جزئية اقل تكلفة او التوسع بسرعة عبر شراكات مع المؤسسات الصحية الكبرى. لذلك، يعتمد نجاح "Vivita" على سرعة التنفيذ، سهولة الاستخدام، وبناء الثقة مع العملاء، حيث ان امتلاك التكنولوجيا المتقدمة وحده لا يكفي، بل يجب ان يكون مدعوما باستراتيجية واضحة لجذب المستخدمين وتعزيز تبني النظام داخل المستشفيات والعيادات. اذا تمكن "Vivita" من اطلاق خدماته بسرعة، تقديم تجربة مستخدم سلسة، وبناء شراكات قوية، فسيكون قادرا على الاستحواذ على السوق قبل المنافسين وترسيخ مكانته كمزود رائد للخدمات الصحية الرقمية في الجزائر.

5.1.1.2. العوامل البيئية:

يلعب البعد البيئي والمسؤولية البيئية دورا مهما في نجاح واستدامة مشروع "Vivita"، حيث يجب ان يراعي التأثير البيئي لنشاطه والتزامه بالمعايير البيئية الوطنية والدولية. تعتمد المنصة بشكل رئيسي على التحول الرقمي في ادارة البيانات الصحية، مما يساهم في تقليل الاعتماد على الورق، الحد من التلوث الناتج عن الملفات الطبية التقليدية، وتحسين استهلاك الموارد داخل المؤسسات الصحية. يتماشى ذلك مع الاهداف البيئية للحكومة الجزائرية التي تشجع على التقليل من النفايات الورقية والتحول نحو الحلول الرقمية الصديقة للبيئة.

من ناحية اخرى، يجب ان يضمن "Vivita" امتثاله للتشريعات البيئية المعمول بها في الجزائر، لا سيما فيما يتعلق بادارة البيانات الالكترونية، استهلاك الطاقة، والتخلص من الاجهزة الالكترونية المستخدمة في تشغيل المنصة. ان تشغيل المنصة الرقمية يتطلب مراكز بيانات قوية ذات استهلاك طاقي مرتفع، مما قد يؤثر على البصمة البيئية للمشروع، لذلك من الضروري تبني حلول تكنولوجية صديقة للبيئة مثل الخوادم منخفضة الاستهلاك الطاقي، الاعتماد على الطاقة المتجددة في تشغيل الانظمة، واستخدام الذكاء الاصطناعي لتحسين كفاءة تخزين ومعالجة البيانات. علاوة على ذلك، فان الامتثال للتشريعات البيئية المتعلقة بحماية البيانات الطبية الرقمية وادارة النفايات الالكترونية يضمن للمشروع التوافق مع المعايير المحلية والدولية، مما يعزز من استدامته وثقة المستخدمين فيه. بالتالي، لا يقتصر دور "Vivita" على تحسين الخدمات الصحية فحسب، بل يساهم ايضا في دعم الجهود البيئية من خلال تعزيز الرقمنة وتقليل التأثير البيئي للقطاع الصحي في الجزائر.

6.1.1.2. العوامل القانونية:

يلعب الامتثال القانوني دورا اساسيا في نجاح واستدامة مشروع "Vivita"، حيث يجب الالتزام بجميع التشريعات المتعلقة بحماية البيانات الصحية، الملكية الفكرية، قوانين العمل، والتعاملات المالية لضمان التشغيل القانوني للمنصة. نظرا لكون "Vivita" تعتمد على ادارة السجلات الطبية الالكترونية، فان الامتثال لقوانين حماية البيانات الشخصية رقم 07-18 ضروري لضمان خصوصية المستخدمين. يتطلب ذلك تشفير البيانات الطبية، التحكم في صلاحيات الوصول، وتخزين المعلومات على خوادم امنة لحماية المستخدمين من اي اختراق او تسريب للمعلومات.

يجب ايضا الامتثال لقوانين الملكية الفكرية، حيث يتوجب على "Vivita" حماية برمجياتها وتقنياتها من القرصنة، والتأكد من ان جميع المحتويات الرقمية المستخدمة على المنصة مرخصة قانونيا. كما ان تسجيل العلامة التجارية "Vivita" يعد خطوة مهمة لحمايتها من التقليد وضمان حقوق الملكية الفكرية الخاصة بالمشروع.

على مستوى قوانين العمل والتوظيف، يجب على "Vivita" تسجيل موظفيها وفقا للوائح العمل في الجزائر، مع الالتزام بعقود قانونية واضحة، دفع الضرائب، وتوفير بيئة عمل قانونية ومريحة. اذا تم التعاون مع الاطباء والمستشارين الصحيين بشكل مستقل، فمن الضروري تنظيم العلاقة التعاقدية معهم وفقا لقوانين العمل الحر في الجزائر.

فيما يخص التعاملات المالية، فان "Vivita" مطالبة بالامتثال لقوانين الدفع الرقمي، مما يعني العمل مع منصات دفع الكترونية معتمدة، الالتزام بالضرائب، وضمان امن المدفوعات داخل المنصة. اي خرق لهذه القوانين قد يؤدي الى مشاكل قانونية او تعليق بعض الخدمات المالية، مما قد يؤثر على استقرار المشروع.

اما من ناحية الاجراءات القانونية العامة للمؤسسات الناشئة، فان تسجيل "Vivita" كشركة رسمية في الجزائر يعد امرا ضروريا للحصول على التراخيص القانونية، الاستفادة من الامتيازات الضريبية، والقدرة على التعامل مع المؤسسات الحكومية والخاصة بشكل رسمي. الالتزام بالقوانين سيمنح المشروع مصداقية اكبر ويجنب اي عوائق قانونية قد تعرقل تطوره في المستقبل.

2.1.2. تحليل SWOT :

تحليل SWOT هو اداة استراتيجية تمكن الشركات من تقييم نقاط قوتها وضعفها، بالاضافة الى الفرص والتهديدات التي تواجهها. من خلال تحديد العوامل الداخلية والخارجية التي تؤثر على اداءها، تستطيع المؤسسات تطوير استراتيجيات فعالة لتعظيم مزاياها، والتغلب على نقاط ضعفها، واغتنام الفرص المتاحة في السوق، ومواجهة التحديات المحتملة. يساهم هذا النهج الاستراتيجي في اتخاذ قرارات مستنيرة، مما يساعد الشركات على النجاح في بيئة تنافسية.

بعد تحديد العوامل الخارجية المؤثرة على تطبيق VIVITA ، يصبح من الضروري اجراء تحليل داخلي. وسيتم استخدام تحليل SWOT كاداة لتشخيص وضع المشروع، من خلال تحديد نقاط القوة والضعف، بالاضافة الى الفرص والتهديدات التي قد تؤثر عليه.

جدول 05: تحليل SWOT لمشروع "VIVITA"

نقاط القوة	نقاط الضعف
- تكاملي رقمي شامل يربط بين المستشفيات، العيادات، المختبرات، الصيدليات، والمرضى على منصة واحدة. - استخدام الذكاء الاصطناعي (AI) في تحليل البيانات الطبية، تقديم التوصيات العلاجية، والتنبيه بالحالات الصحية الحرجة.	- صعوبة إقناع بعض المؤسسات الصحية بالتخلي عن الأنظمة التقليدية والانتقال إلى الرقمنة. - ضعف الثقافة الرقمية لدى بعض المرضى، خاصة كبار السن، مما قد يؤثر على سرعة تبني المنصة.

● الحاجة إلى استثمارات كبيرة في البنية التحتية التقنية لضمان تشغيل النظام بكفاءة وأمان. ● الاعتماد على الإنترنت والخوادم السحابية، مما قد يؤثر على الخدمة في المناطق التي تعاني من ضعف الاتصال. ● التحديات القانونية والامتثال للوائح حماية البيانات التي تتطلب إجراءات صارمة لتأمين المعلومات الصحية. ● ضرورة تكامل النظام مع الأنظمة الطبية الحالية في المستشفيات والعيادات، وهو أمر قد يستغرق وقتاً طويلاً. ● الحاجة إلى دعم فني مستمر لضمان تشغيل النظام بسلاسة ومعالجة المشكلات التقنية بسرعة. ● تكاليف التسويق والاستحواذ على العملاء قد تكون مرتفعة في البداية لجذب المستخدمين والمؤسسات الصحية.	● إمكانية تقديم حلول تحليل البيانات الطبية مما يسمح بفهم سلوك المرضى وتحسين جودة الرعاية الصحية. ● تصميم واجهة مستخدم سهلة وبديهية تسهل على المرضى والأطباء استخدام المنصة دون الحاجة إلى تدريب. ● نموذج إيرادات متنوع ● توفير تكاليف تشغيل المستشفيات والعيادات عبر تقليل استخدام الورق، تحسين إدارة المواعيد، وتقليل الحاجة إلى الموظفين الإداريين. ● الاستفادة من الاتجاه العالمي نحو التحول الرقمي مما يجعل المشروع قابلاً للتوسع والاستثمار على المستوى الإقليمي والدولي. ● إمكانية تقديم خدمات بأسعار مرنة تناسب مختلف الفئات الطبية من العيادات الصغيرة إلى المستشفيات الكبرى. ● قدرة المشروع على التوسع التدريجي وفقاً لحجم السوق واحتياجات المؤسسات الصحية المختلفة. ● تحقيق دخل إضافي للأطباء من خلال الاستشارات الطبية عن بُعد، مما يشجعهم على الانضمام إلى المنصة. ● تحسين إدارة المواعيد الطبية مما يقلل من أوقات الانتظار ويحسن تجربة المرضى. ● تقليل نسبة الأخطاء الطبية من خلال توفير بيانات طبية دقيقة ومحدثة دائماً للأطباء. ● إمكانية إرسال الوصفات الطبية الرقمية إلى الصيدليات مباشرة مما يقلل من مخاطر فقدان الوصفات الورقية أو تزويرها. ● تسهيل وصول المرضى في المناطق النائية إلى الخدمات الطبية عبر الحلول الرقمية.
--	---

	• ميزة تنافسية كبيرة حيث لا توجد منصة أخرى تقدم جميع هذه الخدمات المتكاملة بنفس المستوى في السوق الجزائرية. • إمكانية الاستفادة من التوجه العالمي نحو الصحة الرقمية لجذب مستثمرين محليين ودوليين. • وجود سوق مستهدف واسع يشمل المرضى، الأطباء، العيادات، الصيدليات، وشركات التأمين الصحي.
التهديدات	الفرص
• منافسة شركات التكنولوجيا الصحية العالمية التي قد تدخل السوق الجزائري بخدمات مشابهة. • مخاوف المرضى بشأن الخصوصية وحماية البيانات الصحية مما قد يؤثر على معدل تبني المنصة. • احتمالية تباطؤ قبول المؤسسات الصحية للأنظمة المتقدمة بسبب تعودها على الأنظمة التقليدية. • تحديات تكامل النظام مع الأنظمة القديمة في المستشفيات مما قد يتطلب استثمارات إضافية في التطوير. • إمكانية حدوث أعطال تقنية قد تؤثر على أداء المنصة وتجربة المستخدمين. • عدم تقبل بعض الأطباء لفكرة تقديم استشارات طبية عن بعد بسبب القيود القانونية أو نقص الوعي الرقمي. • صعوبة الوصول إلى بعض المناطق الريفية التي تعاني من نقص البنية التحتية التكنولوجية. • التغيرات في القوانين الضريبية والتشريعات المالية التي قد تؤثر على نموذج العمل الخاص بالمشروع.	• دعم الحكومة الجزائرية للرقمنة ووجود توجه نحو التحول الرقمي. • تزايد الطلب على الحلول الرقمية الصحية بسبب ازدياد المستشفيات والحاجة إلى تنظيم المواعيد. • النمو السريع في استخدام الهواتف الذكية في الجزائر، مما يسهل الوصول إلى عدد أكبر من المستخدمين. • إمكانية التوسع إقليمياً ودولياً إلى دول أخرى في شمال إفريقيا والشرق الأوسط مستقبلاً. • التطور في تقنيات الذكاء الاصطناعي والبيانات الضخمة، مما يسمح بتحليل أعمق للبيانات الصحية وتحسين الخدمات. • التحسن المستمر في البنية التحتية للإنترنت مما يسهل تقديم خدمات الاستشارات عن بُعد في المستقبل. • تزايد وعي المرضى بأهمية المتابعة الصحية الرقمية مما يزيد من احتمالية تبني الحلول الذكية. • الاستفادة من البيانات الصحية الضخمة في تحسين أداء النظام واقتراح حلول علاجية أكثر كفاءة.

	• إمكانية تقديم حلول مخصصة للمستشفيات الخاصة والعيادات مما يزيد من فرص تحقيق الأرباح.
--	---

المصدر: من اعداد فريق العمل

2.2. تجزئة السوق:

السوق المحتمل:

يشمل السوق المحتمل لـ "Vivita" جميع الافراد والمؤسسات الصحية التي قد تستفيد من الخدمات الرقمية في المجال الطبي. يضم هذا السوق سكان الجزائر كافة، خاصة في المناطق النائية والريفية حيث تعاني الخدمات الصحية من نقص في الاطباء والتجهيزات. كما يشمل المرضى الذين لا يزالون يعتمدون على الطرق التقليدية لحجز المواعيد وادارة ملفاتهم الصحية، وكبار السن الذين يحتاجون الى متابعة طبية دائمة ولكنهم غير معتادين على استخدام التكنولوجيا. من ناحية المؤسسات، يشمل السوق المحتمل المستشفيات، العيادات، الصيدليات، والمختبرات التي لم تتبن بعد حلول التحول الرقمي.

السوق المستهدف:

يتكون السوق المستهدف من الافراد والمؤسسات الأكثر قابلية لتبني "Vivita" واستخدامها بفعالية. يضم المرضى الذين يبحثون عن حلول سريعة وفعالة لحجز المواعيد الطبية، اجراء الاستشارات عن بعد، وادارة سجلاتهم الصحية الكترونيا، خاصة الفئات الشابة، والاشخاص الذين يعانون من امراض مزمنة. يستهدف "Vivita" ايضا الاطباء المتخصصين الذين يرغبون في تنظيم عياداتهم رقميا، تقليل الفوضى في جدولة المواعيد، وتقديم استشارات طبية عبر الانترنت. من ناحية المؤسسات، يركز السوق المستهدف على المستشفيات الخاصة، العيادات المتعددة التخصصات، المختبرات التي ترغب في رقمنة نتائج التحاليل، والصيدليات التي تحتاج الى نظام الكتروني لاستقبال الوصفات الطبية الرقمية.

جدول 06: الفرق بين السوق المحتمل والسوق المستهدف لـ "VIVITA"

العامل	السوق المحتمل	السوق المستهدف
التغطية الجغرافية	جميع أنحاء الجزائر	المدن الكبرى والمناطق ذات الكثافة الطبية العالية
مدى الوعي الرقمي	يشمل المستخدمين الذين لا يستخدمون التكنولوجيا الصحية بعد	فئة لديها وعي بالتكنولوجيا وتبحث عن حلول صحية رقمية
مدى الحاجة الفعلية	يشمل أشخاصاً قد يحتاجون إلى الحل مستقبلاً	أشخاص لديهم احتياج حالي واضح للخدمة
سهولة الوصول اليهم	يحتاجون إلى توعية وتحفيز لاستخدام النظام	لديهم الاستعداد لاستخدام النظام مباشرة بعد التسويق لهم

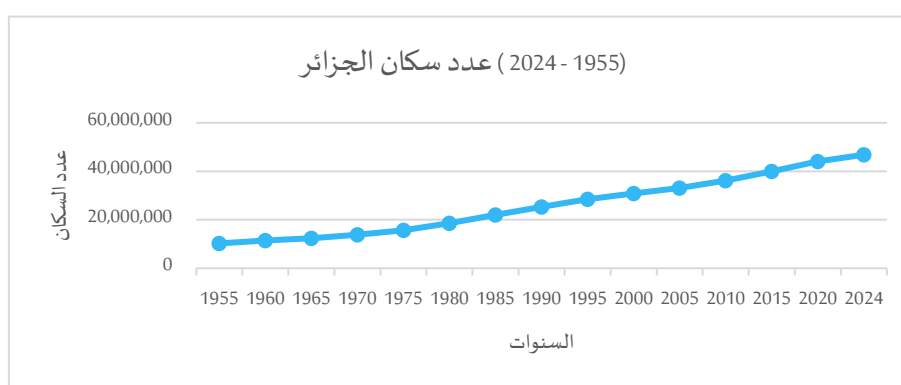
التحديات في استقطابهم	قد يكون لديهم مقاومة لاستخدام التكنولوجيا أو يفضلون الطرق التقليدية	لديهم اهتمام فعلي بالتحول الرقمي ومستعدون للتجربة
-----------------------	---	---

المصدر: من اعداد فريق العمل

1.2.2. احصائيات عامة عن عدد السكان في الجزائر:1

يتزايد عدد السكان في الجزائر كل عام بنسب كبيرة، ففي سنة 2024 اظهرت الإحصائيات تطورا بنسبة 1.41 % مقارنة بسنة 2023 ، ويبلغ عدد الجزائريين المتواجدين على التراب الوطني 46,814,308 جزائري، حسب worldometers.info. يمثل الشكل ادناه تطور عدد الجزائريين عبر السنوات، من 1955 إلى 2024.

الشكل 08: نمو عدد السكان في الجزائر من سنة 1955 الى سنة 2024 وفق worldometers.info



المصدر: <https://www.worldometers.info/world-population/algeria-population> - / 2025/03/07 - 2:27 AM

2.2.2. احصائيات عن استخدام التكنولوجيا في الجزائر:2

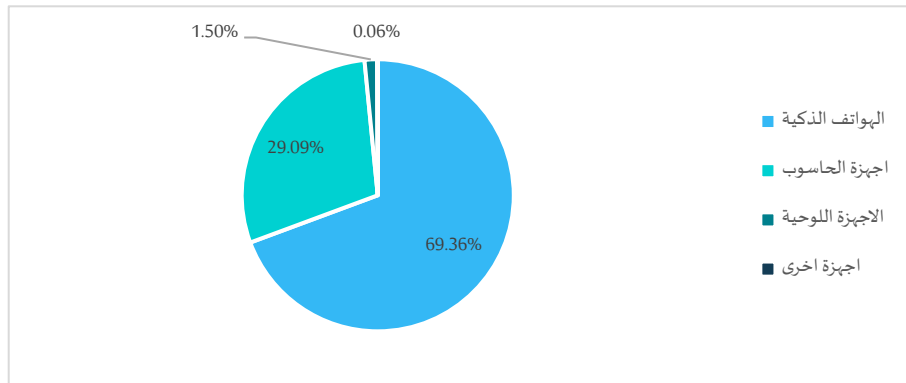
شهدت الجزائر في عام 2024 توسعا ملحوظا في استخدام الانترنت والتكنولوجيا الرقمية، مما يعكس تطورا مستمرا في البنية التحتية الرقمية وزيادة الوعي بأهمية التحول الرقمي في مختلف المجالات، بما في ذلك القطاع الصحي. وفقا لحدث الاحصائيات، بلغ عدد مستخدمي الانترنت في الجزائر 33.49 مليون شخص، وهو ما يمثل 72.9% من اجمالي السكان. هذا الرقم يعكس نموا بنسبة 3.9% مقارنة بعام 2023، مما يدل على ان الإنترنت أصبح جزءا اساسيا من الحياة اليومية للمواطنين، سواء لاجراض التواصل، الترفيه، التعلم، او الخدمات الالكترونية.

من حيث أنماط استخدام الأجهزة، يهيمن الهاتف الذكي على مشهد تصفح الإنترنت في الجزائر، حيث يمثل 69.36% من إجمالي استخدام الإنترنت، مما يعكس الاعتماد الكبير على الهواتف الذكية للوصول إلى المحتوى الرقمي والخدمات عبر التطبيقات والمواقع الإلكترونية. في المقابل، تشكل أجهزة الحاسوب 29.09% من الاستخدام، مما يشير إلى استمرار أهميتها، خاصة في بيئات العمل والدراسة. أما الأجهزة اللوحية (Tablets) فتمثل نسبة 1.5% فقط، بينما تشكل الأجهزة الأخرى، مثل الساعات الذكية والتلفزيونات الذكية، نسبة ضئيلة جدا (0.06%).

¹ <https://www.worldometers.info/world-population/algeria-population> - / 2025/03/07 - 2:27 AM

² <https://datareportal.com/reports/digital-2024-algeria> 2:54 2025/03/14

الشكل 09: النسبة المئوية لأجمالي تصفح الانترنت على كل نوع من الاجهزة



المصدر: 2:49 - 2025/03/14 - <https://datareportal.com/reports/digital-2024-algeria>

كما أصبحت مواقع التواصل الاجتماعي جزءاً لا يتجزأ من الحياة اليومية في الجزائر، حيث وصل عدد المستخدمين إلى 24.85 مليون شخص، ما يعادل 54.1% من إجمالي السكان. وعند التركيز على الفئة العمرية البالغة 18 سنة فما فوق، نجد أن 83.2% منهم يستخدمون مواقع التواصل الاجتماعي، مما يدل على أن غالبية الأشخاص الذين يمكنهم اتخاذ قرارات صحية وإدارية يعتمدون على هذه المنصات في حياتهم اليومية. هذا الانتشار الكبير يجعل مواقع التواصل الاجتماعي من بين القنوات الفعالة جداً للتوصل إلى الجمهور المستهدف.

3.2.2. إحصائيات عن عدد الأطباء والمؤسسات الصحية في الجزائر:3

شهد القطاع الصحي في الجزائر تحسناً ملحوظاً في عدد الممارسين الطبيين والبنية التحتية الصحية خلال الفترة الممتدة من 2019 إلى 2022، وذلك وفقاً لتقرير نشرته وكالة الأنباء الجزائرية. يعكس هذا التحسن الجهود المبذولة لتعزيز الخدمات الصحية وتوسيع نطاق الرعاية الطبية للمواطنين.

بحسب وكالة الأنباء الجزائرية، ارتفع إجمالي عدد الممارسين الطبيين في الجزائر خلال هذه الفترة، حيث انتقل العدد في القطاع العمومي من 51,595 طبيباً في 2019 إلى 58,945 طبيباً في 2022، ما يمثل زيادة قدرها 7,350 طبيباً. أما في القطاع الخاص، فقد ارتفع العدد من 43,990 طبيباً في 2019 إلى 49,477 طبيباً في 2022، أي بزيادة 5,487 طبيباً.

كما أن عدد الأطباء المتخصصين شهد ارتفاعاً ملحوظاً، حيث زاد في القطاع العمومي من 19,744 طبيباً في 2019 إلى 21,501 طبيباً في 2022، أي بزيادة 1,757 طبيباً متخصصاً. أما في القطاع الخاص، فقد ارتفع العدد من 14,927 طبيباً في 2019 إلى 18,218 طبيباً في 2022، ما يعكس زيادة 3,291 طبيباً متخصصاً.

ساهم هذا التطور في تحسين معدل التغطية الصحية، حيث انتقل معدل توفر طبيب متخصص لكل 1,449 نسمة في 2019 إلى طبيب متخصص لكل 1,150 نسمة في 2022، مما يشير إلى تحسن ملحوظ في مستوى الرعاية الطبية. أما بالنسبة للأطباء العاميين، فقد تغير معدل التغطية من طبيب عام لكل 1,175 نسمة في 2019 إلى طبيب عام لكل 1,181 نسمة في 2022، وهو تغيير طفيف يظهر الحاجة إلى زيادة عدد الأطباء العاميين لضمان تغطية أوسع للسكان.

وفقا لبيانات وكالة الأنباء الجزائرية، شهدت البنية التحتية الصحية توسعا بين عامي 2019 و2021، حيث ارتفع عدد المؤسسات الاستشفائية العمومية من 219 إلى 235 مؤسسة، مما يدل على توجه الحكومة نحو تحسين القدرة الاستيعابية للمستشفيات. كما زاد عدد المؤسسات الاستشفائية المتخصصة من 79 إلى 91 مؤسسة خلال نفس الفترة، مما يعكس الاستثمار المتزايد في توفير رعاية طبية متخصصة للمواطنين.

4.2.2. الاستبيانات:

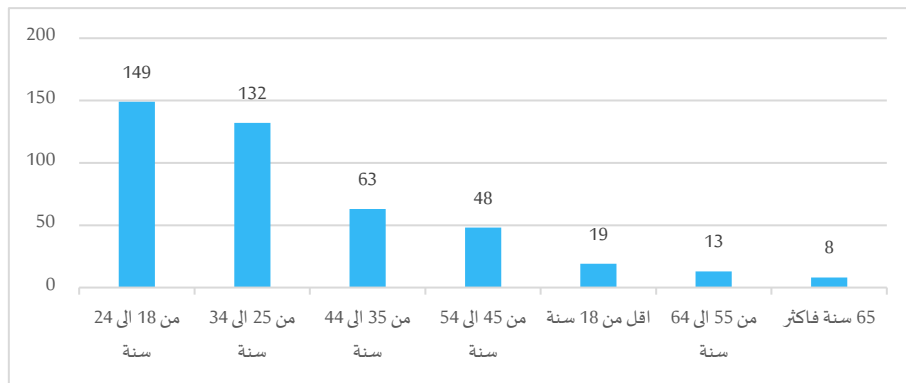
من أجل فهم احتياجات السوق الصحي الجزائري بشكل دقيق، وتحليل مدى تقبل المستهلكين للخدمات الصحية الرقمية، تم إجراء ثلاثة استبيانات موجهة لشرائح مختلفة من الفاعلين في القطاع الصحي. يهدف هذا البحث إلى تحديد التحديات الحالية التي يواجهها المرضى، الأطباء، والمؤسسات الصحية، بالإضافة إلى تقييم مدى استعدادهم لاعتماد الحلول التكنولوجية الحديثة.

تم تنفيذ الدراسة في أربع ولايات جزائرية من بين الولايات الأعلى كثافة سكانية والأكثر تطورا من حيث البنية التحتية الصحية، وهي الجزائر العاصمة، وهران، قسنطينة، وسطيف. اختيار هذه الولايات يعكس تمثيلا حقيقيا لواقع النظام الصحي في مختلف المناطق الحضرية الكبرى، حيث تتوفر البنى التحتية الطبية الحديثة، مما يسمح بفهم أفضل لمدى احتياجات المواطنين، ومدى قابلية المؤسسات الصحية لاعتماد التحول الرقمي.

1.4.2.2. الاستبيان الأول (خاص بعامة الناس):

شمل الاستبيان الأول عينة من عامة الناس مكونة من 432 شخصا، وركز على مدى رضاهم عن الخدمات الصحية التقليدية، الصعوبات التي يواجهونها في حجز المواعيد، ومستوى اهتمامهم بالحلول الرقمية لتحسين تجربة الرعاية الصحية. والاحصائيات التالية تمثل النتائج المتحصل عليها:

الشكل 10: الأشخاص الذين ملؤوا الاستبيان حسب الفئة العمرية

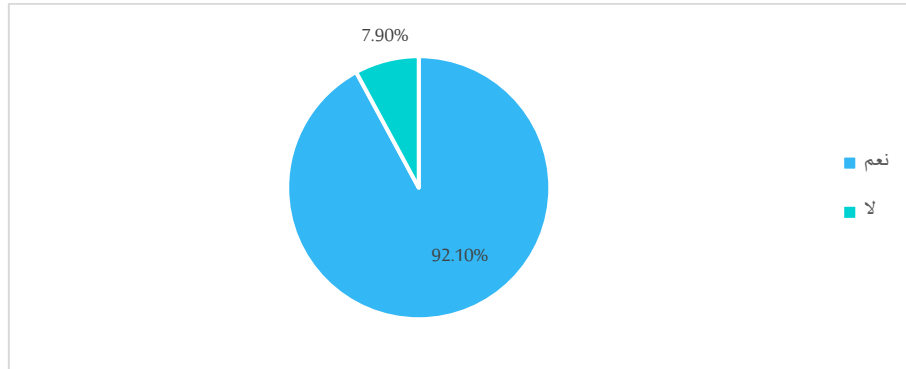


المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق: تظهر هذه النتائج أن الفئة العمرية الأكثر مشاركة في الاستبيان تتراوح بين 18 و34 سنة، وهي الفئة التي تمثل أكبر شريحة من المستخدمين الرقميين في الجزائر. هذه الفئة أكثر انفتاحا على التكنولوجيا ولديها اهتمام باستخدام التطبيقات والخدمات الرقمية، مما يجعلها الفئة المثالية لتبني منصة "Vivita". أما الفئات الأكبر سنا، خاصة من 45

سنة فأكثر، فتشكل نسبة أقل من المستخدمين، مما يشير إلى ضرورة توفير مزايا سهلة الاستخدام لهذه الفئة لزيادة نسبة تبنيهم للحلول الرقمية الصحية.

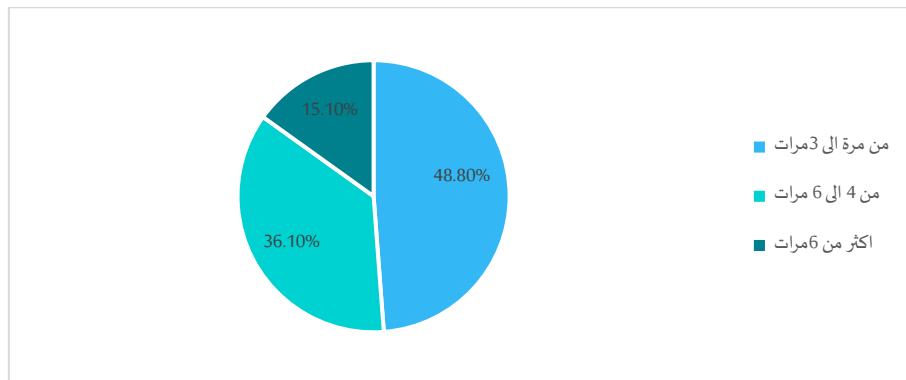
الشكل 11: استخدام التكنولوجيا في الحياة اليومية



المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق: النسبة المرتفعة لمستخدمي التكنولوجيا في الحياة اليومية تعكس نضج السوق الجزائري من الناحية الرقمية، مما يعزز فرص نجاح "Vivita". مع وجود أكثر من 92% من المستخدمين يستخدمون التكنولوجيا بشكل يومي، فإن تقديم خدمات صحية عبر تطبيق رقمي سيكون مناسباً جداً لمعظم المستخدمين.

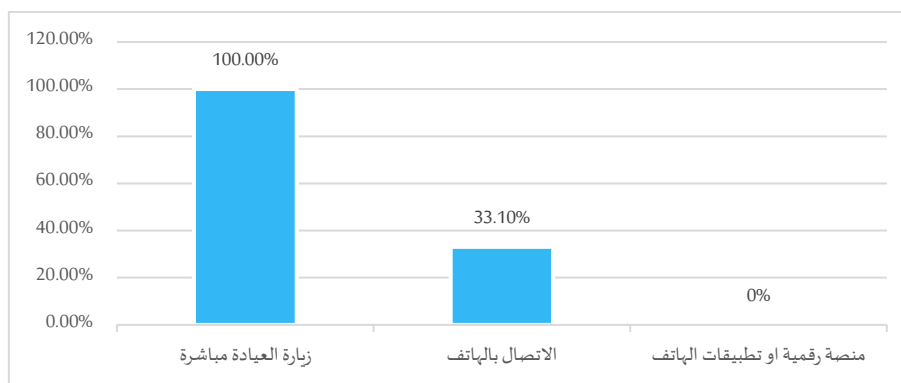
الشكل 12: متوسط عدد زيارات الطبيب سنوياً



المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق: تظهر هذه البيانات أن غالبية الأشخاص يزورون الأطباء بانتظام، بمعدل لا يقل عن مرة إلى ثلاث مرات سنوياً. هذا يعكس أن هناك حاجة فعلية لمنصة تساعد في تنظيم مواعيدهم الطبية وإدارتها بشكل أكثر كفاءة، خاصة أن نسبة كبيرة منهم يحتاجون إلى أكثر من زيارة واحدة خلال العام.

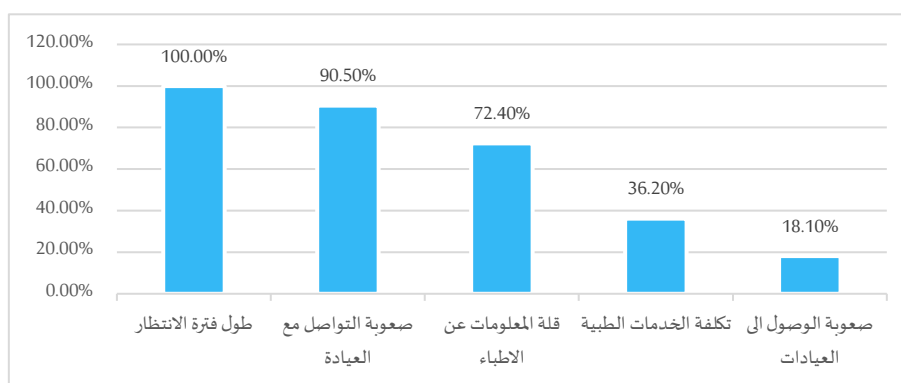
الشكل 13: الطريقة المستخدمة لحجز موعد طبي



المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق: تشير هذه الأرقام إلى أن المرضى لا يزالون يعتمدون على الطرق التقليدية لحجز المواعيد، سواء عن طريق زيارة العيادة مباشرة أو عبر الاتصال بالهاتف. نسبة استخدام التطبيقات والمواقع الإلكترونية معدومة، وهذا يعكس أن السوق لا يزال مفتوحاً أمام حلول رقمية جديدة مثل "Vivita" التي يمكنها سد هذه الفجوة من خلال توفير خدمة حجز سلسلة وسريعة عبر التطبيق والموقع الإلكتروني رغم وجود منصات ناشئة تقدم خدمة الحجز لكن غير معروفة.

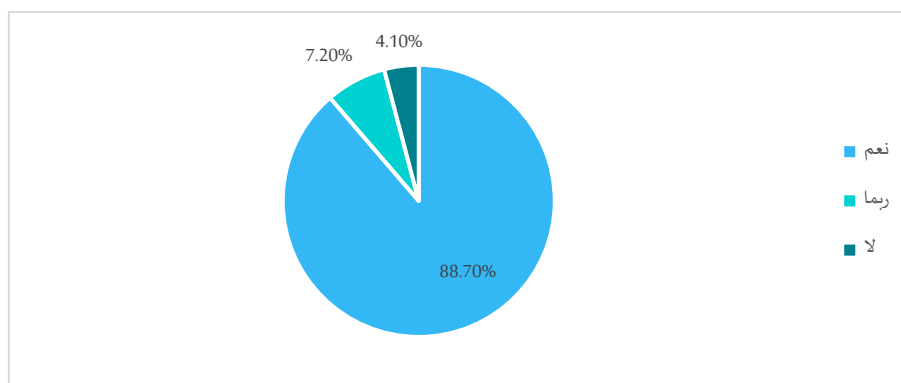
الشكل 14: المشاكل الرئيسية التي يواجهها المرضى عند حجز زيارة الطبيب



المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق: هذه النتائج توضح أن أكبر تحد يواجهه المرضى هو طول فترات الانتظار بالإضافة إلى صعوبة التواصل مع العيادات الطبية وقلة المعلومات عن الأطباء، وهو ما يمكن حله عبر نظام جدولة إلكتروني دقيق يتيح للمستخدمين اختيار الأوقات المناسبة وتقليل مدة الانتظار. "Vivita" يمكن أن توفر ميزة الحجز الفوري والتنبيهات التلقائية لتذكير المرضى بمواعيدهم بالإضافة إلى تبسيط التواصل بين المرضى والأطباء وتوفير المعلومات اللازمة التي يحتاجونها عن الأطباء مما يساهم في تحسين تجربة المستخدم.

