



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة 8 ماي 1945-قائمة



مشروع لنيل شهادة ماستر أكاديمي في العلوم الإنسانية والاجتماعية / مؤسسة ناشئة في إطار

القرار الوزاري 1275

تخصص علم النفس العيادي

عنوان المشروع: MyPsy DZ

تحت اشراف:
أ.د. دشاش نادية

من اعداد الطلبة:

بلعيد حكيمة

بوضياف وهيبة

الرتبة	أعضاء اللجنة
رئيسا	د. هامل أميرة
ممتحنا	أ.د. حرقاس وسيلة
ممثل عن حاضنة الاعمال	د. خطاب عفاف
مشرفا	د. دشاش نادية

شكر وتقدير

نشكر الله تعالى الذي منحنا القوة والإرادة والصبر للقيام بهذا العمل...نشكر الله على توجيهنا نحو نور البحث عن العلم والمعرفة.

نتقدم بجزيل الشكر والعرفان للأستاذ المشرف البروفيسور دشاش نادية لمساعدتها ومساهمتها في الإشراف واعطائنا الفرصة لتطوير ذواتنا على الصعيد العلمي والشخصي.

كما نتقدم بجزيل الشكر والامتنان لطاقم إدارة حاضنة الأعمال لجامعة 8 ماي 1945 قائمة على دعمهم وتشجيعهم المتواصل والذي كان له أثر كبير في وضع الخطوات الاولى من بداية المشروع الى نهايته. نود التعبير عن تقديرنا وشكرنا لأعضاء هيئة اللجنة العلمية المناقشة للمذكرة.

الشكر موصول لكل من ساهم في رقي عملنا هذا وزودنا بالمعارف والخبرات التي كانت جوهرة لكل من آمن بنا وأعطانا فرصة إبراز مشروعنا في أحسن صورة.

نتقدم بجزيل الشكر والعرفان لكل من مد لنا يد العون والمساعدة في إنجاح هذا العمل ومنحنا الثقة والدعم واعطانا من وقته وعلمه الكثير نخص بالذكر الدكتورة الموقرة بلفتتي منيرة. كما نشكر كل الذين كانوا سندا حقيقيا في مسيرتنا خلال الخمس سنوات من اساتذة وموظفين واداريين.

كما لا يفوتنا ان نشكر جزيل الشكر كل من ساندنا وشاركنا بالرأي أو التشجيع من قريب أو من بعيد، وكل من قرأ هذا العمل وأثنى عليه.

نتمنى أن يكون هذا المشروع مرجعا مفيدا للطلبة في مراحل لاحقة، وان نكون قد وفقنا في تقديم اضافة علمية تستحق التقدير.

تقبلوا منا أسمى كلمات الشكر والعرفان

اهداء

- بسم الله الرحمن الرحيم -

« وما توفيقى إلا بالله عليه توكلت وإليه أنيب ». صدق الله العظيم. سورة هود: الآية (88).

أتاكم الله من كل ما سألتموه، فبالله نبلي ما نرتجيه وبه ندفع ما لا نطيع.

اهدي نجاحي إلى والدي الأعتز أدام الله عليهما الصحة والعافية.

كما أهديه إلى نفسي... التي صبرت وتحدثت وتجاوزت كل العقبات.

اهديك هذا الإنجاز فخرا واعتزازا، فأنت تستحقين كل التقدير والاحترام.

إلى ابنائي نبض قلبي نور الإسلام، أشرف الأمين ونصر الله.

إلى مريم ابنتي. صديقتي ورفيقة قلبي، أطال الله في عمركم وجعلكم لله أقرب دائما.

إلى استاذتي الدكتورة الموقرة بلفتني منيرة مثال العطاء، شكرا لك على مساعدتك في إنجاز هذا العمل.

إلى الأساتذة الأفاضل كل باسمه ومقامه، فشكرا على مجهوداتكم المبذولة وشكرا على كل ما قدمتموه لنا

من علم ومعرفة.

الشكر لكل من ترك أثرا عميقا في كل خطوة نحو النجاح من بعيد أو قريب.

كما اهدي هذا العمل إلى اخوتي واخواتي وكل زملائي وزميلاتي في قسم علم النفس كما لانسى

صديقاتي المقربات كل باسمه، وكل من قرأ هذا العمل وأثنى عليه.

وفي الختام شكر خاص لكل من آمن بقدراتي وشجعني على الإستمرار أهديكم هذا العمل المتواضع بكل

حب وتقدير.

وهيبة بوضياف

الحمد لله والشكر لله الذي وفقني ويسر لي سبل انجاز هذا العمل.
اهدي هذا العمل المتواضع إلى روح والديا رحمهما الله واسكنهما فسيح الجنان، اللذان تمنيت أن
يكونا معي في يوم تخرجي.
إلى عائلتي الكريمة رمز المحبة والدعم اللامحدود، إلى زوجي سندي ورفيق دربي في حياتي
وداعمي الأول في مسيرتي العلمية.
إلى ابنائي فارس سراج الدين، آلاء هبة الرحمن، أنس عبد المهيمن.
إلى ابنتي هديل التي ساعدتنا في انجاز هذا العمل رغم انشغالاتها في مسارها العلمي.
إلى اخوتي الأعزاء كل باسمه.
إلى الأساتذة الأفاضل الذين كان لتوجيههم الأثر البالغ لإنجاح هذا العمل.
وإلى كل من ساهم بفكرة أو كلمة أو دعم صادق، كان له أثر طيب في تحفيزي ودعمي لإتمام
هذا العمل.

حكيمة بلعيد

المخلص

الهدف من هذا المشروع (منصة رقمية للاستشارات النفسية) هو حل لمشكل اجتماعي من الدرجة الاولى.

لذلك تعد منصة MypsyDz مشروعا رقميا مبتكرا يهدف الى ربط الاخصائيين النفسانيين بالعملاء ، من خلال تقديم خدمات الاستشارات النفسية عن بعد عبر المواقع الالكترونية ، مع التطلع لتطوير تطبيق ذكي متوافق مع الهواتف الذكية و الحواسيب.

جاء هذا المشروع نتيجة دراسة تحليلية عميقة للبيئة الخارجية استنادا إلى تحليل السوق المستهدف ، و رصد المنافسين ، و تحديد الفجوات التي يمكن استثمارها.

تم الاعتماد على منهجية استراتيجية تدمج بين التسويق الرقمي الفعال وآليات اوصول الخدمات بشكل يضمن الوصول الامثل الى الفئة المستهدفة (أطفال ، مراهقين، شباب و راشدین) مع مراعاة الخصوصية و السرية في التعاملات النفسية.

كما تم تحليل البيئة الداخلية للمشروع من حيث الموارد البشرية ، والقدرات التقنية و المالية لتحديد نقاط القوة و تعزيزها في سبيل خلق قيمة حقيقية و مستدامة ، و دراسة نقاط الضعف واستبدالها بأخرى تخدم المشروع بشكل ايجابي.

كما يرتكز المشروع على كفاءات محلية مؤهلة و رؤية واضحة تسعى الى تحقيق اهداف مسطرة على المدى القصير و المتوسط بما في ذلك استمرارية التطوير والابتكار واستغلال الفرص التكنولوجية مثل الذكاء الاصطناعي لمراقبة الصحة النفسية مما يمنح المنصة طابعا تنافسيا ومؤهلات للحصول على اعتماد رسمي **startup/label**

Study Summary

The goal of this project (**MypsyDz**- a digital platform for psychological consultation) is to address a primary social issue, positioning it as an innovative digital initiative that connects mental health professionals with clients through remote psychological counseling services delivered via websites , with plans to expand to a smart application compatible with smartphones and computers.

This project was developed following an in-depth analytical study of the external environment, including , market research, competitor analysis, and identification of gaps to capitalize on. The strategy integrates effective digital marketing with service delivery mechanisms to ensure optimal outreach to the target audience (children, adolescents, youths and adults), while maintaining privacy and confidentiality in psychological iAdditional,an internal analysis of the project was conducted, assessing human resources, technical capabilities, and financial capacity to identify strengths and reinforce them, thereby creating real and sustainable value, while addressing weakness and replacing them with solutions that positively serve the project.

The project is also built on the expertise of qualified local professionals and a clear vision aimed at achieving short and medium term goals, including ensuring continues development and innovation while leveraging technological opportunities such as artificial intelligence for mental health monitoring.

This grants the platform a competitive edge and qualification to obtain an official **label/startup certification**.

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

	شكر وتقدير
	إهداء
	ملخص البحث
	Résumé de la recherche
	الفهرس
	فهرس المحتويات
	فهرس الجداول
	فهرس الأشكال
	فهرس المختصرات
13	مقدمة عامة
	المحور الأول: تقديم المشروع
16	1. فكرة المشروع
16	1. المشكلة
21	2. حل المشكلة
22	II. القيم المقترحة
22	1. القيم المقترحة الدائمة
25	2. القيم المقترحة حسب كل حالة
26	III. فريق العمل
28	IV. أهداف المشروع
28	1. اهداف المشروع على المدى القريب
29	2. اهداف المشروع على المدى المتوسط
30	3. اهداف المشروع على المدى البعيد
31	V. جدول زمني لتحقيق المشروع
31	1. المرحلة الأولى
32	2. المرحلة الثانية
	المحور الثاني: الجوانب الابتكارية
35	تمهيد

35	طبيعة الابتكارات	.I
36	مجالات الابتكارات	.II
المحور الثالث : التحليل الاستراتيجي للسوق		
40	عرض القطاع السوقي	.I
40	مخطط نموذج العمل التجاري (BMC)	.1
40	تحديد معالم السوق المستهدف	.2
44	تحديد معالم السوق	.3
47	مبررات اختيار السوق	.4
54	امكانية البراك عقود مع العملاء	.5
58	قياس شدة المنافسة	.II
58	عرض نقاط القوة و الضعف للمنافسين	.1
60	ما يميزنا عنهم	.2
60	تحليل SWOT	.3
61	تحليل TOWS	.4
63	قوة المنافسين بين الشركاء	.5
64	قوة دخول منافسين جدد	.6
64	قوة المنتجات البديلة	.7
65	قوة الموردين	.8
65	قوة العملاء	.9
70	الاستراتيجية التسويقية	.III
70	دراسة سلوك	.1
72	وضع فئات العملاء	.2
74	التصميم السوقي	.3
74	تحديد الاهداف التسويقية	.4
77	نظام التوزيع المتبع	.5
78	الخطة التسويقية المحصلة	.6
78	بعض الخطط التسويقية المقترحة	.7
المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم		
80	تمهيد	

80	تحليل سلسلة القيمة	.I
82	كيفية أداء الخدمة	.1
82	اليد العاملة	.2
85	الشراكات الرئيسية	.II
88	التمويل	.III
المحور الخامس: الخطة المالية		
91	تمهيد	
91	الميزانية الافتتاحية	.I
95	الميزانية الافتتاحية لـ MypsyDz	.II
97	جدول حسابات النتائج	.III
المحور السادس: النموذج الاولي للتجربي		
106	تمهيد	
106	واجهة التطبيق	.I
108	اللغة المتوفرة	.II
108	الصفحة الرئيسية	.III
109	تسجيل دخول الاخصائيين	.IV
109	انواع الاخصائيين	.V
111	أنواع الجلسات	.VI
112	تسجيل الدخول	.VII
112	آلية الدفع	.VIII
114	خاتمة	
المراجع والملاحق		
115	قائمة المراجع	
116	الملاحق	

فهرس الجداول

الصفحة	العنوان	الرقم
27	نموذج تحديد الاهداف الذكية SMART على المدى القريب.	01
28	نموذج تحديد الاهداف الذكية SMART على المدى المتوسط.	02
29	نموذج تحديد الاهداف الذكية SMART على المدى البعيد.	03
31	جانت Gant.	04
32	مراحل تجسيد المشروع	05
35	جدول مصفوفة الابتكار	06
39	BMC جدول الاعمال التجاري	07
41	يمثل فئة الاطفال المستهدفة للمشروع من (5-12 سنة)	08
42	يمثل فئة المراهقين المستهدفة للمشروع من (13-18 سنة).	09
43	يمثل فئة الراشدين (21 سنة فما فوق)	10
56	يوضح الإجابة على قدرة المشروع في جذب العملاء	11
57	يوضح نقاط القوة والضعف لمنافسي المنصة MyPsdz	12
60	يوضح النقاط التي تميزنا عن المنافسين	13
65	يوضح تحليل الزوايا الأربعة	14
84	جدول مصفوفة IFAS	15
87	جدول يوضح نسبة خريجي علم النفس في الجزائر	16

فهرس الأشكال

الصفحة	العنوان	الرقم
44	مخطط يمثل نسبة انتشار الانترنت والامراض النفسية والعقلية في العالم وفي الجزائر	01
45	مخطط تمثيلي للقطاع السوقي	02
54	مخطط يوضح دورة العملاء بين عميل محتمل و عميل غير محتمل	03
62	مخطط يوضح تحليل القوى الخمس لبورتر	04
62	قياس شدة المنافسة	05
64	الحصص السوقية	06
66	مخطط الرادار Radar Chart	07
67	مخطط يوضح أداة التحليل VRIO	08

70	مخطط يوضح الفرق بين العميل المشتري والعميل المستهلك	09
70	رسم يوضح هرم المشتريين	10
72	مخطط مراحل وعي واهتمام العميل بمنصب MyPsyDz	11
73	مخطط دورة شراء الخدمة الخاصة بمنصة MyspyDz	12
81	مخطط الموارد البشرية لمنصة MyPsyDz	13
83	مخطط كيفية أداء الخدمة لمنصة MyPsyDz	14
86	مخطط يوضح مهام حاضنة الأعمال جامعة قالمة 8 ماي 1945	15
98	رسم بياني يوضح تطور انتاجية الموظفين السنوية في منصة MyspyDz خلال السنوات الثلاثة	16
100	رسم بياني يوضح نقطة التعادل في منصة MyspyDz خلال السنوات الثلاثة	17
102	رسم بياني يوضح مردودية المستخدمين في منصة MyspyDz	18

فهرس المختصرات

الرقم	الرمز	الاختصار	الصفحة
01	MD	MyspyDz	01
02	SMART	Spécifique , Mesurable , Atteignable , Réaliste , Temporellement Défini	27
03	BMC	Business Model Canvas	39
04	PESTEL	Politique , Economie , Social ,Technologie , Environnement , Légal	46
05	SWOT	Strenghts , Weaknesses, Opportunities, Threats	59
06	TOWS	Threats opportunities witness witness	60
07	VRIO	Valuable, Rare, Imitable, Organisation	67
08	IFAS	Integrated financial and accounting system	84

مقدمة

مقدمة عامة:

تغيرت طرق التعامل والتواصل والتعلم في العالم ومعه تغيرت التفاعلات الاجتماعية وتعددت أنماط السلوك في جميع مجالات الحياة وأصبحت علاقة الإنسان بالتكنولوجيا علاقة وطيدة الاستغناء عنها شبه مستحيل.

وفي ظل التطور التكنولوجي الرهيب الذي اكتسح جميع ميادين العلوم الاقتصادية والاجتماعية والطبية فإن علم النفس بكونه أحد أهم العلوم الإنسانية بحيث يدرس الحقائق النفسية والسلوكيات والعمليات العقلية بحسب المعجم الطبي فهو يسعى إلى تحديد كيف يمكن للعوامل البيئية ان تؤدي الى سلوك غير مناسب يؤثر على صحة الفرد النفسية. كان ولا بد أن يواكب علم النفس هذه النهضة التكنولوجية وذلك عن طريق ابتكار أساليب وتقنيات جديدة تمكن طالب المساعدة النفسية من التواصل مع أسئلة انتشار المشكلة النفسية والعقلية في كل بلدان العالم وإن اختلفت الأسباب. فزيادة على المشكلات الحياتية التي قد تؤثر على الصحة النفسية للأفراد منها الاجتماعية كالطلاق، البطالة، وزيادة على الصدمات التي قد يتعرض لها الإنسان بسبب الكوارث الطبيعية والحروب التي كونها بالإضافة الى كونها تحصد الملايين من الأرواح البشرية فإن تشكل كل يوم اثار نفسية كبيرة تؤثر على توافق الفرد مع نفسه ومع بيئته.

وخلال هذه التطورات وخاصة بعد جائحة كورونا التي فرضت العزلة الاجتماعية والتي أدت إلى تدهور الصحة النفسية للأفراد كما أدى إلى زيادة الحاجة الى ضرورة إيجاد حلول عملية للاتصال والتحول من تقديم المساعدة النفسية المباشرة إلى تقديم المساعدة النفسية غير المباشرة وذلك من خلال الاستشارات النفسية عن بعد.

ومن هنا برزت فكرة انشاء المنصات الرقمية للاستشارات النفسية عن بعد في الدول الأجنبية على رأسها الولايات المتحدة الأمريكية وقلّة من الدول العربية كمصر والسعودية ورغم الانتقاد لفكرة تقديم الاستشارات النفسية عن بعد إلا أن هذه المنصات تمكنت من قطع أشواط معتبرة في مجال العلاج والارشاد الرقمي نظرا لتركيزها على كون أن طريقة التواصل والظروف العالمية الجديدة فرضت وبقوة التوجه إلى تقنيات جديدة تستمد قوتها من الطرق الكلاسيكية للعلاج والارشاد النفسي المباشر.

في الجزائر وفي السنوات الأخيرة وجدت التكنولوجيا طريق نحو انشاء منصات رقمية جزائرية حكومية باختلاف القطاعات التي تنتمي إليها هذه المنصات منها المنصات التعليمية، المنصة التجارية، منصة

الخدمات المالية، منصات النقل والتي تسعى الدولة الجزائرية من خلالها إلى تفعيل أهم بعدين للتنمية المستدامة وهما **البعد الاقتصادي** عن طريق تعزيز نسبة النمو الاقتصادي و**البعد الاجتماعي** بتعزيز مؤشر التنمية البشرية لكن للأسف يغيب بعد الاستثمار في الفرد باعتباره أهم عنصر في تنمية هذين البعدين.

لقد فتحت مبادرة الحكومة الجزائرية في مجال انشاء الشركات الناشئة من خلال القرار الوزاري رقم 1275 المتضمن شهادة شركة ناشئة براءة اختراع والذي فتح المجال امام الطلبة للأبداع والتفكير من اجل خلق مشاريع رائدة في شتى المجالات مما جعلنا نقرر العمل بجهد من اجل إيجاد فكرة مشروع ابداعية تحل مشكلة من بين المشاكل التي تؤثر بشكل مباشر على حياة الفرد وبالتالي على المجتمع بأكمله. وبعد التفكير الدقيق توصلنا الى فكرة مشروع في مجال الصحة النفسية تحمل تسمية MyPsyDZ لتساهم في تحسين الصحة النفسية للأفراد طالبي المساعدة من خلال التوجيه والارشاد والعلاج النفسي عبر استشارات نفسية عن بعد.

المحور الأول

المحور الأول

تقديم المشروع

سنتناول في هذا المحور جميع التفاصيل المتعلقة بالمشروع من خلال العناوين التالية:

١. فكرة المشروع.
٢. القيم المقترحة.
٣. فريق العمل.
٤. اهداف المشروع.
٧. جدول زمني لتحقيق المشروع.

1. فكرة المشروع:

1. المشكلة:

قبل الحديث عن فكرة المشروع وجب علينا التطرق الى جملة من الاشكاليات التي جعلتنا نرى أن مشروعنا بمثابة الحل الذي يمكن أن يساهم بشكل ولو جزئي في التخفيف من حدة هذه الاشكاليات أو القضاء عليها على المدى الطويل ، ومن هنا سنقوم باستعراض مختلف هذه الاشكاليات التي أدت إلى ظهور فكرة المشروع بعد الدراسة المعمقة للظاهرة محل الاشكال حيث توصلنا الى عدة أسباب نذكر منها:

1.1. انتشار مشكلات الصحة النفسية:

تعتبر محاولات تقدير مدى انتشار الاضطرابات النفسية حول العالم وفي مختلف البيئات أمر شائع حيث تعد الممسوحات والاستطلاعات التي تقوم بها مختلف الهيئات الصحية على رأسها منظمة الصحة العالمية إلى حد ما كثيرة ، لكنها لا تعبر عن الواقع حيث تتدخل معطيات مهمة في عدم الوصول الى نتائج و بيانات تلم بمدى انتشار الاضطرابات النفسية والكرب النفسي الغير المرضي وذلك لتدخل عنصر الثقافة كعامل مهم ومؤثر فحسب مجموعات اللجنة الدائمة المشتركة للوكالات الصحية لتقدير الوضع الانساني في الأيام العادية وبعد حالات الطوارئ المفاجئة فإنها غالبا ما يبقى تأثير الصدمات النفسية الخاصة يعاش كتجربة ذاتية لا يصرح بها الأفراد نتيجة للتأثيرات والمعتقدات البيئية الراسخة.

حسب منظمة الصحة العالمية تشير توقعات انتشار الاضطرابات النفسية في المجموعات السكانية الراشدة عند التعرض للمحن و الكوارث الطبيعية تؤدي إلى اضطرابات كالذهان، الاكتئاب الحاد، اضطرابات القلق تشكل من 4 % إلى 5 % على مدار 12 شهر كحد متوسط ، الاضطرابات النفسية الخفيفة أو المعتدلة كالاكتئاب الخفيف واضطراب ما بعد الصدمة الخفيف حوالي 15 % إلى 20 % ، الكرب العادي، ردود نفسية أخرى في غياب الاضطراب بسبب مشاكل البطالة، أزمات أسرية فإنه لم ترد احصائيات محددة ولكن مع وجود تخمين أنها نسب مئوية جد مرتفعة (منظمة الصحة العالمية،2023، ص 16).

وحسب ذات المصدر فإن 1 من 8 أشخاص يؤثر عليه الاضطراب النفسي وينعكس ذلك من خلال اختلالات جسمية في التفكير وضبط المشاعر والسلوك ما يمثل 970 مليون شخص حول العالم وارتفع العدد بعد جائحة كورونا أين بلغ حوالي 31 مليون شخص مصابين باضطرابات القلق منهم 58 مليون

طفل ومراهق، في حين يعاني 280 مليون شخص بالاكتئاب منهم 23 مليون طفل ومراهق، ثنائي القطب 40 مليون شخص، 24 مليون شخص، فصامي اضطرابات الأكل 14 مليون شخص منهم 3 ملايين طفل.

أما في البيئة الجزائرية تشير الإحصائيات حسب موقع Our World in dator أن الجزائر تحتل المرتبة الرابعة مغاربيا من حيث عدد السكان المصابين بالقلق والاكتئاب واضطرابات ثنائي القطب والفصام واضطرابات الأكل وذلك بنسبه 13.96 % في سنة 2019 وذلك راجع لغياب التشخيص المناسب والمبكر بسبب عزوف الجزائريين كما في مختلف الدول العربية عن اللجوء الى اصحاب الاختصاص مقيدين بحاجز الثقافة الذي يعتبر الاضطراب النفسي وصم اجتماعي مما يضطر المصاب بالاضطراب الى التوجه الى وجهات غير مختصة تزيد من حجم المعاناة وتؤثر بشكل كبير على الصحة النفسية للأفراد والمجتمعات (مراح، 2023، ص 17).

2.1. انعدام الثقة في المختص النفسي:

رغم التطور الملحوظ في مجال الاهتمام بالصحة النفسية عبر العالم إلا أن الجزائر ما زالت تعاني نقص في الاقبال على المستشفيات الخاصة بالأمراض النفسية والعقلية وهذا يرجع الى انعدام الثقة في المختصين من قبل فئات المجتمع وعدم قابلية احتضان هذا التخصص وان كان ذلك باحتشام مع المحافظة على آلة الرجوع الى العلاجات الموازية مثل التردد على الرقاة بالدرجة الاولى والمعالجين الشعبيين، فالعلاج عن طريق الكلام يعتبر غير موثوق بالنسبة للمجتمع الجزائري (زهارة، عمروني، 2015، ص 105).

3.1. حاجز الثقافة والوصم الاجتماعي للمريض النفسي:

بالرغم من التطور العلمي والتكنولوجي وارتفاع نسبة المتعلمين والمثقفين في كل دول العالم وبالرغم من التطور في علاج الامراض العقلية والنفسية والاضطرابات السلوكية إلا أن النظرة الاجتماعية السلبية للمرض النفسي لا تزال قائمة في بعض المجتمعات وخاصة العربية، يظهر ذلك من خلال النظرة النمطية والأحكام القائمة نحو اي شخص يعاني من اضطراب نفسي، مما يدفع بالأفراد الذين يعانون من مشكلات نفسية عدم التوجه لطلب التوجيه للمساعدة أو حتى ترك العلاج تجنباً للوصم الاجتماعي المتمثل في

الوصف بالجنون مما يؤدي بهؤلاء الأفراد لفقدان الثقة وفقدان التواصل الاجتماعي وبالتالي فقدان المكانة الاجتماعية مما ينعكس سلبا على الفرد في حد ذاته وبالتالي الخلل في التنمية الاجتماعية.

من خلال بحوثنا النظرية توصلنا الى وجود ندرة في البحوث الاجتماعية التي تتناول الوصم الاجتماعي للأمراض النفسية، وفي هذا السياق تناولت (دراسة منصور محمد وصالح الرميحي) بعنوان (الوصم الاجتماعي لدى مراجعي العيادات النفسية وعلاقته ببعض المتغيرات الاجتماعية) والتي هدفت الى التعرف على الوصم الاجتماعي لدى مراجعي العيادات النفسية حيث استخدم الباحث المسح الاجتماعي بأسلوب العينة، والإستبيان كأداة لجمع البيانات. وتوصلت الدراسة فيما يتعلق بالتساؤل الرئيسي الى وجود نسبة 62.6% تشير الى أن من أبرز مظاهر الوصم الاجتماعي هي الوصم الأسري أي عدم تفهم الأسرة لطبيعة المرض بنسبة 70.2%، في حين نوجد أسر تخفي حقيقة مرض أحد أفرادها عن الآخرين بنسبه 68.6%، كما أن المرض النفسي يؤثر سلبا على مكانة المريض وعلى المكانة الاجتماعية الأسرية بنسبه 66.4%.

في الجزائر تلعب الثقافة دور كبير في كونها حاجز أو عائق لتوجه الفرد الذي يعاني من مشكلات أو ازيمات نفسية الى الاخصائي النفسي لطلب الارشاد والعلاج ، فحسب دراسة paul Daefaireges حول مدى ملائمة التكوين العيادي للسياق الثقافي الجزائري أجراها على طلبة علم النفس العيادي في جامعة قسنطينة توصلت الدراسة إلى أن صورة الاخصائي النفسي عند الشخص الجزائري غالبا ما تقترن بصورة المنجم أي المرباط وهذا ما أثر على متخرجي معاهد علم النفس سلبا ما جعلهم يعتبرون أنفسهم عديمي الفاعلية (آل قراد، الرميحي، 2024، ص 60)

4.1. المشكلة بالنسبة لفئة الأطفال:

تعتبر فئة الاطفال من أهم الشرائح التي يستوجب الاهتمام بصحتها النفسية وذلك نظرا لخصائص مرحلة الطفولة أين تؤثر الاضطرابات العقلية والنفسية واضطرابات السلوك على حياه الطفل وعلى مساره التعليمي وبالأخص على الجانب العلائقي سواء كان ذلك مع الوالدين أو مع باقي أفراد الأسرة والأقران، إذ يتعرض الطفل إلى صدمات نفسية نتيجة الخبرات السلبية التي يمر بها كالطلاق، الهجر، وفاة الوالدين ، كوارث طبيعية ، مما يستوجب تدخل المختص النفسي وشركائه في فريق العمل لمساعدة الطفل على تخطي تلك المرحلة وإعادة التوازن لحياته النفسية. وبالإضافة إلى الاضطرابات النفسية والعقلية

(اضطرابات التعلق، اضطرابات ما بعد الصدمة، قلق الانفصال، التوحد) فقد يعاني الطفل من مشاكل كاضطرابات اللغة والكلام الناتجة عن صدمات نفسية، الصمت الاختياري والتأأة كما قد تبرز صعوبات التعلم الأكاديمية كعائق في المسار التعليمي للطفل مما يؤثر على صحته النفسية خاصة مع غياب التشخيص المبكر والصحيح أين يتوجب طلب المساعدة والتوجيه من أهل الاختصاص.

توفر منصة الاستشارات النفسية الرقمية MypsyDz خدمات قيمة للأطفال الذين يعانون من مشكلات سلوكية، تعليمية وذلك من خلال التواصل الفعال معهم ومع أسرهم عن طريق توفير فضاء للإستفسار وتقديم التوجيه على المدى القريب وتحديد أهداف علاجية على المدى البعيد حسب التشخيص المباشر و غير المباشر.

5.1. المشكلة بالنسبة لفئة المراهقين:

تكتسي الاستشارات النفسية مع فئة المراهقين طابعا خاصا نظرا لخصوصية مرحلة المراهقة وما ينتج عنها من تغيرات فيزيولوجية تتزامن معها تغيرات مزاجية وسلوكية لدى المراهق وأحيانا تزيد هذه التغيرات عن الحد الطبيعي إذ قد تتسبب في حدوث أزمة داخل الأسرة، فالعقلنة وحب الاستقلال غالبا ما يتعارض مع الاساليب التربوية والقيمية للوالدين مما يؤدي الى حدوث صدام بين الطرفين (المراهق والديه أو القائم على الرعاية) وقد يتطور ذلك الى الانحراف او الجنوح خاصة إذا تزامنت هذه الفترة مع حدوث أزمات داخل الأسرة كالطلاق، غياب الوالدين، ظروف اقتصادية او اجتماعية، والمستوى الشخصي العلائقي فإن المراهق يكتشف عاطفة جديدة نحو الجنس الآخر قد تؤدي الى مشاكل في مستوى تقدير الذات اذا ما قوبلت بالرفض. هذه الازمات تؤدي إلى اختلال الصحة النفسية للمراهق مما يجعله يحاول طلب المساعدة من اولياء أو الأصدقاء أو الأخصائي النفسي بين يمكن ان يتقدم المراهق بطلب التوجيه والإرشاد بمفرده خاصة إذا اذا كانت ذلك يخص الجانب العاطفي، وقد يرافق الأولياء المراهق عادة إذا ما كان هناك مشاكل على مستوى السلوك وقد يأتي الطلب من جهات اخرى اذا ما تورط المراهق في مشاكل اكثر خطورة كطلب من المحكمة مثلا.

توفر المنصة الرقمية للاستشارات النفسية MypsyDz خدمات في مجال التوجيه والارشاد فيما يخص الجوانب السلوكية للمراهقين حيث يعتبر الانحراف السلوكي والجنوح أخطر وأهم المشاكل التي يواجهها الأولياء والتي تنعكس في اشكال مثل العنف، الادمان، وقد تتطور الى حد ارتكاب جرائم يعاقب عليها

القانون. و يعتبر الوقاية من اهم وسائل التي تساهم في تقويم السلوك السلبي وذلك من خلال تقديم جلسات توجيه فردية أو جماعية أو تقديم نماذج لمرافقين مروا بنفس المشاكل.

6.1. المشكلة بالنسبة لفئة الراشدين:

تمتد مرحلة الرشد من نهاية المراهقة الى الشيخوخة وتتكون معظم المجتمعات من سكان ينتمون الى هذه المرحلة والتي تعتبر من أهم مراحل النمو أين يبدأ الفرد في تحمل مسؤولية اقواله وأفعاله، كما تعتبر الفترة التي تمتد من 25 الى 40 سنة وتسمى **مرحلة الراشدين الشباب** والتي يبدأ فيها الراشد سواء كان ذكرا أو انثى في التخطيط لمستقبله الشخصي أي بناء علاقات الزواج، الإنجاب وبناء مستقبله المهني ، وفي خضم تحقيق هذه الطموحات قد يواجه الانسان الفشل ما يجعله عرضة للإصابة ببعض الاضطرابات النفسية كالقلق أو اكتئاب ما يجعله يلجأ الى طلب المساعدة النفسية.

المرحلة الثانية هي المرحلة العمرية التي تمتد بين 40 الى 70 سنة وتسمى مرحلة الراشدين المتوسطون والكبار، وهنا يكون الفرد أكثر حكمة ونضجا لكن هناك الكثير من الأزمات التي قد يتعرض لها تكون سبب توليد مشاعر الانزعاج والحزن والتي قد تتطور بدورها الى اضطرابات نفسية تستدعي تدخل اخصائي نفسي كضعف القدرة الجنسية عند الرجال ، انقطاع الدورة الشهرية لدى المرأة وما يصاحبها من تغيرات تؤدي إلى تغيرات في المزاج والاكتئاب بالإضافة الى المشاكل الاجتماعية التي قد يواجهها الراشد كالبطالة، الطلاق، عدم التوافق المهني وأزمه التقاعد.

بالإضافة إلى هذه الازمات التي قد تؤدي الى عدم التوافق النفسي والاجتماعي وبالتالي ظهور عدة اضطرابات نفسية كالقلق والاكتئاب نجد ان الراشدين قد يعانون من أمراض عقلية أكثر خطورة كاضطرابات الشخصية، الاضطرابات الذهانية، أمراض الشيخوخة، ما يجعلهم يعانون وأسرهم وغالبا ما يحتاجون الى عناية خاصة تتم عن طريق تقديم المساعدة والتوجيه والارشاد النفسي الى المريض وذويه.

توفر المنصة الرقمية MypsyDz برامج توعوية وارشادية لهذه الفئة حسب السن وحسب الاشكال بناء على المعلومات اللازمة المقدمة من طرف طالب المساعدة النفسية أو أحد الأفراد المقربين له كالأسرة والأصدقاء وبناء على التقييم تقدم الخدمات النفسية .

7.1 . المشكلة بالنسبة لفئة الاخصائيين الراغبين في العمل عبر المنصة:

توفر المنصة الرقمية MyPsy DZ فرصة للأخصائيين الراغبين في العمل من خلالها في مختلف التخصصات ما يمنحها فرصة التوسع من جهة ، كما يمنحها فرصة المساهمة في تقديم خدمات اجتماعية عبر توفير مناصب العمل للأخصائيين النفسانيين من نواحي جغرافية متعددة وذلك عبر تقديم خدماتهم عن بعد.

ومن أهم الدوافع التي تجعل فريق العمل يفكر في استهداف هذه الفئة هو نتائج الدراسات البحثية التي تم من خلالها الكشف على وجود فئة كبيرة من المختصين النفسانيين الذين تغيرت وجهة نظرهم إزاء تقديم الاستشارات النفسية عبر الانترنت خاصة بعد جائحة كورونا 2019، حيث أسفرت دراسة كل من (Békés, 2020, and Aafyes) والتي شملت 145 معالج نفسي عن نتائج مفادها تكون مواقف ايجابية حول العلاج النفسي عن بعد خاصة لدى المختصين ذوي التوجه المعرفي السلوكي ما يعزز فكرة الارشاد والتوجيه عن بعد.

توفر المنصة الرقمية الاستشارات النفسية عن بعد Mypsy Dz مجموعة من الخصائص لجذب الأخصائيين النفسانيين الراغبين في العمل عن بعد من خلالها كما توفر لهم بيئة عمل رقمية آمنة ومحفزة من الجانب المهني والتقني.

2. حل المشكلة

تمهيد:

يقول سيغموند فرويد (الانسان السوي هو من يستطيع أن يحب، من يستطيع أن يعمل)

عززت هذه المقولة مدى ترابط الجوانب الانفعالية والعاطفية والعقلية والقدرة على الإنتاج والعمل ، فالفرد المتكيف مع ذاته هو الذي يتمتع بصحة نفسية تمكنه من التكيف مع محيطه الاجتماعي ويتوفر شرط الصحة النفسية لدى الأفراد يتوفر شرط الاهتمام بمتطلباتهم واحتياجاتهم من خلال الاستثمار في قدراتهم النفسية والجسمية وإذا كان الاستثمار الاقتصادي هو الاستثمار في الثروة والموارد الاقتصادية والطبيعية فإن الاستثمار الحقيقي هو الاستثمار في الإنسان الذي لا يمكن قياس عوائده الإيجابية وأرباحه القياسية باعتباره مشروع الإبداع و الابتكار.

1.2. شرح طريقة حل المشكلة:

المنصة الرقمية الجزائرية MypsyDz بمثابة حل لمشكلات تواجه جملة شرائح المجتمع إذ من خلالها تسهل طريقة التواصل مع فريق العمل المتمثل في اخصائيين نفسانيين.

وبعد دراسة معمقة لكيفية التواصل، توصلنا الى الاتفاق على مجموعة من الخطوات في مستهلها:

- التسجيل عبر المنصة الرقمية بواسطة الإيميل الشخصي للعميل أو الهاتف، وذلك لتزويدنا بمعلوماته الشخصية كالجنس، العمر، الحالة الاجتماعية و الإقتصادية والمستوى التعليمي بشكل مختصر.
- طرح مشكلته كتابيا في بضع أسطر ومن خلالها يوجه إلى المختص المؤهل حسب نوعيه الإشكال المطروح.
- يستفيد العميل من خدمات مجانية كتقديم تقنيات علاجية وتطبيق اختبارات توافق حالته النفسية (المشكل المطروح).
- إذا أراد العميل الاستمرار والانتقال الى خطوات موالية والتي تتمثل في أحد الحلول إما الحصول على التوجيه أو الارشاد أو طلب العلاج يمر إلى مرحلة الدفع الالكتروني، بعد الجلسة الاولى التي تكون مجانية وذلك عن طريق بطاقة الإنتمان ويشترط الدفع قبل بداية الجلسة ، والتي تكون بسعر تنافسي مقارنة مع الجلسات العيادية النفسية الأخرى بشكل مباشر.

II. القيم المقترحة

1. القيم المقترحة الدائمة

1.1. شعار التطبيق:

يعتبر شعار تطبيق واجهة أساسية للمنصة لذلك وجب على فريق العمل اختيار تصميم مناسب للشعار و الاهتمام بمختلف التفاصيل من ألوان، نمط الخط للحصول على صورة متناسقة واحترافية جذابة للعلامة التجارية.

• الرسالة البصرية العامة

يمزج الشعار بين الاحترافية العلمية (العقل والخط الحيوي) والجانب الإنساني العاطفي (اليدين والألوان الدافئة)، ليعكس بدقة هوية المنصة التي تسعى الى تقديم دعم نفسي شامل في بيئة آمنة ومطمئنة

2.1. شعار العلامة التجارية

يعكس اسم المنصة MypsyDz سعي فريق العمل لتحقيق عنصر الثقة والأمان والحماية الذي يعتبر من أساسيات العملية الإرشادية، التوجيهية والعلاجية والتي يترتب من خلاله الوصول الى الهدف الرئيسي، ألا وهو ايجاد حلول لعملائنا عبر المنصة بأسهل الطرق لبلوغ أقصى درجة من التكيف النفسي والاجتماعي.

• تحليل شعار المنصة

- الشكل الرمزي:
- العقل باللون البنفسجي: يرمز الى الجانب النفسي والمعرفي حيث يمثل الدماغ محور الخدمات التي تقدمها المنصة في مجال الصحة النفسية فاللون البنفسجي يشير الى التفكير العميق، الحكمة والشفافية .
- خط القلب داخل الدماغ: يمثل الارتباط بين الصحة النفسية والصحة الجسدية كما يرمز إلى الاستقرار النفسي، العناية والاهتمام بحالة العميل.
- اليدين مفتوحتين: ترمز إلى الرعاية الحماية وهي من القيم الأساسية التي تقوم عليها المنصة فاليدان تقدمان الدعم بثقة كما تعبران عن الأمان والاحتواء.
- نمط الخط:

MYPsyDZ

يتميز خط

يتميز خط **Montserrat** بنمطه العصري والهندي الذي يجمع بين البساطة والوضوح ما يجعله مثاليا للهوية البصرية للمنصات الرقمية. اعتماده في شعار MypsyDz إضافة طابعا احترافيا وانسيابيا يسهل قراءة الاسم ويعزز تذكره.

كما تعكس خطوطه المتوازنة المستديرة شعورا بالثقة والدفء وهو ما يتماشى مع طابع المنصة الداعمة للصحة النفسية، كما أن اختياره يعكس حرصا على تقديم صورته مؤسسية حديثة شفافة وموثوقة.

وبفضل تنوع أوزانه منح للشعار تدرجا بصريا أنيقا يوازن بين الجاذبية والبساطة، هكذا ساهم خط **Montserrat** في ابراز هوية المنصة باعتبارها جسر رقمي يربط بين انسانية والابتكار.

• الألوان الأساسية:

يتميز شعارنا بمزيج من الألوان حيث تم اختيارهم بعناية لتمثل الهوية التجارية لعلامتنا وهم كالتالي:

البنفسجي في الدماغ يدل على النقاء، الوعي والهدوء الذهني.

وهو لون يرتبط بالجانب النفسي والروحي، ويمنح شعورا بالراحة والثقة.

البرتقالي/المشمشي في الخلفية يرمز الى الدفء، الأمل والإيجابية كما يبعث على الراحة والانفتاح

ويجعل المستخدم يشعر أن المنصة MypsyDz بيئة آمنة وداعمة.

الأبيض (في الشعار واليدين) يرمز الى النقاء، الوضوح والشفافية كما يعزز الشعور بالمصداقية والطمأنينة.

2.1. الحداثة:

يعتبر تطبيق المنصة الرقمية MypsyDz حلا مبتكر لمجموعة من المشاكل التي يشهدها ميدان الاستشارات النفسية بالأخص في بلادنا الجزائر، وذلك بانتهاج سياسة الرقمنة من أجل تسهيل استخدام المنصة وضمان فعالية الخدمات موازاة مع تقديم خدمات قيمة.

3.1. التطور المستمر:

من الطبيعي أن تسعى كل مؤسسة لبلوغ أهدافها لمواكبة عصر الحداثة والتطور، ولا يتحقق ذلك إلا عن طريق:

- العمل الجاد والمستمر للمحافظة على تطوير المنصة من خلال التحديثات المستمرة
- البرمجة والانخراط في دورات تكوينية مكثفة بصفقتنا المشرفين على المشروع، وذلك بالاطلاع أكثر على كل المستجدات في مجال الاستثمارات الخاصة بالاستشارات النفسية عن بعد لضمان تقديم خدمات ارشادية وتوجيهية أكثر كفاءة وفعالية.
- اتاحة الفرصة للعملاء للاستفادة من خدمات المنصة في كل الأوقات لأن هدفنا هو راحة العملاء وتسهيل طرق التعامل بما يناسبهم.
- تقديم محاضرات من بداية تأسيس المنصة MypsyDz من سنة الى ثلاث سنوات على المستوى البعيد.

قد يتخوف أغلب العملاء من مصداقية المنصة في البداية، لذلك قام فريق العمل بإضفاء صفة قانونية لها تحمي المختص والعميل معا بصفة قانونية.

4.1. الدعم والمتابعة:

يعتبر الدعم والمتابعة عنصر أساسي في تقديم الخدمة النفسية وذلك بعد الجلسات ويتم ذلك عبر الخطوات التالية:

- انشاء خطة متابعة فردية: ويكون ذلك بعد كل جلسة حيث يقوم الاخصائي النفسي بما يلي:
- تلخيص النقاط الأساسية للجلسة.
- تحديد أهداف قصيرة المدى مع العميل.
- اقتراح تمارين بين الجلسات او تمارين منزلية كالاسترخاء والتأمل.
- تحديد موعد للجلسة المقبلة: وتسجل هذه الخطة في السجل الشخصي للعميل على المنصة
- تفعيل التواصل بين الجلسات: ويتم ذلك عن طريق ارسال تذكير عبر البريد الالكتروني والتطبيق
- استخدام مقاييس بسيطة لتقييم المزاج او القلق أسبوعيا مثل مؤشر القلق من 1 الى 10 ويضبط هذا التواصل حسب حالة العميل ونوع الجلسة ونوع العلاج أو نوع التوجيه ويكون عن طريق دعم نفسي او علاج معرفي سلوكي ...إلخ.

تقديم موارد مرافقة: يرسل الأخصائي النفسي عبر المنصة موارد مقترحة وذلك حسب موضوع الجلسة، تتمثل في مقالات أو فيديوهات أو تمارين سلوكية أو نفسية وذلك بناء على احتياجات العميل.

التقييم: حيث يفضل ان يكون التقييم بعد كل ثلاث جلسات بناء عليه يتم الإجابة على الأسئلة التالية:

- ✓ هل تحققت الأهداف المبدئية؟
 - ✓ هل هناك تحسن؟
 - ✓ هل هناك تراجع أو انتكاس يستدعي الحاجة لتغيير خطة العمل؟
- دعم ما بعد انتهاء المتابعة: ويكون ذلك بعد انتهاء سلسلة الجلسات كالأتي:
- ارسال تقرير ختامي مبسط.
 - اقتراح جلسات متابعة شهرية وموسمية.
 - دعوة العميل لتقييم تجربته.
 - دعوة العميل الى ابقاء حسابه مفعلا للاطلاع على المحتوى المجاني.

ويتم الدعم والمتابعة من خلال تقنيات لا بد أن تكون موجودة على منصة MypsyDz وتتمثل فيما يلي:

● اشعارات مبرمجة Email_ SMS

● ادارة العلاقة مع العميل CRM مدمج.

● تقارير التطور الرسومية Dashboard

● تقويم مدمج للتذكير بالمواعيد.

2. القيم المقترحة حسب كل مرحلة:

سنتطرق في هذا العنوان إلى القيم التي يقدمها مشروعنا MypsyDz عبر جميع مراحلها على المدى القريب و المتوسط ،البعيد أما الجزء الثاني سنتناول فيه القيم المضافة حسب الفترة الزمنية للمشروع.

1.2. على المدى القريب والمتوسط:

- تسهيل الاتصال بين المختص النفسي والعميل طالب المساعدة النفسية عبر المنصة التي تختصر المسافة والوقت الجهد.
- كسر الحاجز الثقافي والشعور بالوصم الاجتماعي وذلك بتوفير السرية التامة للمعلومات الخاصة بالعميل.
- الاقتصار على الارشاد والتوجيه كمرحلة أولية.
- أسعار تنافسية تتلاءم مع جودة خدمة المنصة.
- امكانية استخدام المنصة الرقمية MypsyDz بسهولة من طرف العميل والأخصائي.

2.2. على المدى البعيد:

- تقدم المنصة محاضرات شهرية تتناول كل محاضرة اضطراب معين قصد التوعية بخطورة مآله وضرورة استشارة المختص النفسي في الوقت المناسب قبل فوات الأوان.
- توسيع الاختصاصات وذلك بتوفير فريق عمل متكامل في كل مجالات علم النفس من (مختص نفسي، أطفونى، مختص تربوي، اجتماعي، وطبيب مختص في الأمراض النفسية والعقلية).
- ابتكار مشاريع و أفكار ابداعية تسمح بنمو المنصة بشكل أكثر فعالية.

- توفير خط آمن على مدار الساعة لتقديم الإسعاف النفسي عن بعد لحالات الانتحار،
الاعتصاب والاختطاف أين يوجه طالب المساعدة الى أقرب مركز طبي حيث تكون المقابلة
وجها لوجه والتي تتطلب العلاج الدوائي بالإضافة إلى التكفل النفسي.

III. فريق العمل:

يضم مشروع MyspyDz فريق متكامل يجعله يسعى بجهد كبير لتحقيق الاهداف المسطرة، كانسجام
الفريق والاتفاق على المبادئ والأفكار و الاتجاهات العملية يعد ضروري ما يؤثر بشكل ايجابي على
نجاح المشروع.

1. تقديم فريق العمل:

يتكون المشروع من فريق متكامل في جميع الجوانب وهو ما يساهم في تسهيل وتحقيق النتائج المرجوة،
لأن تكامل الفريق شيء ضروري جدا لا نستطيع الاستغناء عنه في ميدان ريادة الاعمال.

وبالتالي فإن فريق العمل يتكون من الأعضاء التالية:

- **بلعيد حكيمه:** من مواليد 17 جانفي 1978 ببلدية بومهرة أحمد ولاية قالمة، طالبة في السنة
الثانية ماستر تخصص علم النفس العيادي بجامعة 8 ماي 1945 قالمة قسم علم النفس، من
الأوائل على مستوى الدفعة والقسم خلال خمس سنوات.

أحاول بجهد تطوير نفسي لتحقيق أهدافي خاصة في مجال تقديم الاستشارات النفسية سواء كانت بشكل
مباشر أو عبر الوسائط الرقمية، مشاركة في عدة ملتقيات ميدانية، دورات تكوينية ساهمت كثيرا في صقل
خبرتي وتعزيز كفاءاتي المهنية.

اخترت تخصص علم النفس عن قناعة مدفوعة برغبة حقيقية للتفكير في انشاء مشروع يقدم خدمات
نوعية تعنى بالصحة النفسية، وهي من أهم اولوياتي.

وقد مكنتني الجامعة من فرصة ثمينة للمضي في هذا الطريق، ما يسمح لي بالتقرب أكثر لبلوغ
طموحاتي.

سيكون دوري في المشروع كالتالي:

✓ المساعدة في تطوير المنصة MypsyDz من خلال استحداث ومواكبة كل ما هو

جديد متعلق بالتخصص بهدف الوصول إلى تقديم خدمات ترقى لمستوى تطلعات

طالب الاستشارات النفسية.

• **بوضياف وهيبة:** من مواليد 20 ديسمبر 1974 من ولاية قالمة بلدية وادي الزناتي طالبة في

السنة الثانية ماستر علم النفس العيادي بجامعة 8 ماي 1945 بقالمة من الاوائل مستوى الدفعة

والقسم طيلة خمس سنوات متتالية. متحصلة على شهادة في اللغة الإنجليزية، كما تحصلت على

شهادة التأهيل المهني الاولي في تقنيه الاعلام الالي (B.E.M).

اطمح دوما الى التطوير الذاتي والتألق الأكاديمي والمهني وأسعى بجديه لبناء مسار مهني رصين في

مجال الاستشارات النفسية الميدانية والرقمية.

ولهذا الغرض قمت بعدد من التربصات الميدانية لاكتساب خبرة حقيقية ملموسة في التعامل مع الحالات

النفسية عن قرب.

أؤمن بأهمية الدمج بين الجانب النظري والعملية في التكوين وأسعى باستمرار لاكتساب المهارات الجديدة

المواكبة للتكنولوجيا والعصرنة خاصة في المجال الرقمي حيث اطمح الى انشاء مشروع نفسي رقمي

مبتكر يعنى بالصحة النفسية ويقدم خدمات نوعيه للفرد والمجتمع.

سأكلف بمنصب مديره الاستراتيجيات والموارد البشرية اين ستوكل اليا المهام التالية:

✓ تنفيذ الخطوات الرئيسية لتحقيق اهداف هذا المشروع.

✓ ضبط الحسابات المالية

احداث مختلف الاستراتيجيات الداخلية والخارجية بهدف تطوير مستوى الخدمة عبر المنصة MypsyDz

.IV أهداف المشروع

من الضروري قبل بناء أي مشروع تخطيط الأهداف المرجوة للوصول إليها مما يتيح للقائمين على

المشروع عملية تقييم دقيقة قبل البدء في مختلف المهام الأساسية له.

1. **أهداف المشروع على المدى القريب والمتوسط:** وتكون في السنة الاولى لبداية المشروع:

- التعريف بالمنصة الرقمية الخاصة بالمشروع والتسويق لها عبر وسائل الاعلام المختلفة.

- تحقيق ما لا يقل عن 1000 طالب للاستشارة النفسية بغضون 6 أشهر كأقصى حد.

- العمل على تصميم علامة تجارية جذابة للعملاء مع تقديم خدمات هادفة، قصد ضمان استمرارية وجذب أكبر قدر ممكن من العملاء المستثمرين (طالبي المساعدة النفسية).
- العمل بجدية من اجل زيادة إيرادات المؤسسة.