الشكل 15: تقبل المرضى لفكرة المشروع وامكانية استخدامه



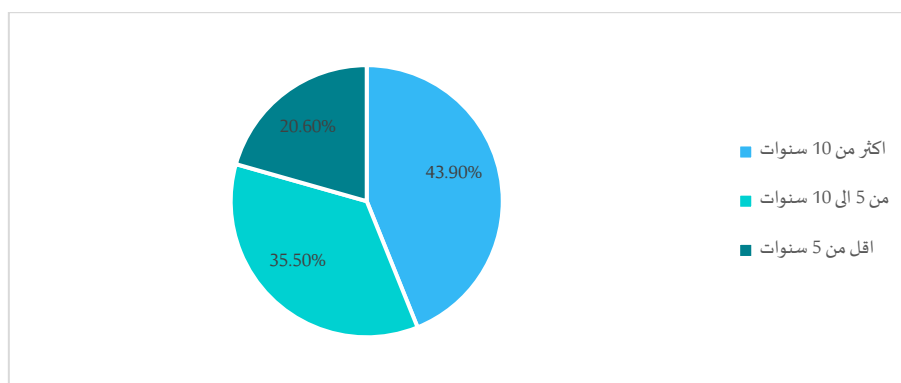
المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق: هذه النتيجة تثبت أن هناك حاجة حقيقية لحلول رقمية في القطاع الصحي، وأن المرضى مستعدون لاستخدام المنصة إذا كانت توفر لهم تجربة سلسة وآمنة.

2.4.2.2. الاستبيان الثاني (خاص بالطباء وجزء منه خاص بالطباء الذين يمتلكون عيادة خاصة):

شمل الاستبيان الثاني عينة من الاطباء تتكون من 107 اطباء، حيث يعد الأطباء عنصراً محورياً في نجاح أي نظام صحي رقمي، لذا فإن فهم احتياجاتهم وتحدياتهم يساعد في تصميم حلول رقمية أكثر كفاءة ودقة، مثل منصة "Vivita"، التي تهدف إلى تحسين عملية إدارة المواعيد، حفظ السجلات الطبية، وتسهيل التواصل مع المرضى والمرافق الصحية الأخرى. والاحصائيات التالية تمثل النتائج المتحصل عليها:

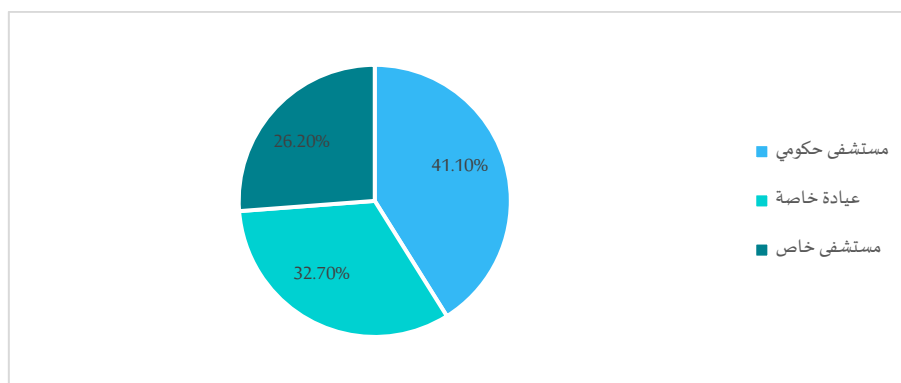
الشكل 16: سنوات الخبرة في المجال الطبي



المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق: تعكس هذه البيانات أن معظم الأطباء المشاركين لديهم خبرة متوسطة إلى طويلة، مما يعني أن الكثير منهم اعتادوا على الأساليب التقليدية

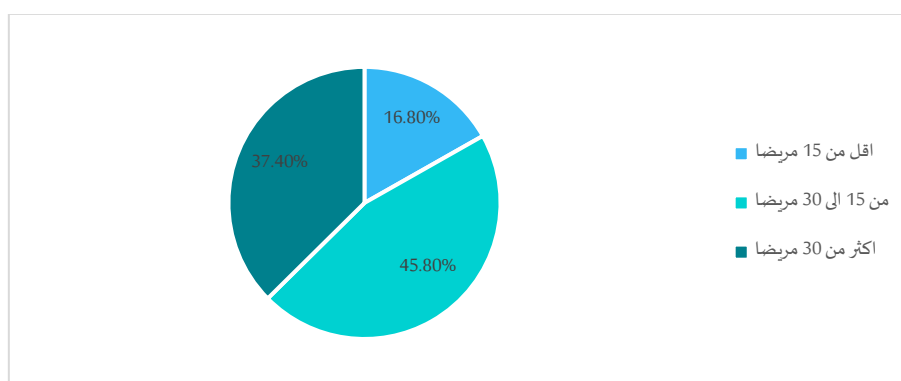
الشكل 17: نوع المؤسسة التي يعمل بها الطبيب



المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق: تشير النسب إلى أن 41,1% من الأطباء يعملون في المستشفيات الحكومية، وهي النسبة الأكبر، مما يعكس أهمية تحسين إدارة المرضى والمواعيد في القطاع العام. في المقابل، 32,7% يعملون في عيادات خاصة، مما يعني أن هناك حاجة قوية لحلول تساعد في تنظيم الحجوزات والسجلات الطبية. أما 26,2% من الأطباء الذين يعملون في مستشفيات خاصة، فيمثلون شريحة قد تكون أكثر تقبلاً للحلول الرقمية، نظراً لاعتماد هذه المؤسسات على التطوير التكنولوجي في تحسين خدماتها الصحية.

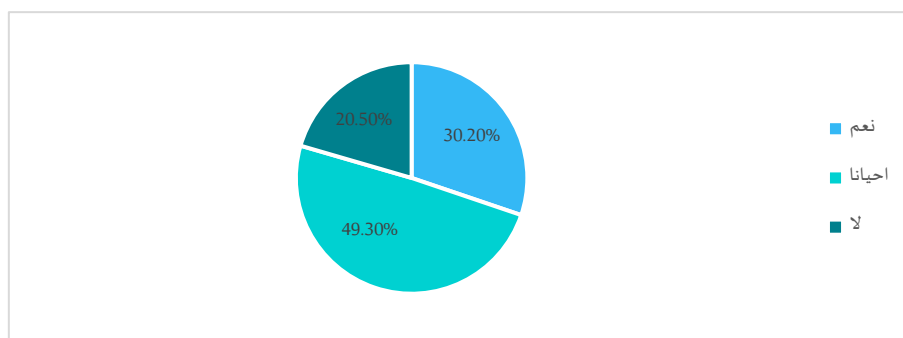
الشكل 18: متوسط عدد المرضى الذين يستقبلهم الطبيب يوميا



المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق: عدد كبير من الأطباء يستقبلون أكثر من 10 مرضى يوميا، مما يعني أن إدارة المواعيد بشكل يدوي يمكن أن يكون غير فعال. هذا يبرز أهمية استخدام منصة رقمية مثل "Vivita" لتنظيم المواعيد وتقليل وقت الانتظار.

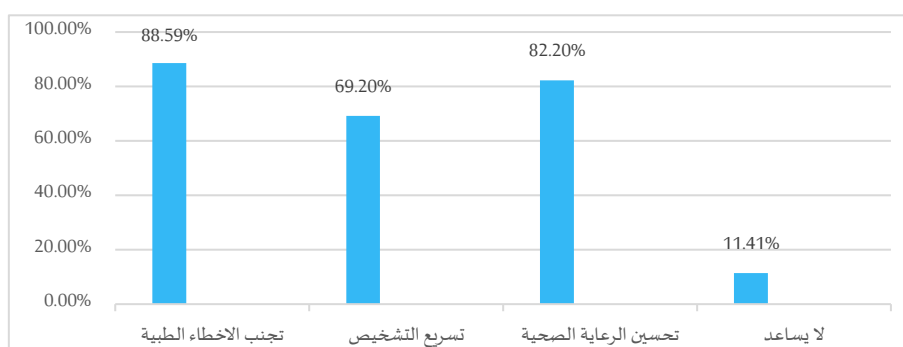
الشكل 19: مواجهة صعوبة في فهم حالة المرضى نتيجة لنقص المعلومات المقدمة من قبلهم



المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق: هذا يعني أن أكثر من نصف الأطباء يواجهون مشاكل في الحصول على معلومات كافية من المرضى، مما يؤكد الحاجة إلى سجلات طبية إلكترونية موحدة تحتوي على التاريخ الصحي الكامل للمرضى.

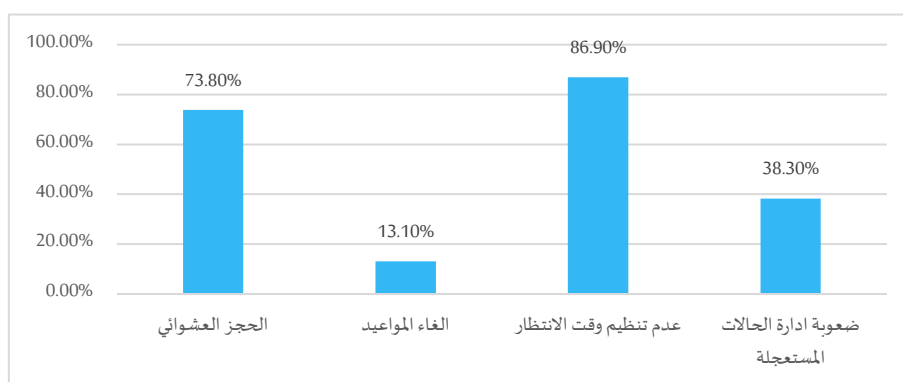
الشكل 20: كيفية مساعدة حفظ السجل الطبي للمرضى في نظام موحد في تحسين الخدمات الصحية



المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق: أغلب الأطباء يرون أن السجلات الطبية الإلكترونية الموحدة يمكن أن تقلل من الأخطاء الطبية وتسرع عمليات التشخيص، مما يؤكد أهمية إدخال هذا الحل الرقمي في المنظومة الصحية بالطريقة الصحيحة. قسم خاص بالأطباء الذين يمتلكون عيادة خاصة:

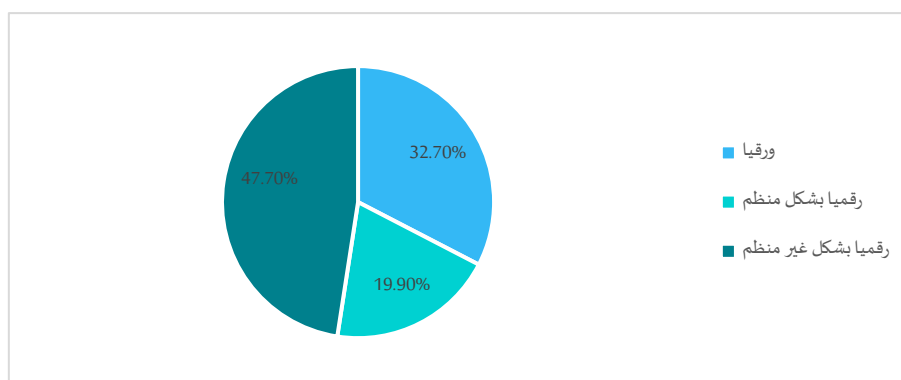
الشكل 21: اهم المشاكل التي يواجهونها في ادارة الحجوزات



المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق: أكثر مشكلة تواجه العيادات هي عدم تنظيم وقت الانتظار والحجز العشوائي، مما يؤدي إلى اضطراب في جدولة المواعيد. يمكن لـ "Vivita" أن تساعد وتقليل وقت الانتظار.

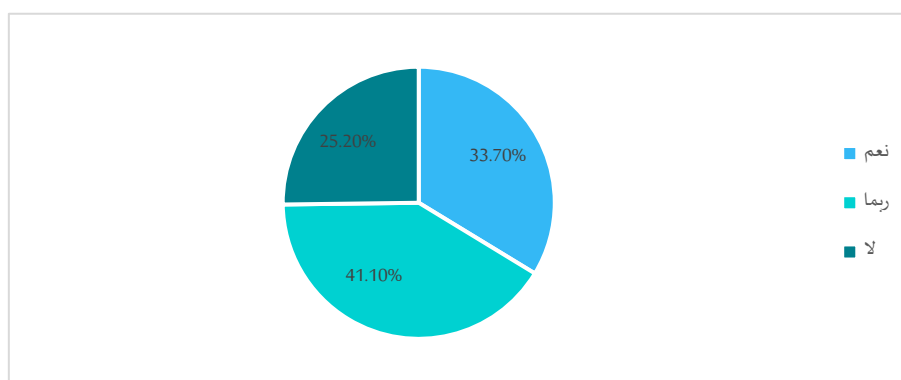
الشكل 22: الطريقة المستخدمة في حفظ سجلات المرضى



المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق: لا تزال نسبة كبيرة من الأطباء يعتمدون على طرق غير منظمة، مما يزيد من مخاطر فقدان المعلومات وصعوبة استرجاع البيانات. الحاجة إلى نظام رقمي متكامل أصبحت واضحة جدا، وهو ما يوفره "Vivita" عبر نظام إدارة الملفات الرقمية.

الشكل 23: استعداد العيادات الخاصة لتطبيق نظام رقمي جديد



المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق: هذه النتيجة تعكس أن معظم الأطباء مهتمون بتبني حلول رقمية لتحسين أداء عياداتهم. أما الذين رفضوا، فإن السبب الرئيسي كان التكلفة المرتفعة أو قلة الخبرة التقنية، مما يعني أن تقديم خطط تسعير مرنة وتدريبات تقنية سيزيد من تقبل الأطباء لهذا النظام.

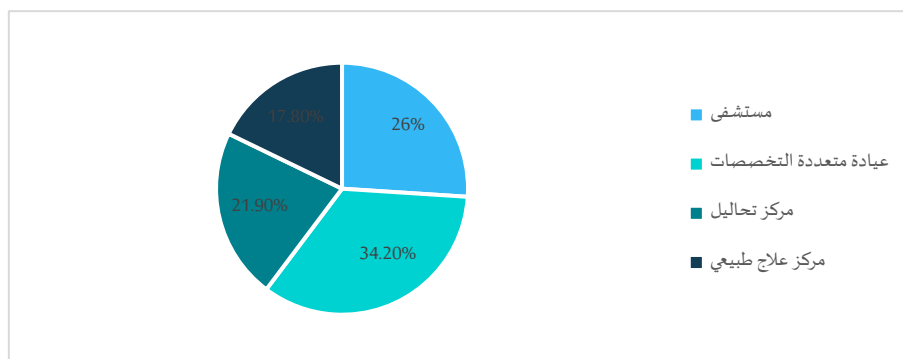
3.4.2.2. الاستبيان الثالث (خاص بالمؤسسات الصحية والصيديات):

شمل الاستبيان الثالث 73 مؤسسة صحية و 42 صيدلية، حيث يهدف هذا الاستبيان إلى تحليل احتياجات المؤسسات الصحية، بما في ذلك المستشفيات، العيادات، مراكز التحاليل، ومراكز العلاج الطبيعي، بالإضافة إلى جزء خاص بالصيديات. تم تصميمه لفهم التحديات الإدارية والتقنية التي تواجه هذه المؤسسات ومدى اعتمادها على التكنولوجيا في تسيير عملياتها اليومية.

تعتمد كفاءة الخدمات الصحية على مدى قدرة هذه المؤسسات على تنظيم المواعيد، إدارة قوائم الانتظار، تخزين السجلات الطبية، وتسهيل عمليات الدفع. ومن خلال هذه الدراسة، يمكن معرفة مدى استعداد المؤسسات الصحية لاعتماد حلول رقمية متكاملة مثل "Vivita"، والتي تساهم في تحسين الخدمات الطبية وتقليل المشاكل التشغيلية. والاحصائيات التالية تمثل النتائج المتحصل عليها:

قسم خاص بالمؤسسات الصحية:

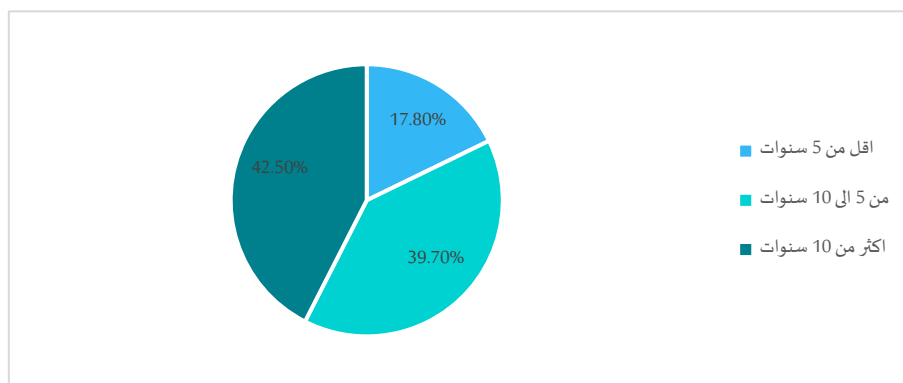
الشكل 24: نوع المؤسسة الصحية



المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق: تمثل العيادات متعددة التخصصات النسبة الأكبر بـ 34,2%، المستشفيات تشكل 26,0% من العينة، مراكز التحاليل الطبية تأتي بنسبة 21,9%، أما مراكز العلاج الطبيعي، فتمثل 17,8%.

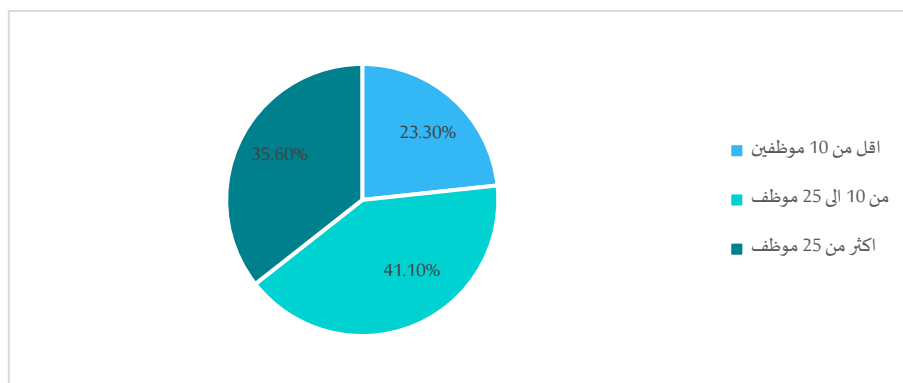
الشكل 25: عدد سنوات النشاط



المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق: أكثر من 80% من المؤسسات لديها خبرة تفوق 5 سنوات، مما يعني أنه من المحتمل ان غالبية المؤسسات تعمل وفق أنظمة تقليدية قديمة، مما قد يجعل عملية التحول الرقمي تحديا يستلزم توفير تدريب ودعم فني عند إدخال نظام جديد.

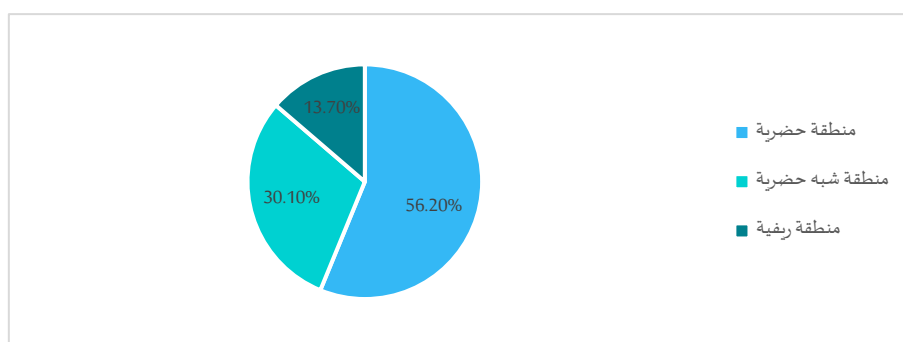
الشكل 26: عدد الموظفين



المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق: أكثر من ثلاثة أرباع المؤسسات لديها أكثر من 10 عمال، مما يعني أن إدخال أنظمة رقمية مثل "Vivita" سيساعدها في تحسين الأداء الإداري والطبي عبر أتمتة المهام الروتينية.

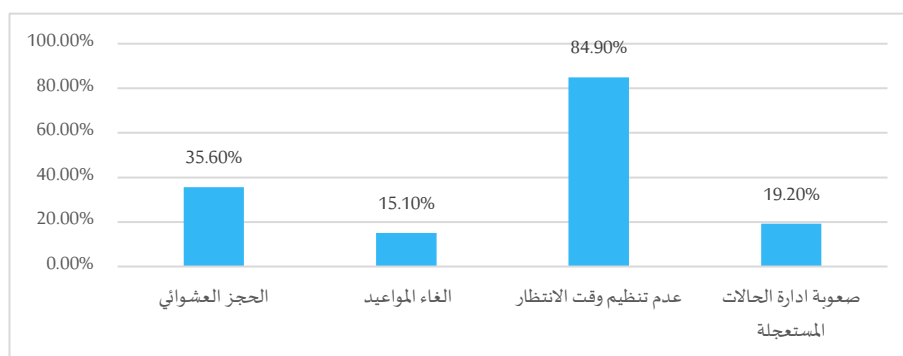
الشكل 27: موقع المؤسسة



المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق: معظم المؤسسات الصحية تقع في المناطق الحضرية، مما يشير إلى أن التوسع الرقمي يجب أن يبدأ من المدن الكبرى، حيث تتوفر البنية التحتية المناسبة، بينما المؤسسات الموجودة في المناطق الريفية قد تحتاج إلى حلول تقنية مصممة خصيصًا لمحدودية الاتصال بالإنترنت.

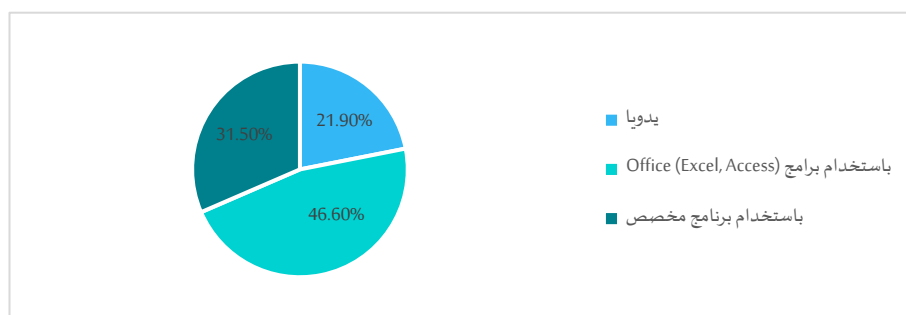
الشكل 28: التحديات التي توجه المؤسسات الصحية في حجز المواعيد



المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق: المشاكل الأكثر شيوعاً تتعلق بعدم تنظيم وقت الانتظار والحجز العشوائي، مما يسبب فوضى في التنظيم وإهداراً للوقت. إدخال نظام رقمي ذكي مثل "Vivita" يمكن أن يحد من هذه المشاكل عبر جدولة آلية للمواعيد وإرسال إشعارات تذكيرية للمرضى.

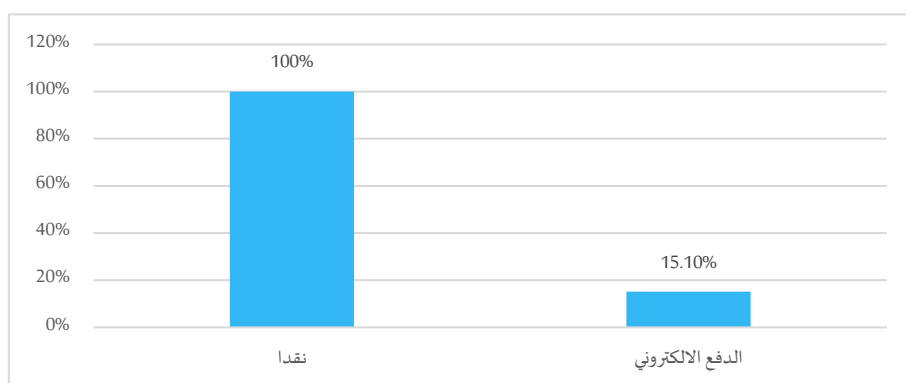
الشكل 29: كيفية ادارة المواعيد في المؤسسة



المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق: أكثر من نصف المؤسسات لا تستخدم برامج مخصصة لإدارة المواعيد حيث لا تزال 21.90% من المؤسسات تعتمد على الطرق اليدوية، مما يجعلها عرضة للأخطاء الإدارية وتأخر الخدمات. حتى استخدام برامج مايكروسوفت لا توفر حلولاً متكاملة لإدارة المواعيد بفعالية، مما يعزز الحاجة إلى نظام رقمي متخصص مثل "Vivita".

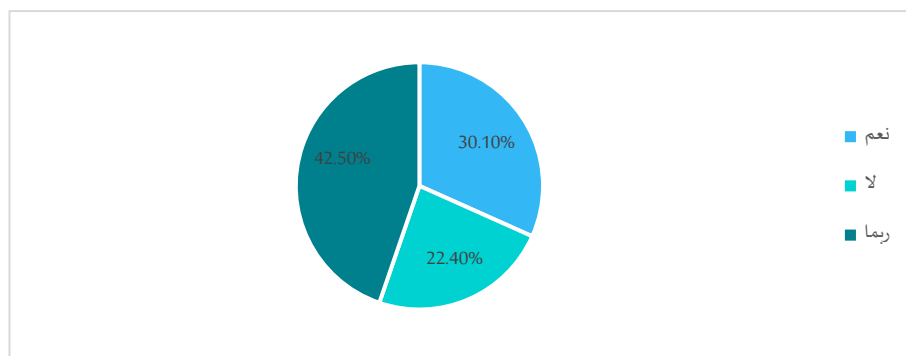
الشكل 30: الطريقة المستخدمة في الدفع



المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق: أكثر من 85% من المؤسسات الصحية تعتمد على الدفع النقدي فقط، مما يعكس الحاجة إلى حلول دفع إلكتروني أكثر تطوراً.

الشكل 31: استعداد المؤسسات لتطبيق نظام رقمي جديد

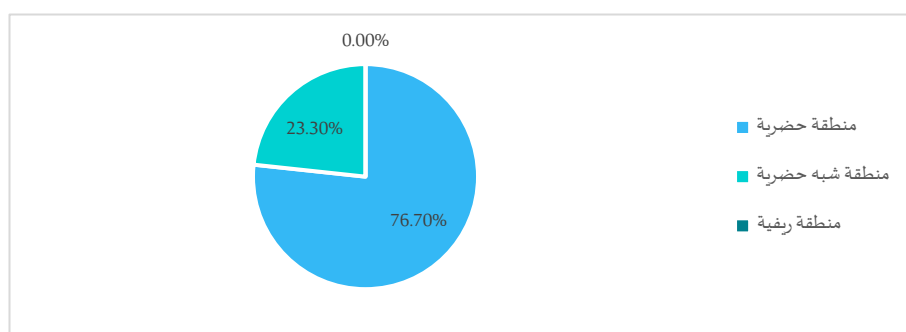


المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق: أكثر من 75 % من المؤسسات ابدت اهتماما لاعتماد نظام رقمي، مما يعكس رغبة قوية في تحسين الخدمات، بينما المؤسسات التي ترفض ذلك تشير إلى أن التكلفة وقلة الخبرة التقنية هما العائقان الرئيسيان، مما يتطلب تقديم دعم تدريبي وخطط تسعير مرنة لجعل التحول الرقمي أكثر جاذبية.

قسم خاص بالصيديات:

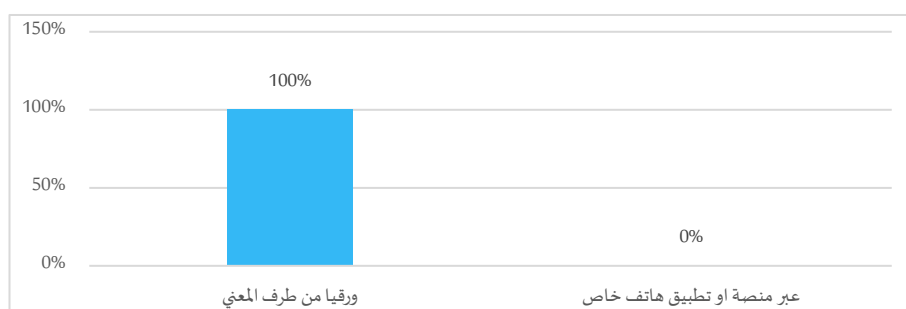
الشكل 32: موقع المؤسسة



المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق: معظم الصيديات تقع في المناطق الحضرية، مما يشير إلى أن التوسع الرقمي يجب أن يبدأ من المدن الكبرى، حيث تتوفر البنية التحتية المناسبة.

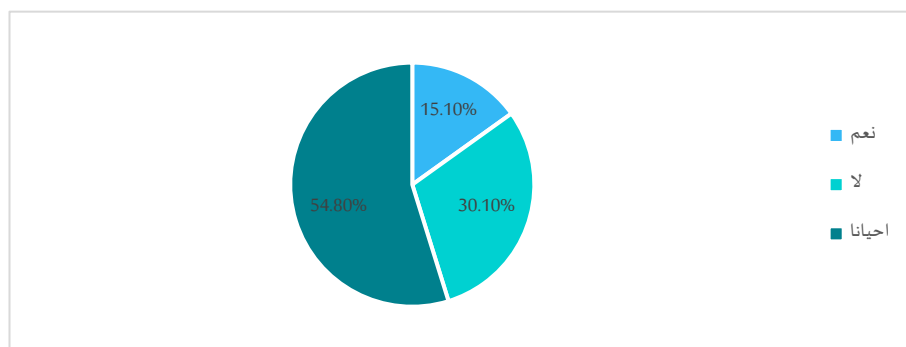
الشكل 33: كيفية استلام الوصفات الطبية



المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق: الاعتماد على الحضور الشخصي لا يزال الأسلوب الأساسي في استلام الوصفات الطبية من الصيدليات، مما يبرز الحاجة إلى إدخال نظام إلكتروني لاستقبال الوصفات الرقمية وتسهيل عملية صرف الأدوية.

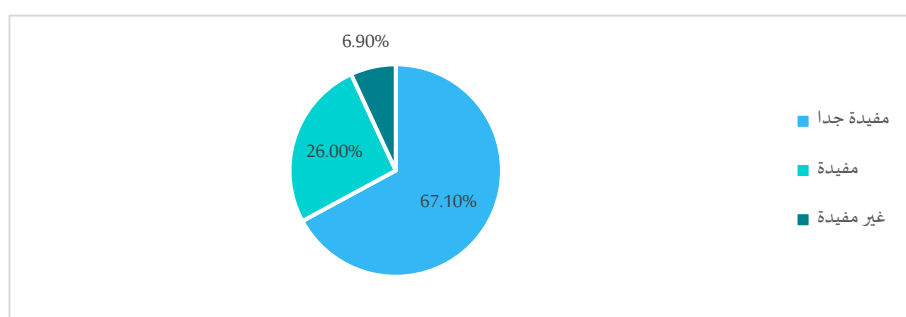
الشكل 34: وجهة صعوبة في قراءة الوصفات الطبية المكتوبة يدويا



المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق: تشير هذه البيانات إلى أن حوالي 70% من الصيدليات تواجه صعوبات في قراءة الوصفات الطبية، مما يعزز أهمية إدخال نظام رقمي لإرسال الوصفات إلكترونيا وتقليل الأخطاء الناتجة عن الكتابة اليدوية.

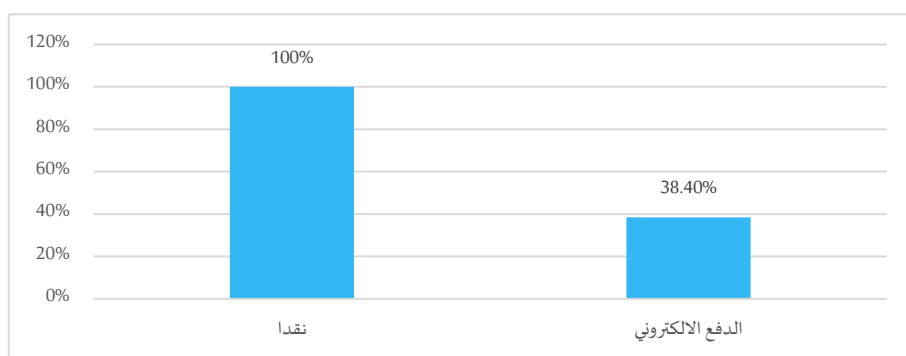
الشكل 35: رأي الصيدليات في استقبال الوصفات الطبية إلكترونيا من خلال نظام متكامل



المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق: أكثر من 93% من الصيدليات ترى أن استقبال الوصفات الطبية إلكترونيا هو حل مفيد جدا، مما يشير إلى أن تقديم هذه الخدمة سيحسن الكفاءة التشغيلية للصيدليات ويقلل من الأخطاء الطبية.

الشكل 36: الطريقة المستخدمة في الدفع



المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق: أكثر من 60% من الصيدليات تعتمد على الدفع النقدي فقط، مما يعكس الحاجة إلى حلول دفع إلكتروني أكثر تطوراً.

3. قياس شدة المنافسة:

في أي قطاع، تعد شدة المنافسة عاملاً محورياً في تحديد آفاق النجاح والاستدامة للمشاريع الناشئة، لاسيما في القطاعات الحساسة مثل الصحة الرقمية. في السوق الجزائرية، يشهد مجال المنصات الصحية الرقمية نمواً تدريجياً، مع ظهور عدد من المبادرات التي تسعى إلى تحسين تجربة المريض وتسهيل الوصول إلى الخدمات الطبية. ومع ذلك، تختلف حدة المنافسة وفقاً لعدد المنصات النشطة، ومستوى تكامل الحلول الرقمية المقدمة، وقدرتها على الربط بين مختلف الفاعلين في النظام الصحي من مؤسسات، أطباء، صيدليات، ومرضى. كما تؤثر عوامل أخرى مثل جودة الخدمات، الثقة الرقمية، وسهولة الاستخدام في مدى تقبل المستخدمين لهذه الحلول ودعمهم لها.

1.3. المنافسين:

لقياس شدة المنافسة في السوق الجزائرية، سوف نقوم بدراسة المنافسين الحاليين، وتحليل تقييم نقاط قوتهم وضعفهم:

جدول 07: المنافسين غير المباشرين في السوق الجزائرية

المنافس	اللغو	فئة المنافسة	طبيعة المنافسة
Etabib		غير مباشرة	حجز ماعيد طبية/دليل الأطباء
Sihhatech		غير مباشرة	حجز ماعيد طبية/دليل الأطباء
Docteur360		غير مباشرة	حجز ماعيد طبية/دليل الأطباء

المصدر: من اعداد فريق العمل

1.1.3. Etabib:

منصة الطبيب هي إحدى ابتكارات شركة ابن حمزة للبحث والتطوير، وهي شركة ناشئة جزائرية متخصصة في التكنولوجيا الصحية. تأسست عام 2016 على يد الدكتور مصطفى نبيل، وتعد أول شركة ناشئة في هذا المجال تحصل على اعتماد رسمي من الدولة الجزائرية. سميت الشركة تيمناً بالعالم الجزائري الشهير في القرن السادس عشر، ابن حمزة المغربي.

تتخصص شركة ابن حمزة في تصميم وتطوير الحلول التكنولوجية المبتكرة للقطاع الصحي، حيث تتمثل مهمتها في تحسين جودة الرعاية الطبية والممارسات الصحية من خلال توظيف أحدث تقنيات الويب والابتكار الرقمي. وقد اكتسبت الشركة مكانة رائدة في السوق بفضل ريادتها في ادخال العديد من تقنيات الصحة الالكترونية في الجزائر، كما حازت على جائزة قارية كأفضل شركة ناشئة في المجال.

توفر منصة الطبيب خدمات متنوعة، من بينها حجز المواعيد الطبية سواء في العيادات او المنازل او من خلال الاستشارات عن بعد، بالإضافة الى امكانية حفظ الملفات الطبية للمرضى لتسهيل تتبع تاريخهم الصحي. ومع ذلك، تواجه المنصة العديد من المشاكل، ابرزها المشاكل التقنية وصعوبة تسجيل الدخول، الى جانب نقص المعلومات المقدمة حول الاطباء ومواعيدهم المتاحة، حيث يعتمد الحجز بشكل اساسي على الاتصال الهاتفي، مما يؤثر على تجربة المستخدم، كذلك وجود تطبيق هاتف لكن لا يعمل.

2.1.3. Sihhatech

"صحتك" هي شركة ناشئة تابعة للمجمع Eurl AFIND، متخصصة في حجز المواعيد الطبية عبر الانترنت، وتعتبر من الشركات الرائدة في هذا المجال بالجزائر. توفر المنصة خدمة ويب 2.0 لحجز المواعيد لدى الاطباء العامين، الاختصاصيين، وجراحي الاسنان، وذلك من خلال موقعها الالكتروني (sihhatech.com).

تعتمد "صحتك" على قاعدة بيانات منظمة حسب الولاية والتخصص الطبي، حيث تتضمن معلومات تفصيلية عن الاطباء والمؤسسات الصحية، مثل الاسم، العنوان، واوقات العمل، بالإضافة الى الموقع الجغرافي الدقيق عبر خرائط جوجل لتسهيل وصول المرضى الى العيادات. بمجرد اختيار الطبيب من قائمة البحث، تظهر للمستخدم جميع التفاصيل المتعلقة به، كما يتم تحديث جدول المواعيد تلقائيا لمنع التداخلات. علاوة على ذلك، توفر المنصة خدمة التذكير بالمواعيد عبر الرسائل القصيرة (SMS) قبل 24 ساعة من الموعد المحدد، مما يساعد المرضى على ادارة مواعيدهم بشكل اكثر تنظيما.

تواجه "صحتك" عدة نقاط ضعف تؤثر على تجربة المستخدم. ابرز هذه التحديات تشمل:

- مشاكل تقنية متكررة تؤدي الى بطء المنصة وتعطل بعض الميزات، مما يؤثر على سلاسة عملية الحجز
- الحجز لا يتم عبر المنصة بل هي تقدم معلومات عن الاطباء فقط
- عدم وجود تطبيق مخصص للهواتف الذكية، مما يجعل تجربة الاستخدام اقل مرونة
- عدم توفير استشارات طبية عن بعد، حيث تقتصر خدماتها على حجز المواعيد التقليدية
- قلة المعلومات المتاحة عن الاطباء، حيث لا تعرض المنصة تقييمات المستخدمين

3.1.3. DOCTEUR360

هي منصة رقمية تهدف الى احداث ثورة في مجال الرعاية الصحية في الجزائر من خلال تسهيل الوصول الى الخدمات الطبية وتعزيز التواصل بين المرضى والاطباء. تعتمد المنصة على نهج مبتكر يشمل تصنيف اكثر من 189 تخصصا طبيا وشبه طبي، ووضع تسمية واضحة للاجراءات الطبية، وتنظيم الامراض وفقا لمعايير منظمة الصحة

العالمية، مع تشفير البيانات لضمان الامان والخصوصية. توفر DOCTEUR360 منصة ويب، كما تدعم خدمات التطبيق عن بعد. تقدم المنصة خدمات متعددة تشمل اكبر دليل للأطباء، تواجه هذه المنصة العديد من المشاكل منها قلة المشتركين في المنصة، الحجز لا يكون عبر المنصة بل هي تقدم معلومات عن الاطباء فقط، عدم وجود تطبيق مخصص للهواتف الذكية.

2.3. تحليل المنافسين

في ظل توسع سوق الحلول الصحية الرقمية في الجزائر، من الضروري فهم موقع المنافسين من حيث نقاط القوة والضعف، والفرص والتهديدات التي تحيط بهم. يتيح تحليل SWOT فهما استراتيجيا دقيقا لمكانة هذه المشاريع، ويساعد على تحديد الفجوات الموجودة في السوق التي يمكن لمشروع VIVITA استغلالها لبناء ميزة تنافسية مستدامة.

جدول 08: تحليل SWOT للمنافسين

نقاط القوة	نقاط الضعف
- متواجدة في السوق - خبرة أكثر في مجال الصحة الرقمية - التحصل على تمويل	- الاهتمام بحجز المواعيد الطبية فقط - الحجز يكون عبر الاتصال هاتفيا - مشاكل تقنية - عدم امتلاك تطبيقات للهواتف المحمولة - التنافس مع الخدمات التقليدية - عدم الاعتماد على الذكاء الاصطناعي - نقص المعلومات - الاهتمام بالعيادات الصغيرة فقط - تسجيل الأطباء دون علمهم - عدم تخصيص الخدمات المقدمة - تصميم واجهة مستخدم معقدة - عدم توفر دعم متعدد اللغات - عدم وجود نظام للتقييمات - عدم وجود نظام ولاء او مكافآت
الفرص	التهديدات
- تزايد الاعتماد على التكنولوجيا في الجزائر - دعم الحكومة الجزائرية للتحويل الرقمي	- تزايد عدد الشركات الناشئة في مجال الصحة الرقمية - احتمالية دخول شركات عالمية مثل "Doctolib" إلى السوق الجزائري - مخاطر الأمان السيبراني وسرقة البيانات الطبية - ضعف البنية التحتية للإنترنت في بعض المناطق

• عدم تقبل بعض الأطباء والمستشفيات لفكرة التحول الرقمي • مخاطر الأداء التقني والتوقف المفاجئ للخدمة • ارتفاع تكاليف التسويق الرقمي والتوسع	
--	--

المصدر: من اعداد فريق العمل

4. الاستراتيجية التسويقية

1.4. استراتيجية التسويق:

يشهد قطاع الصحة الرقمية في الجزائر تطورا سريعا مع تزايد الحاجة الى حلول مبتكرة تسهل عملية الوصول الى الخدمات الطبية وتحسن تجربة المرضى والمؤسسات الصحية. مع ازدياد الاعتماد على التكنولوجيا في مختلف المجالات، اصبح من الضروري وضع استراتيجية تسويقية قوية لضمان انتشار "Vivita" وترسيخها كاحد الحلول الرائدة في السوق. يتطلب هذا الامر التركيز على مجموعة من المحاور المتكاملة، تشمل التسويق الرقمي، الشراكات الاستراتيجية، التوعية والتثقيف الصحي، التجربة المجانية، والتوسع التدريجي لضمان نجاح المنصة على المدى الطويل.

سيبدأ التسويق بإنشاء هوية رقمية قوية لـ "Vivita" تضمن لها حضورا متميزا على الانترنت، حيث سيتم العمل على تحسين محركات البحث (SEO) لضمان ظهور الموقع الالكتروني والتطبيق في نتائج البحث الاولى عند البحث عن خدمات صحية رقمية. سيتم استهداف الكلمات المفتاحية المناسبة مما يضمن تدفقا مستمرا من الزوار الجدد الى المنصة. الى جانب ذلك، سيتم الاستثمار في اعلانات Google المدفوعة (Google Ads) لضمان ظهور "Vivita" في الصفحات الاولى عند البحث عن خدمات طبية الكترونية.

سيمثل التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي محورا رئيسيا في الترويج للمنصة، حيث سيتم انشاء صفحات رسمية على Facebook، Instagram، Twitter، LinkedIn، وTikTok. سيتم نشر محتوى متنوع يشمل نصائح طبية، فيديوهات تعليمية حول كيفية استخدام المنصة، ومحتوى تفاعلي يعزز ارتباط المستخدمين بـ "Vivita". سيتم تنفيذ حملات اعلانية مدفوعة على Facebook وInstagram تستهدف الفئات المناسبة مثل المرضى الباحثين عن حلول طبية رقمية، والاطباء الراغبين في تحسين ادارة عياداتهم.

بالاضافة الى ذلك، سيتم التسويق عبر المؤثرين (Influencer Marketing) من خلال التعاون مع اطباء مشهورين، وصناع محتوى طبي لاجراء مراجعات للمنصة ومشاركة تجاربهم مع متابعيهم، مما يساعد على تعزيز المصداقية وثقة المستخدمين الجدد. سيتم ايضا استخدام التسويق عبر البريد الالكتروني (Email Marketing) من خلال ارسال نشرات اخبارية دورية تحتوي على تحديثات حول المنصة، ميزات جديدة، عروض ترويجية، ونصائح طبية لتعزيز التفاعل مع المستخدمين.

الى جانب التسويق الرقمي، سيتم تعزيز نجاح "Vivita" من خلال اقامة شراكات استراتيجية مع المستشفيات، العيادات، المختبرات، شركات التأمين الصحي، والصيديات لضمان اعتماد المنصة على نطاق واسع. سيتم تقديم عروض

مخصصة للمؤسسات الصحية لدمج "Vivita" ضمن أنظمة الإدارة الطبية الخاصة بها، مما يسهل على المرضى والأطباء استخدامها. سيتم توفير فترة تجريبية مجانية للأطباء والمؤسسات الصحية لتعريفهم بالمنصة وتحفيزهم على استخدامها.

سيطلب نجاح "Vivita" تعزيز الوعي العام حول أهمية التحول الرقمي في الصحة من خلال حملات توعوية وإعلامية مكثفة. سيتم تنظيم ندوات وورش عمل في الجامعات الطبية والمستشفيات لتعريف الأطباء والطلاب بمزايا استخدام التكنولوجيا الرقمية في تحسين الرعاية الصحية. سيتم إطلاق إعلانات تلفزيونية وإذاعية تهدف إلى توعية الجمهور بفوائد استخدام "Vivita"، حيث سيتم إعداد مقاطع قصيرة تعرض سيناريوهات حياتية تعكس التحديات التي يواجهها المرضى في حجز المواعيد الطبية، وكيف يمكن للمنصة حل هذه المشكلات بسهولة.

لجذب المستخدمين الأوائل، سيتم تقديم خدمات مجانية لفترة تجريبية تشمل تجربة مجانية لمدة شهر للأطباء والمؤسسات الصحية، مما يسمح لهم باختبار المنصة دون أي التزام مالي. سيتم تقديم خصومات حصرية للأطباء الذين يسجلون في المنصة خلال الأشهر الأولى، مما يشجعهم على الانضمام. سيتم أيضًا تفعيل نظام الاحالات (Referral Program)، حيث يحصل المستخدمون على مزايا مجانية أو خصومات عند دعوة الآخرين لاستخدام المنصة، مما يساعد على انتشارها بسرعة بين المرضى والأطباء.

سيتم تنفيذ خطة توسع تدريجية لضمان انتشار "Vivita" في جميع أنحاء الجزائر، حيث سيتم إطلاق المرحلة الأولى في المدن الكبرى: الجزائر العاصمة، وهران، قسنطينة، وسطيف، حيث يوجد أعلى تركيز للمؤسسات الصحية والمستخدمين الرقميين. بمجرد تحقيق نجاح في هذه المدن، سيتم التوسع تدريجياً إلى المدن المتوسطة والمناطق النائية، مع تقديم حوافز للأطباء في هذه المناطق للانضمام إلى المنصة. سيتم أيضًا استكشاف إمكانية التوسع الإقليمي نحو دول شمال إفريقيا مثل تونس والمغرب خلال السنوات القادمة، بعد تحقيق استقرار في السوق الجزائرية.

لضمان تحقيق أقصى فعالية من الاستراتيجية التسويقية، سيتم استخدام أدوات تحليل البيانات لمتابعة أداء الحملات الاعلانية والتفاعل مع المستخدمين. سيتم التركيز على مراقبة معدلات التحويل (Conversion Rates) لمعرفة نسبة المستخدمين الذين قاموا بالتسجيل مقارنة بعدد الزوار. سيتم تحليل سلوك المستخدمين داخل التطبيق لتحديد الميزات الأكثر استخداماً وتحسين تجربة المستخدم بناءً على البيانات الفعلية. سيتم تقييم ردود الفعل والتعليقات عبر استطلاعات رأي دورية للمستخدمين، لمعرفة التحديات التي تواجههم والعمل على تحسينها. سيتم استخدام أدوات تحليل التسويق الرقمي مثل Google Analytics و Facebook Insights لمتابعة أداء الحملات التسويقية وتحسينها باستمرار.

ستضمن هذه الاستراتيجية الشاملة أن تصبح "Vivita" المنصة الرائدة في قطاع الصحة الرقمية بالجزائر، من خلال الاعتماد على أحدث أساليب التسويق الرقمي، بناء الشراكات الاستراتيجية، نشر الوعي الصحي، وتقديم عروض جذابة للمستخدمين. مع تنفيذ هذه الخطوات بشكل منظم ومدروس، ستتمكن "Vivita" من تحقيق انتشار واسع والاستحواذ على حصة كبيرة من سوق الصحة الإلكترونية في الجزائر، مما يضمن لها نجاحاً مستداماً ونمو مستمراً في المستقبل.

2.4. المزيج التسويقي:

يعتبر المزيج التسويقي للخدمات أداة استراتيجية مهمة تتيح للشركات الناشئة، مثل "Vivita"، تحديد كيفية تقديم خدماتها والترويج لها لضمان نجاحها في السوق. يتكون المزيج التسويقي للخدمات من سبعة عناصر أساسية تشمل المنتج، السعر، المكان، الترويج، الأدلة المادية، العملية، بشكل متكامل لضمان تقديم خدمة رقمية صحية فعالة تلي احتياجات المستخدمين وتعزز من تجربة العملاء.

الشكل 37: المزيج التسويقي للخدمات



المصدر: من اعداد فريق العمل

1.2.4. المنتج:

يعد "Vivita" منتجاً رقمياً متكاملاً صمم ليكون الحل الشامل لإدارة الخدمات الصحية، حيث يربط بين المريض، الأطباء، المؤسسات الصحية، المختبرات، والصيديات، ويوفر بيئة رقمية تسهل الوصول إلى الخدمات الصحية بطريقة حديثة ومتطورة. يعتمد "Vivita" على ثلاثة مكونات أساسية: موقع إلكتروني، تطبيق ويب محلي الاستضافة وتطبيق للهواتف الذكية، بحيث تتكامل جميع هذه الأنظمة لتقديم تجربة استخدام سلسة ومتداخلة تمكن جميع الأطراف من إدارة وتنظيم العمليات الصحية بكفاءة. يتميز هذا المنتج بتصميم سهل الاستخدام، متجاوب مع مختلف الأجهزة، وأمن تماماً من حيث حماية البيانات الطبية، ما يجعله الخيار المثالي لكل من الأطباء والمرضى والمؤسسات الصحية الباحثة عن حلول رقمية متقدمة.

يعد الموقع الإلكتروني الواجهة الأساسية التي تربط بين جميع الأطراف، حيث يتيح للمستخدمين الوصول إلى جميع الخدمات التي يقدمها النظام دون الحاجة إلى تحميل تطبيق الهاتف. يمكن للأطباء تسجيل حساباتهم على الموقع وإدارة عياداتهم بشكل رقمي بالكامل، حيث يستطيعون إضافة مواعيد العمل، استقبال الحجوزات، التواصل مع المرضى، وتحديث بياناتهم الطبية بسهولة. كما يسمح الموقع للمؤسسات الصحية بإنشاء ملفات تعريفية تتضمن معلومات تفصيلية حول الخدمات المقدمة، العناوين، ساعات العمل، وأرقام الاتصال، مما يسهل على المرضى العثور على العيادات والمستشفيات المناسبة لهم. بالإضافة إلى ذلك، يحتوي الموقع على مدونة صحية تقدم محتوى طبي توعوي شامل، مما يعزز دور "Vivita" في نشر المعرفة الصحية بين المستخدمين وتشجيعهم على تبني أسلوب حياة أكثر صحة.

أما تطبيق الويب محلي الاستضافة الخاص بـ "Vivita"، فيقدم نظاما قويا مصمماً خصيصاً لإدارة المؤسسات الصحية مثل المستشفيات، العيادات، المختبرات، مراكز العلاج الطبيعي، والصيدليات، حيث يتيح للمسؤولين تنظيم جميع العمليات الداخلية بفعالية وسلاسة. يمكن من خلاله إدارة المواعيد وجدولة الاستشارات الطبية، متابعة السجلات الصحية للمرضى، إصدار الفواتير والتقارير المالية، إضافة إلى الاستفادة من لوحة تحكم تعرض إحصائيات وتقارير تحليلية دقيقة حول أداء المؤسسة، بما يساعد على اتخاذ قرارات مبنية على بيانات موثوقة. ويمتاز هذا النظام بقدرته على العمل دون اتصال دائم بالإنترنت، حيث تُخزن البيانات محلياً بشكل آمن وتُحدَّث تلقائياً بمجرد استعادة الاتصال، مما يضمن استمرارية العمل في جميع الظروف دون تعطيل. كما يتيح للأطباء تبادل المعلومات الصحية مع زملائهم داخل المؤسسة أو عبر النظام عند توفر الشبكة، ما يساهم في تحسين جودة التشخيص والعلاج ويدعم التكامل بين مختلف الفاعلين في المنظومة الصحية.

أما تطبيق الهاتف فهو مصمم ليكون الاداة المثالية للمرضى، حيث يوفر لهم امكانية حجز المواعيد الطبية مع الاطباء المتاحين، البحث عن اقرب العيادات والمستشفيات، الاطلاع على تقييمات الاطباء، وحجز استشارات طبية عن بعد عبر مكالمات الفيديو. بالإضافة الى ذلك، يتيح التطبيق للمرضى الاحتفاظ بملفهم الصحي الرقمي، بحيث يكون لكل مريض سجل الكتروني يشمل تاريخه الطبي، الفحوصات المخبرية، الوصفات الطبية، وتوصيات الاطباء، مما يسهل تتبع حالته الصحية دون الحاجة الى الاحتفاظ بالوثائق الورقية. كما يحتوي التطبيق على نظام تنبيهات ذكي يرسل اشعارات تذكيرية بمواعيد الادوية، الفحوصات الدورية، ومواعيد الزيارات الطبية، مما يساعد المرضى على الالتزام بخططهم العلاجية بفعالية. اضافة الى ذلك، يدعم التطبيق خيارات الدفع الالكتروني، مما يسمح للمستخدمين بتسديد رسوم الاستشارات الطبية او الخدمات الصحية مباشرة عبر التطبيق باستخدام بطاقات الدفع او المحفظة الرقمية.

يتميز "Vivita" بأنه نظام متكامل يجمع بين البرمجيات المتطورة، سهولة الاستخدام، والامان العالي، ويستخدم خوارزميات الذكاء الاصطناعي لتحليل البيانات الطبية وتقديم توصيات ذكية تساعد الاطباء في اتخاذ قرارات علاجية دقيقة. كما يتميز النظام بتصميم مرّن وقابل للتطوير، مما يسمح باضافة ميزات جديدة مستقبلاً لتلبية احتياجات المستخدمين المتغيرة. وبفضل بنيته التحتية المتينة، يمكن لـ "Vivita" التعامل مع عدد كبير من المستخدمين في وقت واحد دون التأثير على سرعة الاداء، مما يجعله الحل الامثل للمؤسسات الصحية التي تبحث عن منصة متطورة لادارة خدماتها بكفاءة عالية.

بفضل هذه الميزات المتكاملة، يصبح "Vivita" أكثر من مجرد منصة حجز مواعيد طبية، بل هو نظام رقمي شامل يهدف الى تحسين جودة الخدمات الصحية، تسهيل التواصل بين المرضى والاطباء، وتعزيز التحول الرقمي في القطاع الصحي. انه حل ذكي وفعال يلبي احتياجات جميع الاطراف في المنظومة الصحية، ويساهم في احداث نقلة نوعية في تجربة الرعاية الصحية الرقمية في الجزائر.

2.2.4. السعر:

يعد تحديد السعر من العوامل الحاسمة في نجاح اي منتج او خدمة، خاصة عندما يتعلق الامر بمنصة رقمية تقدم حلولاً مبتكرة مثل "Vivita". تعتمد استراتيجية التسعير في "Vivita" على نموذج تسعير مرّن ومتعدد المستويات يراعي

احتياجات مختلف الفئات المستهدفة، بدءاً من المرضى الذين يبحثون عن حلول سهلة ومجانية لحجز المواعيد، وصولاً إلى الأطباء والمؤسسات الصحية التي تحتاج إلى نظام رقمي متكامل لإدارة خدماتها بكفاءة. تم تصميم نموذج التسعير بحيث يكون ميسور التكلفة للمستخدمين، مربحاً للمؤسسات الصحية، ومستداماً على المدى الطويل، مما يضمن نمو المشروع وتحقيق أهدافه التجارية دون أن يشكل عبئاً مالياً على العملاء.

تعتمد "Vivita" على نموذج مجاني مدعوم بخدمات مدفوعة (Freemium Model)، مما يعني أن المرضى يمكنهم الوصول إلى العديد من الميزات الأساسية مجاناً، مثل حجز المواعيد مع الأطباء، البحث عن المؤسسات الصحية، الاطلاع على تقييمات الأطباء، والاحتفاظ بسجل طبي رقمي بسيط. ومع ذلك، فإن بعض الميزات المتقدمة مثل الاستشارات الطبية عن بعد عبر مكالمات الفيديو، متابعة الفحوصات المخبرية، إدارة الأدوية والتنبيهات الذكية، والحصول على تقارير تحليلية عن الحالة الصحية ستكون متاحة من خلال اشتراكات رمزية أو رسوم تدفع عند الطلب. يتيح هذا النموذج للمرضى تجربة المنصة مجاناً قبل أن يقرروا الاشتراك في الميزات المدفوعة، مما يعزز من فرص اكتساب مستخدمين جدد وزيادة ولائهم للمنصة.

بالنسبة للأطباء، تقدم "Vivita" نموذج اشتراك شهري أو سنوي يتيح لهم الوصول إلى مجموعة من الأدوات التي تسهل إدارة عياداتهم وتحسن من تجربة المرضى. تبدأ الباقات بأسعار تنافسية، حيث يمكن للأطباء اختيار باقة أساسية تشمل حجز المواعيد وإدارة المرضى فقط، أو باقات متقدمة تتيح إدارة الاستشارات عن بعد، التواصل المباشر مع المرضى، وتحليل بيانات العيادة لتحسين الأداء. كما توفر "Vivita" نظام دفع مرّن يسمح للأطباء بالدفع شهرياً أو سنوياً، مع تقديم خصومات للأطباء الذين يختارون الاشتراكات طويلة الأمد، مما يساعدهم على تقليل التكاليف التشغيلية. بالإضافة إلى ذلك، يتم تقديم فترة تجريبية مجانية للأطباء الجدد، حيث يمكنهم استخدام المنصة مجاناً لمدة محددة قبل أن يقرروا الاشتراك، مما يمنحهم الفرصة لاختبار الخدمة والتأكد من ملاءمتها لاحتياجاتهم.

أما المؤسسات الصحية، مثل المستشفيات، العيادات المتعددة التخصصات، المختبرات، مراكز العلاج الطبيعي، والصيديات، فتقدم لها "Vivita" خطط تسعير مخصصة حسب حجم المؤسسة واحتياجاتها. يتم توفير اشتراكات جماعية للمستشفيات والعيادات الكبيرة تتيح لها إدارة العديد من الأطباء والمرضى في وقت واحد، مع إمكانية تكامل النظام مع البرامج الصحية الأخرى التي تستخدمها المؤسسة. كما تتضمن بعض الباقات ميزات متقدمة مثل تحليل البيانات الصحية، إدارة الطوارئ، جدولة المواعيد الذكية، وأعداد تقارير الأداء المالي والإداري. بالنسبة للمختبرات والصيديات، يتم تقديم نظام تسعير يعتمد على حجم الاستخدام، حيث يمكن للمختبرات دفع رسوم رمزية مقابل كل تحليل يتم إرساله عبر المنصة، في حين يمكن للصيديات دفع رسوم صغيرة لكل وصفة طبية يتم استلامها رقمياً من المرضى، مما يضمن أن الدفع يكون مقابل الخدمات الفعلية المستخدمة فقط.

إلى جانب نماذج التسعير هذه، توفر "Vivita" خيارات دفع متعددة ومريحة لضمان سهولة الاشتراك في الخدمات. تشمل طرق الدفع البطاقات البنكية، المحفظة الرقمية، والدفع عند الاستشارة. كما يتم تقديم خطط دفع مرنة للمؤسسات الكبيرة، حيث يمكنها الدفع على أقساط شهرية أو ربع سنوية أو سنوية، مما يساعدها على إدارة ميزانيتها.

بفعالية. لضمان تجربة سلسة للعملاء، يتم ارسال اشعارات وتنبيهات دورية حول مواعيد الدفع، الفواتير، والعروض الترويجية، مما يساعد المستخدمين على متابعة اشتراكاتهم وتجديدها في الوقت المناسب.

بالنظر الى ان "Vivita" تسعى الى تحقيق التوازن بين تقديم خدمات صحية عالية الجودة وضمان استدامة المشروع ماليا، فان نموذج التسعير المعتمد يهدف الى توفير خدمات مجانية للجميع، مع تقديم ميزات اضافية للمستخدمين الراغبين في الحصول على تجربة اكثر تكاملا. من خلال تقديم باقات مرنة، خيارات دفع متعددة، عروض ترويجية، وفترات تجريبية مجانية، تضمن "Vivita" ان تكون في متناول الجميع، مما يساعدها على تحقيق انتشار واسع.

3.2.4. المكان:

يعتبر المكان عنصرا اساسيا في نجاح "Vivita"، حيث يعتمد المشروع على نموذج رقمي متكامل يتيح للمستخدمين الوصول الى الخدمات الصحية من اي مكان وفي اي وقت دون الحاجة الى زيارة مواقع فعلية. بما ان "Vivita" عبارة عن منصة الكترونية متاحة عبر تطبيق الهاتف، موقع الكتروني، وتطبيق ويب محلي الاستضافة، فان الخدمات الصحية التي توفرها لا تقتصر على منطقة جغرافية معينة، بل تمتد الى جميع انحاء الجزائر، مما يجعلها حلا مثاليا للأفراد الذين يبحثون عن طرق سريعة وفعالة لحجز المواعيد الطبية، اجراء الاستشارات عن بعد، او ادارة ملفاتهم الصحية الكترونيا. ومع ذلك، تم تطوير استراتيجية توسع تدريجية لضمان وصول الخدمات الى اكبر عدد ممكن من المستخدمين، بدءا من المناطق الحضرية الكبرى، ثم الانتقال الى المدن المتوسطة، واخيرا المناطق النائية التي تعاني من نقص في البنية التحتية الصحية.

في المرحلة الاولى، تستهدف "Vivita" المدن الجزائرية الكبرى: الجزائر العاصمة، وهران، قسنطينة، وسطيف، حيث تتمركز اكبر نسبة من الاطباء والمؤسسات الصحية، وحيث يكون اعتماد التكنولوجيا الرقمية اكثر انتشارا. هذه المدن تحتوي على عدد كبير من المستشفيات، العيادات، المختبرات، الصيدليات، مما يجعلها بيئة مثالية لاطلاق النظام وضمان نجاحه الاول. من خلال توفير نظام رقمي متكامل يسهل على الاطباء والمؤسسات ادارة مواعيدهم وسجلات المرضى، تسعى "Vivita" الى ان تصبح الخيار الاول للمؤسسات الصحية في هذه المدن. سيتم دعم عملية الاطلاق من خلال حملات توعية مكثفة، شراكات مع المستشفيات والعيادات، وعروض ترويجية خاصة للأطباء الجدد، مما يضمن تبني المنصة على نطاق واسع خلال الفترة الاولى من التشغيل.

بعد تحقيق نجاح في المدن الكبرى، سيتم تنفيذ المرحلة الثانية التي تستهدف المدن المتوسطة مثل بجاية، باتنة، تيزي وزو، تلمسان، عنابة. اما المرحلة الثالثة، فتهدف الى توسيع نطاق "Vivita" ليشمل المناطق النائية والريفية التي تعاني من نقص حاد في الخدمات الصحية.

الى جانب التوسع الجغرافي، سيتم تعزيز تواجد "Vivita" في السوق من خلال شراكات استراتيجية مع المستشفيات العامة والخاصة، المختبرات، الصيدليات، وشركات التأمين الصحي. سيتم تقديم حلول مخصصة لكل نوع من المؤسسات الصحية، حيث يمكن للمستشفيات ادارة حجوزات المرضى وجدولة العمليات الجراحية الكترونيا، بينما يمكن للصيدليات استقبال الوصفات الطبية الرقمية واجراء عمليات الدفع الالكتروني. سيتم ايضا دمج "Vivita" مع

انظمة ادارة المستشفيات والمختبرات، مما يتيح تبادل البيانات الطبية بسهولة بين مختلف المؤسسات الصحية، وبالتالي تحسين جودة التشخيص والعلاج.

نظرا لان "Vivita" تعتمد على نموذج التواجد الرقمي الكامل، سيتم العمل على تحسين البنية التحتية التكنولوجية لضمان اداء سلس وسريع في جميع انحاء الجزائر. سيتم استخدام خوادم سحابية قوية وتقنيات متقدمة في ادارة البيانات الصحية لضمان استجابة سريعة للطلبات، حماية البيانات الطبية، وتقديم تجربة استخدام متميزة للمرضى والاطباء. سيتم ايضا تطوير تطبيقات الهاتف المحمول ليكون متوافقا مع جميع انظمة التشغيل، وتحسين واجهة الموقع الالكتروني لضمان تجربة مستخدم سلسة بغض النظر عن الجهاز المستخدم.

بالاضافة الى ذلك، سيتم استغلال مركز الاتصال وخدمة العملاء لدعم المستخدمين في جميع انحاء الجزائر، حيث سيتم توفير دعم فني متاح على مدار الساعة لمساعدة المرضى، الاطباء، والمؤسسات الصحية على استخدام المنصة بكفاءة.

على المدى البعيد، تخطط "Vivita" للتوسع خارج الجزائر الى الاسواق المجاورة مثل تونس والمغرب، حيث تشهد هذه البلدان ايضا طلبا متزايدا على الحلول الرقمية في مجال الصحة. سيتم العمل على اطلاق اصدارات مخصصة من "Vivita" تتناسب مع القوانين والاحتياجات المحلية لكل دولة، مما يتيح للمنصة التوسع اقليميا وتعزيز مكانتها كاحد الحلول الرائدة في مجال الصحة الرقمية في شمال افريقيا.

4.2.4. الترويج:

يعد الترويج احد اهم العناصر في نجاح "Vivita"، حيث يعتمد المشروع على استراتيجية تسويق شاملة ومتكاملة تهدف الى زيادة الوعي بالمنصة، جذب المستخدمين، وتعزيز انتشارها في السوق الجزائري. تركز هذه الاستراتيجية على مزيج من الادوات الرقمية والتقليدية لضمان الوصول الى جميع الفئات المستهدفة، سواء المرضى، الاطباء، او المؤسسات الصحية، كما تعتمد على التسويق الرقمي، التسويق عبر الشراكات، الترويج من خلال التجربة المجانية، التوعية الصحية، والاعلانات المدفوعة. يتطلب نجاح "Vivita" تنفيذ حملات تسويقية مدروسة بدقة لضمان وصول الرسالة الصحيحة الى الجمهور المناسب في الوقت المناسب.

ومن اجل ضمان استمرارية نجاح الحملات الترويجية، سيتم استخدام ادوات تحليل البيانات لمتابعة اداء كل حملة تسويقية بدقة. سيتم تتبع عدد المستخدمين الجدد، معدلات التحويل، مدى تفاعل المستخدمين مع الاعلانات، واداء الحملات الاعلانية الرقمية، مما يتيح امكانية تحسين الاستراتيجيات باستمرار وتوجيه الميزانيات الى القنوات الاكثر فاعلية. سيتم ايضا اجراء استطلاعات رأي دورية للمستخدمين لجمع ملاحظاتهم حول المنصة والخدمات المقدمة، مما يساعد على تطوير "Vivita" بناء على احتياجات المستخدمين الفعلية وتحقيق اقصى درجات الرضا لديهم.

5.2.4. العامل البشري:

يعتبر العامل البشري احد اهم العناصر في نجاح "Vivita"، حيث تعتمد المنصة على فريق من المحترفين المتخصصين في التكنولوجيا، الرعاية الصحية، التسويق، وخدمة العملاء لضمان تقديم تجربة سلسة وفعالة

للمستخدمين. ان تطوير وإدارة نظام رقمي شامل للرعاية الصحية يتطلب وجود كفاءات متعددة تعمل بتناغم لتحقيق الاهداف المرجوة، مما يجعل الاستثمار في الموارد البشرية امرا اساسيا لضمان جودة الخدمات، رضا العملاء، واستدامة المشروع على المدى الطويل. يعتمد "Vivita" على نظام عمل متكامل يشمل فرقاً متخصصة في تطوير البرمجيات، دعم العملاء، التسويق، وإدارة العمليات الصحية، بالإضافة الى التعاون مع مجموعة من الاطباء والاستشاريين لضمان توفير محتوى طبي موثوق وخدمات ذات جودة عالية.

يبدأ العنصر البشري في "Vivita" من فريق التطوير والتكنولوجيا، وهو الفريق المسؤول عن تصميم وتطوير وصيانة النظام، حيث يعمل المهندسون والمبرمجون على بناء تطبيق الهاتف، الموقع الالكتروني، وتطبيق الويب محلي الاستضافة الذي يتيح لجميع الاطراف الاستفادة من الخدمات الرقمية للرعاية الصحية. يتم تحديث المنصة باستمرار لضمان توافقها مع أحدث التقنيات في مجال الصحة الرقمية، مما يتطلب فريقاً من المطورين ومهندسي البيانات للحفاظ على اداء النظام وتقديم تجربة مستخدم مثالية.