الجدول (01): نموذج تحديد الاهداف الذكية SMART على المدى القريب

الهدف	محدد	قابل للقياس	قابل للتحقق	واقعي	مقيد زمنيا
تحقيق ما لا يقل عن 1000 طالب للاستشارة النفسية على المنصة الرقمية في مدة لا تتعدى 3 أشهر كحد اقصى	وضع استراتيجية تسويقية فعالة توفر لنا الوصول الى 1000 طالب للاستشارة النفسية في مدة 3 أشهر لا تتعدى 3 أشهر	نقوم بقياس مدى تحقيق الهدف المسطر من خلال المنصة الرقمية التي تسمح لنا بتحديد عدد العملاء	عند استكمال تجهيز المنصة بأكثر دقة سيتم التركيز بشكل أكبر على عملية التسويق من اجل استقطاب العملاء عن طريق وسائل التواصل الرقمية	تم تحديد هذا الهدف مع الاخذ بعين الاعتبار جميع الصعوبات التي يمكن ان تصادفنا	في ظرف 3 أشهر سنقوم بحملة تسويقية بهدف الوصول الى 1000 عميل على الأقل

المصدر: فريق العمل

الجدول (02): نموذج تحديد الأهداف الذكية SMART على المدى المتوسط.

الهدف	محدد	قابل للقياس	قابل للتحقق	واقعي	مقيد زمنيا
تحقيق ما يزيد عن 10000 طالب للاستشارات النفسية في غضون سنتين مع تحقيق	رفع وتيرة العمل والسعي بكل جهد من أجل بلوغ أكثر من 10000 طالب للاستشارة	سنقوم بقياس مدى تحقيق الهدف المسطر من خلال دراسة معمقة للسوق ومن خلال مقارنة	بعد اكتسابنا للخبرة اللازمة لتطوير المنصة سنقوم بتطوير أنفسنا تدريجيا من خلال معالجة نقاط	تم تحديد هذا الهدف مع العمل بجدية سنحقق النجاح المتوقع وسيتم توسيع نشاط المنصة بعد	تحقيق ما يزيد عن 1000 طالب للاستشارات النفسية في غضون 2 سنوات مع

تحقيق الريادة للمنصة الرقمية على مستوى الجزائر	اكتساب الخبرة الكافية في مجال الاختصاص والعمل للوصول الى ان يكون المشروع واقعي والاستراتيجيات المسطرة خلال 1 سنة من انطلاق المشروع بصورة فعلية	الضعف والتركيز على نقاط القوة وتطويرها التي سنصل من خلالها للنجاحات المتوقعة	عدد طلبات العملاء المنافسين	النفسية من الحصة التسويقية في حالة ظهور منصات رقمية منافسة في نفس التخصص	الريادة للمنصة الرقمية على مستوى الجزائر
---	---	---	-----------------------------------	---	--

المصدر: فريق العمل

2. أهداف المشروع على المدى البعيد

- دمج تخصصات جديدة في إطار عمل تكاملي كفريق عمل منسق.
- الوصول الى أكبر قدر من مستخدمي المنصة.
- الانتقال بالعمل من الارشاد والتوجيه الى العلاج النفسي الافتراضي.
- تطوير تقديم الاستشارات النفسية من فردية الى جماعية.
- السعي إلى تحقيق الريادة للمؤسسة الرقمية في الاستشارات النفسية MypsyDz على المستوى الوطني مقارنة بمنافسيها.

الجدول (3): نموذج تحديد الأهداف الذكية SMART على المدى البعيد

الهدف	محدد	قابل للقياس	قابل للتحقق	واقعي	مقيد زمنيا
الوصول الى 100.000	يمر الهدف الرئيسي المراد	لقياس مدى تحقيق الهدف	مع المجهودات	خلال فترة 3 سنوات من	3 سنوات فما فوق

مستخدم على الأقل	تحقيقه على مرحلتين	من خلال عدد تحميلات التطبيق عبر متجر Google Play او Play Store	المبذولة والاسراتيجيات التي سطرت لتحقيق اهداف المنصة سيكون من المتوقع الوصول الى تحقيق نجاح مشروعنا MyPsyDz بعد مرور 3 سنوات من الانطلاق الفعلي له	الجهد والعمل واكتساب الخبرة يمكن القول ان يكون هدفنا واقعي
الريادة للمنصة الرقمية MyPsyDz على مستوى الجزائر	المرحلة 1 هي الوصول الى 100.000 مستخدم في الجزائر	وعبر الطلبات المستقبلية للتطبيق ومقارنتها بالمنصات الرقمية المنافسة		
تصميم برمجة تطبيق الهاتف (Android او IOS) يمكن للمستخدمين استخدامه من متجر التطبيقات Google Play او App Store	اما المرحلة 2 هي استقطاب أكبر عدد من المستخدمين من الجالية الجزائرية في معظم دول العالم			
بدلا من الدخول للمنصة فقط عبر المتصفح				

المصدر: فريق العمل

V. الجدول الزمني لتحقيق المشروع

يمكن تقسيم الجدول الزمني لتحقيق المشروع الى مرحلتين اساسيتين:

1. المرحلة الاولى على مستوى حاضنة الاعمال بجامعة قالمة 8 ماي 1945 خلال المرافقة الدائمة والتأطير والدورات التكوينية التي حطينا بها وهي المرحلة التي تم تحديدها بمرحلة ما قبل التخرج.

2. المرحلة الثانية هي التي ستشهد نقلة لتحقيق مشروع على ارض الواقع عبر المنصات الرقمية وهي المرحلة التي تلي مرحلة التخرج

المرحلة الاولى:

الجدول(4): مخطط جاننت (Gant)

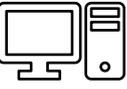
الاعمال	جانفي	فيفري	مارس	أفريل	ماي
1 جمع الأفكار المقترحة للمشروع					
2 اختيار الفكرة النهائية للمشروع					
3 القيام بدورات تكوينية لأعضاء الفريق					
4 دراسة السوق وجمع الاحصائيات					
5 انجاز مخطط العمل التجاري BMC					
6 اعداد حوصلة حول الإيرادات المتوقعة					
7 انجاز النموذج الاولي					

المصدر: فريق

المرحلة الثانية:

الجدول (05): مراحل تجسيد المشروع

المراحل	المهام	ديسمبر 2024	جانفي 2025	فيفري 2025	مارس 2025	أفريل 2025	ماي 2025	جوان 2025
01	الدراسة الأولية	✓	✓					

✓							اختيار فريق العمل		02
			✓				اعداد المنصة		03
		✓					اختيار مقر العمل والايجار		04
	✓	✓					تجهيز المقر بالمعدات المناسبة		05
	✓	✓					التسويق للمنصة		06

المصدر: فريق العمل

المحور الثاني

المحور الثاني

الجوانب الابتكارية

سنحاول من خلال المحور الثاني ابراز الجوانب الابتكارية للمشروع كما يلي:

ا. طبيعة الابتكارات.

اا. مجالات الابتكارات.

1. طبيعة الابتكارات:

يعتبر التطور والنمو من اهم مبادئ الابتكار في مجال الاعمال وذلك بما يواكب التغيير الحاصل على مستوى الافراد والمجتمعات في جميع المجالات والمؤسسة الناجحة هي التي تسعى الى ايجاد حلول تقوم على الفكر الابتكار.

ولكن ما يلاحظ في بيئة الاعمال ان الوصول الى الربح السريع اصبح يطغى على الفكر الانساني حيث اصبح الانتاج القابل للاستهلاك المباشر هو ما يشغل كل من يعمل في مجال الاعمال واصبحت المنافسة قوية فيما يخص تقدير احسن السلع والبضائع متجاهلين الجانب الانساني فبالنظر الى التقدم التكنولوجي الهائل الذي وصلت اليه الدول المتقدمة نجدها استثمرت في الفرد اولا لعلمها ان تطور الفرد هو حكمة لتطور المجتمع فركزت هذه المجتمعات على بناء الفرق بناء نفسي اولا فعلى سبيل المثال عندما نرى المجتمع التعليمي في اليابان نلاحظ مدى اهتمام هذه الدول بالطفل عبر تنمية الجانب الاخلاقي وغير صروح لحب الوطن والعمل ونجدها تعتمد في ذلك على مناهج ومبادئ علم النفس باعتبار الصحة النفسية هي الطريق للنجاح فكيف للفرد ان يبتكر وهو يعاني من عدم التكيف وعدم الاستقرار النفسي؟

الابتكار من الجانب الانساني هو ابتكار حلول تخدم الفرد اولا في حين يبتكر ميدان الطبع علاجات او الات تساعد على شفاء المريض في علم النفس كمجال يهتم بالصحة النفسية للفرد فانه يبتكر حلول تساهم في تشجيع الفرد على التقدم والمبادرة لطلب المساعدة من اجل صحته النفسية ما يتيح له الاندماج بالطريقة التي تمكنه من بناء مجتمعه.

ولعل من افضل الفرص التي اتاحت للباحثين في ميدان علم النفس هي الشركات الناشئة باعتبارها مصدرا مهم للابتكار من طرف باحثين متعطشين للتغيير عن طريق افكار ابتكارية تكون بمثابة بداية الاستبدال لأفكار سلبية تفرضها ثقافة المجتمعات في البيئات العربية منها الجزائر حول المرض النفسي كونه عائق أمام التنمية والتطور الى أفكار ايجابية بحيث يكون المرض النفسي هو مرض يجب التعامل معه كمرض عضوي لذلك غالبا ما نجد الدول المتقدمة تبذل مجهودات كبيرة في مجال النهوض بالصحة النفسية لأفرادها، كما ان المختص النفسي في هذه الدول يحظى بمكانة مميزة حيث يتوفر لكل اسرة مختص نفسي يكون محل استشارة نفسية في الازمات.

تعتبر استراتيجية مصفوفة الابتكار من الطرق المميزة التي تساهم في تقديم الشركات وأصحاب المشاريع حيث تحدد هذه المصفوفة الاستراتيجية الخاصة لكل مشروع.

مصفوفة الابتكار هي عبارة عن جدول من أربع خانات تسمح بالتفريق بين اصناف الابتكارات وبالتالي تسمح باستخدام الاستراتيجيات المناسبة حول نوع الابتكار للوصول الى الهدف المسطر سابقا.

الجدول (06): مصفوفة الابتكار

سوق/نموذج عمل جديد	تحويلي	ثوري
نفس السوق الحالي	تدريجي	جذري
	استخدام التقنية الحالية	استحداث تقنية جديدة

المصدر: <https://cutt.us/TC083>

بالرجوع الى مصفوفة الابتكار فإنه من الممكن وضع مشروع المنصة MypsyDz في خانة الابتكار التحويلي باعتبار أن فكرة استخدام الاستشارات النفسية متاحة في العيادات النفسية والمستشفيات النفسية والعقلية بشكل مباشر في حين أن فكرة التحويل تكمن في تقديم استشارات نفسية عبر المنصة الرقمية والتي تحرص على خدمة العميل بأكثر سرية وثقة مقارنة بالعيادات ومصالح الأمراض النفسية والعقلية المتواجدة على مستوى المستشفيات العمومية، حيث أن نتائج الاحصائيات التي توصلنا اليها من خلال الدراسات الميدانية اثبتت امكانية الاقبال على المنصات الرقمية بنسبة...% مقارنة بالأقبال على العيادات النفسية الخاصة و العمومية بشكل مباشر بسبب الوصم الاجتماعي الذي يطغى على الثقافة الجزائرية خاصة (نظرة المجتمع السلبية للمريض النفسي)، لذلك تسعى منصة MypsyDz في التخفيف من حدة هذه المشكلة والتقليل من خوف العميل و التعامل عبر المنصة بكل شفافية وسرية

II. مجالات الابتكارات في مشروع MypsyDz:

رغم تطورات التكنولوجيا الكبير والذي أحدث نقلة نوعية في مجال الاستشارات النفسية الرقمية خاصة بعد جائحه كورونا في البلدان العربية والأجنبية والتي لاقت قبول كبير على مستوى الخدمات الصحية والنفسية

التي تقدمها إلا أن الجزائر مازالت تسجل ندرة على مستوى المنصات الرقمية خاصة الاستشارات النفسية الرقمية لم يكن لها مثل هذه المنصات.

وفي ظل هذا الواقع يعتبر عنصر ابتكار في فكره انشاء منصة رقمية جزائرية مختصة في الاستشارات النفسية تضم فريق متكامل من الاخصائيين الجزائريين خاصة ان قوة المختصة التي تكمن في انتمائه الى ثقافة وبيئة العمل باعتبار اللغة المشتركة تسهل عمليه التواصل بين المختص النفسي وطالب المساعدة.

يعتبر مشروع MypsyDz من بين المشاريع الجزائرية المبنية على الابتكار انطلاقا من رصد دقيق لثغرات السوق الوطني في مجال الخدمات النفسية الرقمية والتي لا تزال في بدايتها مقارنة بالطفرة التي عرفها هذا القطاع على المستوى الاقليمي والعالمي خاصة بعد جائحه كورونا.

تكمن قوه مشروعنا في تحويل هذا الفراغ الى فرصة عبر تقديم منصة متكاملة مرنة وملائمة للواقع الجزائري معززة بتقنيات ذكية، خدمات مجانية اولية، وفريق مهني متعدد التخصصات، ونجمل أبرز عناصر الابتكار فيما يلي:

1. هيكله الفريق كركيزة أساسية للابتكار:

يضم الفريق مختصين في فروع متعددة في علم النفس (عيادي، تربوي، ارطفوني، طبيب مختص في الامراض العقلية والنفسية) كخطوة أولية حيث يعملون بشكل منسق ومتكامل.

2. مساعدة ذكية أولية قبل الجلسة:

نظام ذكي للتشخيص الأولي يساعد المستخدم على تقييم حالته النفسية وتوجيهه الى نوع الخدمة أو المختص المناسب قبل دخول الجلسة مما يقلل من حالات سوء التوجيه وتعزيز الفعالية الارشادية والعلاجية مما يسهل عملية الحجز، مع امكانية الحجز الفوري.

3. خدمات مجانية أولية ذات طابع تقييمي وعلاجي: وذلك بـ:

_ توفير تقنيات استرخاء علاجية مجانية مثل تمارين التنفس التأمل، الاسترخاء العضلي التدريجي وغيرها

_ تقديم فيديوهات ومحاضرات قصيرة لتبسيط المفاهيم النفسية بشكل جذاب.

_ محتويات مرئية ومكتوبة مقدمة باللهجة الجزائرية وبأسلوب مبسط لشرح الاضطرابات النفسية وأعراضها الشائعة (كالقلق، الاكتئاب عدم الثقة بالنفس، العلاقات الاجتماعية والعاطفية..).

4. خدمة الاستشارات الطارئة على مدار الساعة 24/24: توفير خدمة استشارات طارئة على خط آمن وسريع يعمل على مدار الساعة للاستجابة للحالات الحرجة مثل:

_ محاولات الانتحار.

_ التعرض للاعتداء والاغتصاب،

_ الازمات النفسية المفاجئة (نوبات الهلع....)

في ساعات المساء بشكل يومي وخلال عطلة نهاية الاسبوع.

5. نظام العلاج الجماعي الموجه:

تقديم جلسات علاجية جماعية مخصصة للحالات الاجتماعية والأسرية مع تقييم اولي لحالة المستخدم وتوجيهة وفقا لنوع المشكلة والمختص الانسب.

6. اعتماد نموذج القرين القدوة:

وهو نموذج قائم على التشارك بين المستفيدين ذوي التجارب المشابهة وأصحاب المشكلة الحالية والغاية منه هو تعزيز الشعور بالانتماء والتعافي المشترك.

المحور الثالث

المحور الثالث

التحليل الاستراتيجي للسوق

من خلال هذا المحور سنتعرض لدراسة معمقة للسوق من خلال تفصيل في العناوين التالية:

أ. عرض القطاع السوقي

ب. قياس شدة المنافسة

ج. الاستراتيجية التسويقية

1. عرض القطاع السوقى:

1. تحديد معالم السوق المستهدف:

2. BMC :Business Model Canvas

جدول (07): جدول الأعمال التجارى

Partenaires clés الشركاء الرئيسيين	Activités clés الانشطة الرئيسية	Propositions de valeur مقترحات القيمة	Relations client علاقة العملاء	Clients العملاء
الأولياء الراشدين الأخصائيون النفسانيون بوابة الدفع الإلكتروني (بريدي موب)	تطوير المنصة (Developpement) تطوير البرامج.... تقديم الخدمة (جلسات ارشاد، توجيه، علاج). إدارة الموارد البشرية (الأخصائيين النفسانيين والعملاء) إدارة الشكاوى.	وصول سريع وسهل للمختصين النفسانيين. الثقة والأمان. أسعار مناسبة تتلاءم مع الخدمات المقدمة. الحصول على منصب عمل (راتب شهري مضمون طيلة مدة الخدمة) توفير الجهد والوقت امكانية العمل بدوام جزئي.	التواجد 24/24 ما (7 أيام / 7 أيام) الدعم والمتابعة الدائمين عبر Email - الرسائل الإلكترونية.	أولياء الأطفال (من 5-12 سنة) والمرافقين (من 13-18 سنة) ذكر وإناث. فئة الراشدين (من 21 سنة فما فوق). أخصائيين أخصائيون نفسانيون يرغبون بالعمل في المنصة الرقمية MypsyDz
	Ressources clés الموارد الرئيسية		Canaux القنوات	
	المنصة الإلكترونية (موقع + تطبيق) قاعدة بيانات العملاء والمختصين. العلامة التجارية. البنية التحتية الرقمية (خدمات رقمية).		الموقع الإلكتروني. التطبيق وسائل التواصل الاجتماعي	
	التكاليف	Coûts	Revenus	المدخل
		تكاليف تطوير المنصة (برامج....) أجور المختصين النفسانيين إيجار المقر تجهيزات مكتبية (الحواسيب...)		العمولة (Commution) (نسبة من كل جلسة + نسبة من الراتب الشهري للأخصائي النفسي)

المصدر: فريق العمل

يستهدف مشروع MypsyDz المنصة الرقمية الجزائرية للاستشارات النفسية شريحة واسعة من الافراد الذين يعانون من اضطرابات أو ضغوطات نفسية ويبحثون عن بيئة سرية وآمنة لتلقي الدعم النفسي عبر خدمات رقمية متاحة وسهلة الوصول.

تقسيم السوق المستهدف حسب الفئات العمرية:

1.1. فئة الاطفال من 5 الى 12 سنة تعتبر هذه الفئة من أهم الشرائح التي تستدعي عناية خاصة بالصحة النفسية نظرا لحساسية مرحلة الطفولة وتأثيرها العميق في تشكيل البناء النفسي للفرد، حيث تتجلى أهمية التدخل النفسي في هذه المرحلة في التعامل مع مختلف الاضطرابات التي تأثر على الطفل ومساره التعليمي والجانب العلائقي له.

الجدول (08): يمثل فئة الاطفال المستهدفة للمشروع من (5-12سنة)

الفئة العمرية	المشاكل النفسية	أنواع الدعم المطلوب	طرق تقديم الخدمة عبر المنصة MypsyDz
الاطفال من 5 الى 12 سنة	اضطرابات التعلق. اضطراب ما بعد الصدمة خلق الانفصال التوحد. اضطرابات النمو الفكري. صعوبة التعلم. التمتر	تقدم المنصة الدعم النفسي للطفل مع التوجيه للأهل	جلسات ارشادية مع الاهل محتوى مبسط للأطفال فيديوهات توعويه مبسطه وقصيره تحتوي على صور واشكال متنوعة بألوان جذابه ومثيره

المصدر: فريق العمل

2.1. فئة المراهقين من (13 الى 18)

ان تمثل فئة المراهقين نسبه معتبره بالنسبة للسوق المستهدفة بالنسبة استشارات نفسيه باعتبار فتره المراهقة فتره انتقاله وصعبه لتعرض خلالها المراهق لضغوطات على المستوى النفسي والسلوكي يستوجب اخذها بعين الاعتبار خاصه مع وجود فروق فرديه بين المراهقين على مستوى التعامل مع حل المشكلات والتكيف الشخصي والاجتماعي ومن هنا نحاول من خلال منصة توفير برامج ارشادية وتوجيهيه وعلاجه تتناسب مع هذه الفئة العمرية

الجدول (09): يمثل فئة المراهقين المستهدفة للمشروع من (13-18 سنة).

طريقه تقديم الخدمه عبر المنصة MypsyDz	نوع الدعم النفسي	المشاكل النفسية	الفئة العمرية
استشارات خاصه محادثه جماعيه (القرين القوده) فيديوهات وعوييه امنه تحت اشراف المختصين	جلسات فرديه جلسات جماعيه الدعم النفسي الدعم الاسري والتوجيه انشطه تعبيريه تدريبيه على تقنيات حل المشكلات والتواصل	التمرد. نتيجته العلاقه مع الأسرة او المجتمع. تقلبات مزاجيه (mood) Swings) زيادة احتمال ظهور المر الصدفية خطيره كالإدمان الجنوح إيذاء النفس. تشوه سوره الجسد اضطرابات جنسيه الجنسية. التسرب المدرسي. انخفاض مستوى تقدير الذات	المراهقين (13- 18 سنة)

المصدر: فريق العمل

3.1. فئة الراشدين (21 سنة فما فوق)

يأخذ الارشاد والتوجيه والعلاج بالنسبة لفئة الراشدين شكل مغاير بالمقارنة مع الفئات السابقة كونه ينقسم الى فئتين رئيسيتين فئة تطلب المساعدة النفسية بصفه مباشرة واخرى بصفة غير مباشرة المسنين كما تتعدد الاضطرابات لدى هذه الفئات العقلية والنفسية وكذلك صعوبات التكيف الخاصة بالمشاكل الاجتماعية كالبطالة والطلاق وصعوبات في التوافق المهني.

سنحاول من خلال المنصة توفير برامج توجيهية تتناسب مع هذه الفئة العمرية.

الجدول (10): يمثل فئة الراشدين (21 سنة فما فوق)

طريقه تقديم الخدمة عبر المنصة MypsyDz	انواع الدعم المطلوب	المشاكل النفسية	الفئة العمرية
جلسات توعوية فرديه وجماعية فيديوهات قصيرة اختبارات تقييم ذاتي (قلق واكتئاب)	توجيه وارشاد نفسي مهارات التواصل وبناء الثقة استشارات في العلاقات ارشاد والعائلية...	قلق اكتئاب عدم التوافق المهني والاجتماعي ازمة التقاعد مشاكل جنسية....	الراشدين من 21 سنه فما فوق

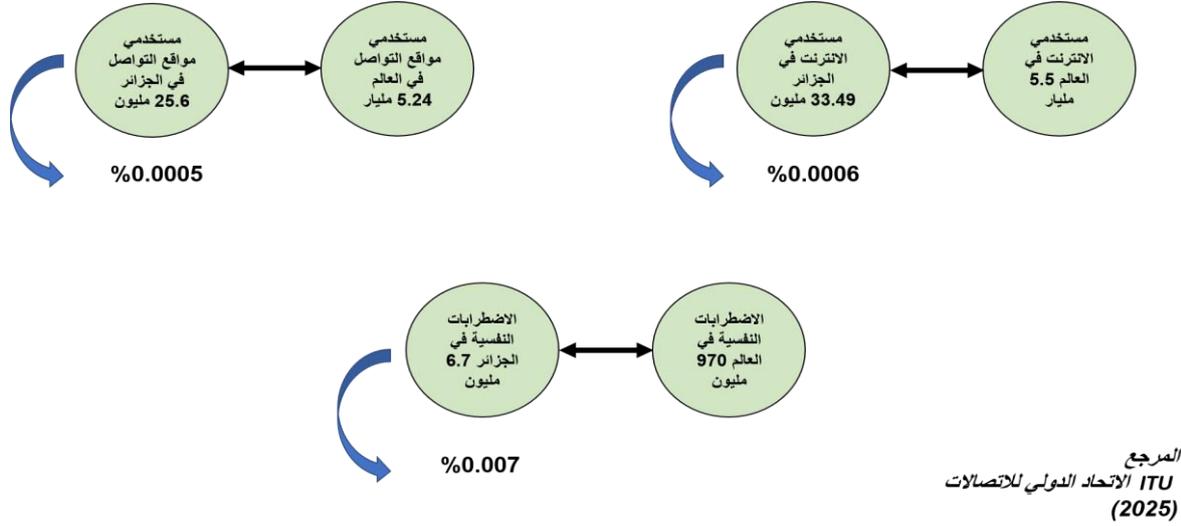
المصدر: فريق العمل

2. تحديد معالم السوق:

مقدمة

ينقسم عملائنا الى اربعة اصناف وذلك حسب الفرضيات المتفق عليها سابقا من طرف اعضاء الفريق والتي سوف تعرض في الأشكال التالية:

الشكل (01): مخطط يمثل نسبة انتشار الانترنت والامراض النفسية والعقلية في العالم وفي الجزائر



حسب الاحصائيات لسنة 2025 تشير التقديرات لاستخدام الاستشارات الرقمية على مستوى العالم لا تزال منخفضة نسبيا حيث تقدر نسبة استخدام الاستشارات النفسية الرقمية بنسبه 13% من البالغين في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 2024 مقارنة ب 10% في عام 2019 كما تظهر الاحصائيات انه حوالي 85% من الاشخاص الذين يعانون من اضطرابات نفسيه في البلدان ذات الدخل المتوسط والمنخفض ولا يتلقون العلاج النفسي اللازم اما في البلدان ذات الدخل المرتفع فهي يتراوح نسبه بين 35 الى 50%.

سوق الاستشارات النفسية الرقمية: تشير الى نمو ملحوظ في طلبات الخدمة النفسية الرقمية خاصة بعد جائحه كورونا 2019.

المملكة العربية السعودية: 3 مليون من استخدام الاستشارات النفسية الرقمية خلال جائحة كورونا.

الامارات العربية المتحدة: 70% من استخدام الاستشارات النفسية الرقمية خلال جائحة كورونا.

مع تصدرها المرتبة الاولى بين الدول العربية في مؤشر الابتكارات العالمية في الصحة النفسية الرقمية.

في الجزائر: رغم وجود مبادرات محليه للنهوض بالصحة النفسية الرقمية فإنها لا تزال بعيدة كل البعد عن مواكبة التطور في هذا المجال وتلبية حاجات السوق للصحة النفسية وهذا راجع خاصة لنقص الوعي والوصم الاجتماعي الذي تفرضه الثقافة الجزائرية (Market Research.onlineMental Zion Health Conseling Market- Global Industry Analysis Zionmarkatresearch.com)

1.2. حجم السوق الكلي: (TAM): Total Adressable Market

ويعني العدد الاجمالي للطالبيين المحتملين لخدمات الاستشارات النفسية الرقمية.

عدد السكان في الجزائر يقدر ب 47.2 مليون نسمة

حسب تقديرات منظمة الصحة العالمية كل واحد من ثمانية اشخاص مصاب باضطرابات نفسية.

وفي الجزائر 6.7 مليون شخص حسب تقديرات منظمة الصحة العالمية مصابون باضطرابات نفسية، 4,2 مليون شخص يمكنهم نظريا الوصول لخدمة الاستشارات النفسية الرقمية.

ايش بك انتشار الانترنت في الجزائر في الجزائر تقدر ب 71,25%. TAM=4,2 millions

2.2. السوق المتاح (القابل للخدمة): (SAM) Available Market Servesiable

الفئة المستهدفة واقعيا في بداية الخدمة.

الفئات العمرية من (16 - 45 سنة) أكثر انفتاح على الخدمات الرقمية بنسبه 55% من السكان

السكان الحضاريون حوالي 74% اي ما يعادل ~ 2.7 مليون مستخدم قابل للخدمة الفعلية (خدمات الانترنت واخر انفتاحا على الرقمنة)

SAM=2,7 millions مستخدم طالب للاستشارة النفسية الرقمية قابل الاستهداف فعليا عبر منصة

MypsyDz

3.2. السوق القابل للتحويل: Obtainable Market (SOM) servesiable

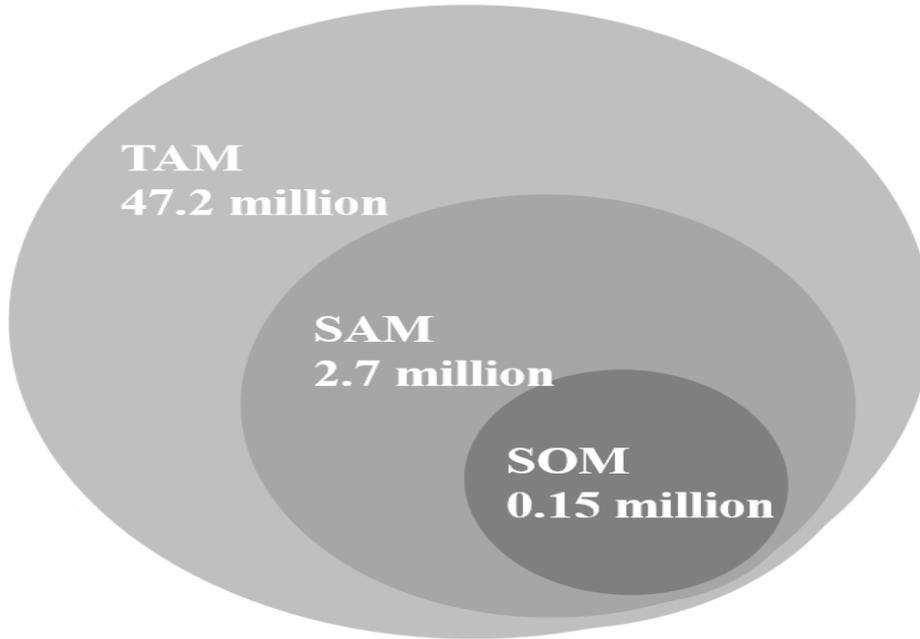
يمثل **SOM** النسبة الواقعية التي يمكننا كسبها من (1-3) سنوات بناء على الموارد البشرية والتقنية والجهود والتسويقية

تقدير متحفظ / واقعي من (5%-10%)

من **SAM** خلال (1-3) سنوات يعني (135,000-270,000) مستخدم فعلي.

مستخدم كمستهدف قابل للتحويل الى حد متوسط ممكن **SOM=150,000** خلال 3 سنوات.

الشكل (02): مخطط تمثيلي للقطاع السوقي



مخطط تمثيلي للقطاع السوقي لمشروع MyPsyDz

المصدر: فريق العمل

3. مبررات اختيار السوق:

لقد تم اختيار السوق المستهدف بعد تحليله حسب اداه التحليل Pastel المعترف بها دوليا والتي تعتبر اداه استراتيجيه تستخدم لفهم البيئة الخارجية التي تؤثر على السوق او على مشروعنا **MyPsyDz**

<https://cutt.us/TC083/>

1.3. العوامل السياسية:

مع تواجه الحكومة الجزائرية الى تعزيز الرقمنة في جميع القطاعات ومنها قطاع الصحة وكذا توجه الدولة لدعم الاستثمار حسب القرار الوزاري 12 75 المؤرخ في 27/9/2022 والذي حدد طرق اعداد مشروع مذكره تخرج للحصول على شهاده جامعيه مؤسسه ناشئة من قبل طلبه المؤسسات التعليم العالي وبالتالي دعم الدولة للمشاريع الناشئة وهذا ما شجع فريقنا لاختيار المشروع المتمثل في منصة رقميه للاستشارات النفسية **MypsyDz** والتي سيكون هدفها الرئيسي هو المساهمة في التقليل من نسبه الاضطرابات النفسية وهذا الهدف ينقسم بدوره الى هدفين فرعيين اولهما انتعاش الرقمنة على مستوى الاختصاص في علم النفس والهدف الثاني هو كسر حاجز الثقافة والوصم الاجتماعي للمضطرب نفسيا.

2.3. الاستقرار السياسي في الجزائر:

يشجع على الاستثمار لكل شرائح المجتمع خاصة فئة الشباب.

3.3. النظام الضريبي:

الدولة تحدد أربع سنوات من الاعفاء الضريبي بالنسبة للشركات الناشئة وذلك حسب المادة 69 العدد 81 المؤرخ في 30/12/2019 ضعفه شركات الناشئة من الضريبة على الارباح والرسوم على القيمة المضافة بالنسبة للمعاملات التجارية

المادة: 86 المعدلة لأحكام المادة 33 المؤرخة في 31/12/2022 تابع في المؤسسات التي تحصل على مؤسسه ناشئة من الرسم على النشاط المهني والضريبة على الطفل الاجمالي او الضريبة على ارباح الشركات لمدة أربع سنوات ابتداء من تاريخ الحصول على علامة مؤسسه ناشئة **Label** مع سنه واحده اضافيه في حاله التجديد.

4.3. العوامل الاقتصادية:

نسبة الانفاق على التكنولوجيا في تزايد مستمر من قبل الافراد والمؤسسات ما ادى الى انتعاش سوق التجارة الرقمية شكل حافز لتجسيد مشروع MypsyDz فحسب تقدير حجم السوق العالمي فان قيمه سوق الصحة النفسية قد يقدر ب **43.34** مليار دولار بحلول عام **2028** وقد بلغت سوق الاستشارات النفسية

عبر الانترنت بحوالي 3.34 مليار دولار في عام 2023 ومن المتوقع ان تصل الى 3.72 مليار دولار بحلول عام 2032 بمعدل سنوي يبلغ 10.1%

Mental Health Management Apps Market Size Report 2024/2025 grand (view research.com)

5.3. العوامل التكنولوجية:

توثيق جهود الرقمنة في الجزائر من خلال التزام الدولة بتطوير البنية التحتية الرقمية وتعزيز التحول الرقمي وجاء ذلك من خلال النشرة الرسمية للثلاثي الثاني لسنة 2024 تتضمن قرارات ومراسيم تتعلق بتعديل وتحديث السياسات والاجراءات في مختلف القطاعات بما في ذلك تلك المرتبطة بالرقمنة (النشرة الرسمية الثلاثي الثاني، 2024).

وهذا يعتبر من حوافز تطوير فكره مشروعنا MypsyDz بهدف تشجيع خدمة الاستشارات النفسية الرقمية.

6.3. العوامل القانونية:

قانون حماية الملكية الفردية التي تنص على حماية الحقوق المترتبة على الابداع الفكري في حاله نقل الحقوق الناجمة عن الابداع الفكري يمكن للدولة ممارسه حق الشفاعة لحماية المصلحة العامة (المادة 74 من المرسوم الرئاسي 20 / 448).

قانون حماية المستهلك المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش (المادة 94 من قانون

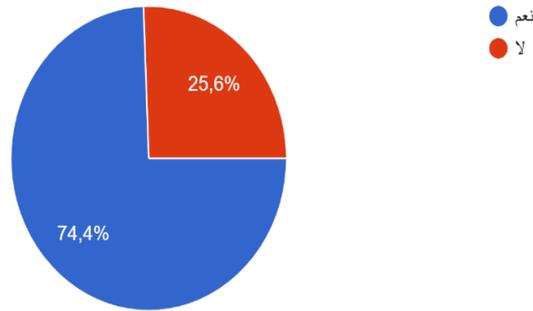
(03/09) المؤرخ في 25/02/2009.

7.3. العوامل الاجتماعية: من اهم العوامل التي دفعتنا الى انشاء مشروعنا MypsyDz

- انتشار الاضطرابات النفسية بشكل كبير في المجتمع الجزائري.
- تزايد الوعي بالصحة النفسية خاصه بعد جائحه كورونا 2019
- فئة الشباب أكثر انفتاحا على استخدام التطبيقات الرقمية في مجالات الطلب للصحة الرقمية.

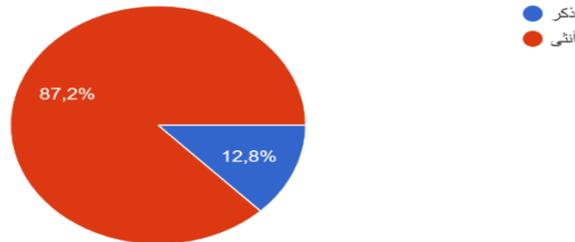
بناء على دراسة ميدانية قمنا بها نحن فريق العمل للتعرف على الفئات العمرية المختلفة المقبلية على استخدام المنصة الرقمية الخاصة بالاستشارات النفسية استخدمنا العينة التطوعية نظرا لعدم امكانية المسح الشامل لمجتمع البحث.

هل تؤيد فكرة الاستشارات النفسية عن طريق وسائل التواصل الاجتماعي ؟
125 réponses

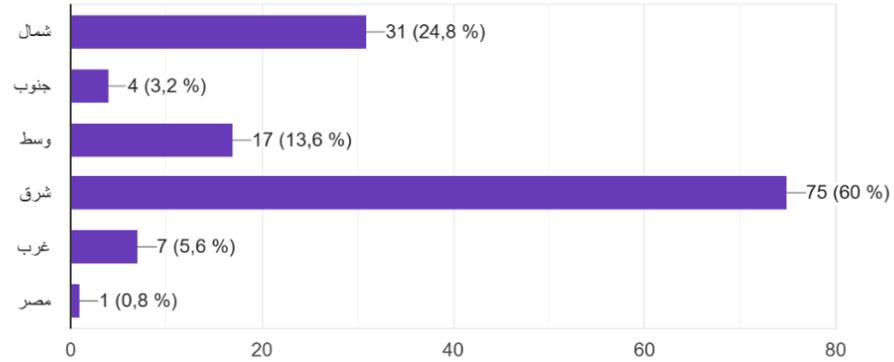


المصدر: فريق العمل

الجنس
125 réponses



المصدر: فريق العمل



المصدر: فريق العمل

تبين من خلال نتائج الدراسة الميدانية أنه توجد نسبة 74,4% من المؤيدين للاستشارات النفسية عبر المنصة الرقمية MypsyDz في المقابل 25,6% يفضلون الطرق التقليدية (زيارة المستشفيات العمومية أو العيادات الخاصة).

من 18 الى 35 سنة نسبه 81.6%:

يؤيدون فكرة التواصل عبر المنصات الرقمية هذا ما يفسر الوعي النفسي لهذه الفئة والوعي بأهمية طلب الاستشارة والتوجيه بهدف الوقاية أو العلاج.

تعتبر هذه الفئة بمثابة جيل رقمي يرى ان المنصات الرقمية وسيلة امنة للوصول الى الخدمات والدعم النفسي اين توفر لهم الخصوصية والسرية دون الكشف عن هويتهم ودون مواجهة الاحكام الموجهة لهم ما يعكس تأثير الثقافة والخوف من الوصم الاجتماعي رغم المستوى العلمي والثقافي. كما توفر الجهد والوقت والسرعة في التفاعل عكس الطرق التقليدية (المستشفيات والعيادات النفسية الخاصة).

نلاحظ نسبة 11.2% بالنسبة للمراهقين:

الذين يؤيدون فكرة الاستشارات الرقمية وهي نسبة منخفضة نوعا ما يعكس:

_ ضعف الوعي لدى المراهقين بأهمية الصحة النفسية واهمية اللجوء الى المختص النفسي لطلب التوجيه والارشاد كما يعكس ذلك الخوف من الرقابة الوالدية والخوف من تسرب معلومات تخصهم.

_ ضعف الاستقلالية المادية حيث لا يملك المراهق وسائل دفع خاصة تمكنه من حجز الجلسات دون تدخل الأولياء

ما يجعل فريق العمل يعزز فكره توجيه وتطوير خدمات مجانية لفئة المراهقين.

العمل على وضع خطط وبرامج تفاعلية تشاركية ومختلف المؤسسات التربوية لنشر ثقافة الصحة النفسية الرقمية.

نسبه 7,2% لفئة أكبر من 35 سنة:

وتعتبر هذه نسبه ضعيفة ما يؤكد التأثير السلبي والقوي للثقافة حيث ان الذهاب الى المختص النفسي هو اعتراف بالضعف او الجنون.

عدم تمكن الفئات العمرية الاكبر من 35 سنه من التعامل مع التطبيقات والمنصات الإلكترونية.

ما سبق يجعل فريق العمل يعمل بجديه على استهداف هذه الفئة من خلال حملات توعيه مناسبة.

التركيز على مواضيع تهتم هذه الفئة كالأزمات الأسرية الازمات المالية الاحتراق النفسي الوظيفي.

توفير تجارب واقعيه لأشخاص من نفس الفئة العمرية.

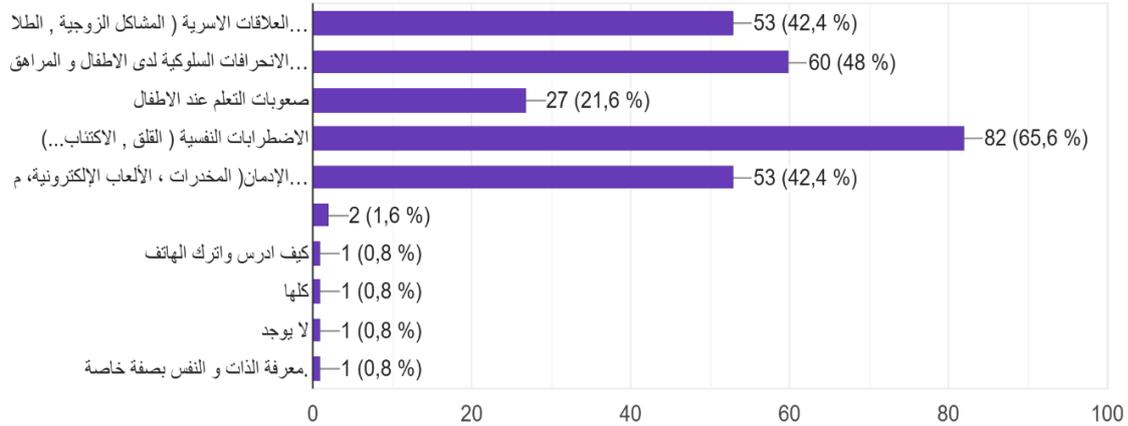
أما فيما يخص الفئة التي فضلت طلب المساعدة النفسية عبر طرق تقليدية (المستشفيات العامة، عيادات خاصة) والتي قدرت نسبتها ب 25.6% حيث ترى هذه الفئة انه من الجيد للحصول على استشاره نفسية عن طريق مواقع التواصل الاجتماعي ولكن ترى ان الامر يفتقر الى المصداقية والصيغة القانونية.

فقدان الثقة والتخوف من عدم خصوصية وسرية المعلومات.

لهذا يسعى فريق العمل الى تعزيز جانب الثقة والخصوصية لكل الفئات العمرية طالبي الخدمة النفسية عبر المنصة.

ما المواضيع التي تفضل ان تكون موضع استشارة نفسية؟

125 réponses



المصدر: فريق العمل

كما تشير نتائج الدراسة إلى ارتفاع نسبة طالبي الاستشارة النفسية فيما يخص الامراض النفسية بنسبة 68.6 فهي نسبة مرتفعة وهذا يعني أن الأمراض النفسية منتشرة بصورة كبيرة في المجتمع الجزائري ما يعكس ضغوط الحياة اليومية للأفراد اقتصاديا، مهنيا واجتماعيا.

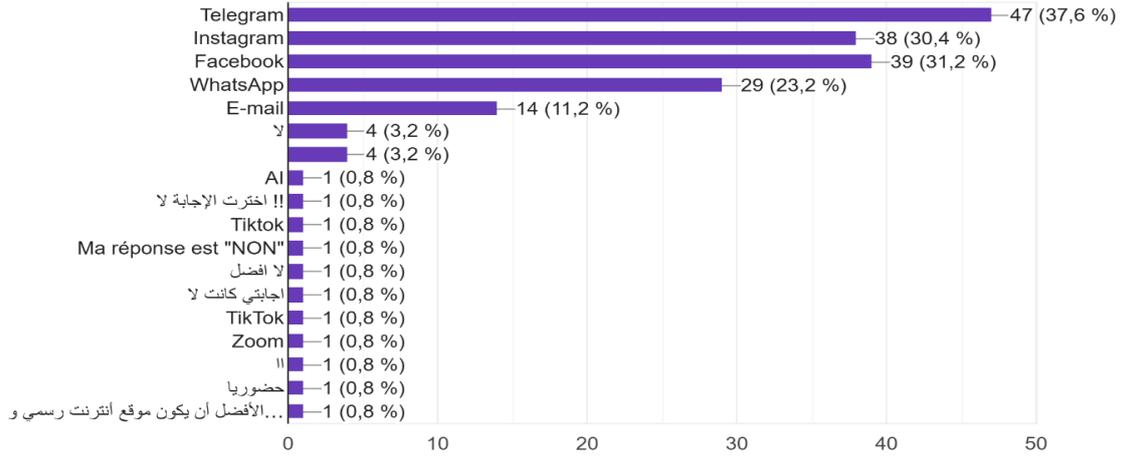
ضعف الوعي بأساليب التكيف مع زمير الثقافة والخوف من الوصم الاجتماعي الذي ينجر عنه العزوف في طلب المساعدة النفسية ما يجعل الاعراض تتفاقم وتتأزم والتي قد تصبح عبارة عن امراض نفسية وعقلية حقيقية.

نسبة 48% لطالبي المساعدة النفسية لكل من الانحرافات السلوكية والمشكلات الاسرية وهي نسبة مرتفعة أيضا تدل على وجود مشاكل في انماط التواصل، العلاقات الزوجية، العلاقات بين الابناء والاولياء، وهذا ما يجعل العلاقة طردية بين كلاهما تؤثر على الاخر وتجعلها أكثر تداخلا هذا ما جعل فريق العمل يتوجه الى التركيز على تقديم برامج دعم موجهة للعائلات، رفع مستوى الوعي بضرورة طلب المساعدة النفسية، التركيز على محتوى يتناول الاكتئاب والقلق لجذب هذه الفئة مع التركيز على باقي الاضطرابات حسب الطلب.

المصدر: فريق العمل

اذا كانت الاجابة ب نعم , اختر الموقع المناسب لك

125 réponses



المصدر: فريق العمل

كما تشير النتائج فيما يخص استخدام مواقع التواصل الاجتماعي تحصل موقع Telegram على نسبة 39% ذلك كونه يتمتع بسمعة أمنة تحترم خصوصية المستخدم مع سهوله الاستخدام ما يجعل توجه المنصة MypsyDz الى تعزيز وجودها بصوره أكبر على Telegram كمركز أساسي للاستشارات النفسية.

موقع Instagram نسبة 30% الحضور القوي للمحتوى البصري يجعله مستخدم بكثرة من طرف المراهقين والشباب هذا ما يجعل فريق العمل يسعى الى التركيز على اعداد محتويات مرئية جاذبة لمتصفح موقع Instagram.

Facebook بنسبه 31% كونها مألوفة توفر خاصية التفاعل عبر Messenger

من خلال ما تقدم ذكره وبناء على النتائج المتحصل عليها عن طريق الدراسة الميدانية سوف نسعى نحن فريق العمل التركيز على هذه المواقع مع عدم اهمال باقي وسائل الاتصال والاخذ بعين الاعتبار الخصوصية والقدرات الفردية لكل طالب للمساعدة النفسية

4. امكانية جذب العميل للتعامل عبر المنصة MypsyDz:

توجب علينا وضع خطة اولية لجذب العميل تمثلت فيما يلي:

_ التعرف على منصة MypsyDz من خلال الاشهار (فيديوهات قصيره من خلال الاشهار فيديوهات قصيره لشرح الخدمات بأسلوب بسيط عن طريق صفحة هبوط (Landing page).

_ ارشاد نفسي مخصص لكل فئة عمرية.

_ اجراء حملات توعويه خاصه بفئات عمرية مختلفة

_ فيديوهات قصيره للتعريف ببعض اعراض اضطرابات.

_ قصص واقعيه لعملاء سابقين

_ التركيز على الالوان والتصاميم المريحة نفسيا والمناسبة لكل الفئات العمرية.

_ التركيز على الرسائل التي تلامس المشاعر وتبعث الثقة في نفسيه العميل « انت لست وحد»

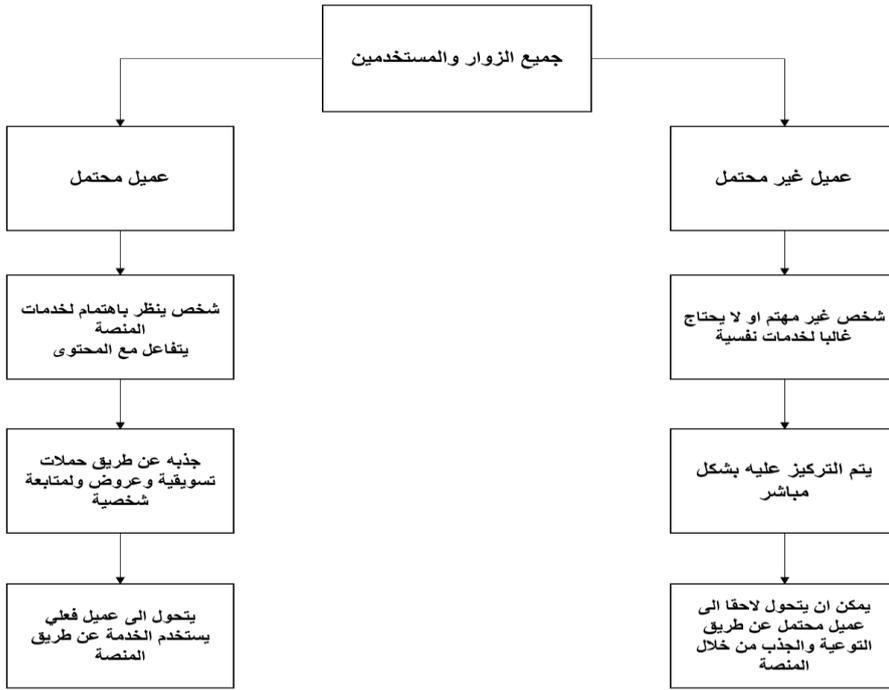
(نحن هنا لنسمعك)

_ تقديم سياسة ضمان خصوصية بطريقه واضحة.