الى جانب فريق التطوير، يلعب فريق دعم العملاء دوراً حاسماً في ضمان رضا المستخدمين وتحسين تجربتهم مع المنصة. نظراً لان "Vivita" تستهدف شريحة واسعة من المستخدمين الذين قد لا يكونون على دراية كاملة بالتكنولوجيا الرقمية، فان توفير خدمة دعم عملاء قوية ومتاحة على مدار الساعة يعتبر امراً ضرورياً. يتم تدريب فريق الدعم على التعامل مع استفسارات المرضى، الاطباء، والمؤسسات الصحية بطريقة احترافية، حيث يتم تقديم المساعدة عبر المكالمات الهاتفية، البريد الالكتروني، الدردشة المباشرة، ومنصات التواصل الاجتماعي. كما يتلقى الفريق تدريبات دورية حول التحديثات الجديدة في النظام لضمان قدرتهم على تقديم حلول سريعة وفعالة لاي مشكلة قد تواجه المستخدمين.

يعد الاطباء والاستشاريون الطبيون من اهم عناصر الفريق البشري في "Vivita"، حيث يعتمد النظام على شبكة واسعة من الاطباء المتخصصين الذين يقدمون الاستشارات الطبية عن بعد، ويشرفون على المحتوى الطبي المقدم في المنصة. يعمل الاطباء داخل النظام من خلال ادارة ملفات المرضى، تقديم توصيات علاجية، واجراء تشخيصات دقيقة بناء على البيانات الصحية الرقمية. لضمان جودة الخدمات، يتم اختيار الاطباء وفقاً لمعايير صارمة تشمل الخبرة، الشهادات المعتمدة، والتقييمات الايجابية من المرضى. كما يتم تقديم برامج تدريبية للاطباء حول كيفية استخدام "Vivita" بكفاءة، واجراء الاستشارات عن بعد بطريقة فعالة، والتعامل مع السجلات الطبية الرقمية.

فيما يتعلق بإدارة العمليات والعلاقات مع الشركاء، فان "Vivita" تعتمد على فريق متخصص في التنسيق مع المستشفيات، العيادات والمختبرات لضمان تكامل الخدمات وتوسيع نطاق استخدام المنصة. يعمل هذا الفريق على اقامة الشراكات الاستراتيجية، تحسين تجربة المؤسسات الصحية مع النظام، والتأكد من توافق الخدمات مع المتطلبات التنظيمية والقانونية. كما يضم الفريق مختصين في الادارة المالية والمحاسبة الذين يشرفون على عمليات الدفع الالكتروني، اصدار الفواتير، وإدارة الاشتراكات لضمان تحقيق استقرار مالي يساهم في استدامة المشروع.

يلعب فريق التسويق دوراً محورياً في نشر الوعي حول "Vivita"، جذب المستخدمين، وتعزيز مكانة المنصة في السوق. يعمل الفريق على تنفيذ حملات تسويقية رقمية وتقليدية، ادارة صفحات التواصل الاجتماعي، تحسين محركات البحث (SEO)، وإنشاء محتوى توعوي حول فوائد التحول الرقمي في قطاع الصحة. كما يقوم الفريق بتنسيق حملات

الترويج عبر المؤثرين في المجال الصحي، تنظيم الندوات وورش العمل الطبية، واطلاق برامج احالة المستخدمين لتعزيز الانتشار السريع للخدمة. يعتمد نجاح "Vivita" في السوق على قدرة هذا الفريق على توصيل الرسالة الصحيحة للجمهور المستهدف، اقناعهم بضرورة استخدام المنصة، وتحقيق ولاء العملاء من خلال استراتيجيات تسويق مبتكرة.

من اجل تعزيز كفاءة الفريق البشري وضمان تقديم خدمة عالية الجودة، يتم تنفيذ برامج تدريب وتطوير مستمرة تشمل تدريب الموظفين الجدد، تحسين مهارات فرق الدعم الفني، توفير ورش عمل متخصصة للأطباء، واقامة دورات تدريبية حول التكنولوجيا الصحية واخر الابتكارات في المجال. تضمن هذه البرامج ان جميع الافراد العاملين في "Vivita" يمتلكون المهارات اللازمة لتقديم خدمة ممتازة، والتكيف مع التطورات التكنولوجية بسرعة، والعمل على تحسين تجربة المستخدمين بشكل مستمر.

6.2.4. العملية:

تعتبر العملية احد اهم عناصر المزيج التسويقي لخدمات "Vivita"، حيث تعتمد المنصة على نظام تشغيل متكامل ومتطور يضمن تقديم الخدمات الصحية بطريقة سلسة، سريعة، وأمنة لجميع المستخدمين، سواء كانوا مرضى، اطباء، او مؤسسات صحية. تهدف هذه العملية الى تحقيق تجربة استخدام مريحة، حيث يتم تنفيذ جميع الخطوات بشكل رقمي بالكامل دون الحاجة الى تدخل يدوي، مما يساهم في تقليل الاخطاء، تحسين الكفاءة، وضمان تقديم الخدمة باعلى جودة ممكنة. تركز العملية التشغيلية في "Vivita" على اتمتة جميع مراحل الحجز، الاستشارات، ادارة الملفات الطبية، والمدفوعات، مما يجعلها حلا فعالا لرقمنة الخدمات الصحية في الجزائر.

يبدأ المريض رحلته مع "Vivita" من خلال انشاء حساب شخصي على التطبيق او الموقع الالكتروني، حيث يقوم بادخال معلوماته الشخصية والطبية الاساسية مثل الاسم، العمر، الجنس، رقم الهاتف، العنوان، تاريخ الميلاد، وفصيلة الدم. كما يمكنه اضافة معلومات طبية اضافية مثل الامراض المزمنة، الادوية المستخدمة، وتاريخ العمليات الجراحية، مما يساعد الاطباء في الحصول على نظرة شاملة عن حالته الصحية عند الحاجة. بمجرد انشاء الحساب، يمكن للمريض تصفح قائمة الاطباء والمستشفيات والمختبرات المتاحة، حيث يتم تصنيفها وفقا للتخصص الطبي، الموقع الجغرافي، تقييمات المستخدمين، وتوفر المواعيد. يمكن للمريض استخدام نظام البحث الذكي والفلاتر المتقدمة لاختيار الطبيب المناسب لحالته بناء على المعايير التي يفضلها.

عند اختيار الطبيب، يمكن للمريض حجز موعد الكترونيا من خلال تقويم متزامن يعرض جميع المواعيد المتاحة، مما يمنحه حرية اختيار الوقت الانسب دون الحاجة الى الانتظار او الاتصال الهاتفي. بمجرد تأكيد الحجز، يتم ارسال اشعار تلقائي الى الطبيب لتنبيهه بالموعد، كما يتلقى المريض اشعارات تذكيرية عبر التطبيق والبريد الالكتروني ورسائل SMS لتذكيره بموعد الاستشارة. اذا لم يتمكن المريض من الحضور، يمكنه بسهولة اعادة جدولة الموعد او الغاؤه دون اي تعقيدات، مما يقلل من نسبة المواعيد الضائعة ويحسن كفاءة ادارة الحجوزات داخل العيادات والمستشفيات.

في حال كان المريض بحاجة الى استشارة طبية عن بعد، يمكنه اختيار خاصية مكالمة الفيديو مع الطبيب، حيث يتم انشاء غرفة استشارة افتراضية آمنة تتيح للطبيب والمريض التحدث مباشرة، تبادل المعلومات الطبية، وارسال الوثائق والصور عند الحاجة. بمجرد انتهاء الجلسة، يمكن للطبيب ارسال تقرير طبي رقمي او وصفة طبية الكترونية

مباشرة الى المريض عبر المنصة، كما يمكنه متابعة حالة المريض من خلال خاصية المتابعة الدورية التي تتيح ارسال استفسارات او تعليمات علاجية اضافية حسب تطور الحالة.

من ناحية ادارة الملفات الطبية، توفر "Vivita" نظاما رقميا متكاملًا يسمح بحفظ جميع المعلومات الصحية للمريض في ملف رقمي موحد يمكن تحديثه تلقائيا في كل مرة يتم فيها اجراء فحص، استشارة طبية، او استلام وصفة دوائية. يمكن للمريض الاطلاع على تاريخه الطبي بشكل منظم، مما يسهل تتبع حالته الصحية دون الحاجة الى الاحتفاظ بالوثائق الورقية. كما يمكن للاطباء والمؤسسات الصحية الوصول الى هذه السجلات عند الحاجة، مما يساعد في تقديم تشخيص دقيق وعلاج اكثر فعالية بناء على بيانات موثوقة ومحدثة.

اما بالنسبة للاطباء، فان "Vivita" توفر لهم لوحة تحكم متكاملة تتيح لهم ادارة مواعيدهم، الاطلاع على ملفات المرضى، واجراء الاستشارات الطبية بكفاءة. بمجرد تسجيل الطبيب في المنصة، يمكنه ادخال جميع معلوماته المهنية مثل التخصص، العنوان، اوقات العمل، واسعار الاستشارات، مما يتيح للمرضى الوصول اليه بسهولة. عند استلام الحجز، يمكن للطبيب مراجعة ملف المريض مسبقا، مما يمكنه من تحضير الاستشارة بشكل افضل. بعد انتهاء الموعد، يمكنه اضافة ملاحظات طبية، وصف العلاج، او اصدار وثائق طبية مثل التقارير والفحوصات المخبرية مباشرة من خلال المنصة.

تتيح "Vivita" ايضا تكاملا سلسا مع المختبرات الطبية والصيدليات، حيث يمكن للطبيب ارسال طلبات التحاليل المخبرية الكترونيا، مما يسمح للمختبر بتلقي الطلب وتنفيذه بسرعة. بعد اجراء التحليل، يتم ارسال النتائج تلقائيا الى ملف المريض في المنصة، مما يضمن سرعة الوصول الى النتائج دون الحاجة الى زيارة المختبر شخصيا. من ناحية اخرى، يمكن للمرضى ارسال وصفاتهم الطبية الرقمية الى الصيدليات المتوفرة على "Vivita"، حيث يمكنهم اختيار الصيدلية الاقرب لهم.

اما فيما يتعلق بالمدفوعات وادارة الاشتراكات، فان "Vivita" توفر نظام دفع الكتروني آمن يتيح للمستخدمين تسديد تكاليف الاستشارات والخدمات الصحية مباشرة من خلال المنصة باستخدام البطاقات البنكية، المحافظ الرقمية، او الدفع عند الاستشارة. يتم اصدار فواتير الكترونية تلقائية لكل معاملة، مما يسهل على المستخدمين متابعة نفقاتهم الصحية بطريقة منظمة وشفافة. كما يمكن للاطباء والمؤسسات الصحية ادارة مدفوعاتهم ومتابعة ايراداتهم من خلال لوحة تحكم مالية متقدمة توفر لهم تحليلات وتقارير تفصيلية عن الاداء المالي.

تعتبر امان البيانات وحماية الخصوصية من اهم جوانب العملية التشغيلية لـ "Vivita"، حيث تعتمد المنصة على تقنيات التشفير والبروتوكولات الامنية لضمان سرية معلومات المرضى ومنع اي اختراق او تسريب للبيانات الحساسة. يتم تخزين جميع المعلومات الطبية في خوادم سحابية مشفرة، كما يتم تطبيق نظام التحقق الثنائي (Two-Factor Authentication) لضمان امان الحسابات الشخصية للمستخدمين.

على مستوى ادارة العمليات التشغيلية، تعمل "Vivita" على تحليل بيانات الاستخدام بانتظام لتحديد النقاط التي تحتاج الى تحسين، حيث يتم متابعة اداء الاطباء، رضا المرضى، وتفاعل المؤسسات الصحية مع المنصة. بناء على هذه

البيانات، يتم اجراء تحسينات مستمرة على النظام، تطوير ميزات جديدة، وضبط الخدمات لتلبية احتياجات المستخدمين بافضل طريقة ممكنة.

7.2.4. الدليل المادي:

يعد الدليل المادي عنصرا اساسيا في بناء ثقة المستخدمين بـ "Vivita"، حيث يساعد في تعزيز مصداقية المنصة، تحسين تجربة المستخدم، وضمان شعور العملاء بالاحترافية والجودة عند التعامل مع النظام. نظرا لان "Vivita" عبارة عن خدمة رقمية بالكامل، فان الدليل المادي لا يتمثل في مقر او متجر تقليدي، بل يظهر من خلال التصميم المرئي للمنصة، جودة المحتوى، التفاعل مع العملاء، التقييمات والمراجعات، والتقارير والاحصائيات التي تعكس اداء الخدمة. يتم التركيز على توفير واجهة مستخدم جذابة، سهلة الاستخدام، ومنظمة لضمان تجربة سلسة لكل من المرضى، الاطباء، والمؤسسات الصحية، مما يعزز من ثقتهم في المنصة ويسهل عليهم التنقل بين الخدمات المتاحة.

يبدأ الدليل المادي مع الهوية البصرية لـ "Vivita"، حيث تم تصميم شعار احترافي يعكس الابتكار، الحداثة، والتكنولوجيا في المجال الصحي. يتم استخدام الوان هادئة ومريحة تعكس الطابع الصحي والتقني للمنصة، مما يساعد في تعزيز الشعور بالامان والثقة لدى المستخدمين. كما ان تصميم التطبيق والموقع الالكتروني يعتمد على خطوط واضحة، الوان متناسقة، ورسوم توضيحية تفاعلية تجعل التفاعل مع المنصة اكثر سهولة وسلاسة. يتم الحرص على تقديم تجربة بصرية عالية الجودة تعكس الاحترافية والتنظيم، مما يعطي انطباعا قويا بان "Vivita" ليست مجرد منصة رقمية عادية، بل هي نظام صحي متكامل ومدرّوس بعناية.

عند استخدام المنصة، يلاحظ المستخدمون مدى تنظيم الواجهات وسهولة الوصول الى المعلومات، حيث يتم تصنيف الخدمات بشكل واضح، وتوفير ايقونات ورسوم بيانية تسهل التفاعل مع الخيارات المتاحة. يتم تعزيز تجربة المستخدم من خلال الرسوم المتحركة البسيطة، القوائم المنسدلة، والتصميم المتجاوب مع جميع الاجهزة، مما يجعل التنقل داخل التطبيق او الموقع الالكتروني تجربة ممتعة وسلسة. كما يتم تقديم اشعارات وتذكيرات تلقائية بتصميم احترافي، مما يساعد المرضى على متابعة مواعيدهم الطبية دون الحاجة الى البحث المستمر في المنصة.

الى جانب التصميم، يظهر الدليل المادي في جودة المحتوى الطبي المتوفر داخل المنصة. تقدم "Vivita" مقالات توعوية، نصائح صحية، ومعلومات دقيقة حول الامراض والعلاجات المختلفة، مما يساعد المستخدمين على فهم حالتهم الصحية واتخاذ قرارات مستنيرة بشأن رعايتهم الطبية. يتم انتاج هذا المحتوى من قبل فريق من الاطباء المتخصصين والخبراء في مجال الصحة الرقمية، مما يضمن موثوقيته ودقته. كما يتم تحديث المعلومات الصحية باستمرار وفقا لاجدث الدراسات والتوصيات الطبية، مما يعزز من قيمة المنصة كمصدر موثوق للمعلومات الصحية.

عنصر اخر مهم في الدليل المادي هو التقييمات والمراجعات التي يتركها المستخدمون داخل المنصة. توفر "Vivita" نظام تقييم شفاف يتيح للمرضى مراجعة الاطباء، المستشفيات، والمختبرات بناء على تجربتهم الشخصية، مما يساعد المستخدمين الاخرين على اختيار مقدمي الرعاية الصحية الافضل. يتم عرض هذه التقييمات بشكل واضح داخل المنصة، مما يعزز من ثقة المستخدمين في جودة الخدمات المقدمة. كما يتمكن الاطباء والمؤسسات الصحية من الرد على التقييمات واطهار التزامهم بتحسين مستوى الخدمة، مما يخلق بيئة قائمة على التفاعل الايجابي والتطوير المستمر.

الى جانب التقييمات، توفر "Vivita" تقارير واحصائيات مفصلة حول نشاط المستخدمين، اداء الاطباء، وتحليل الحجوزات والاستشارات الطبية، مما يساعد في تقديم صورة واضحة عن مدى فعالية المنصة. يمكن للأطباء الاطلاع على احصائيات حول عدد المرضى الذين قاموا بحجز مواعيد، نسبة المواعيد التي تم حضورها، متوسط زمن الاستشارة، ومستوى رضا المرضى عن الخدمة، مما يمكنهم من تحسين ادائهم وتقديم خدمة افضل. كما يمكن للمستشفيات والمختبرات تحليل بيانات المرضى وتحديد الانماط الشائعة للأمراض او الحالات الصحية، مما يساعد في تحسين التخطيط الطبي والاداري داخل المؤسسات الصحية.

يظهر الدليل المادي ايضا في جودة خدمة العملاء والدعم الفني. توفر "Vivita" نظام دعم متكامل يعمل على مدار الساعة، حيث يمكن للمستخدمين التواصل مع فريق الدعم عبر الهاتف، البريد الالكتروني، او الدردشة المباشرة داخل التطبيق والموقع الالكتروني. يتميز فريق الدعم بالسرعة في الاستجابة، الاحترافية في التعامل مع المشكلات، والقدرة على تقديم حلول فعالة، مما يعزز من ثقة المستخدمين في المنصة. كما يتم تقديم ادلة استخدام تفصيلية، فيديوهات توضيحية، وقواعد معرفية تحتوي على اجابات للأسئلة الشائعة، مما يساعد المستخدمين على حل المشكلات البسيطة بانفسهم دون الحاجة الى الاتصال بالدعم.

كما ان تجربة الدفع داخل "Vivita" تعكس مستوى عاليا من الاحترافية، حيث توفر المنصة نظام دفع الكتروني امن يتيح للمستخدمين تسديد تكاليف الاستشارات والخدمات الطبية بسهولة. يتم تقديم ايصالات وفواتير الكترونية منظمة تحتوي على تفاصيل جميع المعاملات، مما يساعد المستخدمين على متابعة نفقاتهم الصحية بدقة. كما ان الواجهة المصممة لعملية الدفع تتميز بالوضوح والبساطة، مما يجعل تجربة الدفع سريعة وخالية من التعقيدات.

فيما يتعلق بالشراكات، يتم تعزيز الدليل المادي من خلال وجود مستشفيات وعيادات وصيديات معروفة ضمن الشبكة الطبية لـ "Vivita"، حيث يتم عرض شعارات هذه المؤسسات داخل المنصة، الى جانب شهادات الاعتماد التي حصلت عليها، مما يمنح المستخدمين انطبعا بائهم يتعاملون مع نظام صحي موثوق تدعمه مؤسسات طبية ذات سمعة جيدة. كما يتم تقديم برامج تدريب للأطباء والمؤسسات الصحية حول كيفية استخدام "Vivita" بكفاءة، مما يعكس جدية والتزام المشروع بتحقيق تجربة طبية رقمية متميزة.

من خلال كل هذه العناصر، يصبح الدليل المادي لـ "Vivita" اكثر من مجرد تفاصيل بصرية، بل هو تجربة متكاملة تشمل التصميم، جودة المحتوى، تقييمات المستخدمين، البيانات والاحصائيات، دعم العملاء، ونظام الدفع الالكتروني. هذه العوامل مجتمعة تجعل "Vivita" منصة موثوقة تمنح المستخدمين احساسا بالثقة، الاحترافية، والراحة في كل خطوة من رحلتهم داخل النظام، مما يضمن تحقيق ولاء المستخدمين، تعزيز انتشار الخدمة، وترسيخ مكانتها كاحد الحلول الرائدة في مجال الصحة الرقمية في الجزائر.

المحور الرابع:

خطة الانتاج والتنظيم

1. عملية الانتاج
2. التمويل
3. اليد العاملة
4. الشراكات الرئيسية

المحور الرابع: خطة الانتاج والتنظيم

في هذا المحور، سنتناول خطة الإنتاج والتنظيم، من خلال توضيح آلية تقديم الخدمة، تفاصيل التمويل، واليد العاملة، إلى جانب استعراض الشراكات الرئيسية اللازمة لضمان تنفيذ المشروع بكفاءة واستدامة.

1. عملية الخدمة

تعد عملية الخدمة في "Vivita" جوهر النظام، حيث تهدف إلى توفير تجربة سلسلة ومتكاملة للمرضى، الأطباء، والمؤسسات الصحية عبر منصة رقمية موحدة. تعتمد العملية على التكامل بين تطبيق الهاتف المحمول، الموقع الإلكتروني، وبرنامج الحاسوب، مما يضمن سهولة الوصول إلى الخدمات الصحية في أي وقت ومن أي مكان. مما ينعكس إيجابياً على جودة الرعاية الصحية.

تبدأ عملية الخدمة منذ لحظة دخول المستخدم إلى المنصة، مروراً بجميع التفاعلات التي يقوم بها، وصولاً إلى إتمام الخدمة المطلوبة.

1.1. عملية الخدمة الخاصة بالمريض:

1.1.1. التسجيل وإنشاء الحساب:

1.1.1.1. التسجيل لأول مرة

- يبدأ المريض باستخدام منصة "Vivita" عبر التطبيق أو الموقع الإلكتروني.
- يقوم بإدخال بياناته الأساسية مثل الاسم الكامل، رقم الهاتف، البريد الإلكتروني، تاريخ الميلاد، العنوان.
- يطلب منه أيضاً إدخال معلومات طبية اختيارية مثل زمرة الدم، الأمراض المزمنة، الأدوية الحالية، العمليات الجراحية السابقة، وتاريخ التحاليل المخبرية.
- يحدد المريض بيانات الدفع الخاصة به إن كان يرغب في استخدام الدفع الإلكتروني.

2.1.1.1. تسجيل أفراد العائلة (إن وجدوا)

- يمكن للمريض إضافة حسابات أخرى ضمن ملفه (مثل الوالدين أو الأطفال).
- يتمكن من إدارة مواعيدهم الصحية بنفس الطريقة التي يدير بها ملفه الشخصي.
- تفعيل الحساب والتحقق
- يرسل النظام رمز تحقق عبر البريد الإلكتروني أو رسالة نصية (OTP) لتأكيد تسجيل الحساب.
- بمجرد التحقق، يمكن للمريض البدء في استخدام جميع الخدمات المتاحة على المنصة.

2.1.1. البحث عن الخدمات الصحية المناسبة:

1.2.1.1. البحث عن الأطباء

- البحث وفقاً للتخصص الطبي (مثل أمراض القلب، الجراحة، الطب العام، طب الأطفال، إلخ).
- البحث حسب الموقع الجغرافي لتحديد أقرب الأطباء والعيادات.

- البحث حسب توفر المواعيد لاختيار أقرب موعد متاح.
- تصفح تقييمات المرضى السابقين لمعرفة مدى رضاهم عن الأطباء والمؤسسات الصحية.
- 2.2.1.1. البحث عن الصيدليات والمختبرات
- العثور على أقرب صيدلية لإرسال الوصفات الطبية إلكترونياً.
- البحث عن المختبرات الطبية لإجراء التحاليل المخبرية الضرورية.
- 3.2.1.1. تصفح العروض والخدمات الصحية
- يمكن للمريض الاطلاع على العروض الخاصة أو الخدمات الإضافية التي تقدمها المنصة، العيادات والمستشفيات.
- 3.1.1. الخدمات المدفوعة:
- 1.3.1.1. متابعة التحاليل والفحوصات
- يمكن للمريض إضافة نتائج التحاليل المخبرية الدورية (مثل السكري، ضغط الدم) إلى ملفه الطبي.
- يحصل على توصيات طبية بناءً على التحاليل السابقة.
- 2.3.1.1. تنظيم تناول الدواء والتنبيهات الذكية
- إضافة الأدوية التي يتناولها المريض وجدولة تنبيهات لتذكيره بمواعيد الجرعات.
- إشعار الطبيب في حالة عدم الالتزام بالدواء لضمان متابعة دقيقة للحالة الصحية.
- 3.3.1.1. تجديد الوصفات الطبية إلكترونياً
- في حالة احتياج المريض لوصفة جديدة لنفس العلاج، يمكنه طلب تجديدها مباشرة من الطبيب دون الحاجة لحجز موعد جديد.
- 4.3.1.1. الاشتراك في خدمات المراقبة الطبية
- يمكن للمريض الاشتراك في برامج متابعة صحية تشمل استشارات دورية مع طبيب مختص.
- الحصول على تقارير صحية شهرية عن الحالة الطبية وتوصيات علاجية.
- 4.1.1. حجز المواعيد الطبية وإدارتها:
- 1.4.1.1. اختيار نوع الموعد
- زيارة عيادة أو مستشفى: يحدد المريض الموعد المناسب بناءً على الأوقات المتاحة.
- استشارة عن بعد: يختار المريض موعداً لإجراء مكالمة فيديو مع الطبيب.
- زيارة منزلية: يمكن للمريض طلب زيارة طبيب أو ممرض إلى منزله إن كان غير قادر على الذهاب إلى العيادة.

2.4.1.1. تأكيد الحجز

- بعد اختيار الموعد، يقوم المريض بتأكيد الحجز من خلال الضغط على "تأكيد الموعد".
- يتلقى إشعاراً فورياً عبر التطبيق، البريد الإلكتروني، أو رسالة نصية لتأكيد الموعد وإرساله للطبيب أو المؤسسة الصحية.

3.4.1.1. التذكير بالموعد

- يتلقى المريض تنبيهاً عبر التطبيق أو رسالة تذكيرية قبل الموعد.

4.4.1.1. تعديل أو إلغاء الحجز

- في حال تعذر الحضور، يمكن للمريض إعادة جدولة الموعد أو إلغاؤه إلكترونياً دون الحاجة للاتصال بالطبيب أو المستشفى.

5.1.1. الاستشارات الطبية عن بعد:

1.5.1.1. الانضمام إلى الجلسة الافتراضية

- يدخل المريض إلى غرفة استشارة افتراضية باستخدام الرابط المرسل إليه عبر التطبيق أو البريد الإلكتروني.
- يطلب الطبيب من المريض شرح الأعراض والمشكلة الصحية عبر مكالمة الفيديو.

2.5.1.1. مشاركة الملفات والتقارير

- يتم إرسال ملف المريض الذي يحتوي على التحاليل الطبية، الأشعة السينية والتقارير السابقة لمساعدة الطبيب في التشخيص.

3.5.1.1. تشخيص الحالة ووصف العلاج

- يقوم الطبيب بتحليل البيانات المقدمة ثم يقرر الإجراء المناسب.
- يرسل الطبيب وصفة طبية إلكترونية مباشرة إلى المريض.
- إذا استدعت الحالة إجراء تحاليل إضافية، يمكن للطبيب إحالة المريض إلى مختبر عبر المنصة.

6.1.1. الحصول على الأدوية والفحوصات المخبرية

بعد الاستشارة، يمكن للمريض متابعة حالته الصحية بسهولة من خلال:

1.6.1.1. إرسال الوصفات الطبية إلى الصيدلية

2.6.1.1. تنفيذ التحاليل الطبية

- إذا طلب الطبيب تحليلاً مخبرياً، يتم إرسال الطلب إلكترونياً إلى المختبر، مما يتيح للمريض إجراء الفحص دون الحاجة لإحضار ورقة طلب التحليل يدوياً.

- بمجرد الانتهاء من التحليل، يُرسل المختبر النتائج مباشرة إلى ملف المريض الصحي ليتمكن الطبيب من مراجعتها بسهولة.

7.1.1. إدارة الملف الطبي الشخصي:

يتم تحديث الملف الصحي الرقمي للمريض تلقائياً ليشمل جميع التفاعلات الطبية، مما يسمح له بالوصول إلى المعلومات التالية:

- السجل الطبي الكامل بما في ذلك التشخيصات السابقة، التحاليل، الأدوية الموصوفة، العمليات الجراحية.
- الرسوم البيانية والإحصاءات المتعلقة بالحالة الصحية (مثل قياسات ضغط الدم ومستويات السكر في الدم).
- قائمة الحجوزات السابقة والمواعيد المستقبلية.
- الأطباء الذين تم التعامل معهم مسبقاً.

8.1.1. الدفع الإلكتروني وإدارة الفواتير:

لضمان راحة المستخدمين، توفر "Vivita" خيارات دفع إلكترونية مرنة تشمل:

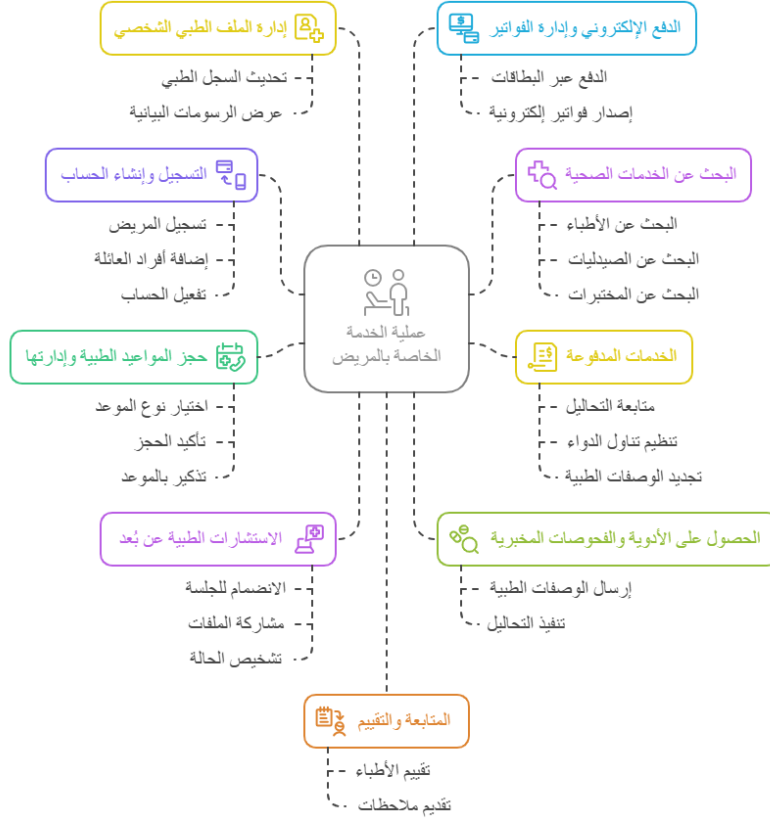
- الدفع الإلكتروني عبر البطاقات المصرفية والمحفظة الرقمية.
- إصدار فواتير إلكترونية تلقائية توضح تفاصيل الخدمات التي حصل عليها المريض.
- إمكانية تتبع النفقات الصحية عبر لوحة تحكم خاصة.

9.1.1. المتابعة والتقييم:

بعد إتمام الخدمات الطبية، يُتاح للمريض إمكانية تقديم تقييم للأطباء أو المؤسسات الصحية وفقاً للعوامل التالية:

- جودة الخدمة والتواصل.
- مدى دقة التشخيص والعلاج الموصوف.
- تجربة الحجز والاستشارة عن بعد.

الشكل 38: عملية الخدمة الخاصة بالمريض



المصدر: من اعداد فريق العمل

2.1. عملية الخدمة الخاصة بالطبيب:

1.2.1. تسجيل الطبيب وإنشاء الحساب:

1.1.2.1. إدخال المعلومات المهنية:

- الاسم الكامل، الجنس، رقم الهاتف، البريد الإلكتروني.
- التخصص الطبي (طب عام، جراحة، طب أسنان، أمراض القلب، إلخ).
- سنوات الخبرة، الشهادات الطبية، والوثائق القانونية المطلوبة.

2.1.2.1. تحديد العيادة أو المؤسسة الصحية:

- يمكن للطبيب تسجيل نفسه على أنه يعمل في مؤسسة صحية (مستشفى أو عيادة خاصة) أو كممارس مستقل.
- تحديد عنوان العيادة، أوقات العمل، إمكانية تقديم الاستشارات عن بعد أو الزيارات المنزلية.

3.1.2.1. تفعيل الحساب والتحقق:

- يتم التحقق من المعلومات المدخلة عبر مراجعة الوثائق الرسمية.
- بمجرد الموافقة، يحصل الطبيب على لوحة تحكم شخصية تتيح له إدارة الخدمات المتاحة له.

2.2.1. إدارة المواعيد وحجوزات المرضى:

1.2.2.1. ضبط جدول العمل:

- تحديد الأيام والساعات المتاحة لاستقبال المرضى في العيادة.
- تفعيل خيار الاستشارات عن بعد أو الزيارات المنزلية حسب الرغبة.

2.2.2.1. مراجعة قائمة الحجوزات:

- يمكن للطبيب الاطلاع على جميع الحجوزات القادمة مرتبة حسب الوقت والتاريخ.
- عرض تفاصيل كل مريض (الاسم، المشكلة الصحية، تاريخ المرض، ملاحظات سابقة).

3.2.2.1. إدارة الحجوزات:

- تأكيد أو تعديل المواعيد وفقاً لجدول الطبيب.
- إمكانية رفض المواعيد مع تقديم سبب الرفض.
- إرسال إشعارات للمرضى حول تعديلات المواعيد أو التأخير المحتمل.

3.2.1. استقبال المرضى وإدارة ملفاتهم الطبية:

عند وصول المريض إلى العيادة أو الانضمام إلى الاستشارة عن بعد، يمكن للطبيب:

1.3.2.1. الاطلاع على الملف الصحي الرقمي:

- الوصول إلى السجل الطبي الكامل للمريض، بما في ذلك التشخيصات السابقة، الفحوصات، الأدوية الموصوفة، العمليات الجراحية.
- مراجعة نتائج التحاليل المخبرية والأشعة المرفقة.

2.3.2.1. تسجيل الفحص الطبي:

- إدخال التشخيص الجديد، الأعراض، ووصف العلاج.
- رفع تقارير إضافية أو طلب إجراء فحوصات مخبرية إضافية من خلال المنصة.

3.3.2.1. تقديم ملاحظات طبية للمريض:

- كتابة توصيات ونصائح طبية داخل الملف الصحي الإلكتروني.
- تحديد موعد مراجعة أو متابعة لحالة المريض إن لزم الأمر.

4.2.1. تقديم الاستشارات الطبية عن بعد:

1.4.2.1. بدء جلسة الاستشارة:

- ينضم الطبيب إلى غرفة استشارة افتراضية عبر المنصة.
- مراجعة بيانات المريض ومناقشة الأعراض والتاريخ الصحي.

2.4.2.1. تبادل الملفات والتقارير:

- يستطيع الطبيب مشاركة التشخيصات، الصور، الوثائق، والملفات الصحية أثناء الجلسة.
- يمكن للمريض تحميل صور الفحوصات المخبرية أو الأشعة مباشرة في المحادثة.

3.4.2.1. إصدار تقرير طبي رقمي:

- بعد انتهاء الجلسة، يتم إرسال تقرير استشارة طبي رقمي إلى المريض.
- إذا لزم الأمر، يمكن للطبيب إحالة المريض إلى مختبر أو صيدلية مباشرة من النظام.

5.2.1. إصدار الوصفات الطبية:

- بعد تشخيص المريض، يمكن للطبيب إصدار وصفة طبية إلكترونية تحتوي على:
- الأدوية الموصوفة مع الجرعات والتعليمات.
- تاريخ صلاحية الوصفة وإمكانية تجديدها.

6.2.1. مراقبة حالة المرضى وإدارة المتابعة:

1.6.2.1. متابعة التحاليل والفحوصات:

- وصول نتائج التحاليل الجديدة إلى ملف المريض تلقائيًا.
- إمكانية تقديم تعليقات طبية حول الفحوصات وتعديل الجرعات الدوائية بناءً على النتائج.