لدراسة كيفية جذب العميل ودراسة العلاقة معه استخدمنا (CRM) الموضحة كالتالي:

الشكل (03): مخطط يوضح دورة العملاء بين عميل محتمل و عميل غير محتمل

مخطط يوضح دورة العملاء بين عميل محتمل و عميل غير محتمل



المصدر: فريق العمل

الجدول (11): يوضح الإجابة على قدرة المشروع في جذب العملاء

الإجابة					السؤال
5	4	3	2	1	
✓					هل تعتقد ان منصة MyPsyDz تقدم خدمات مطلوبة في السوق الجزائري؟
✓					هل ترى ان المنصة تقدم قيمة حقيقية مقابل السعر؟
•	•	•	•	•	هل تفضل استخدام منصة رقمية على زيارة الاخصائي النفسي بشكل مباشر؟
✓					هل تثق في مستوى الاخصائيين المتاحين عبر المنصة؟
✓					هل ترى ان الية الحجز والدفع امنة وواضحة؟
✓					هل ترى ان المنصة تراعي خصوصية المستخدمين؟
✓					هل ترى ان منصة MyPsyDz ستجذب في جذب أكبر قدر من العملاء في السنوات القادمة؟
✓					هل تصميم المنصة سهل وجذاب؟

المصدر: فريق العمل

II. قياس شدة المنافسة

الجدول (12): يوضح نقاط القوة والضعف لمنافسي المنصة MyPsdz

المنافسون	نقاط الضعف	نقاط القوة
العيادات الخاصة	التكلفة المرتفعة محدودة الابتكار في طرق تقديم الخدمة التقنية ضعف الحجز الرقمي ضعف الاقبال بسبب الوصم الاجتماعي	الجودة والخدمة العالية والمصداقية والثقة
المستشفيات العامة	ضعف الجودة بطء في الإجراءات الاعتماد على الأساليب التقليدية في التشخيص في غياب مواكبة التكنولوجيا	مجانية العلاج والتكلفة المنخفضة احترام الخصوصية متاحة لجميع شرائح المجتمع
المؤثرون والصفحات النفسية	ضعف المصداقية عدم الاعتماد على مصادر علمية موثوقة في الارشاد والتوجيه جودة ضعيفة عدم الخبرة الكافية في مجال الاختصاص (علم النفس)	انتشار واسع وسهولة الوصول التفاعل الكبير على الفيسبوك والانستغرام كثرة الإشهارات والفيديوهات المملقة للانتباه خاصة لشرائح الشباب والمراهقين خدمات مجانية وشبه مجانية
المنصات الالكترونية	ضعف التمييز المحلي (اللهجة المحلية) معظم الخدمات مدفوعة	مواكبة التكنولوجيا من نفس الاختصاص (علم النفس) تقديم محتوى مقبول من المنظور الاجتماعي، الثقافي والديني
الرقاة	غياب التكوين العلمي اذ يعززون التفسيرات الغيبية بدلا من التشخيص العلمي وغياب الخصوصية والسرية	من المنظور الاجتماعي مقبولين دينيا وثقافيا متاحين بسهولة
المشعوذين	الاستغلال المالي والنفسي للناس غياب الرقابة القانونية والمهنية غياب الأساس العلمي خطر على الصحة النفسية والجسدية التظليل	استغلال الدين استغلال الناس في وقت الازمات والمحن الوعد بالشفاء السريع أسلوب الاقناع

خوف الناس من الوصم الاجتماعي الاستغلال المالي والنفسي للناس		
--	--	--

المصدر: فريق العمل

المصدر: فريق العمل

ما يميزنا عن منافسينا في السوق

الجدول (13): يوضح النقاط التي تميزنا عن المنافسين

تحليل SWOT

نقاط القوة الداخلية	نقاط الضعف الداخلية
توفر اخصائيين بخدمات متعددة نفسي عيادي تربوي ارطفوني منصة رقمية متطورة سهلة الاستخدام سهولة الحجز الالكتروني مرونة مواعيد الجلسات على مدار الساعة استهداف فئات عمرية مختلفة (أطفال مراهقين راشدين) محتوى توعوي منظم حماية الخصوصية والسرية لبيانات المستخدمين	ضعف الوعي العام بالعلامة التجارية خاصة في البداية الاعتماد الكبير على الحضور الرقمي الحاجة المستمرة للتدريب على استخدام المنصة التقنية ميزانية التسويق محدودة بالمقارنة مع المنافسين الكبار
الفرص الإيجابية الخارجية	التحديات الخارجية
تزايد الطلب على الدعم النفسي الرقمي خاصة بعد جائحة كورونا ضعف التغطية النفسية في بعض المناطق تعطي فرصة التوسع الانفتاح المجتمعي المتزايد على طلب المساعدة	منافسة شديدة من منصات قائمة على ميزانيات كبيرة صعوبات قانونية وتنظيمية متعلقة بالعلاج النفسي الرقمي المقاومة الاجتماعية للمجتمع الجزائري

النفسية	انقطاع الخدمات التقنية او الهجمات السيبرانية
تعاون محتمل مع مؤسسات تعليمية وصحية	تغيرات في سياسات المنصات الاعلانية قد تؤثر على التسويق
الفرص	التحديات

المنصات الالكترونية	منصة جزائرية بلهجة مألوفة الدارجة ولغة بسيطة جودة المنصة التقنية وسهولة الحجز والدفع الالكتروني إمكانية المتابعة طويلة المدى
الصفحات النفسية والمؤثرين	اشراف مختصين ذوي كفاءات علمية في الاختصاص محتوى مبني على العلم بأسلوب قريب من الناس محتوى علمي مثري موثوق وتفاعلي
المستشفيات العامة	تخصص واضح لكل فئة عمرية أطفال مراهقين وشباب السرعة واختصار الوقت تقديم خدمات متنوعة وحصرية اعتمادا على تقنيات وتكنولوجيا متطورة مرونة المواعيد الخصوصية التامة
العيادات الخاصة	التواصل مع العميل على مدار الساعة أسعار عقلانية تتناسب مع الخدمة المقدمة التخصصات المتوفرة عيادي ارطفوني تربوي ... الفريق متكامل الجمع بين التكنولوجيا المحلية والمعرفة النفسية
الرقابة	دعم نفسي علمي مع احترام الخصوصية والدين
المشعوذين	العمل أساسه المصادقية والشفافية وعدم الاستغلال المادي والمعنوي محاربة الخرافات والمغالطات النفسية المنتشرة

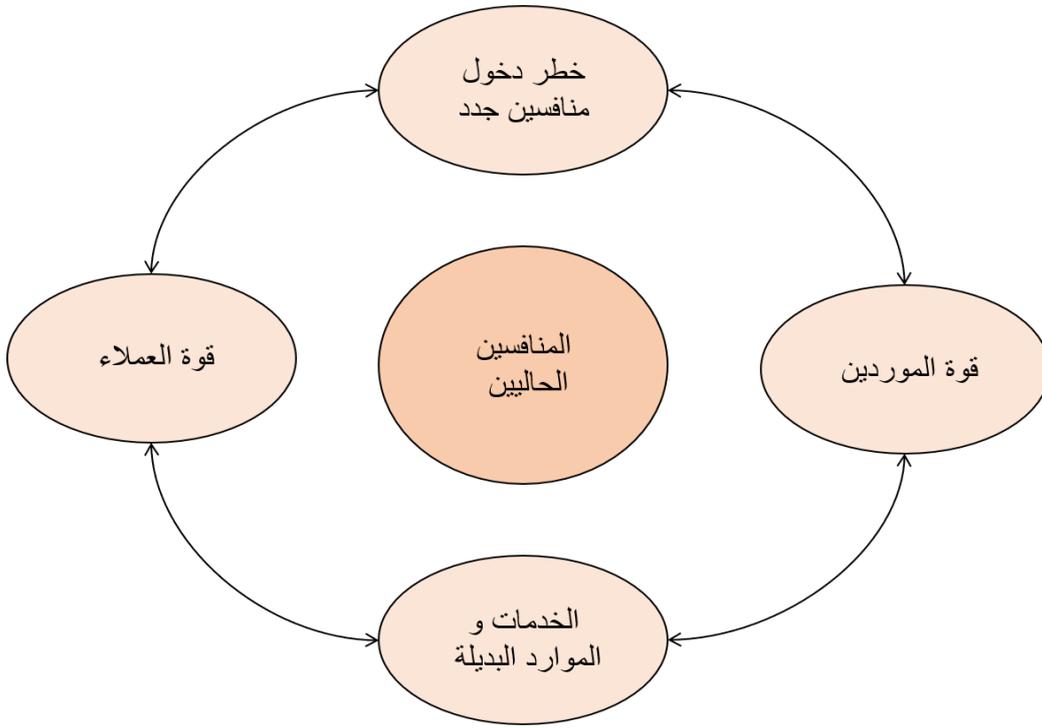
المصدر: فريق العمل

<p>استراتيجيات ST</p> <p>استخدام القوة لمواجهة التهديدات</p> <p>الاعتماد على السمعة الجيدة والجودة</p> <p>العالية لكسب الثقة في بيئة تنافسية</p> <p>تطوير تقنيات حماية البيانات المتقدمة</p> <p>لتقديم إثر الهجمات السيبرانية</p> <p>ابراز الطابع المحلي للمنصة لمواجهة</p> <p>البدائل الأجنبية</p>	<p>استراتيجيات SO</p> <p>استغلال القوة للفرص</p> <p>استغلال التغطية الرقمية لتوسيع الخدمات</p> <p>استخدام التخصصات المتنوعة لعقد</p> <p>شراكات مع المدارس والمؤسسات الصحية</p> <p>الاستثمار في المحتوى الرقمي لزيادة</p> <p>التوعية والطلب</p>	<p>نقاط القوة</p>
<p>استراتيجيات WT لتقليل الضعف وتقليل</p> <p>إثر التهديدات</p> <p>تنوع مصادر الدخل</p> <p>تخفيف المنافسة القوية</p> <p>تطوير نظام داخلي لإدارة المخاطر</p> <p>الرقمية والقانونية</p> <p>الاستثمار في تحسين العلامة التجارية</p> <p>للمنصة لرفع وعي الجمهور</p>	<p>استراتيجيات WO</p> <p>تحسين الضعف عبر استغلال الفرص</p> <p>تعزيز الميزانية التسويقية من خلال جذب</p> <p>الرعاية او الدعم المؤسساتي</p> <p>تدريب إضافي للأخصائيين عبر دورات</p> <p>تدريبية</p> <p>بناء حملات توعية لكسب ثقة فئات جديدة</p> <p>من العملاء</p>	<p>نقاط الضعف</p>

تحليل TWOS

المصدر: فريق العمل

الشكل (04): مخطط يوضح تحليل القوى الخمس لبورتر

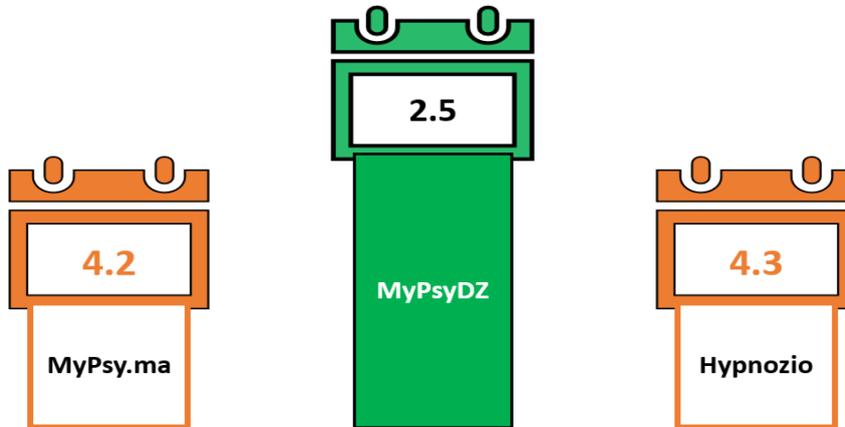


مخطط يوضح تحليل القوى الخمس لبورتر

المصدر: فريق العمل

1. قوة المنافسة بين الشركاء القائمين (عالية):

الشكل (05): مخطط يوضح شدة المنافسة بين MYPSYDZ ومنافسيها في السوق



المصدر: فريق العمل

تواجه المنصة **MypsyDz** منافسه شديده حيث تواجه منصات رقمية متشابهة نسبيا في الخدمات، منافسه في السعر، جوده المنصة، تنوع الاخصائين حيث يحتل هؤلاء المنافسين حصص سوقيه كبيره جزئيه ويتمثل المنافسين المباشرين في المنصات الالكترونية، المستشفيات العمومية، والعيادات الخاصة ومنافسين غير مباشرين يتمثلون في المؤثرين والصفحات الن والرقاة والمشعوذين الذين يعملون بطرق غير قانونيه.

ونظرا لغياب واحصاءات الرسمية الدقيقة حول الحصة السوقية للمنافسين غير المباشرين الرقاد والمشعوذين والمؤثرين وصفحات نفسية وتعديل الحصول على احصائيات رسمية للمنافسين المباشرين مثل المستشفيات العمومية والعيادات الخاصة على مستوى الوطن وذلك نظرا لعدم امكانية حصر عددهم وحصر الخدمات التي تقدمها كل هذه كل القطاع وكل مؤسسة.

من خلال دراسة ميدانية وتحليل البيانات على **Google trend** لمقارنة أكثر الاسماء للمنصات الإلكترونية الخاصة بالصحة النفسية الأكثر شهرة، كما استعنا **Similaire Web** لتحليل زيارات المواقع المنافسة حتى لو كانت مجانية بدرجة محدودة تحصلنا على النتائج المدرجة في الدائرة النسبية المخصصة للحصص السوقية.

رسم تخطيطي يوضح التقدير النوعي لتوزيع الحصص السوقية بين المنصات النفسية الرقمية النشطة.

2. قوة دخول منافسين جدد (متوسطة الى عالية):

انشاء منصة رقمية أصبح أسهل تقنيا لكنه يتطلب الثقة والمصادقية.

-التميز في السوق والمحتوى قد يشكل حافز جيد للدخول.

-من المهم التركيز على بناء علامة تجارية قوية لتقليل التهديد.

3. قوة المنتجات البديلة (متوسطة):

-بعض العملاء قد يفضلون الطرق التقليدية او مجانية الاستخدام.

-جلسات الحضورية.

-مطالعه الكتب.

-تطبيقات الدعم الذاتي.

4. قوة الموردين (منخفضة-متوسطة):

(الموردين الاساسيين هم الاخصائيين)

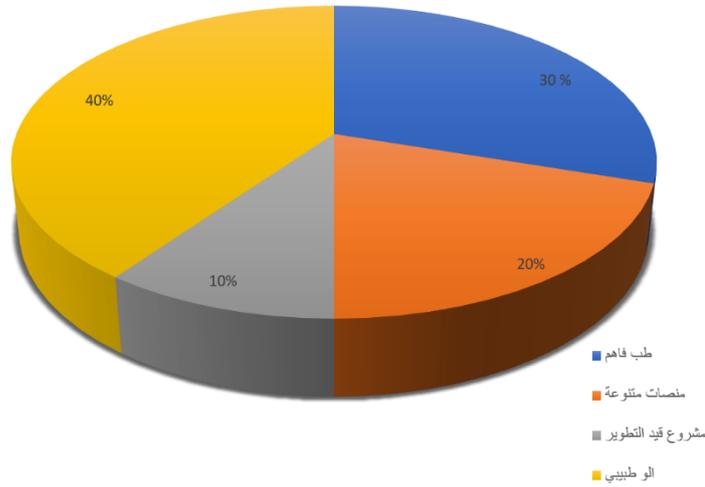
- توفر عدد كبير من الاخصائيين النفسانيين يقلل من نسبة التفاوض معهم.
- الحفاظ على الجودة يتطلب تحفيز الاخصائيين بعقود وشروط مرضية.

5. قوة العملاء (مرتفعة):

- يستطيع العملاء بسهولة الانتقال الى منصة اخرى.
- العملاء يقارنون الاسعار والخدمات وتجربة المستخدم.
- بناء الولاء والثقة مع العملاء عبر الجودة والخبرة والدعم ضروري.

الشكل (06): الحصص السوقية

رسم تخطيطي يوضح التقدير النوعي لتوزيع الحصص السوقية بين المنصات النفسية الرقمية النشطة



المصدر: فريق العمل

النتيجة:

من خلال قوة المنافسين والعملاء نجد انه يوجد تأثير كبير على مشروعنا في بداية انطلاقه لذا يتوجب علينا استخدام نقاط قوتنا في تحويل المخاطر الى فرص واستخدام فرصنا في تحويل نقاط ضعفنا الى نقاط قوة حسب ما جاءت به الاستراتيجيات المذكورة في TOWS.

ولدعم هذه الدراسة ولتأكيد قوة خدمات Myspydz للسيطرة على السوق والحصول على أكبر حصة سوقية والتي يتم توسيعها عبر مراحل متعددة حيث نقوم اولاً بتقييم نوايا المنافس ونقاط القوة التي يستخدمها في تحقيق اهدافه كما نقيم نظرة المنافس وطريقة استخدام قوته وذلك ما يساعدنا على تحديد خطه استراتيجية تنافسية خاصة بمشروعنا واستخدمنا في ذلك **مخطط تحليل الزوايا الأربعة** الموضح كالاتي:

الجدول (14): يوضح تحليل الزوايا الأربعة

تحفيز Motivation	إجراءات Actions
<p>تلبية الحاجات المتزايدة لخدمات الدعم النفسي الموجه للفئات العمرية المختلفة بناء ثقة المستخدم عبر الخصوصية والسرية والتفاعل الإنساني الحقيقي هدف استراتيجي بتحقيق التأثير قبل الربح المالي الوصول الى المؤسسات التعليمية والشركات تشكيل هوية رقمية نفسية جزائرية متميزة ادخال خصائص جديدة (العاب تقييم نفسي استشارات نفسية ...)</p>	<p>تقديم استشارات نفسية عبر المنصة الرقمية تخصيص المحتوى حسب الفئات أطفال مراهقين شباب راشدين حملات توعوية على شبكات التواصل الاجتماعي الرد السريع والاستجابة الانية للمستخدمين على مدار الساعة اختبار وتحديث مستمر للمنصة بناء على التغذية الراجعة التركيز على بناء مجتمع دعم رقمي امن وفعال</p>
افتراضات المنافس Assumptions	قدرات المنافس Capabilité
<p>يظن ان السعر هو العامل الحاسم في قرار العميل يعتقدان ان السوق لا يتسع لمنصات جديدة يظن ان الفئات العمرية الصغيرة غير مربحة يرى ان نجاحه مضمون بسبب سمعته او تاريخه يفترض ان العملاء لا يغيرون مناصبهم بسهولة</p>	<p>ميزانية إعلانية قوية وعلاقات مع مؤثرين عدد كبير من المختصين او فريق دعم متنوع الاختصاص في المجال وجهات استخدام متقدمة وسلسة قاعدة بيانات عملاء موجودة سابقا</p>

المصدر: فريق العمل

التعليق على الجدول

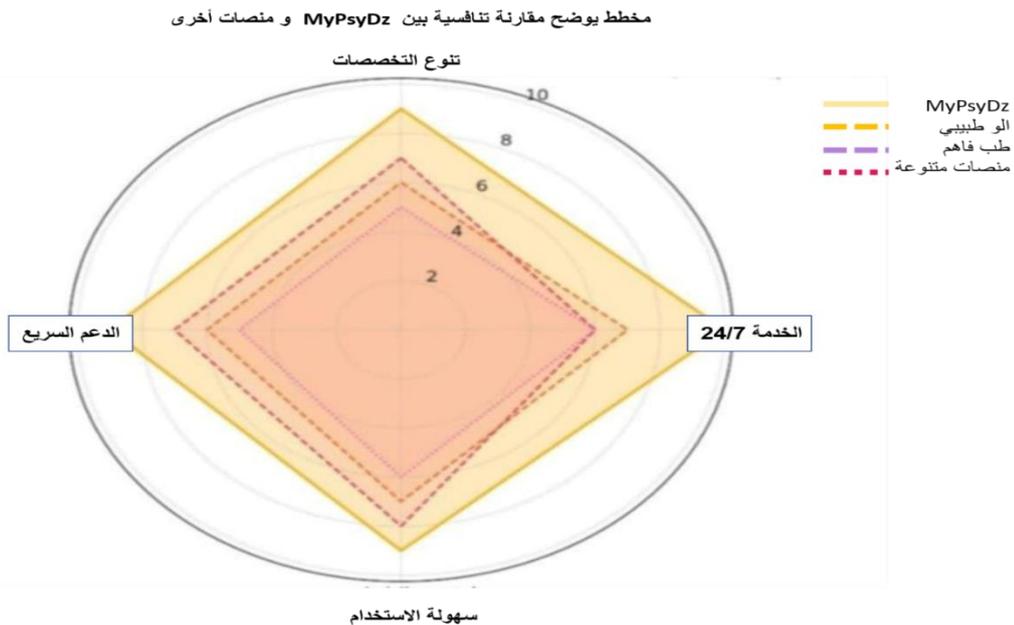
يرى فريقنا رغم انه توجد لدى المنافسين خبرة ونظرة سابقة تمكنه من الاستيلاء على حصة سوقية معتبرة من خلال انتهاج خطط تسويقية ذكية، الا انه يمكن استغلال نقاط الضعف في استراتيجيات المنافس وتوظيفها للحصول على ميزة تنافسية.

ولمعرفة تأثير المنافسين على دخولنا الى السوق نعرض مخطط يمثل المنافسة من خلال اختيار اهم ثلاث ميزات لمنصة **MypsyDz** المتمثلة في:

- تنوع التخصصات.
- توفر الخدمة على مدار الساعة.
- سهولة الاستخدام.

ومن خلال مقارنة هذه الميزات بالنسبة للمنافسين نجد:

الشكل (07): مخطط الرادار Chart Radar



المصدر: فريق العمل

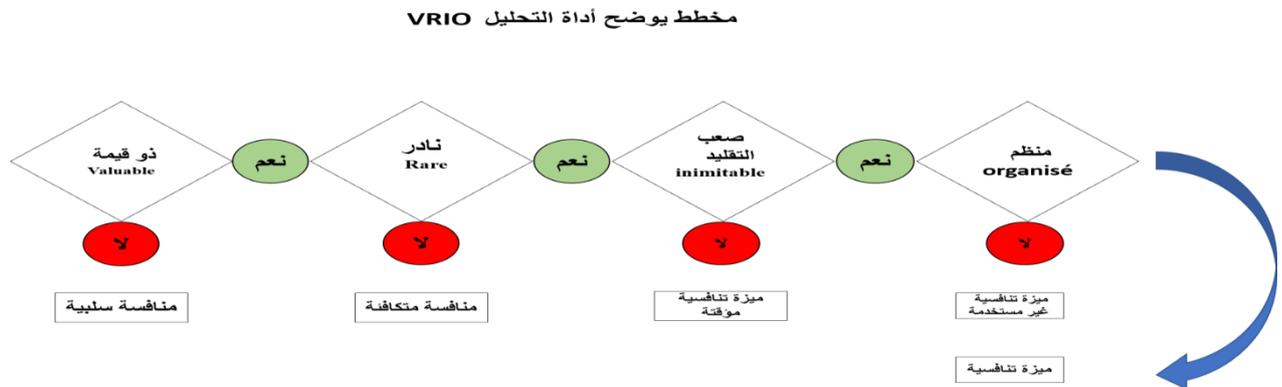
التعليق على مخطط الرادار (Chart Radar)

يوضح المخطط تحليلاً تنافسياً لأداء المشروع MypsyDz عبر مجموعه من الأبعاد الرئيسية كسهولة الاستخدام ضمان جودة الخدمة رضا المستخدم والابتكار. يلاحظ ان MypsyDz يسجل أعلى النقاط في بعد سهولة الاستخدام مما يحدث واجهه استخدام مريحه وتناسب جميع الفئات العمرية المستهدفة (الأطفال الشباب الراشدين) كما ان مستوى الضمان والخصوصية يحتل موقعا متقدما وهو ما يعد عاملا مهما في مجال الاستشارات النفسية الرقمية حيث تعد الثقة الأساس في العلاقة بين المستخدم والاختصاصي نفساني. من جهة أخرى يظهر بعد الابتكار بمستوى متوسط مما يشير الى امكانيه تعزيز هذا الجانب مستقبلا عبر ادماج ادوات ذكية (كالذكاء الاصطناعي). في المقابل يبرز بعض التراجع في التسويق الرقمي او التوسع الجغرافي ما يمثل نقطة يمكن تحسينها لضمان وصول الخدمة الى جمهور اوسع.

النتيجة:

يبرز مخطط الرادار Radar Chart ان مشروع MypsyDz يمتلك قدره تنافسية معتبرة خاصة من حيث سهولة الاستخدام وضمان الخصوصية مع وجود فرصة لتحسين الاداء في ابعاد اخرى تضمن استدامه المشروع ونموه وتطوره بصفه دائمة. ولتحديد قدرة مشروع MypsyDz وميزاته باعتباره مشروع ناشئ تخدمنا استخدامنا تحليل VRIO.

الشكل (08): مخطط يوضح اداه التحليل VRIO



المرجع: منيعي ايناس (مذكرة ماستر، مشروع مؤسسة ناشئة في إطار القانون الوزاري 1275)

التعليق على اداة التحليل VRIO

تعتمد اداة VRIO اربعة عناصر رئيسيه لتحديد ما إذا كانت المؤسسة او المشروع يمتلك ميزه تنافسيه مستدامه وهي القيمة (Valuable) الندرة (Rare) صعوبة التقليد (Inimitable) والتنظيم (Organisation) وفيما يلي سيتم تحليل هذه العناصر بالنسبة لمنصة ”MypsyDz“

القيمة (Valuable):

هل المورد ذو قيمة؟

هل يساعد هذا المورد في استغلال فرص أو تجنب التهديدات؟

✓ نعم.

لأن الموارد التي تقدمها المنصة ذات قيمة تلبي احتياجات حقيقية في السوق خاصة فيما يخص الصحة النفسية والذكاء الاصطناعي، هذا يعني أن المنصة تساعد في تحسين أداء المستخدمين وتمثل حلا لمشكله قائمة.

النتيجة: المورد ذو قيمة.

الندرة (Rare):

هل المورد نادر؟

هل هو مورد لا تملكه معظم المؤسسات أو المنافسين؟

✓ نعم.

لأن الحلول التي تقدمها المنصة مثل (المزج بين الذكاء الاصطناعي والعلاج النفسي) نادرة أو غير منتشرة في السوق المحلي بشكل كبير.

لذلك توفر المنصة ميزة يصعب توفرها بسهولة عند المنافسين.

النتيجة: المورد نادر.

صعوبة التقليد (Inimitable)

هل من الصعب تقليد المورد؟

هل من الصعب على المنافسين تقليد هذا المورد؟

× لا.

في الوضع الحالي تتوفر آليات حماية قوية تمنع التقليد مثل تسجيل براءات أو امتلاك خوارزميات معقدة يصعب استنساخها بالرغم من بعض الصعوبات التقنية إلا أن احتمال التقليد من قبل المنافسين يبقى قائماً.

النتيجة: المشروع صعب للتقليد.

الاستغلال (Organisation)

هل المؤسسة منظمة لاستغلال المورد؟

هل لدى المؤسسة هيكل إداري وتنظيمي يمكنها الاستفادة من المورد؟

✓ نعم. إذ يتوفر لدى المشروع بنية تنظيمية مناسبة تشمل فريق تقني، خطة التسويق، خطة المالية، مشاركة الاخصائيين في تطوير المحتوى والخدمات.

هذه البنية التنظيمية تعزز قدرة المنصة على استغلال مواردها لتحقيق أهدافها.

النتيجة: تنظيم جيد.

النتيجة النهائية:

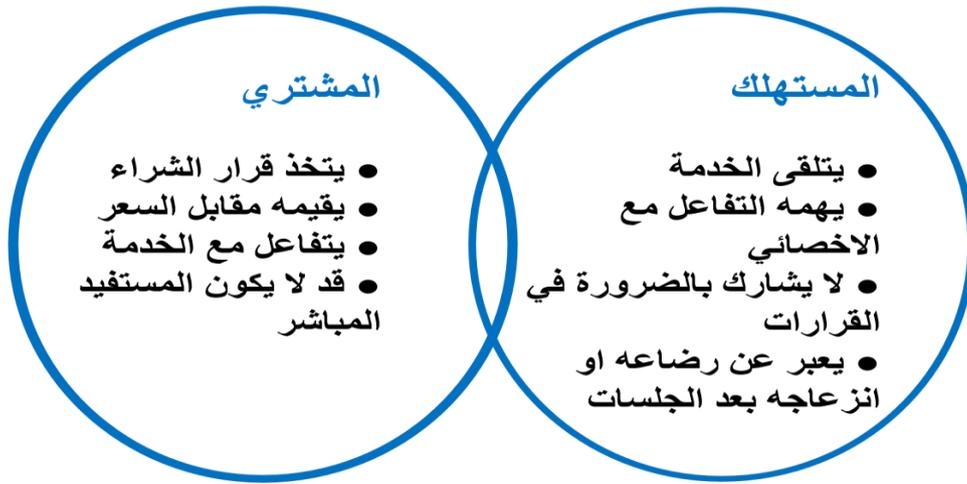
بناء على تحليل VRIO يمكن القول إن لمنصة MyspyDZ ميزة تنافسية مستدامة، ناتجة عن توفر عناصر القيمة، الندرة، والتنظيم وقابلة للتطور أكثر من خلال تقليل خطورة التقليد، وذلك بتطوير أدوات فريدة من نوعها وتسجيل حقوق الملكية الفكرية.

1.1. الإستراتيجية التسويقية

1. دراسة سلوكيات العميل: من خلال دراسة سلوكيات العميل يتحدث الفرق بين العميل المشتري والعميل المستهلك

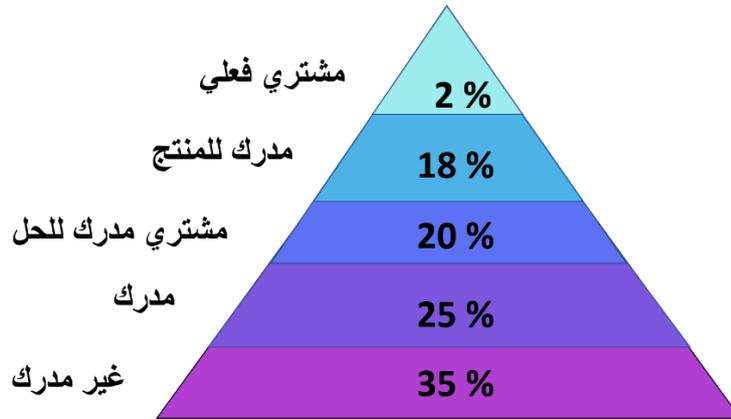
الشكل (09): مخطط يوضح الفرق بين العميل المشتري والعميل المستهلك

مخطط يوضح الفرق بين العميل المشتري و العميل المستهلك



المصدر: فريق العمل

رسم يوضح هرم المشتريين



المصدر: رجل الاعمال
دان لوك

التحليل:

إذا سجلنا 2% من العملاء المهتمون فنحن بذلك نضع المؤسسة في حالة خسارة كبيرة وبالتالي فإن الفريق اتفق على انشاء خطة عمل من خلالها يتم جذب 65% من العملاء الذين تربطنا بهم امكانية شراء الخدمة وبالتالي التعامل معنا وذلك عن طريق:

تقديم محتوى توعوي (قصص واقعية مقالات متخصصة فيديوهات تثقيفية). توضيح مزايا Mysydz مقارنة بالمنافسين (سهولة الاستخدام تعدد التخصصات خدمات مجانية تحفيزية في بداية الخدمة الاهتمام بفئات عمرية مختلفة اطفال مراهقين وراشدين).

العميل المستهلك: هو الذي يستخدم المنتج ويجبر العميل المشتري على الدفع وبالتالي يتم استهدافه بطريقه عاطفية مثل فئة الاطفال والمراهقين الذين يمكن جذبهم عن طريق إشارات ومحتويات مناسبة لعمر المستهلك واحتياجاته.

2. وضع فئات العملاء: حسب الدراسة السابقة على اساس الفئات العمرية يتم التعامل مع كل فيها عمريه حسب احتياجاتها لان كل فئة تريد الوصول الى الخدمة بطريقتها الخاصة ومن هنا يتوجب علينا تخصيص خطه تسويقيه لكل فئة عمريه مع تحديد الطريقة المناسبة للتعامل معها.

يمكن كذلك تحديد طرق التعامل والاشارات والمنشورات لكل فئة عمريه بما يتناسب معها.

النتيجة

من خلال المتقدمة تبين انه يجب على المؤسسة ان تنتهج استراتيجية خاصة لتقديم الخدمة للعميل المشتري واقناعه بها.

حسب الدراسة الميدانية التي قام بها فريق العمل توصلنا الى ان الحاجة للأمن والتقدير وتحقيق الذات لا يمكن تحقيقها الا بالوصول الى الصحة النفسية التي تمكن الفرد من التكيف النفسي والاجتماعي.

ومن هنا ومن خلال ما تقدم سيلجأ فريق العمل MysyDz الى التقرب أكثر من العميل عن طريق استغلال نقط القوة المستترة والتي تكمن في سهولة استقطاب العميل المشتري (الاولياء ومقدم الرعاية) لجذب العميل المستهلك المسنين الاطفال.

باعتبار ان المجتمع الجزائري المزال بعيد نوعا ما عن ثقافة التسويق الرقمي لذلك يتوجب على فريق العمل انتهاج سياسة تسويقية تعزز ثقة العميل لمنتجاتنا. وذلك من خلال مرحلتين أساسيتين ينعكسان في اهتمام العميل ووعيه بالمنصة والذي من خلاله يتم شراء الخدمة كالتالي:

يبدأ جذب العميل من خلال توعيته بأهمية الصحة النفسية وتأثيرها المباشر على جودة حياته الشخصية والمهنية، عبر محتوى مبسط، واقعي، ومدعوم بأمثلة من الحياة اليومية. نُبرز في رسائلنا التواصلية الأعراض التي يتجاهلها الكثيرون، ونطمئنه أن الحل متاح وآمن. بعد إثارة اهتمامه، نوجهه إلى منصتنا MyPsyDz التي تقدم خدمات نفسية مؤطرة من مختصين مؤهلين، مع ضمان السرية، المرونة، وسهولة الحجز عن بعد. نقتعه من خلال شهادات مستخدمين، عروض تجريبية، وأسعار تنافسية، وعند شعوره بالثقة والاطمئنان، يصبح القرار بشراء الخدمة نابعاً من قناعة داخلية بأن رعايته لصحته النفسية هي أول استثمار حقيقي في ذاته.

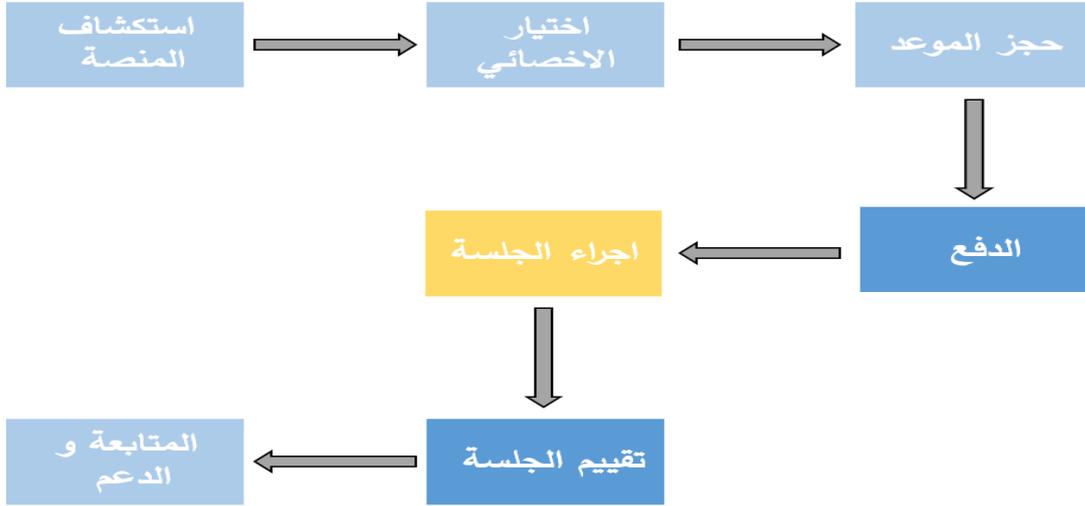
الشكل (11): مخطط مراحل وعي واهتمام العميل بمنصب MyPsyDz



المصدر: فريق العمل

الشكل (12): عرض مخطط دورة شراء الخدمة الخاصة بمنصة Mypsydz

مخطط دورة شراء الخدمة لمنصة MyPsyDz



المصدر: فريق العمل

3. التصميم التسويقي

تم انشاء نموذج اولي يوضح كيفية طرح منصة Mypsydz لخدماتها في السوق حيث يتم طرح النموذج الاولي والتسويق له بعد مدة سيتم جمع اراء العملاء وردودهم حول ايجابيات وسلبيات النموذج سواء كان من حيث التطبيق او طريقة تقديم الخدمة، بعدها سيتم التعديل وتصميم نموذج بمعايير تتوافق مع تطلعات العملاء ثم يطرح مجددا في السوق بعد مواصلة التحديثات توازيا مع التغيرات الفكرية والزمنية والاستراتيجيات الداعمة وبهذا تستمر سلسلة التطوير للمشروع اللانهائية.

1.3. تحديد الاهداف التسويقية: لتحديد الاهداف التسويقية اتبعنا اداة SOSTAC.

1.1.3. تقييم الحالة :Situation Analysis

_ تقييم الحالة الراهنة للسوق.

_ المنافسين.

_ تقييم المنصة.

_ السلوك الرقمي.

_ ضعف التوعية الرقمية.

_ منافسه محدودة محليا.

_ تزايد الحاجة خاصة بعد جائحة كورونا 2019.

2.1.3. الأهداف Objectif:

تم تحديد الاهداف التسويقية سابقا وقياسها بأعداد SMART حيث استخلصنا اهم الاهداف نذكر منها:

_ العمل على ان تصبح المنصة MypsyDz الخيار الرقمي الاول للاستشارات النفسية في الجزائر.

_ رفع معدل التفاعل عبر مواقع التواصل الاجتماعي.

_ زيادة نسبة التحويل من زائر الى حاجز للجلسات.

_ شركات مع جامعات والمؤسسات التعليمية والصحية.

3.1.3. الاستراتيجية (Strategy)

لتحقيق الهدف تم اختيار STP حيث تم من خلالها تقسيم السوق الى فئات وتم استهداف بعض منهم من خلال وضع فريق العمل استراتيجية مبنية لتقديم الخدمة بطريقة صحيحة تتناسب مع المنتج والفئات المستهدفة ومنه تقديم خدمات نفسية ناجعة وذلك عن طريق خدمة امنة وسهلة وموثوقة من مختصين جزائريين.

4.1.3. التكتيك والتنظيم Tactic

5.1.3. المنتج product

يتمثل منتجنا في خدمة تقديم استشارات نفسية التي يسعى فريق العمل تقديمها بأسهل واكفى الطرق الممكنة من حيث احترام خصوصية العملاء وتأثير الثقافة المحلية والوصم الاجتماعي حيث أصبح الحل في ايجاد طريقة للتواصل مع طالبي المساعدة.

تعتبر منصة MysyDz الحل الأمثل للتغلب على القيود الجغرافية والاجتماعية (اختصار الوقت والجهد والتكلفة) حيث يسعى فريق العمل من خلال استخدام ادوات وقنوات متعددة ومتنوعة.

6.1.3. المكان place

يتم الوصول الى خدمه المنصة MysyDz عبر التسجيل بواسطة البريد الالكتروني الخاص بالعميل.

7.1.3. الدعاية والإشهار Pub

أكبر عدد من العملاء المستهدفين عبر مواقع التواصل الاجتماعي المختلفة والذي يعتبر بدوره مكان مباشر وفعال للدعاية والتي ستم من خلال العملات الإشهارية المكتوبة والمصورة والمشاركة في مختلف الملتقيات والمحاضرات التي تدعم المحافظة على الصحة النفسية للمختلف الفئات العمرية والشرائح الاجتماعية المختلفة.

8.1.3. السعر Prix

يتم تحديد سعر يتوازي مع جوده الخدمة النفسية المقدمة من طرف المختص النفسي بحيث يكون بأسعار تنافسية مع ما يحدده المنافسون.

9.1.3. عملية البيع process

_ طلب الخدمة من خلال المنصة Mysydz.

_ فعالية الدفع.

_ توفير المعدات المناسبة كالحواسيب المجهزة بشبكة الانترنت.

_ تقديم الخدمة مع انتهاج سياسة الرضا والوفاء

10.1.3. الأشخاص people

_ ادارة المشروع.

_ طالبي لخدمة النفسية.

2. المؤثرات المحيطة بالعمل Physical Evidence

_ الثقافة والوصم الاجتماعي.

_ الثقة والسرية.

_ عدم مواكبة التكنولوجيا والتطور الحالي (كبار السن).

_ الحملات الإعلانية للمنافسين.

3. انتاجية كل فرد Productivity

كل مختص يستطيع القيام بمعدل من 2 الى 4 جلسات في اليوم وسيتم اختيار خطة تسويقية فعالة متشعبة لأن الفئة المستهدفة كبيرة من (اطفال، مراهقين، راشدين) بحيث يتطلب التركيز على كل الفئات.

4. تمديد وتوزيع المهام على فريق العمل Action

هذا ما سنعرضه في المحور الرابع.

5. المراقبة (مراقبة الأداء وتعديل المسار عند الحاجة)

تتم المراقبة عن طريق تقييم الخطة التسويقية واداء المؤسسة واعادة تصحيح الاستراتيجية للوقوف على مختلف النقائص وتدارك الاخطاء وذلك عن طريق اتباع ادوات يتم اكتشافها بعد الدخول الفعلي الى السوق ابتداء من مراجعة النموذج الاولي المطروح في السوق وردود افعال العملاء اتجاهه ثم اعاده تكييفه حسب متطلبات الخدمة وطرحه مجددا مع مواصلة عمليات التحديث.

نجد ان في كل مرة يساعدنا مخطط التحسين على مستوى المنصة والخدمة في اتخاذ قرارات جديدة بما يخدم نمو المشروع.

6. نظام التوزيع المتبع لمنصة MypsyDz

هو نظام توزيع رقمي مباشر Distribution System Direct لأنه يقوم على:

_ تقديم الخدمة النفسية عن بعد دون وسطاء ويعتمد على تقنية الانترنت.

_ المتابعة الشخصية (تواصل مباشر بين العميل والمختص).

_ التوزيع الرقمي الكامل عبر موقع الكتروني وتطبيق الهاتف الذكي مستقبلا.

_ آلية الحجز (الدفع الالكتروني بطاقة التحويل البنكي) قبل الجلسة.

_ توزيع المستشارين النفسانيين عن بعد.

_ الدعم والمتابعة (استبيان وقياس رضا العملاء بعد الجلسات).

7. الحصة التسويقية المحصلة

أسفل المؤشرات المتوقعة الحصول عليها من 1 الى 4 جلسات في اليوم بمتوسط يعادل 1 او 3 جلسة في اليوم.

8. حساب الحصة التسويقية المتوقعة

نتوقع القيام بجلسة واحدة في اليوم $1/4=25\%$ في بداية المشروع بعد الخروج للسوق نتوقع القيام بجلستين في اليوم $2/4=50\%$.

9. بعض الخطوط التسويقية المقترحة

1.10. الأطفال: الاستراتيجيات المقترحة لجلب العملاء.

تعتبر الرسالة التسويقية لفئة الاطفال معقدة نظرا لكون الطفل هو العميل المستهلك وليس العميل المشتري لذا يتوجب على فريق العمل الاهتمام بهذه الفئة من خلال: بناء الثقة مع الوالدين وتحفيزهم - لغة بسيطة موجهة لهم.

2.10. محتوى توعوي للأمهات:

(أسباب التأخر اللغوي، كيفية التعامل مع نوبات الغضب). اعلانات توعوية تبرز أهمية المتابعة النفسية المبكرة مثال ((من أجل مستقبل أفضل لطفلك))، ((عشر علامات تدل على امكانية وجود مشاكل نفسية لطفلك)).

ارسال عروض خاصة للأولياء (استشارات أو جلسة مجانية).

3.10. بالنسبة للطفل المستهلك:

تطوير تطبيق فرعي تفاعلي من المنصة MyspyDz يتضمن العاب تتعلق بالتفريغ الانفعالي.

استخدام الرسوم المتحركة بألوان جذابة ومحبية، تشرح أهمية التحدث عن المشاعر.

دمج Chatbot بصوت لطيف يتفاعل مع الطفل.

4.10. فئة المراهقين:

قد تكون هذه الفئة هي العميل المشتري والمستهلك في نفس الوقت إذ يمكن للمراهق نفسه اتخاذ القرار لطلب الخدمة النفسية خاصة في سن 16 سنة فما فوق وقد يكون الاولياء هم العميل المشتري عندما تكون الخدمة بطلب من العائلة وتتطلب الرسالة التسويقية لهذه الفئة:

_ التركيز على بناء الثقة والسرية.

_ التركيز على لغة شبابية داعمة وغير سلطوية ((معنا تلقى شكون يسمعك دون حكم)). استخدام القنوات الأكثر شيوع عند المراهقين (Chat/Facebook).

_ انشاء مساحة آمنة للمراهقين لطرح اسئلتهم بشكل مجهول مع ردود ايجابية من طرف الاخصائي.

_ محتوى من مؤثرين شباب يتحدثون عن تجربتهم مع العلاج.

_ استشارات جماعية افتراضية موجهة (ضغط مدرسي علاقات عاطفية).

_ اقتراح تمارين بسيطة أو التفريغ الانفعالي عن طريق الرسم أو الكتابة.

5.10. فئة الراشدين:

تعتبر هذه الفئة أكثر استقلالية من سابقتها اذ تبادر بنفسها لطلب المساعدة وحجز الجلسات وتتطلب رسالة تسويقية لهذه الفئة:

_ التركيز على النمو الذاتي.

_ مواجهة ضغوط العمل والحياة.

_ محتوى بصري سريع (نصائح، فيديوهات) حسب الاهتمامات العمرية والمهنية لكل فرد.

_ بث تفاعلي مباشر مع المختصين.

_ جلسات مجانية كل شهر حول موضوع معين (ضغوط العمل، العلاقات الاجتماعية، الاكتئاب والارهاق النفسي).

المحور الرابع

خطة الإنتاج والتنظيم

- أ. تحليل سلسلة القيمة.
- ب. اليد العاملة.
- ج. الشركات الرئيسية.
- د. التمويين.

1. تحليل سلسلة القيمة

في إطار العمل على تطوير ونمو منصة **MypsyDz** للاستشارات النفسية الرقمية على نموذج مايكل بورتر لتحليل سلسلة القيمة من أجل تحديد الأنشطة الأساسية والداعمة التي تساهم في خلق القيمة المضافة للفئات المستهدفة (أطفال، مراهقين، راشدين).

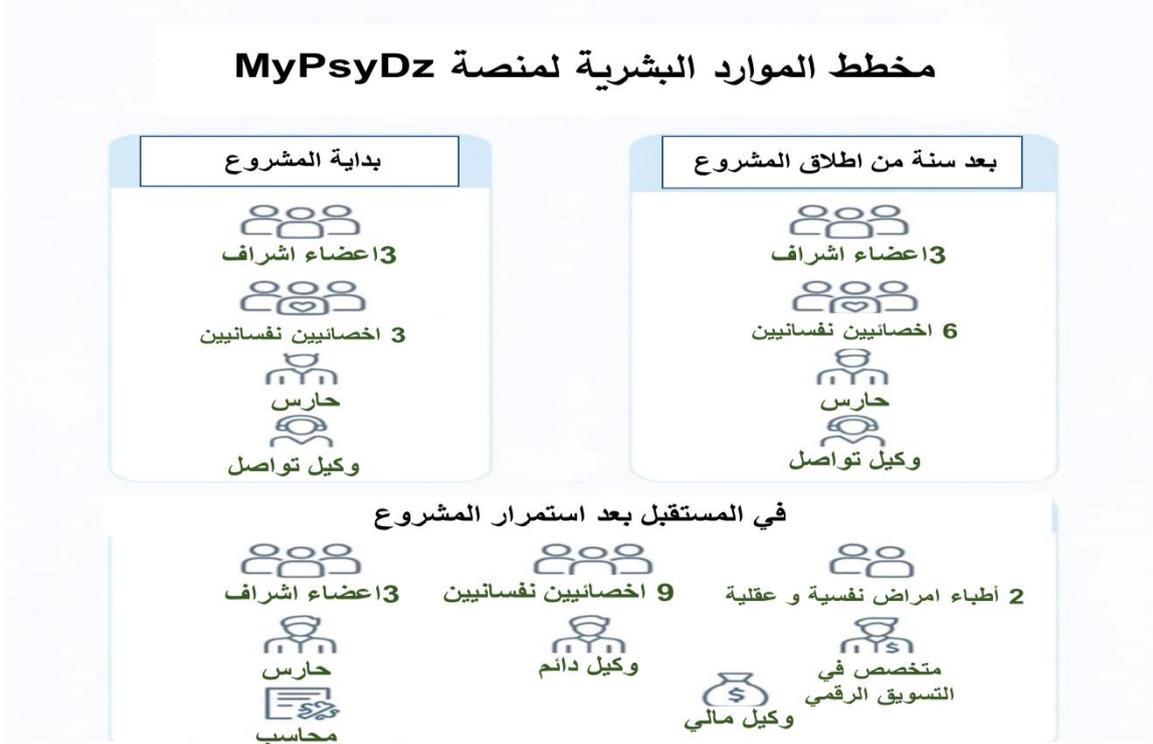
يهدف هذا التحليل إلى فهم كل مرحلة من مراحل تقديم الخدمة بدءاً من استقبال المستخدم وصولاً إلى تقديم الدعم النفسي المناسب مع التركيز على التكنولوجيا، الجودة، والتجربة الرقمية.

نوع النشاط	العنصر	الشرح
الأنشطة الأساسية	1. تطوير المحتوى والخدمات	- اعداد قاعدة بيانات نفسية - التنسيق مع اخصائيين لإعداد بروتوكولات التشخيص
	2. تصميم وتطوير المنصة	- برمجة المنصة (روبوت ذكي، مؤشر نفسي، لوحة تحكم) - تحسين تجربة المستخدم UI/UX
	3. توصيل الخدمة الرقمية	- تقديم جلسات نفسية رقمية - اصدار تقارير مخصصة - تتبع الصحة النفسية
	4. التسويق الرقمي	- حملات على السيشل ميديا - التعاون مع مؤثرين و اخصائيين - تنظيم ورشات توعوية
	5. خدمة ما بعد الاستشارة	- ارسال استبيانات رضا - متابعة دورية للحالات - دعم فني ونفسي مستمر
الأنشطة الداعمة	1. البنية الأساسية	- هيكل اداري منظم - أدوات رقمية لإدارة العمل - تنسيق اداري وتقني مستمر
	2. ادارة الموارد البشرية	- توظيف كفاءات نفسية - تدريب وتحفيز - تنظيم جداول مرن
	3. تطوير التكنولوجيا	- ذكاء صناعي في التشخيص - مؤشر ذكي ولوحة تحكم - حماية البيانات وتحديثات مستمرة

<ul style="list-style-type: none"> - تعاقد مع مطوري برمجيات - اقتناء أدوات تحليل وذكاء صناعي - استضافة وتصميم محترف 	4.التموين	
--	-----------	--

المصدر: نموذج مايكل بورتر لتحليل سلسلة القيمة

الشكل (13): مخطط الموارد البشرية لمنصة MyPsyDz



المصدر: فريق العمل

II. اليد العاملة

بالنسبة لمؤسسة MypsyDz يعتبر المورد البشري عنصر هام حيث يعمل هذا العنصر على استثمار كل قدراته وطاقاته حسب كل اختصاص ويعتبر شريك يساهم في صنع مستقبل المنصة وتمييزها.

تعتمد المنصة MypsyDz على اعضاء الفريق بنسبة كبيرة فكل عضو مسؤول ومكلف بمهمة معينة حسب تخصصه (عيادي، ارطفوني، تربوي...) حيث تحرس ادارة الفريق على وجود اخصائيين ذوي خبرة ومهارات عالية في مجال علم النفس لمختلف فروع وذلك لجذب اهتمام طالبي المساعدة والاستشارات النفسية للوصول بهم الى مستوى من التكيف من خلال التمتع بصحة نفسية جيدة.

سيعتمد الفريق في بداية المشروع على مجموعة اعضاء فريق العمل فقط وذلك للتقليل من مخاطر زيادة التكاليف.

بعد مرور مدة معينة من انطلاق المشروع سيعمل فريق العمل لـ **MypsyDz** على اعادة تقييم استراتيجية المشروع فيما يخص الموارد البشرية بتوفير عدد أكبر من الاخصائيين الاكفاء في اختصاصات متنوعة خاصة بعلم النفس.