2.6.2.1. متابعة الحالات المزمنة:

- مراقبة تطور الحالة الصحية للمرضى الذين يعانون من أمراض مزمنة مثل السكري وضغط الدم.
- إرسال توصيات أو نصائح طبية مخصصة لكل مريض بناءً على بياناته الصحية.

7.2.1. إدارة المدفوعات والخدمات المدفوعة:

1.7.2.1. تسعير الخدمات الطبية:

- يحدد الطبيب أسعار الاستشارات والفحوصات.
- إمكانية تقديم اشتراكات لمتابعة مرضى الأمراض المزمنة مقابل رسوم ثابتة.

2.7.2.1. استلام المدفوعات إلكترونياً:

- تقبل المنصة الدفع عبر البطاقات البنكية والمحفظة الرقمية.
- يتم تحويل المستحقات المالية إلى حساب الطبيب بشكل دوري وفقاً لنظام الدفع المتفق عليه.

3.7.2.1. إصدار فواتير إلكترونية:

- يتم إرسال فواتير تفصيلية للمرضى تتضمن تفاصيل الرسوم المدفوعة.
- يمكن للطبيب تتبع إيراداته من لوحة تحكمه في النظام.

8.2.1. تقييم الخدمة وتحليل الأداء:

9.2.1. استعراض التقييمات:

- يمكن للطبيب الاطلاع على تقييمات المرضى واقتراحاتهم.
- الاستفادة من تحليل رضا المرضى لتحسين الخدمات المقدمة.

1.9.2.1. استلام تقارير الأداء:

- يوفر النظام إحصائيات دورية حول عدد الحجوزات، الاستشارات، والمرضى الجدد.
- إمكانية تحليل البيانات لفهم اتجاهات السوق وتحسين استراتيجيات العمل.

الشكل 39: عملية الخدمة الخاصة بالطبيب



المصدر: من اعداد فريق العمل

3.1. عملية الخدمة الخاصة بالمؤسسة الصحية:

1.3.1. تسجيل المؤسسة الصحية وإنشاء الحساب:

تبدأ العملية بتسجيل المؤسسة الصحية في النظام عبر الموقع الإلكتروني، تطبيق الويب محلي الاستضافة، تطبيق الهواتف الذكية:

1.1.3.1. إدخال المعلومات الأساسية:

- اسم المؤسسة، نوعها (مستشفى، عيادة، مختبر، صيدلية).
- العنوان، معلومات الاتصال، البريد الإلكتروني، رقم التسجيل الرسمي.
- قائمة الأطباء والمتخصصين العاملين في المؤسسة.

2.1.3.1. ضبط إعدادات الإدارة الداخلية:

- تحديد أوقات العمل، أنواع الخدمات، إدارة غرف الفحص، والأقسام المختلفة.
- ربط الحساب بوسائل الدفع الإلكتروني لإدارة الفواتير المالية.

2.3.1. إدارة المواعيد والحجوزات:

1.2.3.1. حجز المواعيد عبر الموقع الإلكتروني أو الهاتف:

- يمكن للمرضى اختيار الطبيب والتخصص المناسب من خلال الموقع الإلكتروني للمؤسسة.
- يمكن لموظفي الاستقبال إضافة المواعيد يدوياً عبر برنامج الحاسوب للمرضى غير المسجلين مسبقاً.

2.2.3.1. جدولة المواعيد وإرسال التذكيرات:

- يعرض النظام جدول المواعيد المتاحة للأطباء والعيادات.
- يتم إرسال تنبيهات تلقائية للمرضى عبر البريد الإلكتروني أو الرسائل النصية لتذكيرهم بالمواعيد.

3.2.3.1. إدارة أوقات الانتظار والحالات المستعجلة:

- يقوم النظام بترتيب المرضى وفقاً لأولوية الحالات الطبية وتقليل أوقات الانتظار.
- إمكانية إعادة جدولة المواعيد تلقائياً في حال تأخر الطبيب.

3.3.1. استقبال المرضى وإدارة الملفات الطبية:

1.3.3.1. تسجيل دخول المريض: يستخدم موظف الاستقبال رقم الهاتف أو الرقم الطبي للبحث عن ملف المريض.

2.3.3.1. مراجعة السجل الصحي: يتمكن الطبيب من الوصول إلى السجل الطبي الرقمي الذي يتضمن:

- التشخيصات السابقة.
- نتائج الفحوصات المخبرية.
- العلاجات والأدوية الموصوفة.
- العمليات الجراحية السابقة.

3.3.3.1. توجيه المريض داخل المؤسسة:

- يتم إرسال المريض إلى القسم المناسب (الفحص الطبي، المختبر، العلاج الطبيعي) وفقاً للخدمات المطلوبة.
- يمكن متابعة تنقل المريض داخل المؤسسة عبر لوحة تحكم في برنامج الحاسوب.

4.3.1. إرسال الفحوصات والنتائج المخبرية إلكترونياً:

1.4.3.1. إنشاء طلب فحص مخبري رقمي:

- يقوم الطبيب بإرسال طلب إلكتروني مباشر إلى المختبر عبر برنامج الحاسوب.

- يتم إبلاغ المريض عبر إشعار بضرورة إجراء الفحص.
- 2.4.3.1. استقبال النتائج إلكترونياً:
- بعد تنفيذ الفحص، يقوم المختبر بإرسال النتائج مباشرة إلى ملف المريض الطبي.
- يتمكن الطبيب من مراجعة الفحوصات والتوصية بالعلاج المناسب فوراً.
- 5.3.1. إدارة الصيدلية المتكاملة مع النظام:
- 1.5.3.1. استقبال الوصفات الطبية إلكترونياً:
- بعد انتهاء الفحص الطبي، يتم إرسال الوصفة الرقمية إلى ملف المريض الذي يرسلها إلى الصيدلية.
- الصيدلية تتلقى إشعاراً يوضح تفاصيل الأدوية المطلوبة.
- 2.5.3.1. إدارة المخزون الدوائي بالتكامل مع النظام الذي تستخدمه الصيدلية:
- يقوم النظام بتحديث المخزون تلقائياً عند صرف الأدوية.
- يتم إرسال إشعارات لإدارة الصيدلية عند اقتراب نفاذ بعض الأدوية لضمان توافرها دائماً.
- 6.3.1. إعداد الفواتير وإدارة المدفوعات الإلكترونية:
- 1.6.3.1. إصدار الفواتير الرقمية: عند انتهاء الخدمة، يتم إنشاء فاتورة إلكترونية تحتوي على:
- رسوم الكشف أو العلاج.
- تكاليف الفحوصات المخبرية.
- أسعار الأدوية المصروفة (إن وجدت).
- 7.3.1. تحليل الأداء وإعداد التقارير الإدارية:
- 1.7.3.1. تحليل بيانات المرضى والخدمات:
- تقارير حول عدد المرضى، التخصصات الأكثر طلباً، الفحوصات الأكثر استخداماً.
- إمكانية تحسين جودة الخدمات بالاعتماد على التحليلات.
- 2.7.3.1. تحليل الأداء المالي:
- تقارير حول الإيرادات اليومية، الأسبوعية، والشهرية.
- مراجعة المدفوعات الإلكترونية وتحليل الكفاءة المالية للمؤسسة.
- 3.7.3.1. تحسين تجربة المرضى
- مراجعة تعليقات وتقييمات المرضى لتحسين جودة الخدمات.
- إجراء تعديلات في إدارة المواعيد، الخدمات المقدمة، وأسعار العلاجات بناءً على ردود الفعل.

الشكل 40: عملية الخدمة الخاصة بالطبيب



المصدر: من اعداد فريق العمل

2. التموين

يعتمد مشروع VIVITA على سياسة تموين مدروسة ومرنة، تهدف إلى ضمان استمرارية العمليات التقنية والتشغيلية بأعلى جودة ممكنة وبأقل تكلفة. تبنى هذه السياسة على التعاقد مع موردين ذوي خبرة موثوقة في مجالات تطوير البرمجيات، خدمات الاستضافة السحابية، والتجهيزات التقنية، مع إعطاء الأولوية للموردين المحليين متى توفرت الجودة والمواصفات المطلوبة. يتم اعتماد مبدأ الشراء التدريجي بحسب مراحل إنجاز المشروع، مما يسمح بتوزيع التكاليف وفق تطور الحاجيات التقنية والتشغيلية. كما تستخدم صيغ دفع مختلفة وفق نوعية الخدمات، مثل الاشتراكات الشهرية، أو العقود السنوية، مع تقييم دوري للأداء ومراجعة العقود لضمان الكفاءة والاستدامة.

جدول 09: التموين حسب الفئات

الفئة	العنصر	سياسة الشراء	الموردين	سياسة الدفع
التطوير التقني	تطوير الموقع الالكتروني	تطوير داخلي + تعهيد خارجي جزئي	شركات تطوير / مستقلون	دفعات حسب مراحل الانجاز
	تطوير تطبيق الهاتف	تعهد خارجي مع متابعة داخلية	شركات تطوير / مستقلون	دفعات حسب مراحل الانجاز

تطبيق الويب محلي الاستضافة	تطوير داخلي + تعهيد خارجي جزئي	شركات تطوير / مستقلون	دفعات حسب مراحل الانجاز
التجهيزات المكتبية	اجهزة الاعلام الالي	شراء مباشر مرة واحدة	موردون محليون
الاتاث والمعدات المكتبية	شراء مباشر مرة واحدة	محلات تجهيز المكاتب	دفعات واحدة
المقر + التشغيل	ايجار وقر الشركة	عقد سنوي متجدد	مالك العقار / وكالة عقارية
الاترنت + الهاتف الثابت	اشترك	اتصالات الجزائر	سنوي
الهاتف النقال	اشترك	متعاملي الهاتف النقال (موبيليس، جيزي، أوريدو)	شهري
الطاقة	اشترك	سونالغاز	فصلي
الماء	اشترك	الجزائرية للمياه	فصلي
استضافة الموقع الالكتروني	الاشترك في خدمات سحابية	شركات استضافة (مثل OVH، AWS...)	سنوي
نشر التطبيق في المتاجر	رسوم النشر والتحديث في متاجر التطبيقات	App ، Google Play Store	سنوي
الصيانة التقنية	دعم داخلي مع دعم خارجي عند الحاجة	شركات أو أفراد متخصصين	حسب الطلب
وسيط الدفع الالكتروني	التعاقد مع منصات الدفع المحلية	بريد الجزائر	عمولة على العمليات
الاشتراكات البرمجية	اشترك حسب الحاجة	،Figma ،Adobe ... ،GitHub	سنوي
الحملة الاعلانية الرقمية	حملات حسب الفترات التسويقية	منصات Google ، ...TikTok ،Meta	حسب الحملة

المصدر: من اعداد فريق العمل

3. اليد العاملة

يعد فريق العمل العمود الفقري لأي مشروع ناشئ، حيث يعتمد نجاح المشروع على مدى كفاءة الفريق، تكامله، وقدرته على تنفيذ الرؤية الاستراتيجية للمؤسسة. في مشروع "Vivita"، يلعب فريق العمل دوراً أساسياً في تطوير النظام، تحسين تجربة المستخدمين، وضمان تقديم خدمات طبية رقمية بجودة عالية.

1.1.3. اليد العاملة عند انطلاق المشروع:

عند انطلاق المشروع سيكون عدد افراد الفريق 08 افراد حيث سيركز الفريق على تأسيس البنية التقنية، جذب المستخدمين الأوائل، وتطوير شراكات مع المؤسسات الصحية. نظراً لكون المشروع في مرحلة الإطلاق، سيكون الفريق صغيراً لكنه متعدد المهام، حيث يتولى كل فرد مسؤوليات متنوعة لضمان استمرارية العمل ونمو المنصة.

الجدول التالي يعرض اليد العاملة عند انطلاق المشروع والمهام الرئيسية:

جدول 10: اليد العاملة عند انطلاق المشروع والمهام الرئيسية

المهام الرئيسية	عدد الموظفين	الوظيفة
- قيادة المشروع ووضع الاستراتيجيات. - التواصل مع الشركاء والمستثمرين. - اتخاذ القرارات الكبرى وتوجيه الفريق.	01	الرئيس التنفيذي (CEO)
- الإشراف على تطوير البرمجيات. - وضع معايير الأمان والتكامل التقني. - إدارة فريق المطورين وضمان استقرار المنصة.	01	مدير التكنولوجيا (CTO)
- وضع استراتيجيات التسويق الرقمي والتقليدي. - إدارة الحملات الإعلانية وتحليل نتائجها. - تطوير العلامة التجارية والترويج للمنصة.	01	مدير التسويق (CMO)
- الإشراف على تنفيذ العمليات اليومية. - دعم المؤسسات الصحية والعملاء في استخدام المنصة. - تحسين كفاءة العمليات التشغيلية.	01	مدير العمليات (COO)
- برمجة وتطوير النظام الأساسي وتحسينه. - معالجة الأخطاء التقنية وتقديم حلول سريعة. - تطوير الميزات الجديدة وفق احتياجات المستخدمين.	02	مطور
- تقديم الدعم الفني والمعلومات للمستخدمين. - الرد على استفسارات المرضى والأطباء والمؤسسات الصحية. - التعامل مع المشكلات والشكاوى بسرعة وكفاءة.	02	خدمة العملاء

المصدر: من اعداد فريق العمل

2.1.3. اليد العاملة بعد 3 سنوات من انطلاق المشروع:

بعد ثلاث سنوات، ومع توسع "Vivita" وزيادة الطلب على الخدمات الرقمية الصحية، سيتم توسيع الفريق الى 11 فرداً ليشمل محلل بيانات، مطور اضافي وموظف في خدمة العملاء. الهدف من هذا التوسع هو تعزيز جودة الخدمة، تحسين تجربة المستخدم، ودعم النمو المستدام للمشروع.

الجدول التالي يعرض اليد العاملة بعد ثلاث سنوات من انطلاق المشروع والمهام الرئيسية:

جدول 11: اليد العاملة والمهام الرئيسية بعد 3 سنوات من اطلاق المشروع

المهام الرئيسية	عدد الموظفين	الوظيفة
- قيادة المشروع ووضع الاستراتيجيات. - التواصل مع الشركاء والمستثمرين. - اتخاذ القرارات الكبرى وتوجيه الفريق.	01	الرئيس التنفيذي (CEO)
- الإشراف على تطوير البرمجيات. - وضع معايير الأمان والتكامل التقني. - إدارة فريق المطورين وضمان استقرار المنصة.	01	مدير التكنولوجيا (CTO)
- وضع استراتيجيات التسويق الرقمي والتقليدي. - إدارة الحملات الإعلانية وتحليل نتائجها. - تطوير العلامة التجارية والترويج للمنصة.	01	مدير التسويق (CMO)
- الإشراف على تنفيذ العمليات اليومية. - دعم المؤسسات الصحية والعملاء في استخدام المنصة. - تحسين كفاءة العمليات التشغيلية.	01	مدير العمليات (COO)
- تحليل بيانات المرضى والمؤسسات الصحية. - تقديم تقارير تفصيلية حول أداء المنصة والتوجهات الصحية. - تطوير نماذج ذكاء اصطناعي لتحليل البيانات الطبية.	01	محلل بيانات صحية وتقارير الأداء
- برمجة وتطوير النظام الأساسي وتحسينه. - معالجة الأخطاء التقنية وتقديم حلول سريعة. - تطوير الميزات الجديدة وفق احتياجات المستخدمين.	03	مطور
- تقديم الدعم الفني والمعلومات للمستخدمين. - الرد على استفسارات المرضى والأطباء والمؤسسات الصحية. - التعامل مع المشكلات والشكاوى بسرعة وكفاءة.	03	خدمة العملاء

المصدر: من اعداد فريق العمل

4. الشراكات الرئيسية:

1.4. المؤسسات الصحية (المستشفيات، العيادات، المختبرات، مراكز العلاج الطبيعي، الصيدليات):

تلعب المؤسسات الصحية دورا جوهريا كشريك رئيسي في نجاح "Vivita"، حيث تعتمد المنصة على التعاون المباشر مع المستشفيات والعيادات لتوفير خدمات الحجز الالكتروني وإدارة الملفات الطبية. تعد المختبرات الطبية ومراكز التحاليل عنصرا أساسيا في التكامل الصحي، حيث تتيح المنصة إرسال واستقبال الفحوصات المخبرية رقميا، مما يسهل على المرضى والأطباء الوصول إلى نتائج دقيقة بسرعة. كما تعمل مراكز العلاج الطبيعي والصيدليات ضمن المنصة، حيث يمكن إرسال الوصفات الطبية إلكترونيا وإدارة المخزون الدوائي، مما يجعل "Vivita" حلقة وصل متكاملة بين جميع مكونات النظام الصحي.

2.4. الاطباء والممارسون الصحيون:

يعد الاطباء من اهم الشركاء في النظام، حيث تعتمد المنصة على انضمام الاطباء والمختصين الطبيين لتقديم الاستشارات الطبية، سواء في العيادات او عن بعد عبر مكالمات الفيديو. كما تتيح لهم "Vivita" ادارة المواعيد، الاطلاع على الملفات الصحية الرقمية، واصدار الوصفات الطبية الالكترونية، مما يساعدهم في تحسين جودة الرعاية الصحية وتقليل الاخطاء الطبية. بالاضافة الى ذلك، تساعد المنصة الاطباء في توسيع قاعدة مرضاهم، تحقيق دخل اضافي عبر الاستشارات الرقمية، وتحليل بيانات المرضى لاتخاذ قرارات طبية اكثر دقة.

3.4. شركات التكنولوجيا ومقدمو الحلول الرقمية:

تعتمد "Vivita" على التكامل مع شركات التكنولوجيا المتخصصة في تطوير الانظمة الرقمية الصحية، مثل مقدمي خدمات الحوسبة السحابية، الامن السيبراني، الذكاء الاصطناعي، وتحليل البيانات. من خلال التعاون مع هذه الشركات، يمكن تحسين كفاءة النظام، تعزيز امن البيانات، وتطوير حلول ذكية لمراقبة الحالة الصحية للمرضى.

4.4. البنوك ومقدمو خدمات الدفع الالكتروني:

يعد دعم خيارات الدفع الالكتروني جزءا اساسيا من تجربة المستخدم على "Vivita"، مما يستلزم التعاون مع البنوك ومقدمي خدمات الدفع الرقمي. يسمح هذا التعاون بتوفير طرق دفع متعددة، مثل البطاقات البنكية، مما يسهل على المرضى دفع رسوم الاستشارات الطبية والخدمات الصحية. كما تسهم هذه الشراكات في ادارة العمليات المالية بفعالية، وضمان التحويلات المالية السريعة للاطباء والمؤسسات الصحية.

5.4. الهيئات الحكومية:

تمثل الهيئات الصحية الحكومية شريكا استراتيجيا لمشروع "Vivita"، حيث يمكن للمنصة ان تساهم في رقمنة الخدمات الصحية الوطنية وتحسين ادارة المؤسسات الطبية. يمكن التعاون مع وزارة الصحة لتسهيل اعتماد النظام في المستشفيات الحكومية، وتحقيق التكامل مع السجلات الصحية الوطنية. كما تسهم القوانين الحكومية في تنظيم المعاملات الرقمية في القطاع الصحي، مما يعزز الثقة في الخدمات المقدمة عبر "Vivita". علاوة على ذلك، توفر الحكومة برامج دعم للشركات الناشئة العاملة في مجال التكنولوجيا، مما يتيح فرصا اكبر للنمو والتوسع.

6.4. المنظمات غير الحكومية والجمعيات الصحية:

يمكن لـ "Vivita" التعاون مع المنظمات غير الحكومية والجمعيات الصحية لتعزيز الوعي حول اهمية الخدمات الصحية الرقمية، وتقديم دعم خاص لفئات المجتمع ذات الاحتياجات الخاصة، مثل كبار السن وذوي الاحتياجات الخاصة. من خلال هذه الشراكات، يمكن تقديم برامج دعم وتوعية للمرضى، تنظيم حملات صحية، وتوفير استشارات مجانية او مخفضة للفئات غير القادرة على تحمل تكاليف العلاج.

المحور الخامس:

الخطة المالية

1. التكاليف والأعباء
2. رقم الأعمال
3. جدول حسابات النتائج المتوقع
4. خطة الخزينة

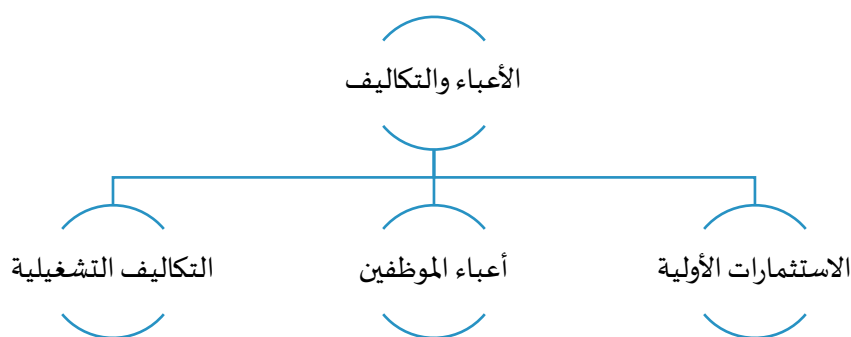
المحور الخامس: الخطة المالية

في هذا المحور، نستعرض الخطة المالية من خلال تحليل التكاليف، رقم الأعمال، وجدول النتائج وفق سيناريوهين: التفاؤلي والتشاؤمي، لتقييم جدوى المشروع.

1. الاعباء والتكاليف

لضمان نجاح واستدامة مشروع VIVITA، من الضروري تحليل التكاليف بشكل دقيق لتقدير الاستثمار المطلوب وتحديد مدى الجدوى الاقتصادية للمشروع. تنقسم التكاليف إلى ثلاث فئات رئيسية: الاستثمارات الأولية اللازمة لبدء التشغيل، وأعباء الموظفين التي تضمن استمرارية العمل وتقديم الخدمات بجودة عالية، التكاليف التشغيلية المرتبطة بإدارة المنصة.

الشكل 41: الاعباء والتكاليف



المصدر: من اعداد فريق العمل

فيما يلي تفصيل لكل نوع من التكاليف مع الجداول التوضيحية:

1.1. الاستثمارات الأولية:

1.1.1. تكاليف الاستثمارات الأولية

تمثل التكاليف الاستثمارية المصاريف الأساسية التي يحتاجها المشروع قبل البدء في تحقيق الإيرادات. وتشمل هذه التكاليف تطوير البنية التحتية التقنية، شراء المعدات والأجهزة، إضافة إلى الرسوم القانونية والتسجيل. يتم تمويل جزء من هذه الاستثمارات من قبل المؤسسين، بينما يُغطى الجزء الآخر عبر مصادر تمويل خارجية.

جدول 12: الاستثمارات الأولية وتمويلها

التصنيف	العنصر	المبلغ بدون ضرائب (دج)
التثبيات المعنوية	تطوير الموقع الالكتروني	600000
	تطوير تطبيق الهاتف	450000
	تطوير تطبيق ويب محلي الاستضافة	100000
	رسوم فتح العدادات	40000
	تسجيل العلامة التجارية	21600

100000	رسوم كاتب العدل + الخبير القانوني	
15000	رسوم تسجيل الشركة	
1326600	المجموع	
700000	الاجهزة والمعدات المكتبية	التثبيات العينية
150000	الاثاث المكتبي	
300000	اموال الصندوق	
1150000	المجموع	
2476600	المجموع الكلي	
تمويل الاستثمارات الاولى		
المبلغ بدون ضرائب	الممول	
776600	المساهمة الشخصية	
1700000	تمويل	
2476600	المجموع الكلي	

المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق:

- يشكل تطوير المشروع الجزء الأكبر من التكاليف الاستثمارية، مما يعكس أهمية التكنولوجيا في نموذج الأعمال.
- يضمن شراء المعدات والأجهزة الحديثة استمرارية العمل بكفاءة.
- تمويل المشروع يجمع بين التمويل الذاتي والتمويل الخارجي لضمان الاستدامة المالية منذ البداية.

2.1.1. اهتلاكات الاستثمارات الاولى:

يتم احتساب الاهتلاك وفقاً لعمر كل أصل استثماري لضمان توزيع التكاليف عبر السنوات التشغيلية. بطريقة الاهتلاك بالقسط الثابت، يُساعد ذلك في تقدير النفقات السنوية بشكل أكثر دقة.

جدول 13: اهتلاكات الاستثمارات

التصنيف	العنصر	المدة (السنة)	المبلغ (دج)
التثبيات المعنوية	تطوير الموقع الالكتروني	5	120000
	تطوير تطبيق الهاتف	5	90000
	تطوير تطبيق ويب محلي الاستضافة	5	20000
	المجموع		230000
التثبيات العينية	الاجهزة والمعدات المكتبية	5	140000
	الاثاث المكتبي	5	30000
	المجموع		170000

400000	اجمالي الاهتلاكات
--------	-------------------

المصدر: من اعداد فريق العمل

3.1.1. عوائد الاستثمارات الأولية

جدول 14: عوائد الاستثمارات الاولى

التصنيف	العنصر	N	N+1	N+2	N+3	N+4
التثبيتات المعنوية (دج)	تطوير الموقع الالكتروني	120000	120000	120000	120000	120000
	تطوير تطبيق الهاتف	90000	90000	90000	90000	90000
	تطوير تطبيق ويب محلي الاستضافة	20000	20000	20000	20000	20000
	المجموع (دج)	230000	230000	230000	230000	230000
التثبيتات العينية (دج)	الاجهزة والمعدات المكتبية	140000	140000	140000	140000	140000
	الاثاث المكتبي	30000	30000	30000	30000	30000
	المجموع (دج)	170000	170000	170000	170000	170000
المبلغ الاجمالي (دج)		400000	400000	400000	400000	400000

المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق:

- يساعد الاهتلاك التدريجي على توزيع النفقات على مدى السنوات الخمس الأولى، مما يقلل من الضغط المالي على التدفقات النقدية السنوية.

2.1. اعباء الموظفين:

يعد فريق العمل عنصراً أساسياً في نجاح المشروع، إذ يحتاج المشروع إلى مهارات تقنية وإدارية لتقديم خدمات عالية الجودة. تتغير تكاليف الموظفين وفقاً لنمو الشركة والتوسع في الخدمات.

1.2.1. أعباء الموظفين عند انطلاق المشروع

جدول 15: اعباء الموظفين عند انطلاق المشروع

الوظيفة	العدد	المرتب الشهري (د ج)	المرتب السنوي (د ج)
الرئيس التنفيذي	1	80000	960000
مدير التكنولوجيا	1	70000	840000
مدير التسويق	1	70000	840000
مدير العمليات	1	70000	840000
مطور	2	60000	1440000
خدمة العملاء	2	50000	1200000

6120000	400000	اجمالي الرواتب
2142000	140000	الرسوم الاجتماعية (35%)
8262000	540000	تكاليف الموظفين

المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق:

- يشكل المطورون النسبة الأكبر من تكلفة الرواتب نظرا لأهمية التطوير التقني.
- يضمن تعيين مسؤول تسويق استقطاب العملاء وتحقيق انتشار سريع للمنصة.
- مع نمو المشروع، سيزيد عدد الموظفين لتغطية التوسع في الخدمات.

2.2.1. أعباء الموظفين بعد 3 سنوات من انطلاق المشروع

جدول 16: اعباء الموظفين بعد 3 سنوات من انطلاق المشروع

الوظيفة	العدد	المرتب الشهري (د ج)	المرتب السنوي (د ج)
الرئيس التنفيذي	1	90000	1080000
مدير التكنولوجيا	1	75000	900000
مدير التسويق	1	75000	900000
مدير العمليات	1	75000	900000
محلل بيانات صحية وتقارير الاداء	1	70000	840000
مطور	3	70000	2520000
خدمة العملاء	3	60000	2160000
اجمالي الرواتب		515000	9300000
الرسوم الاجتماعية (35%)		180250	3255000
تكاليف الموظفين		695250	12555000

المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق:

- الزيادة في الرواتب تعمل على تحفيز الموظفين.
- زيادة عدد المطورين لدعم التحديثات التقنية وتحسين الأداء.
- إضافة محلل بيانات يساعد في تحسين جودة التقارير المقدمة للشركات والتي تساهم في تطوير المنصة.

3.1. التكاليف التشغيلية:

تتضمن التكاليف التشغيلية المصاريف الجارية التي يتم إنفاقها للحفاظ على تشغيل المشروع بسلاسة، مثل الإيجارات، التسويق، والخدمات التقنية.

جدول 17: التكاليف التشغيلية

القيمة السنوية (د ج)	التردد	المبلغ (د ج)	التكاليف	الصنف
480000	شهري	40000	مكتب الشركة	نفقات الایجار
150000	سنوي	150000	الاستضافة السحابية	الخدمات التقنية
120000	شهري	10000	الصيانة والدعم التقني	
60000	شهري	5000	وسيط الدفع الالکتروني	
10000	سنوي	10000	الاشتراکات في البرامج الادارية والمكتبية	الاشتراکات البرمجية
10000	سنوي	10000	الاشتراکات في برامج التصميم والتطوير	
45000	سنوي	45000	متاجر التطبيقات	
300000	سنوي	300000	حملات اعلانية رقمية (غوغل، فايسبوك، انستغرام)	التسويق
200000	سنوي	200000	الاحداث	
250000	سنوي	250000	المؤثرون	
180000	شهري	15000	خبير قانوني	خبراء
240000	شهري	20000	محاسب	
48000	شهري	4000	الانترنت + الهاتف الثابت	الاتصالات
54000	شهري	4500	الهاتف النقال	
20000	فصلي	5000	الكهرباء والغاز	الطاقة والماء
16000	فصلي	4000	الماء	
2183000	المجموع			

المصدر: من اعداد فريق العمل

- يعتبر التسويق أكبر بند في التكاليف التشغيلية، حيث يعتمد نجاح المنصة على الترويج وجذب المستخدمين.
- تكاليف الصيانة والاستضافة تضمن استمرارية تشغيل المنصة دون انقطاع.
- الخدمات القانونية والمحاسبة ضرورية لضمان الامتثال للأنظمة المالية والقانونية.

4.1. ملخص الاعباء والتكاليف:

جدول 18: مجموع الاعباء والتكاليف

N+4	N+3	N+2	N+1	N	الاعباء والتكاليف
400000	400000	400000	400000	576600	الاستثمارات الاولى (دج)
12555000	12555000	8262000	8262000	8262000	اعباء الموظفين (دج)

2183000	2183000	2183000	2183000	2183000	التكاليف التشغيلية (دج)
15138000	15138000	10845000	10845000	11021600	المجموع (دج)

المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق:

- في السنة الأولى، تكون التكاليف مرتفعة بسبب الاستثمار الأولي.
- التكاليف تستقر في السنتين الثانية والثالثة عند 10895000 دج سنوياً.
- بعد التوسع في السنة الرابعة، تتضاعف التكاليف إلى 15138000 دج، ما يتطلب تحقيق إيرادات متزايدة لمواكبة النمو.

2. رقم الاعمال

يعتبر رقم الأعمال أحد أهم المؤشرات المالية التي تعكس أداء المشروع وقدرته على تحقيق الإيرادات. فهو يمثل مجموع الإيرادات المتحققة من مختلف مصادر الدخل التي تعتمد عليها منصة VIVITA. يتيح تحليل رقم الأعمال فهماً عميقاً لمدى نجاح المنصة في الوصول إلى الأسواق المستهدفة وتحقيق الأهداف المالية المحددة، كما يساعد في اتخاذ قرارات استراتيجية تتعلق بالتطوير والتوسع.

والان سوف نقدم رقم الاعمال وفق وجهتي نظر:

وجهة النظر التفاؤلية: تعتمد النظرة التفاؤلية على توقعات إيجابية بشأن توسع وانتشار منصة VIVITA في السوق، حيث تفترض معدلات اشتراك مرتفعة، وزيادة في الطلب على الخدمات الرقمية في قطاع الرعاية الصحية، فضلاً عن اعتماد متزايد على التكنولوجيا في إدارة المؤسسات الصحية. تستند هذه التقديرات إلى سيناريوهات ناجحة تشمل استراتيجيات تسويقية فعالة، شراكات قوية مع المؤسسات الصحية، وثقة متزايدة من قبل المستخدمين في الحلول الرقمية التي تقدمها المنصة.

وجهة النظر التشاؤمية: تعتمد النظرة المتشائمة على تقديرات حذرة لأداء المنصة خلال السنوات الأولى من التشغيل، حيث يتم احتساب الإيرادات بناءً على افتراضات محافظة فيما يخص نمو الاشتراكات، وعدد المستخدمين، والإقبال على الخدمات المدفوعة. يهدف هذا السيناريو إلى تقديم رؤية واقعية حول الحد الأدنى من الإيرادات المتوقعة في حالة وجود تحديات في السوق أو تأخر في تحقيق تبني واسع للخدمات.

1.2. اشتراكات المستشفيات الخاصة:

يعد الاشتراك في المنصة أحد المصادر الرئيسية للإيرادات، حيث تقدم VIVITA ثلاث خطط اشتراك مختلفة للمستشفيات الخاصة، تشمل:

- الخطة الأساسية: توفر ميزات محدودة مثل إدارة المواعيد والملفات الصحية.
- الخطة المتقدمة: تتيح تكامل الأنظمة الصحية وتحليلات متقدمة.

- الخطة المخصصة: مصممة خصيصاً وفقاً لاحتياجات المستشفيات الكبيرة.

جدول 19: اشتراكات المستشفيات الخاصة وفق النظرة التفاؤلية

خطة الاشتراك	السنوات	سعر الاشتراك (دج)	عدد المؤسسات	الارادات (دج)
الخطة الاساسية	N	480000	15	7200000
	N+1	480000	30	14400000
	N+2	480000	50	24000000
	N+3	480000	70	33600000
	N+4	480000	100	48000000
الخطة المتقدمة	N	720000	8	5760000
	N+1	720000	15	10800000
	N+2	720000	25	18000000
	N+3	720000	40	28800000
	N+4	720000	60	43200000
الخطة المخصصة	N	960000	5	4800000
	N+1	960000	12	11520000
	N+2	960000	20	19200000
	N+3	960000	35	33600000
	N+4	960000	50	48000000

المصدر: من اعداد فريق العمل

جدول 20: اشتراكات المستشفيات الخاصة وفق النظرة التشاؤمية

خطة الاشتراك	السنوات	سعر الاشتراك (دج)	عدد المؤسسات	الارادات (دج)
الخطة الاساسية	N	240000	15	3600000
	N+1	240000	30	7200000
	N+2	240000	50	12000000
	N+3	240000	70	16800000
	N+4	240000	100	24000000
الخطة المتقدمة	N	350000	8	2800000
	N+1	350000	15	5250000
	N+2	350000	25	8750000
	N+3	350000	40	14000000
	N+4	350000	60	21000000
الخطة المخصصة	N	500000	5	2500000

6000000	12	500000	N+1	
10000000	20	500000	N+2	
17500000	35	500000	N+3	
25000000	50	500000	N+4	

المصدر: من اعداد فريق العمل

2.2. اشتراكات العيادات الخاصة، مخابر التحاليل ومراكز العلاج الطبيعي:

يشمل هذا القسم الاشتراكات الخاصة بالمؤسسات الصحية المتوسطة والصغيرة الحجم، مثل العيادات ومخابر التحاليل ومراكز العلاج الطبيعي، التي تحتاج إلى حلول رقمية لإدارة المواعيد والمرضى. يتم تقديم نفس فئات الاشتراك الثلاثة كما هو الحال في المستشفيات.

جدول 21: اشتراكات العيادات الخاصة، مخابر التحاليل ومراكز العلاج الطبيعي وفق النظرة التفاضلية

خطة الاشتراك	السنوات	سعر الاشتراك (دج)	عدد المؤسسات	الارادات (دج)
الخطة الاساسية	N	240000	30	7200000
	N+1	240000	60	14400000
	N+2	240000	100	24000000
	N+3	240000	150	36000000
	N+4	240000	250	60000000
الخطة المتقدمة	N	360000	15	5400000
	N+1	360000	30	10800000
	N+2	360000	50	18000000
	N+3	360000	80	28800000
	N+4	360000	140	50400000
الخطة المخصصة	N	480000	10	4800000
	N+1	480000	25	12000000
	N+2	480000	40	19200000
	N+3	480000	60	28800000
	N+4	480000	85	40800000

المصدر: من اعداد فريق العمل

جدول 22: اشتراكات العيادات الخاصة، مخابر التحاليل ومراكز العلاج الطبيعي وفق النظرة التفاضلية

خطة الاشتراك	السنوات	سعر الاشتراك (دج)	عدد المؤسسات	الارادات (دج)
الخطة الاساسية	N	180000	30	5400000
	N+1	180000	60	10800000

13500000	75	180000	N+2	
19800000	110	180000	N+3	
32400000	180	180000	N+4	
3750000	15	250000	N	الخطة المتقدمة
7500000	30	250000	N+1	
12500000	50	250000	N+2	
20000000	80	250000	N+3	
35000000	140	250000	N+4	
3500000	10	350000	N	الخطة المخصصة
8750000	25	350000	N+1	
14000000	40	350000	N+2	
21000000	60	350000	N+3	
29750000	85	350000	N+4	

المصدر: من اعداد فريق العمل

3.2. عمولات الحجوزات:

إلى جانب الاشتراكات، تحقق المنصة إيرادات من خلال تحصيل عمولات على كل حجز يتم عبر النظام. يعتمد هذا الدخل على حجم الحجوزات التي تتم من خلال المستشفيات والعيادات المشتركة.

جدول 23: عمولات الحجوزات وفق النظرة التفاؤلية

الارادات (دج)	عدد الحجوزات في السنة	العمولة لكل حجز (دج)	السنوات
3750000	25000	150	N
9000000	60000	150	N+1
15000000	100000	150	N+2
22500000	150000	150	N+3
37500000	250000	150	N+4

المصدر: من اعداد فريق العمل

جدول 24: عمولات الحجوزات وفق النظرة التشاؤمية

الارادات (دج)	عدد الحجوزات في السنة	العمولة لكل حجز (دج)	السنوات
600000	6000	100	N
1500000	15000	100	N+1
3500000	35000	100	N+2
8000000	80000	100	N+3

15000000	150000	100	N+4
----------	--------	-----	-----

المصدر: من اعداد فريق العمل

4.2. الاستشارات الطبية عن بعد:

تتيح المنصة خدمة الاستشارات الطبية عبر الإنترنت، حيث يتم تحصيل عمولة على كل استشارة يتم إجراؤها من خلال التطبيق، مما يوفر دخلاً إضافياً يعزز الاستدامة المالية للمشروع.

جدول 25: عمولات الاستشارات الطبية عن بعد وفق النظرة التفاضلية

الارادات (دج)	عدد الاستشارات في السنة	العمولة على كل استشارة (دج)	السنوات
1500000	6000	250	N
3750000	15000	250	N+1
7500000	30000	250	N+2
15000000	60000	250	N+3
30000000	120000	250	N+4

المصدر: من اعداد فريق العمل

جدول 26: عمولات الاستشارات الطبية عن بعد وفق النظرة التفاضلية

الارادات (دج)	عدد الاستشارات في السنة	العمولة على كل استشارة (دج)	السنوات
600000	3000	200	N
1400000	7000	200	N+1
2400000	12000	200	N+2
3400000	17000	200	N+3
5000000	25000	200	N+4

المصدر: من اعداد فريق العمل

5.2. الخدمات المدفوعة:

توفر المنصة خدمات إضافية مدفوعة للمستخدمين، مثل تقديم تقارير متقدمة، أو ميزات خاصة في النظام، مما يشكل مصدراً مهماً للإيرادات.

جدول 27: ارادات الخدمات المدفوعة وفق النظرة التفاضلية

الارادات (دج)	عدد الاشتراكات	سعر الاشتراك (دج)	السنوات
2200000	1000	2200	N
5280000	2400	2200	N+1
8800000	4000	2200	N+2

13200000	6000	2200	N+3
22000000	10000	2200	N+4

المصدر: من اعداد فريق العمل

جدول 28: ارادات الخدمات المدفوعة وفق النظرة التشاؤمية

الارادات (دج)	عدد الاشتراكات	سعر الاشتراك (دج)	السنوات
1100000	500	2200	N
2640000	1200	2200	N+1
4400000	2000	2200	N+2
6600000	3000	2200	N+3
11000000	5000	2200	N+4

المصدر: من اعداد فريق العمل

6.2. الاعلانات:

يتيح نظام الإعلانات داخل المنصة فرصا للشركات العاملة في قطاع الرعاية الصحية للإعلان عن منتجاتها وخدماتها، سواءً من خلال المحتوى الطبي الممول أو الإعلانات المستهدفة.

جدول 29: مداخيل الاعلانات وفق النظرة التفاؤلية

الارادات (دج)	عدد المؤسسات المعلنة	سعر الاعلان (دج)	السنوات
0	0	5000	N
0	0	5000	N+1
500000	100	5000	N+2
1250000	250	5000	N+3
2500000	500	5000	N+4

المصدر: من اعداد فريق العمل

جدول 30: مداخيل الاعلانات وفق النظرة التشاؤمية

الارادات (دج)	عدد المؤسسات المعلنة	سعر الاعلان (دج)	السنوات
0	0	5000	N
0	0	5000	N+1
250000	50	5000	N+2
600000	120	5000	N+3
1000000	200	5000	N+4

المصدر: من اعداد فريق العمل

7.2. إجمالي الإيرادات:

نقدم في هذه الجداول ملخصاً للإيرادات المتوقعة من جميع المصادر، حيث يتم تجميع كافة المداخل السنوية المتحققة من الاشتراكات، العمولات، الخدمات المدفوعة، والاستشارات عن بعد، بالإضافة إلى الإعلانات.

جدول 31: إجمالي الإيرادات وفق النظرة التفاضلية

N+4	N+3	N+2	N+1	N	السنوات	
48000000	33600000	24000000	14400000	7200000	الخطة الاساسية	اشتراكات المستشفيات الخاصة (دج)
43200000	28800000	18000000	10800000	5760000	الخطة المتقدمة	
48000000	33600000	19200000	11520000	4800000	الحطة المخصصة	
60000000	36000000	24000000	14400000	7200000	الخطة الاساسية	اشتراكات العيادات الخاصة / مخابر التحاليل / مراكز العلاج الطبيعى (دج)
50400000	28800000	18000000	10800000	5400000	الخطة المتقدمة	
40800000	28800000	19200000	12000000	4800000	الحطة المخصصة	
37500000	22500000	15000000	9000000	3750000	عمولات الحجوزات (دج)	
30000000	15000000	7500000	3750000	1500000	الاستشارات الطبية عن بعد (دج)	
22000000	13200000	8800000	5280000	2200000	اشتراكات الخدمات المدفوعة (دج)	
2500000	1250000	500000	0	0	الاعلانات (دج)	
382400000	241550000	154200000	91950000	42610000	المجموع (دج)	
58.31	56.65	67.70	115.79	0.00	معدل النمو السنوي (%)	

المصدر: من أعداد فريق العمل

جدول 32: إجمالي الإيرادات وفق النظرة التفاضلية

N+4	N+3	N+2	N+1	N	السنوات	
24000000	16800000	12000000	7200000	3600000	الخطة الاساسية	اشتراكات المستشفيات الخاصة (دج)
21000000	14000000	8750000	5250000	2800000	الخطة المتقدمة	
25000000	17500000	10000000	6000000	2500000	الحطة المخصصة	
32400000	19800000	13500000	10800000	5400000	الخطة الاساسية	اشتراكات العيادات الخاصة / مخابر التحاليل / مراكز العلاج الطبيعى (دج)
35000000	20000000	12500000	7500000	3750000	الخطة المتقدمة	
29750000	21000000	14000000	8750000	3500000	الحطة المخصصة	
15000000	8000000	3500000	1500000	600000	عمولات الحجوزات (دج)	
5000000	3400000	2400000	1400000	600000	الاستشارات الطبية عن بعد (دج)	
11000000	6600000	4400000	2640000	1100000	اشتراكات الخدمات المدفوعة (دج)	
1000000	600000	250000	0	0	الاعلانات (دج)	
199150000	127700000	81300000	51040000	23850000	المجموع (دج)	

55.95	57.07	59.29	114.00	0.00	معدل النمو السنوي (%)
-------	-------	-------	--------	------	-----------------------

المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق:

عند مقارنة النظرتين المتشائمة والتفاؤلية لإجمالي الإيرادات الخاصة بمنصة VIVITA، يمكن ملاحظة التباين الكبير في التوقعات المالية بناءً على العوامل المختلفة التي تؤثر على نجاح المشروع. تعكس النظرة المتشائمة سيناريوهات بطيئة النمو، حيث تواجه المنصة تحديات في استقطاب المؤسسات الصحية والمرضى في الفترة الأولى، مما يؤدي إلى تحقيق إيرادات أقل من المتوقع. يعود ذلك إلى إمكانية بطء تبني التكنولوجيا في القطاع الصحي، والمنافسة، بالإضافة إلى العوائق التنظيمية أو الإدارية التي قد تؤثر على توسع المنصة.

في المقابل، تتوقع النظرة التفاؤلية تحقيق معدلات نمو سريعة من خلال اعتماد واسع للمنصة في السوق، وزيادة الاشتراكات، وارتفاع عدد المعاملات التي تتم عبر التطبيق، مدعومة باستراتيجيات تسويق ناجحة وشراكات قوية. في هذا السيناريو، تستفيد VIVITA من التحولات الرقمية المتسارعة في قطاع الرعاية الصحية، وتتمكن من تعزيز مكانتها كمزود رئيسي للخدمات الرقمية الصحية.

على الرغم من هذا التباين، فإن كلا السيناريوهين يؤكدان على إمكانيات المشروع وقدرته على تحقيق إيرادات مستدامة على المدى الطويل، سواء في حالة النمو التدريجي أو السريع. كما أن التحليل المالي الدقيق يساعد في تحديد نقاط القوة والضعف، مما يمكن الإدارة من اتخاذ قرارات استراتيجية مرنة تتكيف مع تطورات السوق، وتعزز فرص النجاح بغض النظر عن السيناريو الذي سيتحقق فعليًا.

3. جدول حسابات النتائج المتوقع:

يعتبر جدول حسابات النتائج المتوقع أداة مالية رئيسية تتيح تحليل الأداء المالي المستقبلي للمشروع بناءً على التوقعات المالية المدروسة. يعكس هذا الجدول الإيرادات المتوقعة والتكاليف المختلفة، مما يساعد على تحديد صافي الربح أو الخسارة المحتملة على مدار السنوات الأولى من عمر المشروع. يهدف هذا التحليل إلى تقديم رؤية واضحة حول الجدوى الاقتصادية لمنصة VIVITA، وتمكين المستثمرين وأصحاب القرار من تقييم ربحية المشروع وفق سيناريوهين رئيسيين: النظرة التفاؤلية و النظرة التشاؤمية.

جدول الحسابات وفق النظرة التفاؤلية:

في السيناريو التفاؤلي، يتم افتراض تحقيق معدلات نمو مرتفعة في الإيرادات بفضل توسع قاعدة المستخدمين ونجاح استراتيجيات التسويق والشراكات مع المؤسسات الصحية. كما تفترض هذه الرؤية قدرة المشروع على تقليل التكاليف التشغيلية تدريجيًا وزيادة الأرباح بمرور الوقت. بناءً على هذه التقديرات، يتوقع أن يرتفع رقم الأعمال بشكل ملحوظ على مدار السنوات الخمس الأولى، مع تحقيق هامش ربح مرتفع نتيجة التحسن في كفاءة التشغيل.

جدول 33: جدول حسابات النتائج المتوقع وفق النظرة التفاؤلية

N+4	N+3	N+2	N+1	N	السنوات
382400000	241550000	154200000	91950000	42610000	رقم الاعمال (دج)
5%	0	0	0	0	الضريبة على رقم الاعمال %
12555000	12555000	8262000	8262000	8262000	العمالة (دج)
350725000	228995000	145938000	83688000	34348000	هامش العمالة (دج)
480000	480000	480000	480000	480000	نفقات الايجار (دج)
330000	330000	330000	330000	330000	الخدمات التقنية (دج)
65000	65000	65000	65000	65000	الاشتراكات البرمجية (دج)
750000	750000	750000	750000	750000	التسويق (دج)
420000	420000	420000	420000	420000	الخبراء (دج)
102000	102000	102000	102000	102000	الاتصالات (دج)
36000	36000	36000	36000	36000	الطاقة والماء (دج)
348542000	226812000	143755000	81505000	32165000	اجمالي فائض الاستغلال (دج)
400000	400000	400000	400000	400000	الاهتلاكات (دج)
0	0	0	0	176600	تكاليف أخرى-السنة الافتتاحية (دج)
348142000	226412000	143355000	81105000	31588400	النتيجة قبل الضرائب (دج)

المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق:

الإيرادات (رقم الأعمال): تبدأ الإيرادات بمبلغ 42.61 مليون دينار جزائري في السنة الأولى، ثم تنمو تدريجياً لتصل إلى 4382.40 مليون دينار جزائري في السنة الخامسة.

نفقات التشغيل: تشمل تكاليف الإيجار، الخدمات التقنية، التسويق، الاتصالات، والطاقة والماء، والتي تبقى ثابتة نسبياً بفضل استراتيجيات التحكم في التكاليف.

النتيجة الصافية: تصل إلى 348.14 مليون دينار جزائري في السنة الخامسة، ما يعكس ربحية عالية في ظل هذا السيناريو.

في السيناريو التشاؤمي، يتم افتراض نمو أبطأ للإيرادات بسبب تحديات السوق، صعوبات في استقطاب المؤسسات الصحية، أو تباطؤ في تبني الحلول الرقمية. كما يفترض هذا السيناريو تكاليف تشغيلية ثابتة أو مرتفعة نسبياً مما قد يقلل من هامش الربح. بناءً على هذه الفرضيات، يتوقع أن يكون رقم الأعمال أقل من السيناريو التفاؤلي، مع أرباح أقل نتيجة لضغط التكاليف.

جدول 34: جدول حسابات النتائج المتوقع وفق النظرة التشاؤمية

N+4	N+3	N+2	N+1	N	السنوات
199150000	127700000	81300000	51040000	23850000	رقم الاعمال (دج)
5%	0	0	0	0	الضريبة على رقم الاعمال %
12555000	12555000	8262000	8262000	8262000	العمالة (دج)
176637500	115145000	73038000	42778000	15588000	هامش العمالة (دج)
480000	480000	480000	480000	480000	نفقات الايجار (دج)
330000	330000	330000	330000	330000	الخدمات التقنية (دج)

65000	65000	65000	65000	65000	الاشتراكات البرمجية (دج)
750000	750000	750000	750000	750000	التسويق (دج)
420000	420000	420000	420000	420000	الخبراء (دج)
102000	102000	102000	102000	102000	الاتصالات (دج)
36000	36000	36000	36000	36000	الطاقة والماء (دج)
174454500	112962000	70855000	40595000	13405000	اجمالي فائض الاستغلال (دج)
400000	400000	400000	400000	400000	الاهتلاكات (دج)
0	0	0	0	176600	تكاليف أخرى-السنة الافتتاحية (دج)
174054500	112562000	70455000	40195000	12828400	النتيجة قبل الضرائب (دج)

المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق:

الإيرادات (رقم الأعمال): تبدأ من 23.85 مليون دينار جزائري في السنة الأولى وترتفع إلى 199.15 مليون دينار جزائري في السنة الخامسة.

نفقات التشغيل: تتضمن نفس البنود في السيناريو التفاؤلي، ولكن التأثير النسبي لها على الأرباح يكون أكبر بسبب الإيرادات المنخفضة مقارنة بالسيناريو الأول.

النتيجة الصافية: تصل إلى 174.05 مليون دينار جزائري في السنة الخامسة، وهو أقل بكثير من السيناريو التفاؤلي ولكنه يظل إيجابياً، مما يدل على إمكانية تحقيق المشروع لأرباح حتى في ظل ظروف السوق الصعبة.

يظهر التحليل المالي لجدول حسابات النتائج المتوقع أن منصة VIVITA لديها إمكانات كبيرة لتحقيق النجاح المالي. في السيناريو التفاؤلي، تحقق المنصة أرباحاً مرتفعة ونموً سريعاً، مما يعكس نجاحاً في جذب العملاء والتحكم في التكاليف. بينما في السيناريو التشاؤمي، لا تزال المنصة قادرة على تحقيق أرباح، لكنها قد تواجه تحديات تتطلب استراتيجيات إضافية لتحسين المبيعات وتقليل المصاريف التشغيلية.

بناء على هذه التقديرات، يُنصح بتبني نهج مرن واستراتيجيات تسويقية قوية لضمان تحقيق أقرب النتائج إلى السيناريو التفاؤلي، مع وضع خطط احترازية في حال تحقق السيناريو التشاؤمي.

4. خطة الخزينة

تهدف خطة الخزينة إلى تقديم تصور شهري دقيق للتدفقات النقدية لمشروع VIVITA خلال السنة الأولى من النشاط، من خلال تتبع الإيرادات والنفقات بشكل منظم. وتعد هذه الخطة أداة حيوية لضمان التوازن المالي، والتخطيط الجيد للسيولة، وتحديد الفترات التي قد تتطلب تدخلاً تموالياً أو توفر فائضاً مالياً.

منهجية توزيع الإيرادات:

نظراً لكون المشروع في مرحلة الانطلاق، فقد تم اعتماد توزيع تصاعدي تدريجي للإيرادات الشهرية، يعكس النمو الطبيعي لاكتساب العملاء وزيادة استخدام المنصة.

طريقة حساب النسب:

تم استخدام متتالية عددية تبدأ من 1 إلى 12 لتمثيل شهور السنة.

مجموع هذه الرتب هو:

$$1 + 2 + 3 + \dots + 12 = \frac{(1 + 12) \times 12}{2} = 78$$

يتم حساب نسبة كل شهر وفق العلاقة:

$$\text{النسبة المئوية لتدفق الإيرادات في كل شهر} = \frac{\text{رتبة الشهر}}{78} \times 100$$

مثال:

$$\text{النسبة المئوية لتدفق الإيرادات في شهر فيفري} = \frac{2}{78} \times 100 = 2.564102564\%$$

هذا التوزيع يعكس التدرج المنطقي لنمو الإيرادات على مدار السنة مع زيادة الاعتماد على النظام.

منهجية توزيع النفقات

بما أن الخدمات الصحية تحتاج إلى جاهزية دائمة من حيث الموارد التقنية والبشرية، فقد تم توزيع النفقات بشكل ثابت شهرياً، أي أن نفس المبلغ يُصرف كل شهر على التكاليف التشغيلية، الرواتب، الصيانة، والاستضافة وغيرها.

هذا النموذج يوفر استقراراً في الحسابات ويسهل التنبؤ بالتدفقات النقدية الخارجة.

جدول 35: خطة الخزينة وفق النظرة التفاؤلية

الشهر	رتبة الشهر	النسبة المئوية للدخل في كل شهر (%)	الإيرادات (دج)	النفقات (دج)	الصافي الشهري (دج)	الرصيد التراكمي (دج)
جانفي	1	1.282051282	546282.0513	918466.6667	-372184.6154	-372184.6154
فيفري	2	2.564102564	1092564.103	918466.6667	174097.4359	-198087.1795
مارس	3	3.846153846	1638846.154	918466.6667	720379.4872	522292.3077
أفريل	4	5.128205128	2185128.205	918466.6667	1266661.538	1788953.846
ماي	5	6.41025641	2731410.256	918466.6667	1812943.59	3601897.436
جوان	6	7.692307692	3277692.308	918466.6667	2359225.641	5961123.077
جويلية	7	8.974358974	3823974.359	918466.6667	2905507.692	8866630.769
أوت	8	10.25641026	4370256.41	918466.6667	3451789.744	12318420.51
سبتمبر	9	11.53846154	4916538.462	918466.6667	3998071.795	16316492.31
أكتوبر	10	12.82051282	5462820.513	918466.6667	4544353.846	20860846.15
نوفمبر	11	14.1025641	6009102.564	918466.6667	5090635.897	25951482.05
ديسمبر	12	15.38461538	6555384.615	918466.6667	5636917.949	31588400

المصدر: من اعداد فريق العمل

جدول 36: خطة الخزينة وفق النظرة التشاؤمية

الشهر	رتبة الشهر	النسبة المئوية للدخلي كل شهر (%)	الإيرادات (دج)	النفقات (دج)	الصافي الشهري (دج)	الرصيد التراكمي (دج)
جانفي	1	1.282051282	305769.2308	918466.6667	-612697.4359	-612697.4359
فيفري	2	2.564102564	611538.4615	918466.6667	-306928.2051	-919625.641
مارس	3	3.846153846	917307.6923	918466.6667	-1158.974359	-920784.6154
أفريل	4	5.128205128	1223076.923	918466.6667	304610.2564	-616174.359
ماي	5	6.41025641	1528846.154	918466.6667	610379.4872	-5794.871795
جوان	6	7.692307692	1834615.385	918466.6667	916148.7179	910353.8462
جويلية	7	8.974358974	2140384.615	918466.6667	1221917.949	2132271.795
أوت	8	10.25641026	2446153.846	918466.6667	1527687.179	3659958.974
سبتمبر	9	11.53846154	2751923.077	918466.6667	1833456.41	5493415.385
أكتوبر	10	12.82051282	3057692.308	918466.6667	2139225.641	7632641.026
نوفمبر	11	14.1025641	3363461.538	918466.6667	2444994.872	10077635.9
ديسمبر	12	15.38461538	3669230.769	918466.6667	2750764.103	12828400

المصدر: من اعداد فريق العمل

التعليق: بناء على تحليل خطة الخزينة لمشروع VIVITA وفق النظرتين التفاؤلية والتشاؤمية، يتضح أن المشروع يتمتع بهيكل مالي متماسك قادر على امتصاص تقلبات الإيرادات خلال السنة الأولى. ففي السيناريو التفاؤلي، يحقق المشروع نمواً مستقراً في الإيرادات بشكل تصاعدي شهري، ما يؤدي إلى فائض نقدي متراكم يعزز قدرة المشروع على التوسع والابتكار. أما في السيناريو التشاؤمي، ورغم البداية المتواضعة وعجز الخزينة في الأشهر الأولى، فإن المنصة تبدأ بتسجيل نتائج إيجابية تدريجية اعتباراً من منتصف السنة، مما يعكس مرونة النموذج المالي وقدرته على التكيف مع وتيرة نمو أبطأ. هذا يعزز ثقة المستثمرين في استدامة المشروع، ويبرز أهمية الاستمرار في جهود التسويق والتحسين التقني لتحقيق التحول إلى الربحية في جميع السيناريوهات.

المحور السادس:

النموذج الأولي

1. موقع الكتروني
2. موقع الكتروني محلي
3. تطبيق للهواتف الذكية

المحور السادس: النموذج الأولي

في إطار ترجمة رؤية مشروع VIVITA إلى واقع ملموس، تم تطوير نموذج أولي يتكون من ثلاثة مكونات أساسية متكاملة: موقع إلكتروني، تطبيق ويب محلي الاستضافة، وتطبيق مخصص للهواتف الذكية. وقد روعي في تصميم هذا النموذج مراعاة متطلبات السوق الجزائري من حيث البنية التحتية، سلوك المستخدم، وطبيعة العمل داخل المؤسسات الصحية، مع ضمان التكامل بين المكونات الثلاثة لتقديم تجربة موحدة وفعالة.

1. الموقع الإلكتروني

يعد الموقع الإلكتروني الواجهة الرئيسية للمشروع، حيث صُمم خصيصاً لتمكين المؤسسات الصحية من إدارة خدماتها بكل سهولة. يتيح للمستشفيات، العيادات، المختبرات، والصيديات الدخول إلى نظام شامل لتنظيم المواعيد، متابعة المرضى، إصدار الفواتير، وتحليل الأداء.

واجهة الاستخدام موجهة لمسؤولي الإدارة، الأطباء، والموظفين، وتوفر أدوات ذكية تساهم في تحسين الكفاءة وتقليل الأخطاء، مع إمكانية تخصيص الولوج حسب الصلاحيات. كما يدعم الموقع التكامل مع واجهات الدفع الإلكتروني والربط المباشر مع الأنظمة الداخلية للمؤسسة، مما يجعله ركيزة رقمية فعالة في بيئة العمل الصحية الحديثة.

1.1. الواجهة الرئيسية للموقع

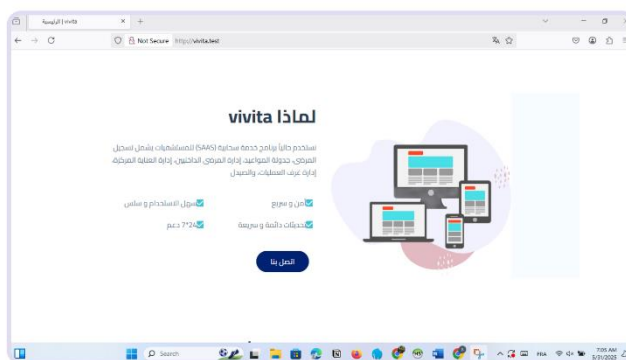
الشكل 42: الواجهة الرئيسية



معلومات عن النظام، لوحة التحكم، الاتصال

المصدر: من اعداد فريق العمل

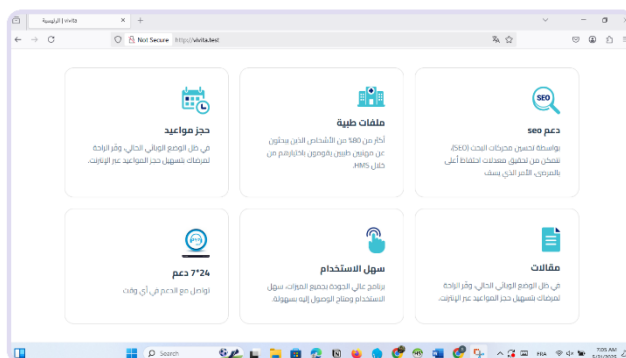
الشكل 43: الواجهة الرئيسية 2



المميزات

المصدر: من اعداد فريق العمل

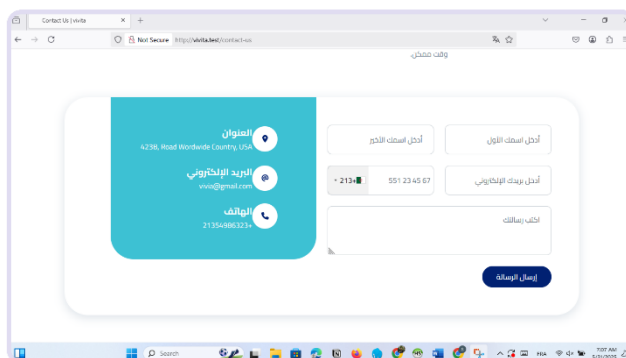
الشكل 44: الواجهة الرئيسية 3



المميزات

المصدر: من اعداد فريق العمل

الشكل 45: صفحة التواصل



ارسل رسالة، استفسار

المصدر: من اعداد فريق العمل

2.1. حساب المؤسسة الصحية

الشكل 46: تسجيل مستشفى جديد

انشاء حساب مستشفى، عيادة جديدة

المصدر: من اعداد فريق العمل

الشكل 47: تسجيل الدخول للمستشفى

تسجيل الدخول الى النظام

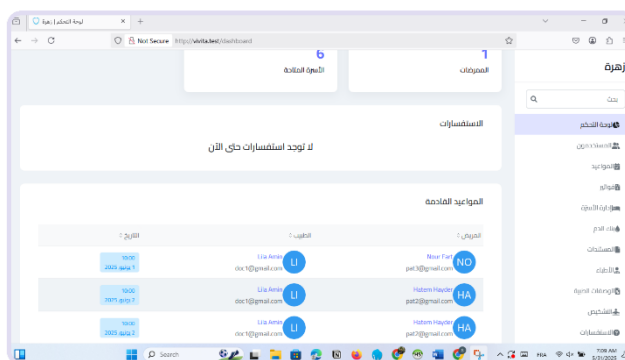
المصدر: من اعداد فريق العمل

الشكل 48: لوحة التحكم للمستشفى 1

ملخص عن المعاملات، الاطباء، المرضى، الاسرة..

المصدر: من اعداد فريق العمل

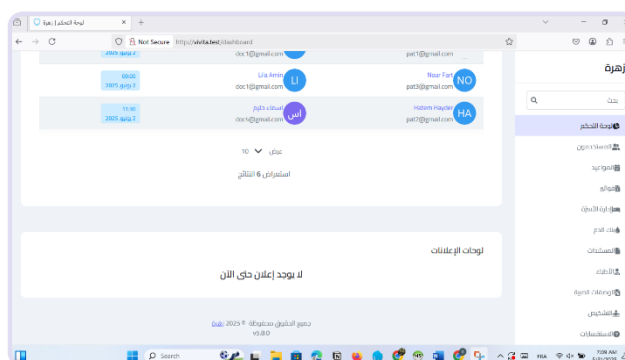
الشكل 49: لوحة التحكم للمستشفى 2



المواعيد القادمة

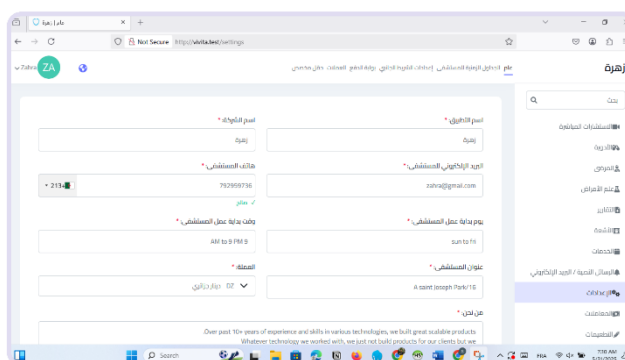
المصدر: من اعداد فريق العمل

الشكل 50: لوحة التحكم للمستشفى 3



المصدر: من اعداد فريق العمل

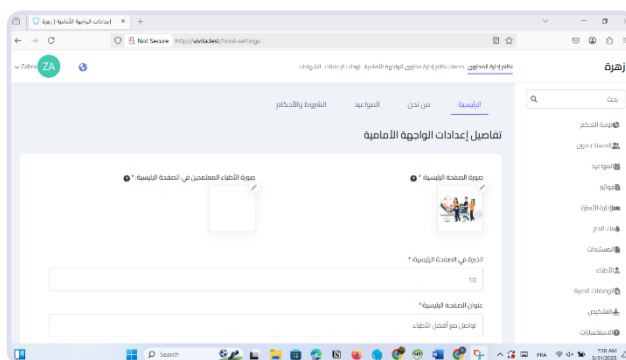
الشكل 51: اعدادات المستشفى



المعلومات الأساسية، اوقات العمل...

المصدر: من اعداد فريق العمل

الشكل 52: ادارة المحتوى



معلومات الواجهة الامامية الخاصة بموقع المستشفى، العيادة

المصدر: من اعداد فريق العمل

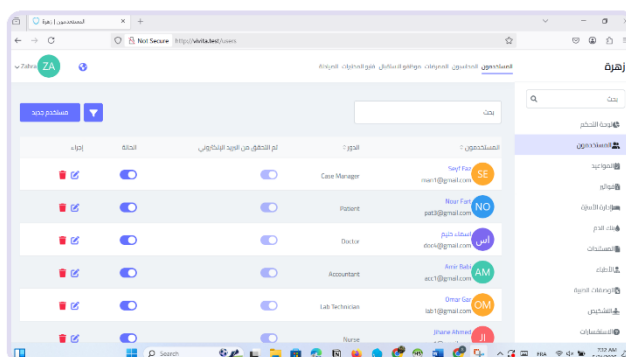
الشكل 53: الموقع الالكتروني الخاص بالمستشفى



الموقع الخاص بالمستشفى، يمكن الحجز من خلاله

المصدر: من اعداد فريق العمل

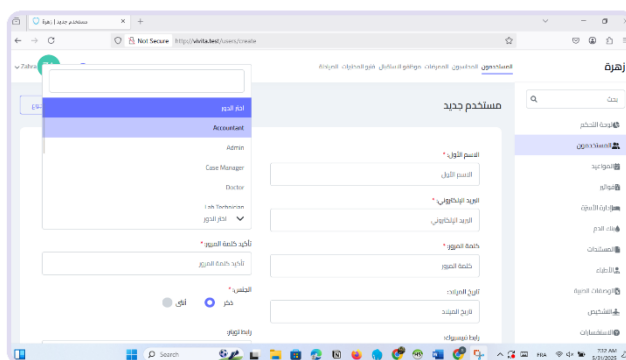
الشكل 54: المستخدمون



اطباء، ممرضات، صيدلي، مخبري...

المصدر: من اعداد فريق العمل

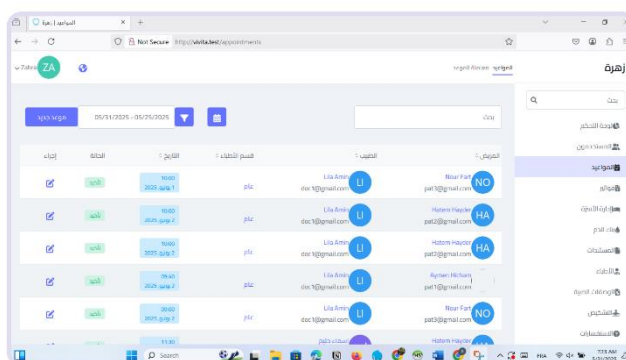
الشكل 55: اضافة مستخدم جديد



ادخال المعلومات الاساسية واختيار دور المستخدم

المصدر: من اعداد فريق العمل

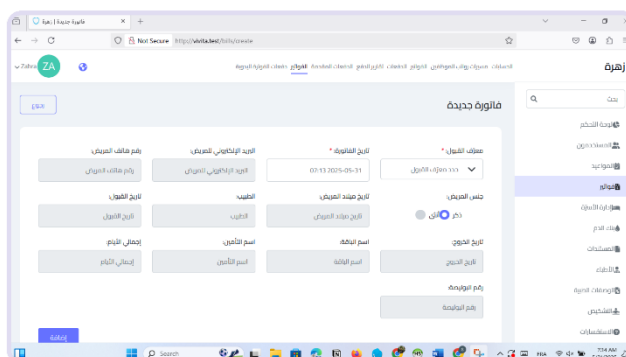
الشكل 56: قائمة الاطباء



قائمة المواعيد القادمة، التوقيت، طبيعة الحجز، الطبيب...