وبما ان عوامل نجاح المشروع تعتمد بصورة كبيرة على الافراد فسوف نقوم بوضع خطة نجيب فيها على التساؤلات التالية:

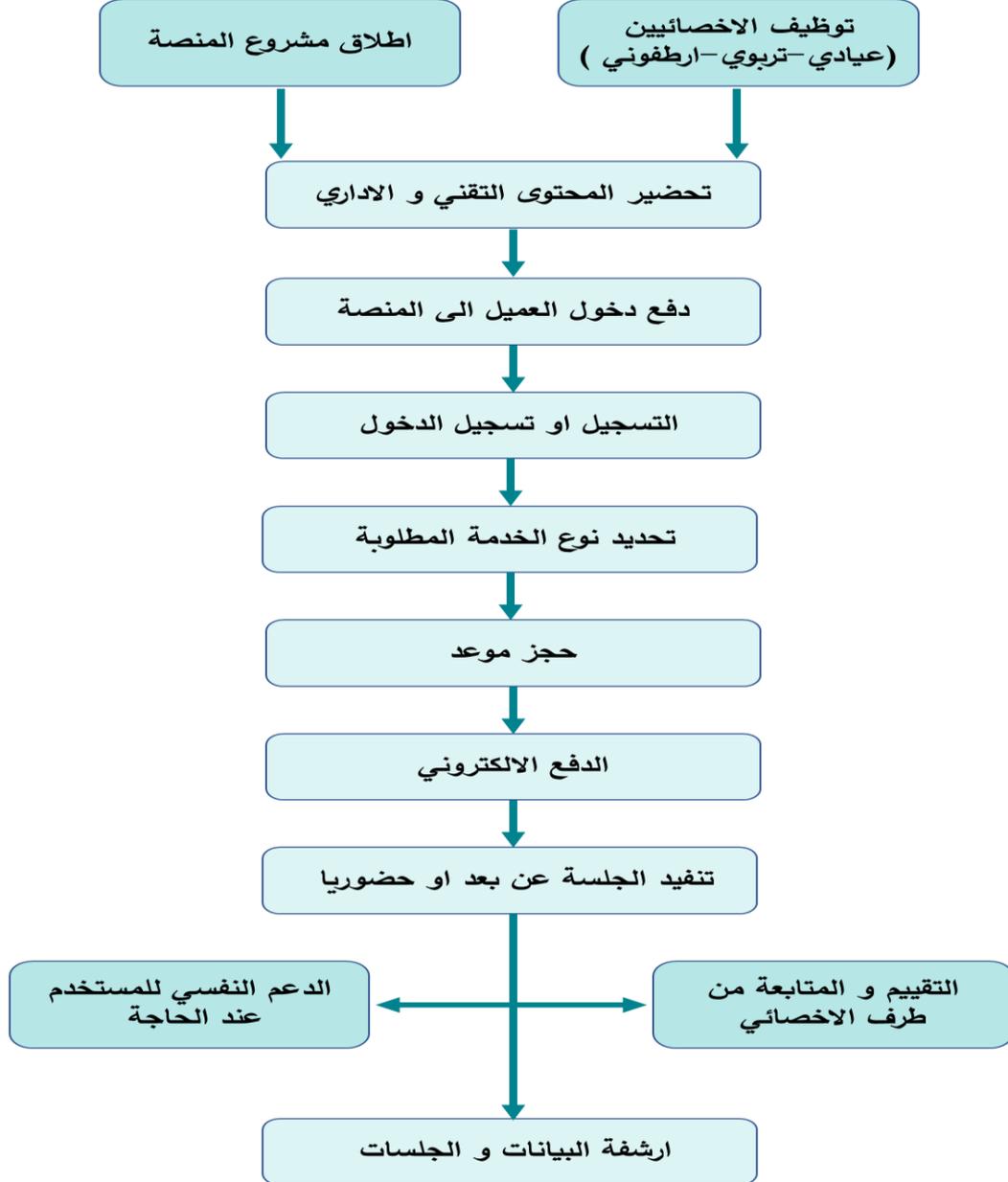
- كيف نتمكن من الوصول لما نريد؟
- ما هي المهارات اللازم استثمارها لنمو المشروع؟
- كيف يجب المحافظة عليها؟
- ما هي الاجراءات اللازم اتخاذها للمحافظة على تطويرها مستقبلا؟
- ما هي الخطوط المطلوبة والبديلة للتعامل مع الضغوطات الداخلية والخارجية التي قد تؤثر على نمو المشروع خاصة من الناحية الكفاءة وخبره الموارد البشرية؟

بعد دراسة هذه التساؤلات توصلنا الى الإجابة عنها، وعلى غرارها وضعنا خطة تمكنا من استقطاب اخصائيين جدد وذلك كالآتي:

- بناء فريق عمل قوي ومتكامل.
- وضع شروط مدروسة مسبقا لتعيين الموظفين الجدد.
- اختيار موظفين ذوي كفاءة وخبرة عالية.
- الاعتماد على فترة التجربة.
- متابعة سير العمل مع الموظفين.

- تقديم تحفيزات معنوية ومادية للموظفين.
- الشكل (14): مخطط كيفية أداء الخدمة لمنصة MyPsyDz

مخطط كيفية أداء الخدمة لمنصة MyPsyDz



المصدر: فريق العمل

مصفوفة تحليل البيئة الداخلية (IFAS) Internal Factors Analysis Summary

استخدم فريق العمل مصفوفة IFAS لتحليل العوامل الداخلية نقاط داخل المشروع وتقييم وزن كل عامل وتأثيره على المنصة MypsyDz كالتالي:

وضع ترتيب لكل عنصر من 1 الى 5 حيث: كلما كان الترتيب يساوي او قريب من الواحد هذا يعني ان المنصة MypsyDz غير قادرة على الاستفادة من نقطة القوة وغير قادرة على التغلب على نقطة الضعف.

كلما كان الترتيب يساوي او قريب من الخمسة هذا يعني ان المنصة MypsyDz قادرة على الاستفادة من نقطه القوة والتغلب على نقطة الضعف.

وضع الوزن النسبي لكل عنصر بنسبة مئوية على ان يكون مجموع الاوزان النسبية للعناصر يساوي 100 % او يساوي 1، حيث يتم احتساب الأوزان النسبية استنادا على مدى تأثير العنصر على الوضع الاستراتيجي للمنصة.

الجدول (15): جدول مصفوفة IFAS

الوزن النسبي المرجح	الوزن	التقدير (1-5)	العامل الداخلي
			نقاط القوة
0.90	0.18	5	_ توفر مختصين مؤهلين
0.56	0.14	4	_ نظام الحجز بالدفع الرقمي
0.52	0.13	4	_ تنوع التخصصات النفسية
1.98	0.45		
			نقاط الضعف

0.30	0.15	2	ضعف الوعي بالمنصة
0.40	0.20	2	ضعف التسويق الرقمي
0.10	0.10	1	غياب تطبيق الهاتف
0.20	0.10	2	عدم توفر الدعم على مدار 24/7
1.00	0.55		
3 ≈ 5/2.98	-1-		المجموع

المرجع: ايناس منيعي مذكرة ماستر، مشروع مؤسسة ناشئة ضمن القرار الوزاري 1275

النتيجة

حسب تحليل مصفوفة IFAS لعوامل الداخلية المعترف بها دوليا لمنصة MypsyDz فان المجموع يساوي 2.98 ~ 3 (3 قريبة من 5) وهذا يشير ان البيئة الداخلية للمنصة متوازنة نوعا ما مع نقاط قوة واضحة في الكفاءة والتقنية لكن بحاجة الى تحسينات على مستوى التسويق والتوسع التكنولوجي.

III. الشراكات الرئيسية ومصادر التمويل

بعد الدراسة الشاملة التي قام بها فريق العمل لمنصة MypsyDz من حيث تحديث فئه العملاء والموارد البشرية والتقنيات المطلوبة والنشاطات الواجب القيام بها من اجل تقديم خدمة استشارات نفسية عبر المنصة بصورة جيدة كان ولا بد من التطرق الى خطوة اساسية من خطوات المشروع والتي يعتمد عليها الفريق باستكمال مشروعه وهي التركيز على الشراكات الأساسية ومصادر التمويل التي يجب تأسيسها من اجل نجاح المؤسسة وتشمل هذه كل اشكال التعاون المساعدة على تصميم الخدمة واتمامها الى غاية وصولها السوق وتحقيق العائدات المطلوبة وتمثلت مجملها فيما يلي:

1. رؤوس الاموال التمهيدية (LoveMony)

يعتمد التطوير الاولي للمشروع على المساهمة الشخصية للمؤسس وعلى المساهمات المالية للأشخاص الذين ينتمون الى فريق العمل بصفة مباشرة او غير مباشرة كالأصدقاء و افراد العائلة وتمثل رؤوس الاموال التمهيدية شكل اساسي يعتمد عليه في تطوير المنصة.

2. ملائكة الأعمال (Angeles Business)

وهم رجال اعمال ناجحون يقومون بتمويل المشاريع الريادية من اموالهم الخاصة وذلك في مرحلة انطلاق المشاريع مقابل المقايضة على ملكية رأس المال.

3. منصات التمويل الجماعي (Crowdfunding)

يسمح التمويل الجماعي بتوفير الأموال للمشاريع من خلال دعوة أكبر عدد ممكن من المشاركين حيث تتم عملية التمويل عبر منصة انترنت ولا تتطلب تدخل وسيط مالي.

4. رأس المال المخاطر (Venture capital)

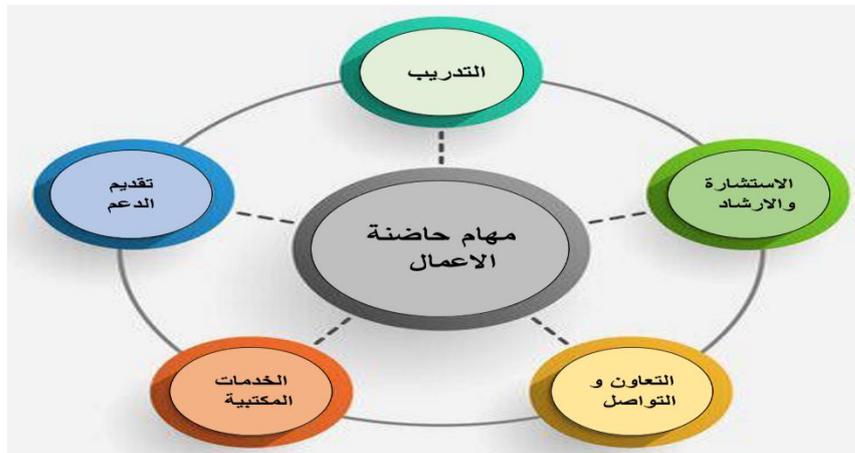
ويعرف على انه تمويل برأس مال خاص يهدف الى تسهيل تطوير المشاريع المبتكرة غير المدرجة في البورصة والتي تسعى الى تحقيق الربح على المدى المتوسط من ثلاث الى سبع سنوات وهو بذلك يمثل المساهمة في رأس مال المشروع.

5. جامعة قالمة 8 ماي 1945:

تعتبر الجامعة شريك معنوي للمنصة MypsyDz حيث أنها لا تأخذ حصة ولا نسبة منه.

كانت الجامعة بمثابة المرشد الاول لفكرة المشروع ومرافقاتنا لتجسيدها في شكل مؤسسة ناشئة حيث سخر طاقم حاضنة الاعمال المكون من خبراء وأساتذة في مختلف التخصصات على تكوين الفريق وتوجيهه منذ بداية الخطوات الاولى الى غاية دخول سوق العمل والمنافسة.

الشكل (15): مخطط يوضح مهام حاضنة الأعمال جامعة قالمة 8 ماي 1945



المصدر: فريق العمل

1. معاهد التكوين والجامعات في مجال الاختصاص:

الجدول (16): جدول يوضح احصائيات خريجي فروع علم النفس في الجزائر

التخصص	التقدير السنوي (تقريبي)	الملاحظات
علم النفس	4000-3500 خريج	يشمل جميع التخصصات العيادي التربوي التنظيمي ...
علم التربية	2500-2000 خريج	تخصصات التعليم الارشاد التربوية الخاصة
علم الاجرام	800-500 خريج	تخصص محدود متوفر في عدد قليل من الجامعات الجزائرية

المصدر: وزارة التعليم العالي والبحث العلمي 2024-2025

تعطي هذه المؤسسات الفرصة للتعليم الأكاديمي المتخصص في مجال علم النفس بفروعه اين تحرص على خلق طلاب ذوي كفاءات عالية ما يدفع منصة MypsyDz الى الاستفادة من هذه الكفاءات عن طريق استقطابها والاستفادة من خبراتها لتطوير المنصة

6. الصندوق الوطني لدعم الشركات الناشئة

وهو أحد الركائز الأساسية لـ MypsyDz كونه الشريك المادي لها من حيث تقديم الدعم الاستراتيجي والمالي التقني الذي تحتاجه المنصة اضافة الى تشجيع النهوض بالاقتصاد المعرفي وريادة الاعمال ومن شروطه الأساسية هو اشتراط قبول الدولة كشريك داخل المؤسسة وهو نتاج تعاون بين (الوزارة المكلفة بالاقتصاد المعرفي (وزارة الاقتصاد) وبين الشركات الناشئة والبنوك هي:

- البنك الشعبي الجزائري CPA
- البنك الوطني الجزائري BNA
- البنك الخارجي الجزائري BEA
- صندوق الوطني للادخار والتقاعد البنك CNRP.
- البنك الفلاحي والتنمية الريفية BADR
- البنك المحلي تنمية BDL

7. البنوك

تعتبر البنوك من الركائز الأساسية للاقتصاد الوطني والاقتصاد الحديث وتعتبر الشريك المعنوي لمنصة MypsyDz من خلال الخدمات التي تقدمها والمتمثلة في تسهيل المعاملات المالية مثل:

• تقديم القروض

• تقديم التغطية والضمان في حالة وجود الديون.

• تقديم التدفقات المالية الداخلية والخارجية.

8. مديرية التجارة:

هي شريك معنوي بفضل مهامها التي تساعد على نمو المشروع وتطوره ومن اهمها:

• السهر على تطبيق التشريعات والتنظيمات المتعلقة بالممارسة التجارية وحماية المستهلك وقمع الغش.

• منح التسهيلات اللازمة في المعاملات.

IV. التمويل

يعتمد تمويل منصة MypsyDz في مرحلتها التأسيسية على توفير الموارد الاساسية التي تتضمن الانطلاقة الفعالة وتشغيل المنصة بشكل اولي ويتمثل ذلك في محورين رئيسيين هما:

1. المعدات

- يتم تجهيز المقر بحواسيب مكتبية او محمولة مناسبة للعمل الإداري والتقني.
- اشتراك الانترنت عالي السرعة وخدمة الاستضافة بجودة عالية.
- الاشتراك في ادوات التصميم والبرمجة مثل Canvas pro /Figma.
- تجهيزات مساندة مثل سماعات وميكروفونات عالية الجودة لدعم الجلسات الصوتية والمرئية.

2. العنصر البشري

- يتم التعاقد من خلال المرحلة الاولى مع فريق يضم ما بين 3 الى 5 اخصائيين يمثلون التخصصات المستهدفة لجميع الفئات العمرية.
- الاعتماد على مصمم لتحسين تجربة المستخدم.

- الاعتماد على مسؤول دعم تقني او اداري يتكفل بالتواصل مع المستخدمين ومرافقتهم في الاستخدام الاولي للمنصة.

وفي إطار خطة التطوير المستقبلية سيعمل فريق العمل على توسيع عمليات التموين تدريجيا لتشمل دعم بشري اضافي فضلا عن تعزيز البنية التحتية التقنية للمنصهر بأدوات تحليل البيانات والذكاء الاصطناعي بما يضمن تحسين جوده الخدمات النفسية وذلك استجابة لاحتياجات المستخدمين بهدف توسيع السوق المستهدف.

المحور الخامس

الخطة المالية

يتناول هذا المحور الجانب المالي للمشروع من خلال عرض القطاع السوقي كالتالي:

- ا. الميزانية الافتتاحية
- اا. جدول حسابات النتائج

1. الميزانية الافتتاحية لمشروع MypsyDz

1. تكاليف تطوير وتشغيل المنصة

الملاحظات	التكلفة التقديرية (دج)	البند
تشمل واجهة المستخدم، قاعدة البيانات، نظام الحجز	300,000 – 500,000	تصميم وتطوير الموقع والتطبيق
دومين dz او .com	20,000	اسم النطاق والاستضافة السنوية
خدمات ضرورية للتشغيل	50,000	شراء أدوات تقنية (Zoom (Pro. CRM...
دعم تقني شهري (*3200,000)	60,000	صيانة فنية لمدة ثلاثة أشهر

المصدر: فريق العمل

التكاليف الإدارية واللوجستية

الملاحظات	التكلفة (دج)	البند
حسب الشكل القانوني المطلوب	50,000-100,000	تسجيل قانوني / محاسبة
لمدة ثلاث أشهر (2 موظفين * 30.000)	180,000	رواتب فريق العمل (موظفين)
العمل من مكتب	100,000	تجهيزات مكتبية (حواسيب ...)

المصدر: فريق العمل

2. التكاليف التسويقية

الملاحظات	التكلفة (دج)	البند
شعار، ألوان، قالب تصميم	30,000-50,000	انشاء الهوية البصرية
فيسبوك، انستغرام، Google Ads	150,000-300,000	حملات إعلانية اونلاين
دفعة أولى لإطلاق الحملات	60,000	انتاج محتوى (فيديوهات، منشورات...)

المصدر: فريق العمل

3. احتياطي تشغيل

الملاحظات	التكلفة (دج)	البند
لتغطية الخسائر المحتملة	300,000-500,000	احتياطي مالي لمدة 3 أشهر الأولى

المصدر: فريق العمل

4. الاجمالي التقريبي

المبلغ (دج)	الفئة
430,000-630,000	تطوير وتشغيل
330,000-380,000	إدارة ولوجستيات
240,000-410,000	تسويق
300,000-500,000	احتياطي
1,900,000-1,300,000	المجموع العام

المصدر: فريق العمل

5. جدول الاعمال لمشروع MypsyDz

رقم الاعمال (دج)	الخدمات الداخلية والخارجية	استهلاك السنة المالية	القيمة المضافة	أعباء المستخدمين	الضمان الاجتماعي	فائض الاستغلال	مصاريف اخرى	مخصصات الاهتلاك	النتيجة الصافية
3,000,000	900,000	400,000	1,200,000	600,000	180,000	920,000	200,000	180,000	540,000
5,000,000	1,500,000	700,000	2,800,000	1,100,000	330,000	1,370,000	300,000	250,000	820,000
7,500,000	2,200,000	1,000,000	4,300,000	1,600,000	480,000	2,220,000	400,000	300,000	1,520,000

المصدر: فريق العمل

6. جدول التكاليف الثابتة Mypsydz Frais fixes annuels

هذه التكاليف لا تتغير حسب عدد العملاء

البند	التقدير السنوي (دج)
ايجار واستضافة المنصة (سيرفر، نطاق...)	150,000
الرواتب الإدارية (2 موظفين)	720,000
تكاليف صيانة وتحديث المنصة	120,000
مصاريف قانونية/محاسبية	60,000
حملات اشهارية رقمية	180,000
مصاريف أخرى (اتصالات، معدات بسيطة)	90,000
المجموع	1,320,000

المصدر: فريق العمل

7. التكاليف المتغيرة (Mypsydz Charges Variabl)

هذه التكاليف ترتبط بعدد الجلسات

البند	التكلفة/ جلسة (دج)	الملاحظة
اجر المختص 60 % من السعر	1,200	إذا كانت الجلسة ب 2,000 دج
هامش ربح الجلسة	800	المتبقي من السعر

المصدر: فريق العمل

8. جدول عتبة المردودية Mypsydz Seuil de rentabilité

وذلك بناء على تقدير سعر الجلسة ب 2000 دج واجر المختص 60% منها أي 1200 دج

البند	القيمة (دج)
سعر بيع الخدمة (الجلسة)	2,000
التكلفة المتغيرة للجلسة	1,200 (اجر المختص)
الهامش على الجلسة الواحدة	800
التكاليف الثابتة السنوية	1,320,000

عتبة المردودية (جلسات/سنة)	$1,320,000/800=1,650$ للجلسة
عدد الجلسات شهريا لتحقيق المردودية	$1,650/12=138$ جلسة
عدد الجلسات يوميا (تقريبا)	$138/30=4,6$ جلسة

المصدر: فريق العمل

II. جدول حسابات النتائج

1. تحليل جدول الاعمال المالية

1.1 هامش الربح الإجمالي

- قانون هامش الربح الاجمالي = رقم الاعمال - التكاليف المستهلكة.

السنة الاولى:

$$3,000,000 - 900,000 = 2,100,000$$

السنة الثانية:

$$5,000,000 - 1,500,000 = 3,500,000$$

السنة الثالثة:

$$7,500,000 - 2,200,000 = 5,300,000$$

2.1 معدل هامش الربح الإجمالي

- قانون معدل الهامش الربح الاجمالي = هامش الربح ÷ رقم الاعمال

السنة الاولى:

$$3,000,000 \div 2,100,000 = 1,43$$

السنة الثانية:

$$5,000,000 \div 3,500,000 = 1,43$$

السنة الثالثة:

$$7,500,000 \div 5,300,000 = 1,42$$

هامش الربح منخفض في السنة الاولى وهذا طبيعي جدا لأن المشروع مازال في مرحلة التأسيس فالتكاليف تكون مرتفعة مقارنة بالإيرادات، في حين سجل هامش الربح قفزه نوعية في السنة الثانية ما يدل على نمو في الموارد التشغيلية وهذا راجع الى زيادة عدد الجلسات مع زيادة طفيفة في التكاليف وقد استمر هامش الربح في الارتفاع بشكل خفيف هذا ما يدل على الاستقرار في النمو ونضج في الإدارة المالية.

3.1. معدل القيمة المضافة

• قانون معدل القيمة المضافة = القيمة المضافة ÷ رقم الأعمال

السنة الاولى:

$$1,700,000 \div 3,000,000 = 0,56$$

السنة الثانية:

$$2,800,000 \div 5,000,000 = 0,56$$

السنة الثالثة:

$$4,300,000 \div 7,500,000 = 0,57$$

هذه النسب تعني ان المشروع يضيف 5,6% فقط من قيمة مبيعاته كقيمة اقتصادية صافية، تعتبر النسبة منخفضة نوعا ما يمكن تحسينها من خلال اتباع استراتيجيات تتمثل في تقليص التكاليف الخارجية أو زيادة عدد الجلسات مع تقديم خدمات اضافية.

2. انتاجية الموظفين

1.2. البيانات حسب كل سنة:

عدد الموظفين	سعر الجلسة (دج)	عدد الأشهر	عدد الأيام/ شهر
3	1,400	12	26
9	1,700	12	26
12	2,000	12	26

المصدر: فريق العمل

2.2. حساب عدد الجلسات السنوي ورقم الاعمال والانتاجية:

السنة الأولى:

- عدد الجلسات المختص الواحد: $4 \times 26 \times 12 = 1248$
- عدد الجلسات لجميع المختصين: $37441248 = 3 \times 1248$
- رقم الاعمال: $5,241,600 \text{ DA} = 3744 \times 1400$
- انتاجية الموظف: $1,747,200 \text{ DA} = 5,241,600 \div 3$

السنة الثانية:

- عدد الجلسات للمختص الواحد: $1,8726 = 26 \times 12 \times 9$
- عدد الجلسات لجميع المختصين: $16,8481,872 = 9 \times 1,8726$
- رقم الاعمال: $28,64041,600 \text{ DA} = 16,848 \times 1,700$
- انتاجية الموظف: $3,182,400 \text{ DA} = 28,641,600 \div 9$

السنة الثالثة:

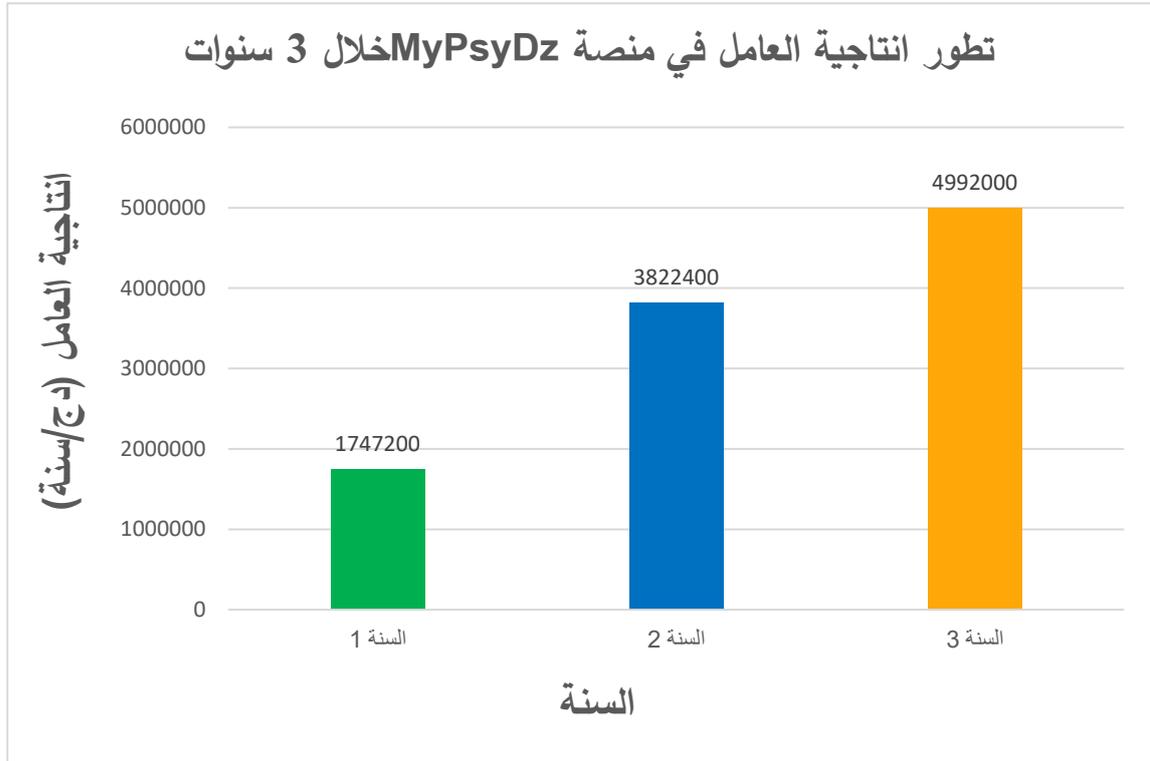
- عدد الجلسات المختص الواحد: $2,496 = 8 \times 26 \times 12$
- عدد الجلسات في جميع المختصين: $29,952 = 2,496 \times 12$
- رقم الأعمال: $59,904,000 \text{ DA} = 29,952 \times 2000$
- إنتاجية موظف: $4,992,000 \text{ DA} = 59,904,000 \div 12$

III. جدول انتاجية الموظفين

السنة	عدد المختصين	مجموع جلسات السنوية	رقم الاعمال	انتاجية الموظف
1	3	3,744	5,241,600	1,747,20
2	9	16,848	28,641,600	3,182,400
3	12	29,952	59,904,000	4,992,000

المصدر: فريق العمل

الشكل (16): رسم بياني يوضح تطور انتاجية الموظفين السنوية في منصة MypsyDz خلال السنوات الثلاثة



تظهر النتائج تطورا ايجابيا ومتصاعدا في انتاجية المختصين وهي مؤشر قوي وفعال على نموذج العمل من حيث تحسن مردودية الموارد البشرية وهذا الاتجاه يعزز من فرص التطور والنمو لمنصتنا MypsyDz والتوسع على المدى المتوسط والبعيد.