المصدر: من اعداد فريق العمل

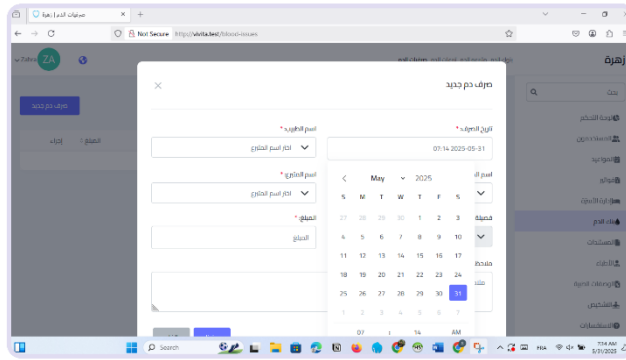
الشكل 57: اعداد الفواتير



المعلومات الاساسية المتعلقة بالفاتورة

المصدر: من اعداد فريق العمل

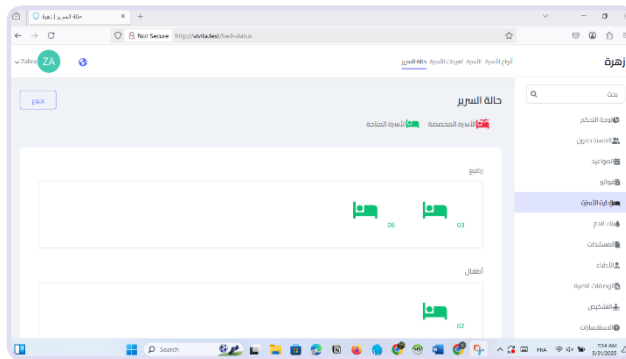
الشكل 58: التبرع بالدم



التاريخ، الاسم، الزمرة...

المصدر: من اعداد فريق العمل

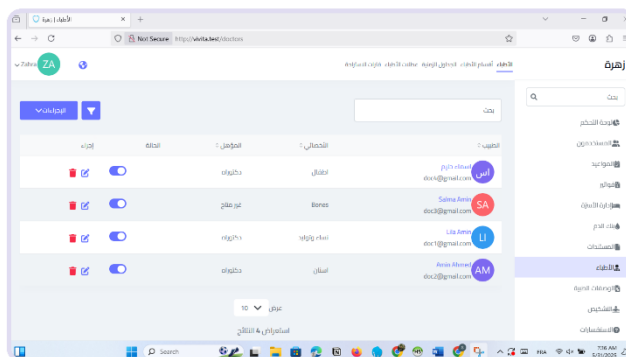
الشكل 59: ادارة الاسرة



نوع الاسرة، عددهم، الحالة معلومات عن النظام، لوحة التحكم، الاتصال

المصدر: من اعداد فريق العمل

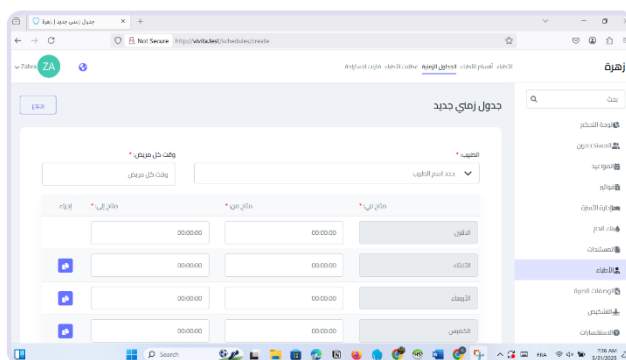
الشكل 60: الاطباء



اسماء الاطباء، التخصصات، الحالة

المصدر: من اعداد فريق العمل

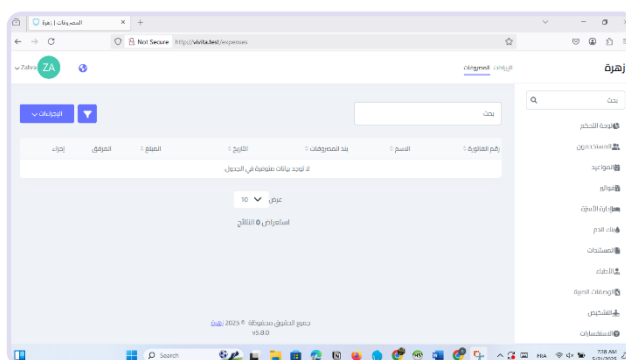
الشكل 61: الجدول الزمني الخاص بالاطباء



اليام التي يشتغل فيها الطبيب، الساعات، مدة الاستشارة

المصدر: من اعداد فريق العمل

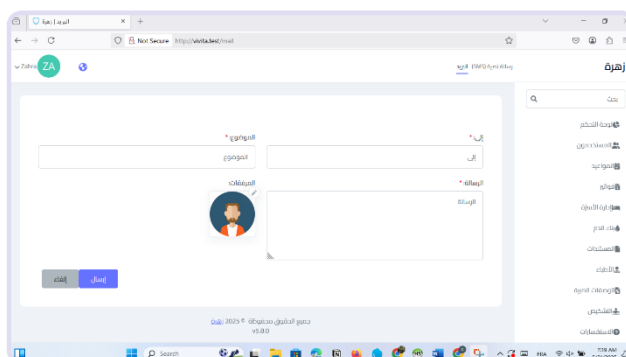
الشكل 62: المالية



المعاملات المالية الداخلة والخارجة

المصدر: من اعداد فريق العمل

الشكل 63: التواصل



ارسال رسالة او مرفقات و التواصل بين الفريق

المصدر: من اعداد فريق العمل

الشكل 67: وصفة طبية جديدة1

المرضى، التامين، الحالة...

المصدر: من اعداد فريق العمل

الشكل 68: وصفة طبية جديدة2

اسم الدواء، نوعه، الجرعة، الوقت...

المصدر: من اعداد فريق العمل

الشكل 69: وصفة طبية 3

ضغط الدم، الحساسية، الحمل، العمليات، الدواء الحالي...

المصدر: من اعداد فريق العمل

الشكل 70: وصفة طبية

نتيجة الفحص، نصائح، الزيارة القادمة

المصدر: من اعداد فريق العمل

الشكل 71: التشخيص

المريض، نوع التشخيص، العمر، الطول، السكري...

المصدر: من اعداد فريق العمل

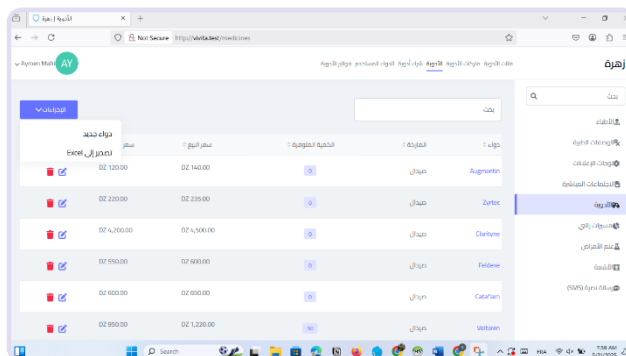
الشكل 72: استشارات مباشرة

استشارة مباشرة عبر ZOOM

المصدر: من اعداد فريق العمل

4.1. حساب الصيدلي

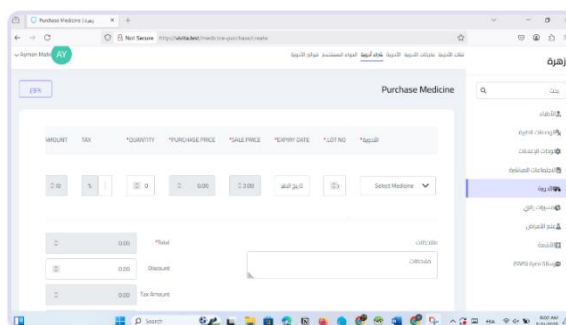
الشكل 73: قائمة الادوية



اسم الدواء، نوعه، الكمية، السعر

المصدر: من اعداد فريق العمل

الشكل 74: شراء الادوية

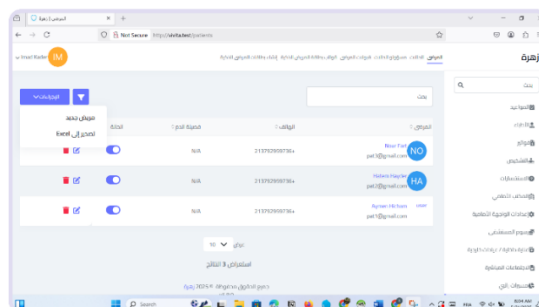


اسم الدواء، الشحنة، التاريخ، السعر، الضرائب، الدفع...

المصدر: من اعداد فريق العمل

5.1. حساب موظف الاستقبال

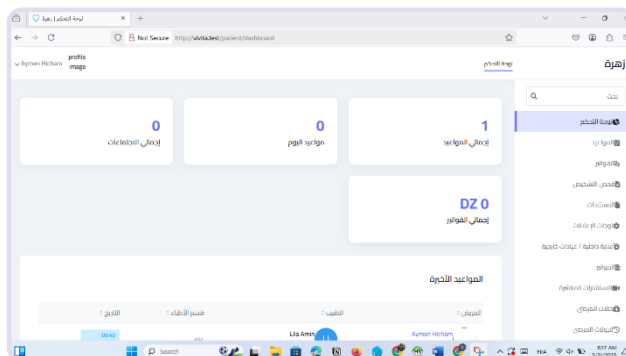
الشكل 75: قائمة المرضى



المصدر: من اعداد فريق العمل

7.1. حساب المريض:

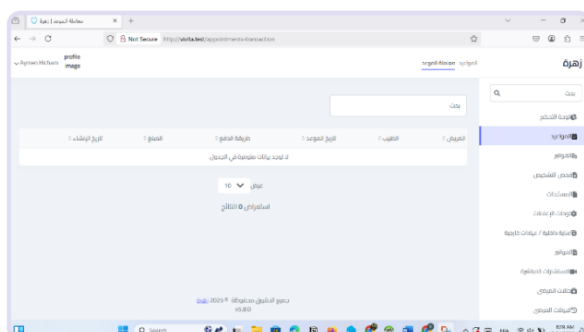
الشكل 79: لوحة التحكم الخاصة بالمريض



اجمالي المواعيد، المواعيد الحالية، الفواتير...

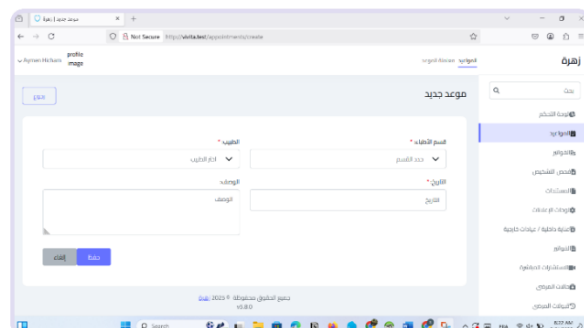
المصدر: من اعداد فريق العمل

الشكل 80: المواعيد



المصدر: من اعداد فريق العمل

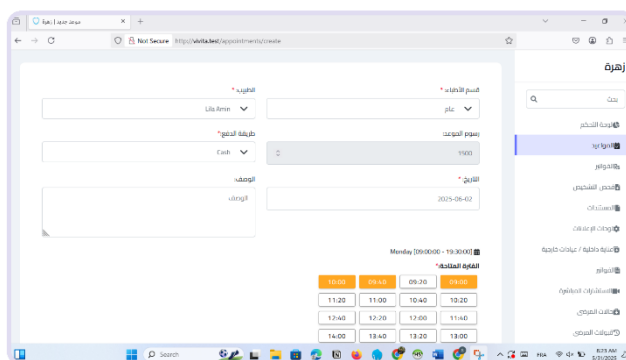
الشكل 81: موعد جديد



قسم الطبيب، اسمه، التاريخ

المصدر: من اعداد فريق العمل

الشكل 82: موعد جديد2



نوع الدفع، اختيار الفترات المتاحة

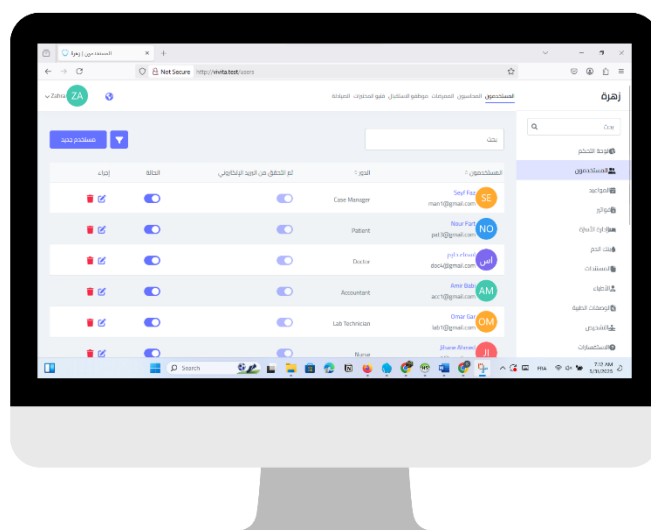
المصدر: من اعداد فريق العمل

2. تطبيق الويب محلي الاستضافة

هذا المكون يعد نسخة مطابقة لواجهة الموقع الإلكتروني، لكنه يتميز بقدرته على العمل دون اتصال دائم بالإنترنت، وهو ما يجعله مثاليا للمؤسسات الصحية التي تعاني من ضعف أو انقطاع في الشبكة.

يثبت التطبيق على خادم محلي داخل المؤسسة، ويتيح استمرار العمل بشكل طبيعي، بما في ذلك إدارة الملفات، تسجيل المرضى، وجدولة المواعيد. وبمجرد عودة الاتصال بالإنترنت، يقوم النظام تلقائيا بمزامنة البيانات مع الخادم السحابي، مما يضمن حماية المعلومات وتحديثها لحظة بلحظة.

الشكل 83: واجهة مستخدم لتطبيق الويب محلي الاستضافة



المصدر: من اعداد فريق العمل

3. تطبيق للهواتف الذكية

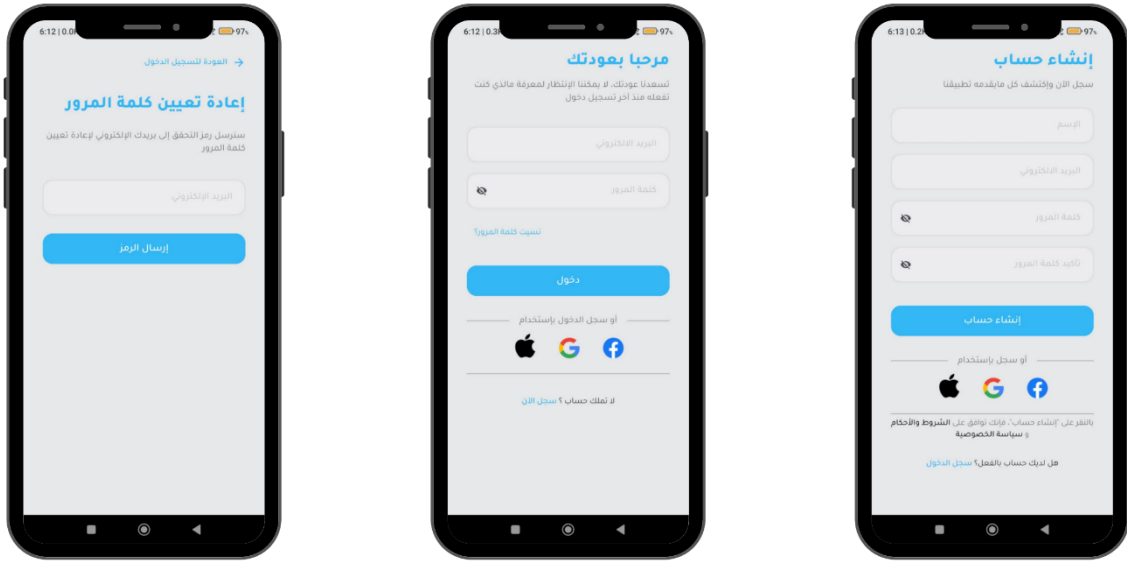
تم تصميم تطبيق الهاتف الذكي ليكون موجها بالدرجة الأولى للمرضى ومرافقيهم. يتيح لهم حجز المواعيد الطبية بسهولة، استلام الوصفات الطبية إلكترونياً، التواصل مع الأطباء، ومتابعة ملفاتهم الصحية. كما يتيح للمريض تقييم الخدمات، تلقي تنبيهات بالأدوية والمواعيد، وإجراء الاستشارات الطبية عن بعد عبر مكالمات الفيديو. بالإضافة إلى المرضى، يمكن أيضاً للأطباء استخدام التطبيق لمتابعة الحالات الطبية وإصدار الوصفات في أي وقت، مما يعزز التفاعل بين جميع الأطراف في المنظومة الصحية.

الشكل 84: الواجهة الأولى لتطبيق الهاتف



المصدر: من اعداد فريق العمل

الشكل 85: انشاء حساب جديد وتسجيل الدخول



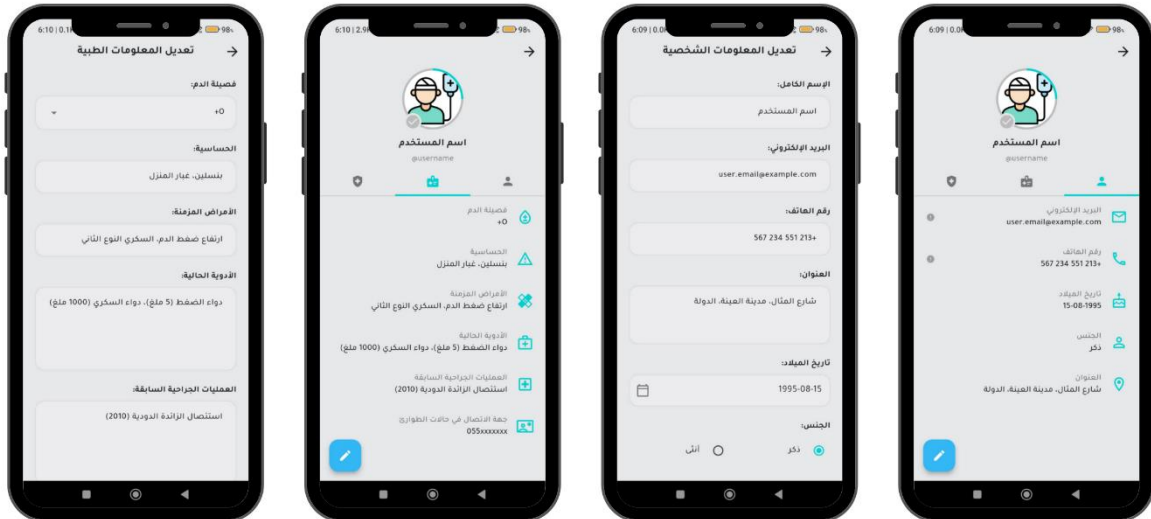
إعادة تعيين كلمة المرور

واجهة تسجيل الدخول

واجهة انشاء حساب جديد

المصدر: من اعداد فريق العمل

الشكل 86: حساب المريض



تعديل المعلومات الطبية

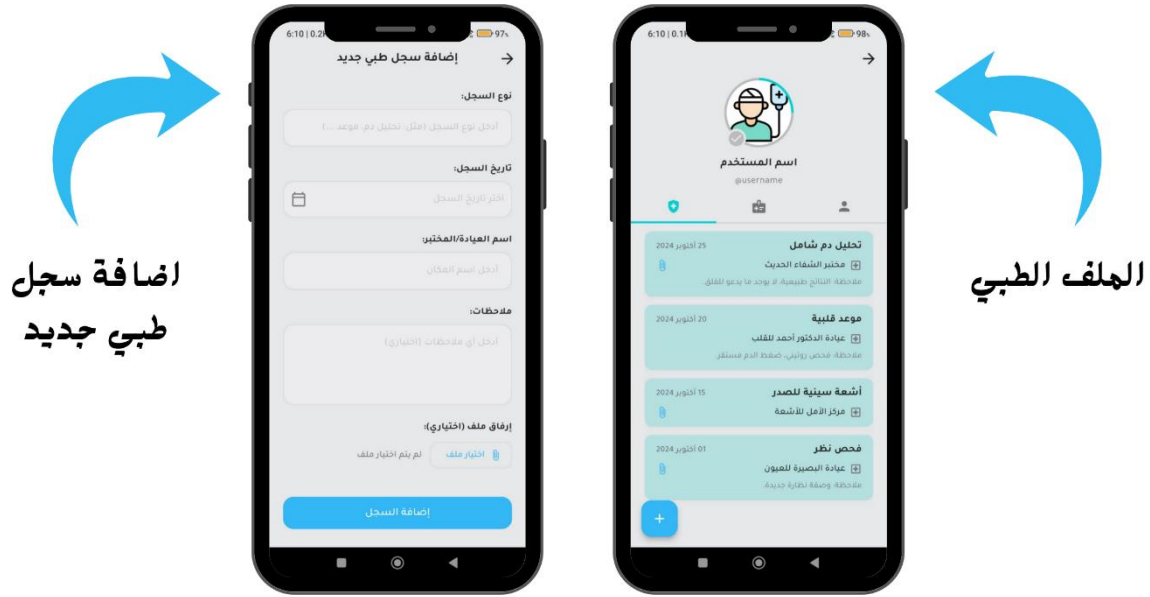
المعلومات الطبية

تعديل المعلومات الشخصية

المعلومات الشخصية

المصدر: من اعداد فريق العمل

الشكل 87: الملف الطبي للمريض



المصدر: من اعداد فريق العمل

الشكل 88: الواجهة الرئيسية للتطبيق



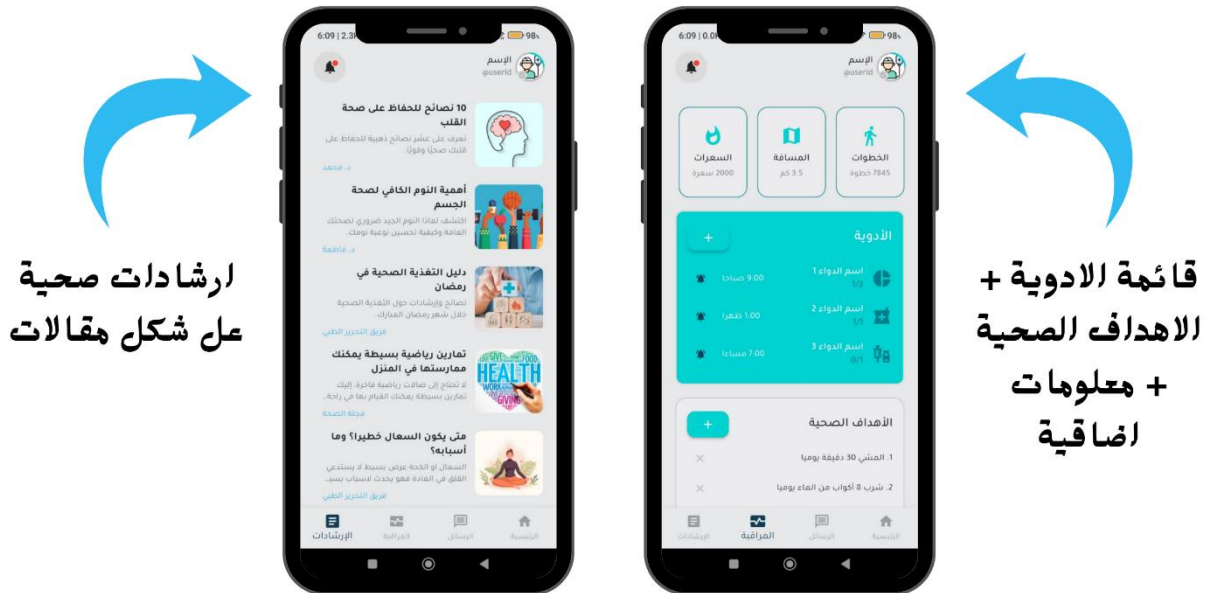
المصدر: من اعداد فريق العمل

الشكل 89: التواصل والرسائل



المصدر: من اعداد فريق العمل

الشكل 90: المراقبة والارشادات

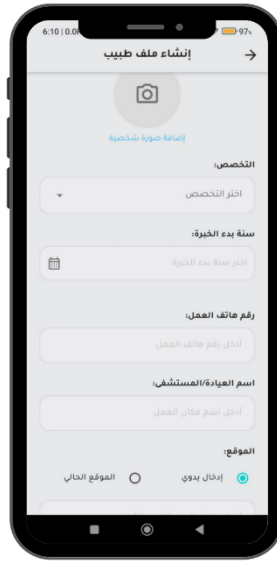


المصدر: من اعداد فريق العمل

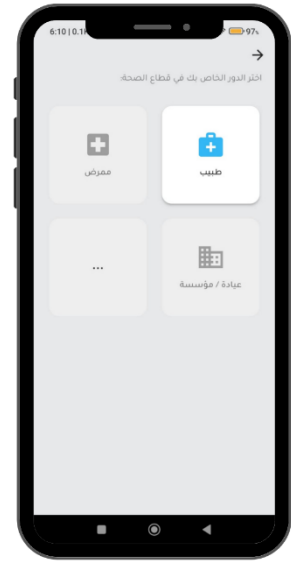
الشكل 91: انشاء حساب طبيب



انشاء ملف طبيب-
ساعات العمل



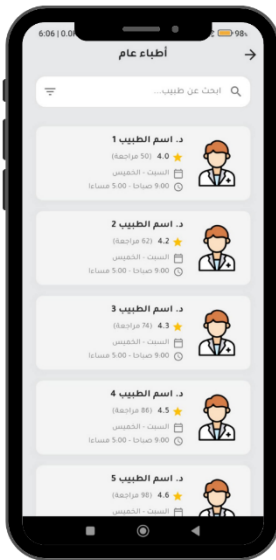
انشاء ملف طبيب-
المعلومات الاساسية



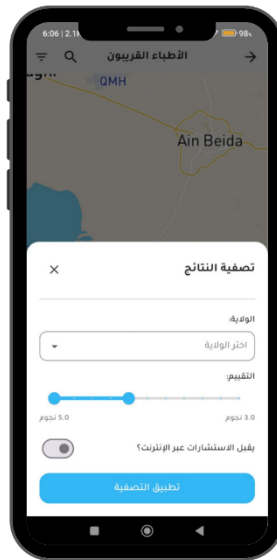
اختيار الدور الخاص
بالتعامل في القطاع
الصحي

المصدر: من اعداد فريق العمل

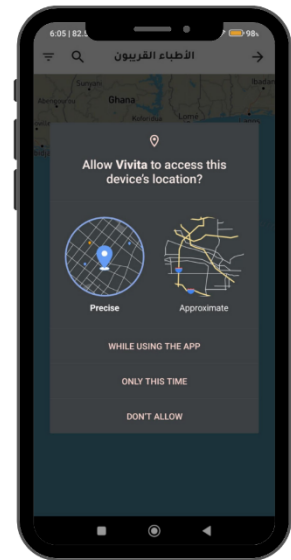
الشكل 92: البحث عن طبيب



نتائج البحث واختيار
طبيب



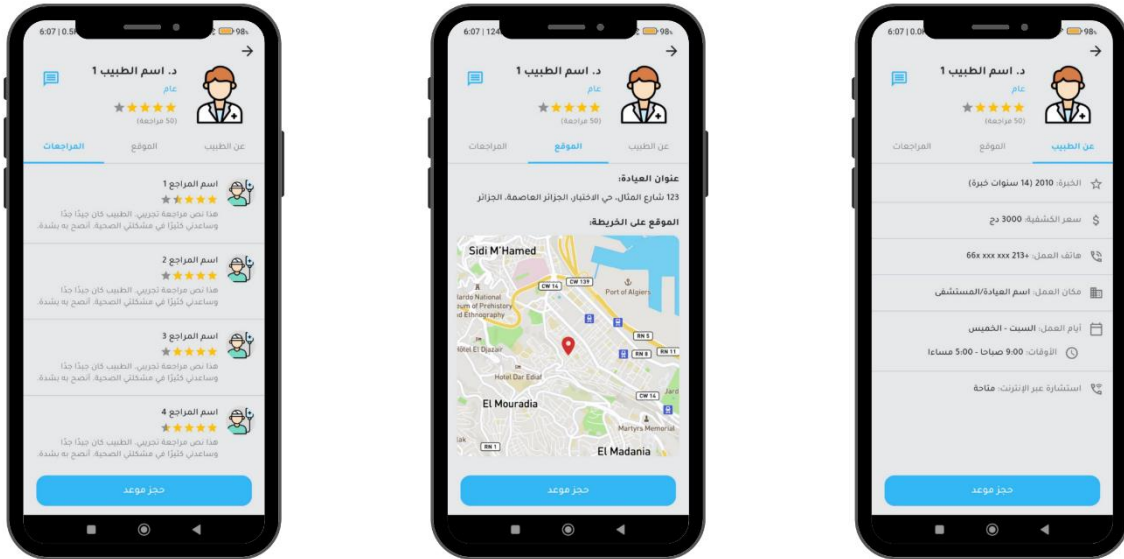
تصفية نتائج البحث
حسب الموقع، الولاية،
التقييم



البحث عن اطباء هن
خلال الموقع الجغرافي

المصدر: من اعداد فريق العمل

الشكل 93: معلومات عن الطبيب



التقييمات والمراجعات

الموقع الجغرافي
للمستشفى او العيادة

معلومات عامة عن
الطبيب

المصدر: من اعداد فريق العمل

الشكل 94: عملية الحجز



تأكيد الحجز

تفاصيل الموعد

الدفع

التاريخ والوقت
ونوع الحجز

المصدر: من اعداد فريق العمل

الشكل 95: مواعيدي



المواعيد الملغاة

المواعيد المكتملة

المواعيد القادمة

المصدر: من اعداد فريق العمل

الشكل 96: استقبال الوثائق الطبية



المصدر: من اعداد فريق العمل

الشكل 97: مكالمة الفيديو



المصدر: من اعداد فريق العمل

الشكل 98: الاشعارات



المصدر: من اعداد فريق العمل

الشكل 99: الاعدادات



الاعدادات وخيارات
الدفع

إضافة البطاقة
الذهبية

الاعدادات

قائمة الاعدادات،
المواعيد، الدعم،
تسجيل الخروج

المصدر: من اعداد فريق العمل

الشكل 100: الدعم والمساعدة



المصدر: من اعداد فريق العمل

خاتمة:

في عالم تتسارع فيه وتيرة التحول الرقمي وتزداد فيه التحديات المرتبطة بالحصول على رعاية صحية فعالة، آمنة، وسلسلة، يبرز مشروع VIVITA كنظام رقمي متكامل يسعى إلى إعادة صياغة تجربة المؤسسة الصحية، الطبيب، والمريض في الجزائر بطريقة مبتكرة وشاملة. لم ينبع المشروع من فراغ، بل جاء نتيجة فهم دقيق لواقع المنظومة الصحية الوطنية، بما فيها من تعقيدات، تشتت في مصادر البيانات، وصعوبات في الوصول إلى الخدمات، ليقدم بذلك استجابة واقعية وعملية تنسجم مع احتياجات العصر والمواطن.

لقد انطلق VIVITA من قناعة عميقة بأن التكنولوجيا ليست مجرد أداة، بل وسيلة لإعادة بناء الجسور بين المواطن والمؤسسة الصحية، بين الخدمة والمعلومة، وبين جودة الحياة وكرامة العلاج. فمن خلال منصة موحدة تشمل موقع الإلكتروني، تطبيق الهاتف وبرنامج الحاسوب، يتيح النظام الربط بين المؤسسات الصحية بجميع أنواعها (مستشفيات، عيادات، مخابر، صيدليات) والتواصل بين مختلف الفاعلين، إدارة متكاملة للملف الصحي، حجز المواعيد وهو ما يجعله يتجاوز كونه تطبيقا تقنيا ليصبح بيئة صحية رقمية تفاعلية متكاملة.

يمثل المشروع إجابة دقيقة على تحديات عايشها المواطن والطبيب على حد سواء، من طول أوقات الانتظار، وفقدان السجلات الطبية، إلى غياب الربط بين الجهات الصحية وتكرار الفحوصات بسبب عدم توفر البيانات. فجاء VIVITA ليملاً هذه الفجوات من خلال منظومة ذكية تعتمد على التحليل، التتبع، الأتمتة، والشفافية، مما يعزز كفاءة الخدمات الطبية ويضمن تجربة صحية أكثر عدالة وإنسانية.

أبعد من ذلك، يفتح المشروع آفاقاً جديدة للتكامل بين القطاعين العام والخاص، ويخلق فرصاً فعلية لمقدمي الخدمات الصحية والمؤسسات الداعمة للاستفادة من واجهات رقمية متطورة، ولوحات تحكم مرنة، وخدمات تحليل بيانات تساعد في اتخاذ القرار. كما يدعم المشروع الاستشارات الطبية عن بعد، وإرسال الوصفات والصور الطبية رقمياً، مما يسمح بإيصال الخدمة حتى إلى المناطق النائية ويقلل الضغط على المراكز الحضرية.

من الجانب الاقتصادي، بني VIVITA على نموذج عمل مستدام وواقعي، يجمع بين اشتراكات المؤسسات الصحية، العمولات على الحجوزات، خدمات مدفوعة للمرضى، وتكاملات رقمية مع أطراف ثالثة، مما يعزز استقلاليتها المالية ويوفر له قدرة حقيقية على التوسع والنمو دون الاعتماد الكلي على التمويلات الخارجية أو الهبات. كما أن بنيته التقنية صممت لتكون قابلة للتطوير والتخصيص، مما يتيح تعميمه مستقبلاً على نطاق وطني، بل وحتى إقليمي.

أما من الجانب المجتمعي، فإن المشروع يتطلع إلى إحداث أثر ملموس يتجاوز الفرد ليصل إلى إصلاحات بنيوية في النظام الصحي الجزائري، بدءاً من رقمنة الملفات، وصولاً إلى تعزيز الشفافية، وتحسين جودة الخدمة الطبية. كما يطمح VIVITA إلى المساهمة في تقليص الفجوة الرقمية بين المؤسسات الصحية، وتحقيق توازن أكبر في توزيع الخدمات، خاصة في ظل تفاوت الإمكانيات بين المناطق.

في الختام، VIVITA ليس مجرد منصة تقنية، بل هو مشروع وطني برؤية إنسانية، ولد من رحم التحديات الميدانية ليقدم حلاً عملياً وشاملاً يعكس طموح جيل جديد من الشباب الجزائري في بناء مستقبل صحي أفضل. هو مشروع

للمواطن، من أجل المواطن، وبأيدي شباب جزائري يؤمن أن التحول الرقمي ليس خيارا، بل ضرورة لضمان صحة الأفراد وكرامتهم، والمساهمة في نهضة قطاع حيوي طال انتظاره.

قائمة المراجع:

2 :27 AM – 2025/03/07 - / <https://www.worldometers.info/world-population/algeria-population>¹

2:54 2025/03/14 <https://datareportal.com/reports/digital-2024-algeria>²

3:10 2025/03/14 <https://www.aps.dz/ar/sante-science-technologie/166428-2019-2023>³

جدول المحتويات:

1	مقدمة.....
3	1. فكرة المشروع:.....
3	1.1. التحديات العامة والهيكلية:.....
4	2.1. التحديات التشغيلية داخل المؤسسات الصحية:.....
4	3.1. التحديات المتعلقة بمتابعة المرضى وجودة الخدمات:.....
4	2. القيم المقترحة:.....
5	1.2. ربط جميع عناصر المنظومة الصحية في منصة واحدة:.....
5	1.1.2. ملف صحي رقمي موحد لكل مريض:.....
5	2.1.2. إدارة ذكية للمؤسسات الصحية:.....
5	3.1.2. ربط المرضى بالصيدليات:.....
5	4.1.2. تسريع التواصل بين الأطباء والمختبرات:.....
6	2.2. تقديم تجربة رقمية سلسلة للمريض:.....
6	1.2.2. البحث عن الأطباء والمؤسسات الصحية بسهولة:.....
6	2.2.2. حجز المواعيد بسهولة عبر الانترنت:.....
6	3.2.2. تقديم استشارات عن بعد:.....
6	4.2.2. خيارات دفع متعددة لتسهيل المعاملات المالية:.....
7	3.2. تعزيز كفاءة الأطباء والمؤسسات الصحية:.....
7	1.3.2. أدوات متطورة للأطباء لإدارة ملفات المرضى:.....
7	2.3.2. أدوات تحليلية لمساعدة الأطباء في اتخاذ قرارات علاجية أدق:.....
7	3.3.2. تحسين إدارة المؤسسات الصحية:.....
7	4.3.2. تقليل الفوضى الورقية والتحول إلى نظام رقمي متكامل:.....
7	3. فريق العمل:.....
7	1.3. أعضاء فريق العمل:.....
14	2.3. مهام فريق العمل:.....
14	1.2.3. زراي سيف الدين (المدير التنفيذي (CEO):.....
14	2.2.3. عبد الحفيظ رحاب (مدير التكنولوجيا (CTO):.....
14	3.2.3. محمد أمير موسى بوقردون (مدير التسويق (CMO):.....
14	4.2.3. أيوب غديري (مدير العمليات (COO):.....
14	5.2.3. زهية حديد (مديرة الاستراتيجيات):.....
15	6.2.3. دهيبي نور الهدى (مديرة البحث والتطوير):.....
15	4. الأهداف الأساسية للمشروع:.....
16	1.4. الأهداف على المدى القصير (خلال السنة الأولى):.....
18	2.4. الأهداف على المدى المتوسط (من سنة إلى 3 سنوات):.....
19	3.4. الأهداف على المدى الطويل (أكثر من 3 سنوات):.....

21.....	5. جدول زمني لتحقيق المشروع:
22.....	1.5. المرحلة الأولى: بلورة الفكرة وتحديد الاهداف (اكتوبر 2024).
22.....	2.5. المرحلة الثانية: دراسة السوق والتصميم الأولي للنظام (اكتوبر 2024 – جانفي 2025).
23.....	3.5. المرحلة الثالثة: اعداد الخطة المالية والتسويقية (نوفمبر 2024 – جانفي 2025).
23.....	4.5. المرحلة الرابعة: تطوير النموذج الأولي (جانفي – جويلية 2025).
23.....	5.5. المرحلة الخامسة: تجربة واختبار النظام وتحسينه (جويلية – اكتوبر 2025).
24.....	6.5. المرحلة السادسة: الاطلاق الرسمي والتوسع التدريجي (اكتوبر 2025 – جانفي 2026).

28..... المحور الثاني: الجوانب الابتكارية

28.....	1. طبيعة الابتكارات:
29.....	2. مجالات الابتكارات:
30.....	1.2. الابتكار في الربط والتكامل بين الجهات الصحية.
30.....	1.1.2. التكامل الوظيفي بين مختلف الجهات الصحية:
30.....	2.1.2. الملف الطبي الموحد (EHR) - السجل الصحي الالكتروني المتطور:
30.....	3.1.2. تحسين كفاءة العمل داخل المؤسسات الصحية من خلال الاتمته:
31.....	2.2. الخدمات المقدمة للمرضى:
31.....	1.2.2. الملف الصحي الرقمي الموحد - الوصول الى جميع البيانات الصحية في مكان واحد:
31.....	2.2.2. حجز المواعيد الطبية بسهولة ومرونة.
32.....	3.2.2. الاستشارات الطبية عن بعد.
32.....	4.2.2. خيارات دفع متعددة تسهل الاجراءات المالية.
32.....	3.2. الابتكار في ادارة المؤسسات الصحية وادارة البيانات:
32.....	1.3.2. اتمته ادارة المواعيد وتقليل الازدحام.
32.....	2.3.2. تحسين ادارة الملفات الصحية وتبادل البيانات بين الاقسام.
33.....	3.3.2. التحليل الذكي للاداء واتخاذ القرارات بناء على البيانات.
33.....	4.3.2. ادارة مالية متقدمة وتقليل التكاليف التشغيلية.
33.....	4.2. الهوية البصرية للنظام:
	1.4.2. معنى الاسم: VIVITA 33
34.....	2.4.2. الشعار الدعائي: HealthcareWithoutBorders.
35.....	3.4.2. معنى اللوغو:
36.....	4.4.2. لوحة الالوان:

40..... المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق

40.....	1. خطة المشروع:
40.....	1.1. الشركاء الرئيسيون:
41.....	2.1. الانشطة الرئيسية:
41.....	3.1. الموارد الرئيسية:
42.....	4.1. القيم المضافة:
43.....	5.1. علاقات العملاء:

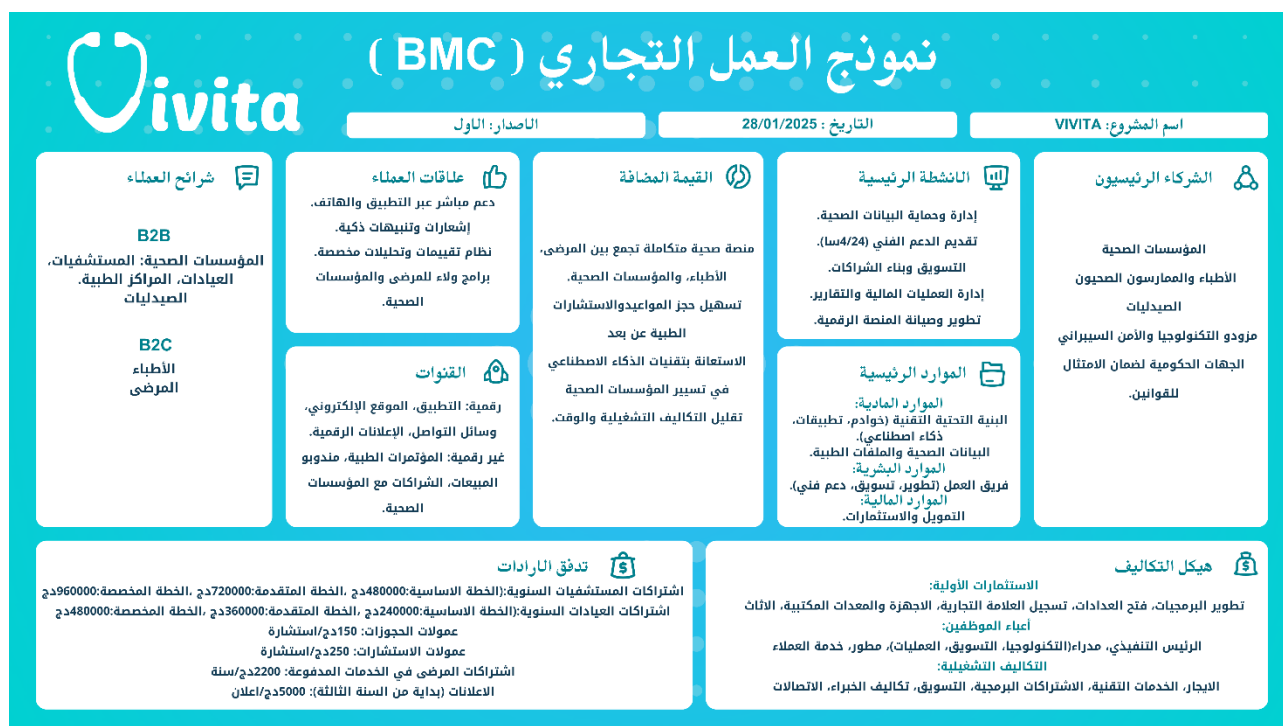
44	6.1. قنوات التوزيع:
44	7.1. شرائح العملاء:
45	8.1. هيكل التكاليف:
46	9.1. تدفق الإيرادات:
46	2. عرض القطاع السوقي:
46	1.2. تحليل وتشخيص المؤسسة:
46	1.1.2. PESTEL:
51	2.1.2. SWOT:
54	2.2. تجزئة السوق:
55	1.2.2. إحصائيات عامة عن عدد السكان في الجزائر:
55	2.2.2. إحصائيات عن استخدام التكنولوجيا في الجزائر:
56	3.2.2. إحصائيات عن عدد الأطباء والمؤسسات الصحية في الجزائر:
57	4.2.2. الاستبيانات:
69	3. قياس شدة المنافسة:
69	1.3. المنافسين:
69	1.1.3. Etabib:
70	2.1.3. Sihhatech:
70	3.1.3. DOCTEUR360:
71	2.3. تحليل المنافسين:
72	4. الاستراتيجية التسويقية:
72	1.4. استراتيجية التسويق:
74	2.4. المزيج التسويقي:
74	1.2.4. المنتج:
75	2.2.4. السعر:
77	3.2.4. المكان:
78	4.2.4. الترويج:
78	5.2.4. العامل البشري:
80	6.2.4. العملية:
82	7.2.4. الدليل المادي:
85	المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم
85	1. عملية الخدمة:
85	1.1. عملية الخدمة الخاصة بالمريض:
85	1.1.1. التسجيل وإنشاء الحساب:
85	2.1.1. البحث عن الخدمات الصحية المناسبة:
86	3.1.1. الخدمات المدفوعة:
86	4.1.1. حجز المواعيد الطبية وإدارتها:

87	5.1.1. الاستشارات الطبية عن بعد:
87	6.1.1. الحصول على الأدوية والفحوصات المخبرية:
88	7.1.1. إدارة الملف الطبي الشخصي:
88	8.1.1. الدفع الإلكتروني وإدارة الفواتير:
88	9.1.1. المتابعة والتقييم:
89	2.1. عملية الخدمة الخاصة بالطبيب:
89	1.2.1. تسجيل الطبيب وإنشاء الحساب:
90	2.2.1. إدارة المواعيد وحجوزات المرضى:
90	3.2.1. استقبال المرضى وإدارة ملفاتهم الطبية:
90	4.2.1. تقديم الاستشارات الطبية عن بعد:
91	5.2.1. إصدار الوصفات الطبية:
91	6.2.1. مراقبة حالة المرضى وإدارة المتابعة:
91	7.2.1. إدارة المدفوعات والخدمات المدفوعة:
92	8.2.1. تقييم الخدمة وتحليل الأداء:
92	9.2.1. استعراض التقييمات:
92	3.1. عملية الخدمة الخاصة بالمؤسسة الصحية:
92	1.3.1. تسجيل المؤسسة الصحية وإنشاء الحساب:
93	2.3.1. إدارة المواعيد والحجوزات:
93	3.3.1. استقبال المرضى وإدارة الملفات الطبية:
93	4.3.1. إرسال الفحوصات والنتائج المخبرية إلكترونياً:
94	5.3.1. إدارة الصيدلية المتكاملة مع النظام:
94	6.3.1. إعداد الفواتير وإدارة المدفوعات الإلكترونية:
94	7.3.1. تحليل الأداء وإعداد التقارير الإدارية:
95	2. التموين:
96	3. اليد العاملة:
97	1.1.3. اليد العاملة عند انطلاق المشروع:
97	2.1.3. اليد العاملة بعد 3 سنوات من انطلاق المشروع:
98	4. الشراكات الرئيسية:
98	1.4. المؤسسات الصحية (المستشفيات، العيادات، المختبرات، مراكز العلاج الطبيعي، الصيدليات):
99	2.4. الأطباء والممارسون الصحيون:
99	3.4. شركات التكنولوجيا ومقدمو الحلول الرقمية:
99	4.4. البنوك ومقدمو خدمات الدفع الإلكتروني:
99	5.4. الهيئات الحكومية:
99	6.4. المنظمات غير الحكومية والجمعيات الصحية:
101	المحور الخامس: الخطة المالية:
101	1. الاعباء والتكاليف:

101	1.1.1 الاستثمارات الأولية:
101	1.1.1.1 تكاليف الاستثمارات الأولية:
102	2.1.1.1 اهتلاكات الاستثمارات الأولية:
103	3.1.1.1 عوائد الاستثمارات الأولية:
103	2.1.1.1 اعباء الموظفين:
103	1.2.1.1 أعباء الموظفين عند انطلاق المشروع:
104	2.2.1.1 أعباء الموظفين بعد 3 سنوات من انطلاق المشروع:
104	3.1.1.1 التكاليف التشغيلية:
105	4.1.1 ملخص الاعباء والتكاليف:
106	2. رقم الاعمال:
106	1.2 اشتراكات المستشفيات الخاصة:
108	2.2 اشتراكات العيادات الخاصة، مخابر التحاليل ومراكز العلاج الطبيعي:
109	3.2 عمولات الحجوزات:
110	4.2 الاستشارات الطبية عن بعد:
110	5.2 الخدمات المدفوعة:
111	6.2 الاعلانات:
112	7.2 اجمالي الارادات:
113	3. جدول حسابات النتائج المتوقع:
115	4. خطة الخزينة:
119	المحور السادس: النموذج الأولي
119	1. الموقع الالكتروني:
119	1.1.1 الواجهة الرئيسية للموقع:
121	2.1.1 حساب المؤسسة الصحية:
127	3.1.1 حساب الطبيب:
130	4.1.1 حساب الصيدلي:
130	5.1.1 حساب موظف الاستقبال:
131	6.1.1 حساب الممرضة:
132	7.1.1 حساب المريض:
133	2. تطبيق الويب محلي الاستضافة:
134	3. تطبيق للهواتف الذكية:
143	خاتمة:
145	قائمة المراجع:

146.....	جدول المحتويات:
152.....	الملاحق

الملحق 01: نموذج العمل التجاري



الملحق 02: الميزانية الافتتاحية

المبلغ (دج)	الخصوم	المبلغ (دج)	الأصول
2300000	رؤوس الأموال الخاصة رأس المال		<u>أصول غير جارية</u>
		1150000	تثبيات معنوية
		600000	تطوير الموقع الالكتروني
		100000	تطوير تطبيق الويب محلي الاستضافة
		450000	تطوير تطبيق الهاتف
		850000	تثبيات عينية
		150000	الاجهزة والمعدات المكتبية
		150000	الاثاث المكتبي
		-	تثبيات مالية
		2000000	مجموع الاصول غير الجارية
	<u>خصوم غير جارية</u>		<u>أصول جارية</u>
		-	مخزونات
		-	حساب الغير
		300000	السيولة
		300000	مجموع الاصول الجارية
2300000	المجموع العام للخصوم	2300000	المجموع العام للاصول

	وزارة التجارة الداخلية وضبط السوق الوطنية المركز الوطني للسجل التجاري	
---	---	---

مدونة النشاطات الاقتصادية الخاضعة للقيود بالسجل التجاري

وضعية محدثة إلى غاية : 2025/05/20

615122

رمز النشاط :

الوكالة الوطنية للرقمنة في الصحة

تسمية النشاط :

مضمون النشاط :

- تتمثل المهمة الرئيسية للوكالة في وضع نظام وطني للإعلام الصحي يضمن رقمنة النشاطات الطبية ويشجع تقاسم وتبادل وأمن وسرية المعطيات الصحية بين مهنيي الصحة وهياكل ومؤسسات الصحة والمستعملين ضمن احترام السدّ الطبي والمهني.

وبهذه الصفة، تكلف على الخصوص، بما يأتي :

- وضع المستشفى الرقمي عبر أرضية تتمركز حول المريض وتمكّن مهنيي الصحة من إمكانية رؤية المسار العلاجي في الوقت الحقيقي بصفة آمنة، والسماح بتحسين معتبر لنوعية العلاج بالقيام خصوصا بدمج المعطيات عن دخول المرضى والمعطيات العيادية وبروتوكولات المعالجة والوحدات والمصالح الطبية وتسيير العلاج المكثف والأرضية التقنية للمستشفى (مخبر التحليل الطبي والتصوير الطبي والصيدلية الاستشفائية) وتقييس التجهيزات الطبية وصيانتها؛

- وضع الملف الطبي المتكامل، المتاح لمهنيي الصحة، عبر معرف يمنح لكل مريض ويتضمن كل المعطيات التي تشجع تبادل وتكاسم وأمن المعطيات ذات الطابع الشخصي الضرورية للتكفل الطبي بالمريض وتنسيق العلاج الطبي؛

- تنفيذ الطب عن بعد والعلاج عن بعد وطب الأشعة عن بعد والمحاضرة المرئية عن بعد لمهنيي الصحة تمكّن من التكفل الطبي عن بعد بالمرضى وتبادل وتكاسم المعطيات بكل أمان مع الأخذ بعين الاعتبار خصوصا نقائص عرض العلاج في المناطق ذات التغطية الصحية غير الكافية،

- تطوير التكوين الطبي عبر أراضيات بالإنترنت، بالتعاون مع المؤسسات والهيئات المعنية، تمكّن من ضمان التكوين الطبي وشبه الطبي عن بعد لمهنيي الصحة وتشجيع التعليم عن بعد؛

- إن شاء شريك ات وأقطاب ع لاج ذات تشغيل بيئي على المستوى المحلي والجهوي والوطني تسهل توجيه المرضى نحو هياكل ومؤسسات الصحة الأكثر ملاءمة لاستشفائهم والتكفل بهم، لا سيما في حالة الاستعجال؛ (و كل المهام المنصوص عليها وفقا لأحكام المادة 06 و 07 من المرسوم التنفيذي رقم 22-251 المؤرخ في 2022/06/30، يتعلق بالوكالة الوطنية للرقمنة في الصحة).

النشاطات الإضافية :



الملحق 04: شهادة توطين المشروع



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
المدرسة العليا لإدارة الأعمال تلمسان
حاضنة الأعمال



الرقم: 018 / م.ع.إ.ح.أ. 2025

شهادة توطين المشروع

تشهد مديرة حاضنة الأعمال للمدرسة العليا لإدارة الأعمال - تلمسان أن المشروع:

VIVITA

للطلبة التالية أسمائهم:

الاسم واللقب	السنة	التخصص	المؤسسة
زراري سيف الدين	الثالثة من الطور الثاني	إدارة المؤسسات السياحية	المدرسة العليا لإدارة الأعمال تلمسان
رحاب عبد الحفيظ	ماستر 2	البنية الموزعة	جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي
غديري أيوب	ماستر 2	البنية الموزعة	جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي
بوقردون محمد أمير موسى	ماستر	كيمياء المواد	جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي

تحت إشراف الأساتذة التالية أسمائهم:

الاسم واللقب	الرتبة	التخصص	الصفة
حايد زهية	أستاذ محاضر أ	مالية دولية	مشرف رئيسي 1
دهيمي نور الهدى	أستاذ محاضر أ	هندسة البنية	مشرف رئيسي 2
بوعناني حكيم	أستاذ محاضر أ	تسويق	مشرف مساعد

مُسجّل ومُؤطن على مستوى حاضنة الأعمال للمدرسة العليا لإدارة الأعمال تلمسان للسنة الجامعية: 2024/2025، في إطار القرار الوزاري 1275 المؤرخ بتاريخ 27 سبتمبر 2022.

سلمت هذه الشهادة بطلب من المعني لإدلاء بها في حدود ما يسمح به القانون.

التاريخ: 2025/06/02



مديرة الحاضنة
د. زناسني سميرة
مديرة حاضنة الأعمال

الملحق 05: الاستبيان الموجه الى عامة الناس

الاستبيان 01 (موجه لعامة الناس)

دراسة احتياجات المرضى وتقبلهم لفكرة نظام صحي رقمي متكامل

مرحباً وشكراً لمشاركتكم في دراستنا

يهدف هذا الاستبيان إلى فهم التحديات الصحية، التفضيلات، والاحتياجات الخاصة بالأفراد لتحسين تجربتهم مع الرعاية الصحية.

مشاركتكم مهمة جداً لمساعدتنا على تصميم خدمات صحية تلي تطلعات المستخدمين بشكل حقيقي. ستظل جميع المعلومات التي تقدمونها سرية تماماً، ولن نستخدم إلا لأغراض التحليل.

القسم الأول: معلومات عامة وديموغرافية

كم عمرك؟

- ☐ أقل من 18 سنة
☐ من 18 إلى 24 سنة
☐ من 25 إلى 34 سنة
☐ من 35 إلى 44 سنة
☐ من 45 إلى 54 سنة
☐ من 55 إلى 64 سنة
☐ 65 سنة فأكثر

ما هو جنسك؟

- ☐ ذكر
☐ أنثى

هل تستخدم التكنولوجيا في حياتك اليومية؟

- ☐ نعم
☐ لا

القسم الثاني: تجربتك مع الخدمات الصحية

كم متوسط المرات التي تزور فيها الطبيب سنوياً؟

- ☐ من مرة واحدة إلى 3 مرات سنوياً

☐ من 3 الى 6 مرات سنويا

☐ اكثر من 6 مرات سنويا

هل تعاني او احد افراد عائلتك من مرض مزمن يتطلب رعاية منتظمة؟

☐ نعم

☐ لا

ماهي طريقة الحجز التي تستخدمها عادة؟

☐ الحجز عن طريق الاتصال بالهاتف

☐ زيارة العيادة مباشرة

☐ من خلال تطبيق او موقع الكتروني

- اذا كانت طريقة الحجز عبر تطبيق او موقع الكتروني اذكره:.....

ما مدى معرفتك بالتطبيقات الصحية الرقمية؟

☐ ممتازة

☐ جيدة

☐ عادية

☐ ضعيفة

☐ لا اعرف شيء عنها

كيف تقيم تجربتك العامة مع الخدمات الصحية التي تستخدمها حاليا؟

☐ ممتازة

☐ جيدة

☐ متوسطة

☐ سيئة

القسم الثالث: التحديات التي تواجهك

ماهي اكثر المشاكل التي تواجهها عند حجز موعد طبي؟

☐ طول فترة الانتظار

☐ صعوبة التواصل مع العيادة

☐ قلة المعلومات المتاحة

- ☐ تكلفة الخدمات الطبية
- ☐ صعوبة الوصول إلى العيادات
- ☐ أسباب أخرى

.....-

هل تواجه صعوبة في معرفة معلومات كافية عن الأطباء قبل زيارتهم؟

- ☐ نعم
- ☐ لا

هل تعاني من طول فترة الانتظار للحصول على موعد؟

- ☐ نعم
- ☐ أحيانا
- ☐ لا

هل سبق أن واجهت مشكلة في العثور على طبيب متخصص يناسب حالتك؟

- ☐ نعم
- ☐ لا

هل واجهت مشكلة في فقدان تقارير طبية أو سجلاتك الصحية؟

- ☐ كثيرا
- ☐ احيانا
- ☐ نادرا

القسم الرابع: احتياجات المرضى

هل تعتقد أن استخدام تطبيق رقمي سيحسن تجربتك الصحية

- ☐ نعم
- ☐ لا

ماهي المميزات التي تراها ستحسن من تجربتك؟

- ☐ سهولة الحجز وتقليل مدة الانتظار
- ☐ معلومات شاملة عن جميع متعاملي القطاع الصحي
- ☐ مراجعات وتقييمات

- أخرى:.....

هل ترى فائدة من وجود نظام يربط بين مختلف المؤسسات الصحية؟

☐ مفيد جدا

☐ مفيد الى حد ما

☐ غير مفيد

هل تشعر بالقلق من مشاركة بياناتك الصحية عبر تطبيق رقمي؟

☐ نعم

☐ لا

إذا كان النظام يوفر خاصية الامان والخصوصية العالية، هل سيزيد من اهتمامك باستخدامه؟

☐ نعم

☐ لا

القسم الخامس: متابعة العائلة ورعاية الابناء وكبار السن

هل لديك ابناء صغار او كبار السن تحتاج الى متابعة صحتهم؟

☐ نعم

☐ لا

إذا كانت الاجابة نعم، ماهي أكثر التحديات التي تواجهها؟

☐ متابعة المواعيد الطبية

☐ متابعة الادوية

☐ التواصل مع الاطباء

- تحديات أخرى:.....

ماهي الميزات التي تحتاجها لتسهيل متابعة صحة افراد عائلتك؟

☐ تذكير بمواعيد الادوية

☐ جدول زيارات الطبيب

☐ اشعارات تطعيم الاطفال

الاستبيان 02 (موجه للاطباء + جزء خاص بالاطباء الذين لديهم عيادة خاصة)

دراسة احتياجات الأطباء وتقبلهم لفكرة نظام صحي رقمي متكامل

مرحباً وشكراً لمشاركتكم في دراستنا.

يهدف هذا الاستبيان إلى فهم التحديات التي يواجهها الأطباء في تقديم الرعاية الصحية، ودراسة مدى تقبلهم لفكرة نظام رقمي يساعد في إدارة الحجوزات، حفظ السجلات الطبية، وتحسين عملية التشخيص الطبي. ستظل جميع المعلومات التي تقدمونها سرية تماماً ولن تُستخدم إلا لأغراض التحليل.

القسم الاول: معلومات عامة

ما هو تخصصك؟

- ☐ عام
- ☐ اطفال
- ☐ امراض القلب
- ☐ اخر.....

كم سنة خبرتك في المجال الطبي؟

- ☐ اقل من 5 سنوات
- ☐ من 5 الى 10 سنوات
- ☐ اكثر من 10 سنوات

ما نوع المؤسسة التي تعمل بها؟

- ☐ عيادة خاصة
- ☐ مستشفى خاص
- ☐ مستشفى حكومي

كم عدد المرضى الذين تستقبلهم في اليوم الواحد في المتوسط؟

- ☐ اقل من 10 مرضى
- ☐ من 10 الى 20 مريضاً
- ☐ اكثر من 20 مريضاً

القسم الثاني: التحديات في العمل الطبي

هل تعاني من صعوبة في فهم حالة المرضى نتيجة لنقص المعلومات المقدمة من قبلهم؟

☐ نعم

☐ أحيانا

☐ لا

ما مدى تأثير عدم معرفة السجل الطبي الكامل للمرضى على عملية التشخيص؟

☐ يؤثر بشكل كبير

☐ يؤثر احيانا

☐ لا يؤثر

هل تجد صعوبة في التعامل مع كبار السن عند جمع المعلومات واعطائهم الارشادات الطبية؟

☐ نعم

☐ أحيانا

☐ لا

هل ترى ان حفظ السجل الطبي للمرضى مع جميع التخصصات في مكان واحد سيساعدك في:

☐ تجنب الخطاء

☐ تسريع التشخيص

☐ تحسين الرعاية الصحية

☐ لايساعد

ما هي المشاكل الاكثر شيوعا التي تواجهك اثناء التعامل مع مرضى لا يملكون سجلا طبيا واضحا؟

☐ اخطاء في التشخيص

☐ تكرار الفحوصات غير الضرورية

☐ اخذ وقت اطول لفهم الحالة

☐ مشاكل اخرى:.....

هل تؤثر صعوبة الوصول الى تاريخ المريض الطبي على جودة الخدمة المقدمة؟

☐ نعم

☐ لا

☐ نوعا ما

القسم الثالث: خاص بطبيب لديه عيادة

ماهي اكثر المشاكل التي تواجهك في ادارة الحجوزات؟

☐ الحجز العشوائي

☐ الغاء المواعيد المتكرر

☐ عدم تنظيم وقت الانتظار

☐ صعوبة إدارة الحالات المستعجلة

☐ اخرى.....

كيف يتم حاليا ادارة المواعيد في المؤسسة؟

☐ يدوي

☐ باستخدام برامج office (excel, access)

☐ عبر برنامج مخصص

- اسمه:.....

ماهي ابرز التحديات التي تواجهها المؤسسة في ادارة المواعيد؟

☐ حجز عشوائي

☐ الغاء المواعيد بدون اشعار مسبق

☐ عدم وجود نظام لتنظيم الحالات المستعجلة

☐ اخرى:....

هل تواجه المؤسسة صعوبة في ادارة قوائم الانتظار؟

☐ نعم

☐ لا

☐ نوعا ما

ماهي الطريقة الحالية المستخدمة في الدفع؟

- ☐ نقدا فقط
- ☐ عبر البطاقة الذهبية او البنكية
- ☐ الطريقتين معا

كيف يتم حاليا تخزين وادارة السجلات الطبية للمرضى؟

- ☐ ورقيا
- ☐ رقميا ولكن بشكل غير منظم
- ☐ عبر نظام رقمي متكامل
- ☐ اخرى:.....

ما مدى استخدام المؤسسة للتقنيات الرقمية في العمليات اليومية؟

- ☐ غير مستخدمة
- ☐ جزئيا
- ☐ بشكل كامل

هل ترى ان التقنيات الرقمية تساعد في تحسين جودة الخدمات المقدمة؟

- ☐ نعم
- ☐ لا
- ☐ نوعا ما

هل لدى المؤسسة استعداد لتطبيق نظام رقمي جديد؟

- ☐ نعم
- ☐ لا

اذا كانت الاجابة لا، ماهي الاسباب؟

- ☐ تكلفة مرتفعة
- ☐ قلة الخبرة التقنية
- ☐ اخرى:.....

الملحق 07: الاستبيان الموجه الى المؤسسات الصحية

الاستبيان 03 (موجه للمؤسسات الصحية)

دراسة احتياجات المؤسسات الصحية وتقبلهم لفكرة نظام صحي رقمي متكامل

يهدف هذا الاستبيان إلى فهم التحديات الإدارية والتقنية التي تواجه المؤسسات الصحية، وكذلك احتياجاتها ورؤيتها حول التحول الرقمي.

مشاركتمكم ضرورية لمساعدتنا في تصميم نظام رقمي متكامل يتماشى مع بيئة العمل داخل المؤسسات الصحية. جميع المعلومات التي تقدمونها ستعامل بسرية تامة، وتستخدم فقط لأغراض التحليل والتطوير.

القسم الاول: معلومات عامة عن المؤسسة

نوع المؤسسة الصحية:

- ☐ مستشفى
- ☐ عيادة متعددة التخصصات
- ☐ مركز تحاليل طبي
- ☐ مركز علاج طبيعي

عدد سنوات النشاط:

- ☐ اقل من 5 سنوات
- ☐ من 5 الى 10 سنوات
- ☐ اكثر من 10 سنوات

عدد الموظفين في المؤسسة

- ☐ اقل من 10 موظفين
- ☐ من 10 الى 25 موظف
- ☐ اكثر من 25 موظف

عدد الاسرة (مستشفى، عيادة متعددة الخدمات، مركز علاج طبيعي):

- ☐ اقل من 10 اسرة
- ☐ من 10 الى 20 سرير
- ☐ اكثر من 20 سرير

موقع المؤسسة:

- ☐ منطقة حضرية
- ☐ منطقة شبه حضرية
- ☐ منطقة ريفية

القسم الثاني: التحديات الادارية والتقنية واستخدام التكنولوجيا

ماهي اكثر المشاكل التي تواجهك في ادارة الحجوزات؟

- ☐ الحجز العشوائي
- ☐ الغاء المواعيد المتكرر
- ☐ عدم تنظيم وقت الانتظار
- ☐ صعوبة إدارة الحالات المستعجلة
- ☐ اخرى.....

كيف يتم حاليا ادارة المواعيد في المؤسسة؟

- ☐ يدوي
- ☐ باستخدام برامج office (excel, access)
- ☐ عبر برنامج مخصص
- ☐ - اسمه:.....

هل تواجه المؤسسة صعوبة في ادارة قوائم الانتظار؟

- ☐ نعم
- ☐ لا
- ☐ نوعا ما

ماهي الطريقة الحالية المستخدمة في الدفع؟

- ☐ نقدا فقط
- ☐ عبر البطاقة الذهبية او البنكية
- ☐ الطريقتين معا

كيف يتم حاليا تخزين وادارة السجلات الطبية للمرضى؟

- ☐ ورقيا
- ☐ رقميا ولكن بشكل غير منظم
- ☐ عبر نظام رقمي متكامل
- ☐ اخرى:.....

ما مدى استخدام المؤسسة للتقنيات الرقمية في العمليات اليومية؟

- ☐ غير مستخدمة
- ☐ جزئيا
- ☐ بشكل كامل

هل ترى ان التقنيات الرقمية تساعد في تحسين جودة الخدمات المقدمة؟

- ☐ نعم
- ☐ لا
- ☐ نوعا ما

هل لدى المؤسسة استعداد لتطبيق نظام رقمي جديد؟

- ☐ نعم
- ☐ لا

اذا كانت الاجابة لا ، ماهي الاسباب؟

- ☐ تكلفة مرتفعة
- ☐ قلة الخبرة التقنية
- ☐ اخرى:.....

قسم خاص بالصيديات:

ماهو موقع الصيدلية؟

- ☐ منطقة حضرية
- ☐ منطقة شبه حضرية
- ☐ منطقة ريفية

كيف يتم استلام الوصفات الطبية حاليا؟

☐ حظوريا

☐ عن طريق الهاتف

☐ عن طريق تطبيق الكتروني خاص

هل تجد اي صعوبة في قراءة الوصفات الطبية المكتوبة يدويا؟

☐ نعم

☐ لا

☐ احيانا

هل سبق ان استلمتم وصفات طبية الكترونية؟

☐ نعم

☐ لا

ماهو رايكم في فكرة استقبال الوصفات الطبية الكترونيا من خلال نظام متكامل؟

☐ مفيدة جدا

☐ مفيدة

☐ غير مفيدة

ماهي طرق الدفع المتاحة حاليا في الصيدلية؟

☐ نقدا

☐ البطاقة الذهبية او البطاقة البنكية

☐ تحويل الكتروني

ملخص المشروع

مشروع VIVITA هو نظام صحي رقمي متكامل يهدف إلى إحداث نقلة نوعية في قطاع الرعاية الصحية بالجزائر، من خلال ربط جميع الفاعلين في المنظومة الصحية ضمن بيئة رقمية موحدة تضم المؤسسات الصحية بمختلف أنواعها (مستشفيات، عيادات، مختبرات، مراكز العلاج الطبيعي، وصيدليات)، الأطباء، والمرضى. يعتمد النظام على بنية تقنية مرنة تشمل موقعا إلكترونيا متكاملًا، تطبيق ويب محلي الاستضافة يعمل بدون إنترنت مع إمكانية التحديث التلقائي عند الاتصال، وتطبيقًا مخصصًا للهواتف الذكية. تقدم VIVITA مجموعة من الخدمات الذكية مثل إدارة المواعيد، حفظ السجلات الطبية إلكترونيا، إصدار الفواتير، متابعة الأداء، الاستشارات الطبية عن بعد، والوصفات الإلكترونية، مما يساهم في تحسين كفاءة المؤسسات، تسهيل مهام الأطباء، وتوفير تجربة صحية آمنة وسلسة للمرضى. يركز المشروع على فهم عميق لخصوصيات بيئة العمل الصحية في الجزائر، ويقدم حلا رقميا عمليا وفعالا يساهم في تقليص الفجوة التكنولوجية، خفض التكاليف التشغيلية، وتعزيز جودة الخدمات الصحية على المستوى الوطني.