1. معدل العائد من رأس المال

- معدل العائد من رأس المال = النتيجة الصافية ÷ التكاليف الإجمالية للمشروع.

$$\text{السنة الاولى: } 100 \times (540,000 \div 1,300,000) = 41,54$$

$$\text{السنة الثانية: } 100 \times (8,200,000 \div 1,300,000) = 63,08$$

$$\text{السنة الثالثة: } 100 \times (1,520,000 \div 1,300,000) = 116,92$$

في السنة الاولى العائد كان معقول كبداية لمرحلة تجريبية واستثمارية، في حين نلاحظ تحسن ملحوظ في السنة الثانية وهذا يدل على نجاح فريق العمل في رفع المردودية والتحكم بالتكاليف كما أصبح المشروع في السنة الثالثة يغطي رأس المال مع تحصيل ربحية عالية وهذا يعني أن المشروع في تطور مستمر من حيث عائد رأس المال.

2. نقطة التعادل

نقوم بحساب نقطة التعادل حسب عدد الجلسات وحسب القيمة المالية:

- نقطة التعادل (دج) = معدل الهامش التكاليف المتغيرة ÷ التكاليف الثابتة
- نقطة التعادل (عدد الجلسات) = هامش التكاليف المتغيرة ÷ التكاليف الثابتة

السنة الاولى:

المعطيات:

عدد الموظفين	عدد الجلسات في اليوم	سعر الجلسة الواحدة	التكاليف المتغيرة CV	الاعباء الثابتة FC
3	4	1,400	800	1,320,000

$$\text{- حساب هامش تكاليف المتغيرة: } 1,400 - 800 = 600$$

- حساب معدل هامش التكاليف المتغيرة: $42,86\% = 0,4286 = 1,400 \div 600$
- حساب نقطة التعادل حسب عدد الجلسات: $2,200 = 1,320,000 - 600$
- حساب نقطة التعادل حسب القيمة (دج): $3,080,000 = 1,320,000 \div 0,4286$

السنة الثانية:

المعطيات:

عدد الموظفين	عدد الجلسات في اليوم	سعر الجلسة الواحدة	التكاليف المتغيرة CV	الأعباء الثابتة CF
9	6	1,700	900	2,000,000

- حساب هامش التكاليف المتغيرة: $900 = 1,700 - 800$
- حساب معدل الهامش على التكاليف المتغيرة: $52.9\% = 0,529 = 900 \div 1,700$
- حساب نقطة التعادل حسب عدد الجلسات: $2,222 = 2,000,000 - 900$
- حساب نقطة التعادل حسب القيمة (دج): $3,780,78 = 2,000,000 - 0,529$

السنة الثالثة:

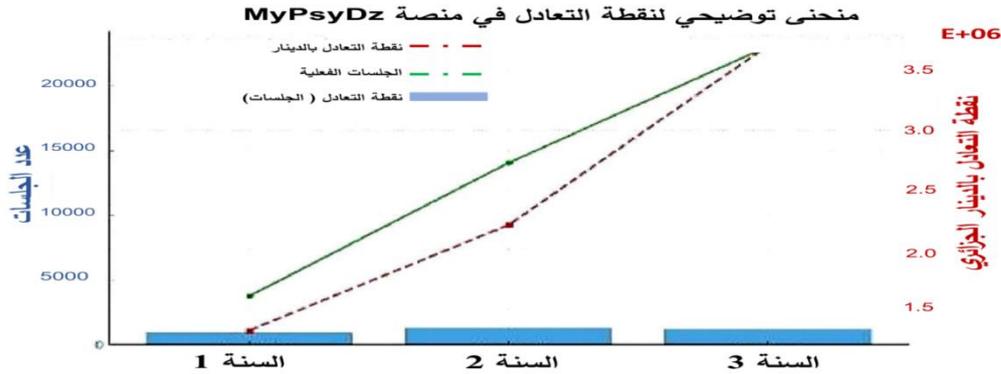
المعطيات:

الاعباء الثابتة	التكاليف المتغيرة	سعر الجلسة الواحدة	عدد الجلسات في اليوم	عدد الموظفين
2,800,000	1,200	2,000	8	12

- حساب هامش تكاليف المتغيرة: $1,200 = 2,000 - 800$
- حساب معدل الهامش على التكاليف المتغيرة: $60\% = 0,6 = 1,200 \div 2,000$
- حساب نقطة التعادل حسب عدد الجلسات: $2,33 = 2,800,000 \div 1,200$
- حساب نقطة التعادل حسب القيمة (دج): $4,666,667$

من خلال تحليل نقطة التعادل في السنوات الثلاث نرى ان المنصة MypsyDz استطاعت تغطية تكاليفها وتحقيق ارباح فعلية حيث تجاوزت عدد الجلسات المنجزة سنويا الحد الادنى المطلوب للوصول الى تغطية نقطة التعادل وهذا يدل على ان هناك كفاءة جيدة في التسيير المالي وتسعيرات مناسبة للجلسات مقارنة بمنافسيها كما يوجد نمو تدريجي لنشاط المنصة.

الشكل (17): رسم بياني يوضح نقطة التعادل في منصة MypsyDz خلال السنوات الثلاثة



المصدر: فريق العمل

3. قدرة التمويل الذاتي

• قدرة التمويل الذاتي = مخصصات الإهلاك + النتيجة الصافية

السنة الاولى:

$$180,000 + 540,000 = 720,000$$

السنة الثانية:

$$250,000 + 820,000 = 1,070,000$$

السنة الثالثة:

$$300,000 + 1,520,000 = 1,820,000$$

نلاحظ ان قدرة التمويل الذاتي خلال السنوات الثلاث ايجابية وهذا يعني ان المشروع يحقق ارباح تشغيلية بقدرة جيدة ما يسمح للمنصة MypsyDz بالتأقلم في حالة حدوث ازمان مالية.

4. معدل الربحية الاقتصادية

• قانون معدل الربحية = النتيجة الصافية ÷ رقم الاعمال.

السنة الاولى:

$$540,000 \div 3,000,000 = 0,415 \times 100 = \%41,5$$

السنة الثانية:

$$820,000 \div 5,000,000 = 0,639 \times 100 = \%63,9$$

السنة الثالثة:

$$1,520,000 \div 7,500,000 = 1,169 \times 100 = \%116,9$$

اظهرت نتائج معدل ربحية المنصة تطور متزايد في ربحتها الاقتصادية ما يؤكد كفاءة التسيير والنجاح في تحقيق التوازن بين النمو والتكاليف ويؤكد أن المشروع قابل للاستدامة والتوسع مستقبلا.

5. مردودية المستخدمين

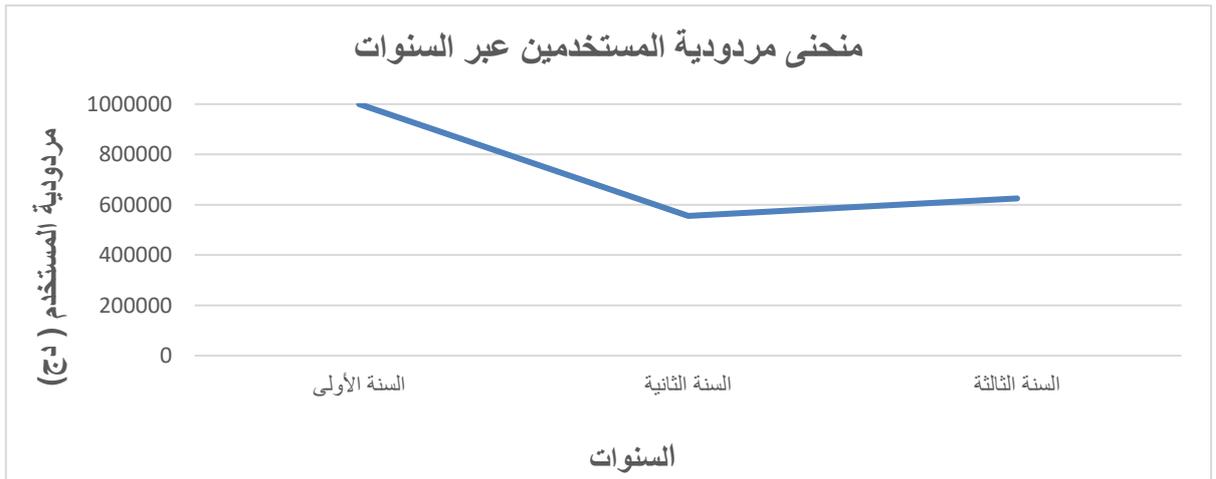
• مردودية المستخدمين = رقم الاعمال ÷ عدد المستخدمين

$$\text{السنة الاولى: } 3000,000 \div 3 = 1,000,000$$

$$\text{السنة الثانية: } 5,000,000 \div 6 = 555,556$$

$$\text{السنة الثالثة: } 7,500,000 \div 12 = 625,000$$

المنحنى البياني لمردودية المستخدمين (الإنتاجية الفردية) عبر السنوات الثلاث



المصدر: فريق العمل

مردودية المستخدمين في تزايد خلال السنوات الثلاث، هذا ما يعني ارتفاع مردودية شكل مختص.

التحليل المالي العام للمنصة (financière synthèse de l'analyse)

التحليل	السنة 3	السنة 2	السنة 1	المؤشر المالي
نمو ملحوظ في الإيرادات يشير الى نجاح المنصة وتوسعها	7.500.000	5000.000	3000.000	رقم الأعمال
تطور ملحوظ يعكس تحسن ادارة التكاليف وزيادة المهنية لفريق العمل	5.300.000	3.500.000	210.000	هامش الربح
تطور مستقر في الارباح الصافية مما يدل على النضج الفعلي للمنصة	1.520.000	820.000	540.000	النتيجة الصافية
انخفاض مستمر يشير الى تحسن في قدره المنصة على التغطية بالتكاليف التشغيلية	110	129	138	نقطة التعادل حسب الجلسات
نقطة التعادل بالدينار تتردد تدريجيا لكنها اقل من رقم الاعمال الفعلي، مما يشير الى ان المنصة تتجاوز نقطة الربحية بكفاءة وهذا يثبت ان استراتيجية التسعير والتكاليف فعالة	4.400.000	3.400.000	2.310.000	نقطة التعادل حسب القيمة (DA)
انخفاض مستمر يشير الى تحسين في قدره المنصة على التغطية للتكاليف التشغيلية	8	المنصة مربحة بشكل واضح	متوسط (18%-) حسب السنوات	معدل الربحية الاقتصادية
تمكن المنصة من تمويل توسعها ذاتيا دون الحاجة لتمويل خارجي	إيجابية	إيجابية	إيجابية	قدرة التمويل الذاتي

المصدر: فريق العمل

النتيجة

من خلال التحليل المالي للمنصة فأنا نستنتج ان المنصة قادرة على خلق القيمة واستنتاجنا انها تغطي رأس المال وتحصل نتائج ايجابية وهذا ما يجعلنا نقول ان المنصة قادرة على تحقيق نجاحات أكبر بالتزاماتها المالية كما تحقق ربحية اعلى في كل سنة.

المحور السادس

النموذج الأولي التجريبي لمنصة MypsyDz.

1. النموذج الأولي التجريبي لمنصة MypsyDz

يعد النموذج الأولي من أبرز المراحل الأساسية في مشروع منصة MypsyDz كونه يمثل أول تجسيد عملي لفكرة المشروع على أرض الواقع.

وقد حرص فريق العمل على تطوير نموذج أولي تجريبي عالي الجودة يعكس رؤية المنصة، وذلك بعد محاولات متعددة وتعاون مستمر مع مبرمج مختص (Formaticien) وبعد سلسلة من التعديلات والتحسينات، تم التوصل الى النسخة الأخيرة من النموذج الأولي التي جاءت مزودة بعدة مزايا وظيفية وتقنية، نعرضها فيما يلي:

1. واجهة المستخدم:

بمجرد دخول المستخدم إلى التطبيق، تظهر له صورة رمزية تعبر عن جلسة نفسية يتواجد فيها الأخصائي النفسي والعميل الذي يبدو عليه القلق والتوتر، مما يرسل رسالة ضمنية حول أهمية طلب الدعم النفسي. ترافق هذه الصورة عبارة "رعاية نفسية متكاملة"، تأكيداً على شمولية الخدمات المقدمة عبر المنصة والتي تستهدف مختلف الفئات العمرية وتعالج شتى أنواع الاضطرابات النفسية من خلال خدمات ارشادية، توجيهية وعلاجه تهدف الى تحقيق التوازن النفسي لدى المستخدم.



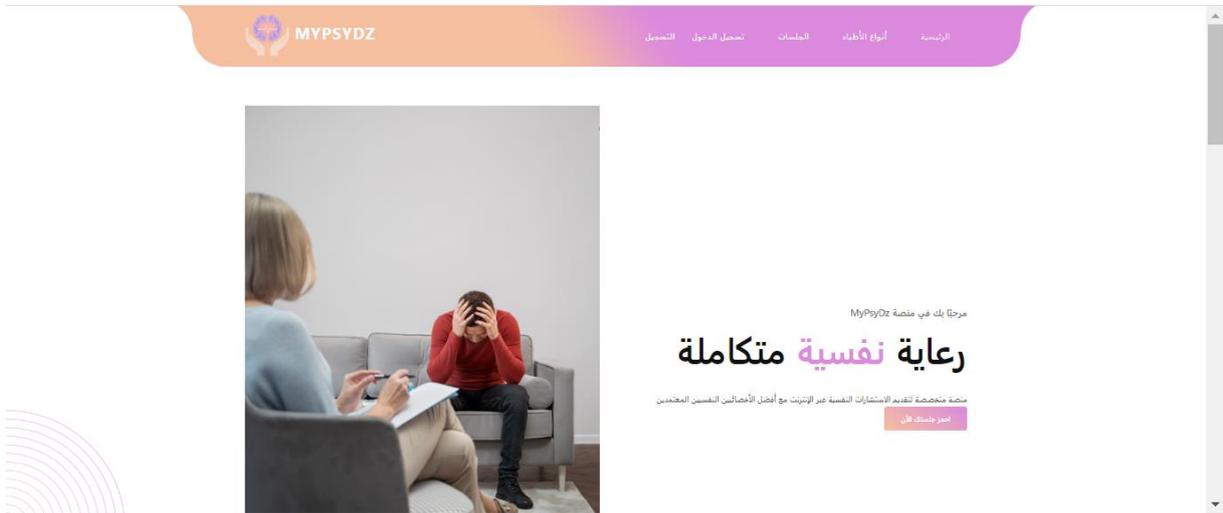


مرحبًا بك في منصة MyPsyDz

رعاية نفسية متكاملة

منصة متخصصة لتقديم الاستشارات النفسية عبر الإنترنت مع أفضل الأخصائيين النفسيين المعتمدين

احجز جلستك الآن





2. اللغات المتوفرة:

يدعم تطبيق MypsyDz ثلاث لغات، حيث تم إطلاق النسخة الأولى باللغة العربية، على أن سيتم لاحقاً إدراج اللغتين الفرنسية والانجليزية مع مراعاة التنوع الثقافي والتعليمي لدى المستخدمين.

3. الصفحة الرئيسية:

تتضمن الصفحة الرئيسية عدة وظائف رئيسية منها:

○ التعرف على أنواع الأخصائيين للدخول الى الجلسات.

تسجيل الدخول أو انشاء حساب جديد، بالإضافة إلى حجز مواعيد الجلسات بسهولة.

إنشاء حساب جديد
املأ النموذج أدناه للانضمام إلى منصتنا

تم إنشاء الحساب بنجاح! يمكنك تسجيل الدخول الآن.

نوع المستخدم
اختر نوع المستخدم

الاسم

اللقب

inex1234@gmail.com

رقم الهاتف

jj/mm/aaaa

الجنس
ذكر أنثى

.....

تأكيد كلمة المرور

إنشاء حساب

لديك حساب بالفعل؟ سجل الدخول الآن

1. تسجيل دخول الأخصائيين:

يتيح النظام للأخصائيين النفسيين الدخول إلى المنصة MypsyDz عبر بريدهم الإلكتروني المهني مما يسمح لهم بإدارة جلساتهم ومتابعة حالات العملاء.

2. أنواع الأخصائيين:

في المرحلة الأولى توفر خدمات لكل من: الأخصائي العيادي، الأخصائي التربوي، الأخصائي الاجتماعي، مع إمكانية توسيع الفريق لاحق حسب الحاجة.

أنواع الأطباء

أكثر الطبيب المناسب من بين كوادرننا المتخصصة في مختلف المجالات النفسية

معالجون أسريون

متخصصون في حل المشكلات الأسرية والزوجية وتحسين العلاقات

تربية الأبناء
العلاقات الزوجية
التواصل الأسري

أخصائيون نفسيون للأطفال

متخصصون في مشاكل النمو والسلوك لدى الأطفال والمراهقين

التوحد
قسط الحركة
صعوبات التعلم

أخصائيون نفسيون

متخصصون في العلاج النفسي والتقييم النفسي بدون وصف أدوية

العلاج السلوكي
العلاج المعرفي
الاستشارات النفسية

أطباء نفسيون

متخصصون في تشخيص وعلاج الاضطرابات النفسية ووصف الأدوية

القلق
الاضطرابات المزاجية
الذئبان

مرحباً بك إيتاس إيتاسا
لديك 1 رسالة جديدة من المرضى تحتاج إلى مراجعة

أكثر رسالة تعرض التفاصيل

انقر على أي رسالة من القائمة لعرض محتواها واتخاذ الإجراء المناسب

رسائل المرضى

التاريخ	الاسم التقني الاسم عليكم...
10/08/2025 06:15	جديد

إيتاس إيتاسا
أخصائي نفسي عمادي

- لوحة التحكم
- المرضى
- الرسائل 1
- الأطباء
- المواعيد
- المعدلات
- تسجيل الخروج

مرحباً بك إيتاس إيتاسا
لديك 1 رسالة جديدة من المرضى تحتاج إلى مراجعة

تفاصيل الرسالة

الاسم التقني
الاسم: نورا احمد 25 سنة

طلب استشارة
الاسم عليكم
نم الرقم: 06-96191388

تعيين لطبيب - جولة موعد

أكثر الطبيب المتخصص
- أكثر الطبيب -

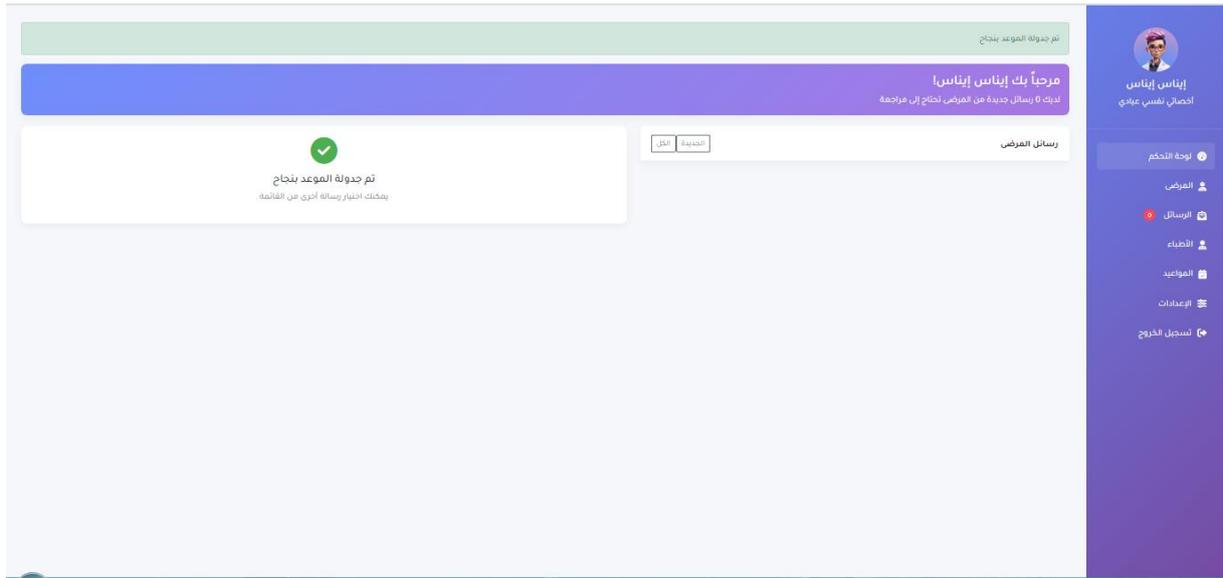
تعيين المريض

رسائل المرضى

التاريخ	الاسم التقني الاسم عليكم...
10/08/2025 06:15	جديد

إيتاس إيتاسا
أخصائي نفسي عمادي

- لوحة التحكم
- المرضى
- الرسائل 1
- الأطباء
- المواعيد
- المعدلات
- تسجيل الخروج



6. أنواع الجلسات:

تشتمل المنصة على باقة من الجلسات النفسية أهمها جلسات فردية، استشارات أسرية، ورشات عمل، برامج تأهيلية، مع تطور المشروع في مراحل لاحقة سيتم إدراج أنواع أخرى من الجلسات حسب طبيعة المشكل أو الاضطراب الذي يعاني منه العميل بما يتماشى مع طبيعة الطلب وخصوصية الحالات.

برامجنا

أنواع الجلسات

اختر ما يناسب احتياجاتك من بين برامجنا المتنوعة

جلسات علاجية فردية

جلسات خاصة مع معالج نفسي متخصص لعلاج مختلف الاضطرابات النفسية مثل القلق، الاكتئاب، الرهاب، وغيرها. تستمر الجلسة 50 دقيقة وتتم عبر منصتنا الآمنة.

جلسة واحدة متاحة أونلاين | 50 دقيقة |

[احظ الآن](#)

جلسات فردية

استشارات أسرية

برامج تأهيلية

ورش عمل

7. تسجيل دخول العميل:

يمكن العميل من الولوج الى المنصة باستخدام بريده الالكتروني، ليستقبل بعد ذلك من قبل المكلف بخدمة العملاء.

يتاح له كتابة وصف مختصر لمشكلته، ومن ثم توجيهه لحجز موعد الجلسة مع الأخصائي المناسب استنادا إلى المعطيات المقدمة.

8. آلية الدفع والجلسة:

بعد تأكيد الطلب، يطلب من العميل دفع رسوم الجلسة عن طريق خاصية الدفع الإلكتروني المتوفرة في التطبيق. وعند إتمام الدفع، يمنح العميل إمكانية الولوج إلى الجلسة النفسية مباشرة.

ملخص الدفع

استمارة نسبية
ضريبة القيمة المضافة

د.ج 5.000
د.ج 0

المجموع
د.ج 5.000

[تأكيد الدفع](#)

[جميع عمليات الدفع مسفرة واحدة](#)

اختر طريقة الدفع

بطاقة التمان/خصم
ادخل تفاصيل بطاقتك للدفع الآن

رقم البطاقة
3456 9012 5678 1234

تاريخ الانتهاء
MM/YY

اسم حامل البطاقة
كما هو مدرج على البطاقة

رقم الأمان (CVV)
123

باي بال
سوف يتم توجيهك إلى موقع باي بال

حالة شبكة
قم بالتحويل إلى حسابنا البنكي

ann amm
مريض

- لوحة التحكم
- مواعيدي
- إرسال رسالة
- الدفع الإلكتروني
- السجلات الطبية
- الإعدادات
- تسجيل الخروج

خاتمة:

بعد رحلة مثمرة تميزت بتنوع المراحل و التجارب ،كان الهدف الاساسي يتمثل في بناء عمل له بنية معلوماتية واضحة ،يستند إلى بلورة رؤية استراتيجية و تحقيق اهداف قابلة للقياس. و لتحقيق ذلك ،كان لابد من اعتماد منهجية منظمة تتضمن خطوات دقيقة و مدروسة.

قمنا بتحديد الخطوات الاساسية التي تمكننا من بلوغ اهدافنا ،بدءا من تحليل شامل للسوق و جمع المعطيات النوعية و الكمية المتعلقة بالمجال ،الى جانب دراسة متعمقة للبيئة المحيطة ،و استخدام الأدوات التقنية المناسبة. كل ذلك مكننا من صياغة مقاربة منهجية مكنت المشروع من تجاوز الصعوبات و الوصول إلى صيغة أولية واقعية و ممكنة التطبيق.

رغم كل التحديات، استطعنا التقدم بخطى ثابتة نحو بلورة الفكرة و تحويلها إلى مشروع قابل للتنفيذ. لقد كانت التجربة بمثابة تمرين واقعي و ميداني سمح لنا باستيعاب حجم المسؤوليات ، و تقدير مدى الجهود المطلوبة للنجاح في بيئة تنافسية.

إن مشروع " MyPsyDZ " يعد شركة ناشئة واعدة في السوق الجزائري ، تسعى لدخول السوق بخطى مدروسة ، و تراهن على إحداث فرق ملموس في قطاع خدمات الصحة النفسية و الاستشارات التخصصية الرقمية.

قائمة المراجع

قائمة المراجع:

1. ايمان مراح، 2023، الاضطرابات العقلية والنفسية في الجزائر، مجلة الأوراس
<https://www.awaas.com>
2. زهار جمال، تازولت عمروني حورية، 2015، معوقات الممارسة النفسية في مؤسسات الصحة العمومية بولايات الشرق، مجلة الباحث في العلوم الانسانية والاجتماعية، المجلد (07)، ع 21، ص-ص (101-112).
3. منصور محمد آل قراد صالح بن رميح الرميحي، 2024، الوصم الاجتماعي لدى مراجعي العيادات النفسية وعلاقته ببعض المتغيرات الاجتماعية، مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، المجلد (07)، ع 67، ص-ص (403-472).
4. منظمة الصحة العالمية، 2023، الاضطرابات العقلية والنفسية، مركز وسائل الإعلام العالمي.
5. منيعي ايناس، 2023، مشروع لنيل شهادة ماستر اكايمي في علوم التسيير والعلوم التجارية/ مؤسسة ناشئة في اطار القرار الوزاري 1275 تخصص ادارة اعمال واستراتيجيات المؤسسة/ تسويق: **AMANDZ**

الملاحق

الملاحق:

استمارة الكترونية: الاستشارات النفسية عن بعد docs.google.com