



الجمهورية اليمنية
جامعة العلوم والتكنولوجيا
كلية العلوم الإدارية
إدارة اعمال دولية



U medicine

— تطبيق اقراً دواك —

مشروع تخرج لاستكمال متطلبات الحصول على درجة البكالوريوس
إدارة الاعمال الدولية

إعداد الطالبات:

اياه محمد هاشم الحمزي
ماريا محمد عبد الله علامة

إشراف:

د/ العزي الحطامي



— تطبيق اقرأ دواك —

الآية القرآنية

قال تعالى: بسم الله الرحمن الرحيم

{ وَفَوْقَ كُلِّ ذِي عِلْمٍ عَلِيمٌ }



U medicine

— تطبيق اقرأ دواك —

الإهداء

بسم الله الرحمن الرحيم

{يَرْفَعُ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ} المجادلة -11

بقلم فيفيض حباً، وبقلب مثقل بالامتنان، أكتب ما عجز لساني عن قوله، أهدي هذا الإنجاز المتواضع من أولى محطات حلمٍ كبيرٍ معي خطوة خطوة، مشوار حياة طويلة أسأل الله أن يباركها بالنجاحات والإنجازات.

الى سندي الذي لم يمل، والى الحضن الذي كان أماناً في كل وقت، حبيبي الأول منذ طفولتي،

وظهري الذي أتكى عليه حتى آخر العمر **أبي الغالي (د/ محمد الحمزي)**

الى نبع الحنان الذي لا ينضب، والى القلب الذي احتواني قبل أن اعرف معنى الاحتواء، من منحتني الحب والقوة، وأمنت بي حين ضعفت، **(أمي الغالية).. دعاؤك كان سر وصولي.**

الى رفيق دربي، من صبر حين تعبت، وشجعني حين وهن قلبي، كان لي عوناً وسنداً بعد الله شريكي في السراء والضراء. **(زوجي)**

الى أرواح تشبهه روعي، تقاسمت معها التعب قبل الفرح، والسهر قبل الوصول، فكان النجاح أجمل لأننا وصلنا معا **(أخواتي)**

الى من انساني عناء الطريق بضحكته ومزاحه، وساندني بطريقته الخاصة، فكان حضوره دعماً لا ينسى **(أخي)**

الى قرة عيني ونبض قلبي **(غيث)** أول إنجازاتي وأجمل عطايا الله... ها أنا أصل إلى أول محطة يا صغيري، لأخبرك أن الأحلام تنال بالصبر، وأن أمك ستبقى تسعى لتكون لك فخراً يوماً.

(إيه محمد هاشم الحمزي)

الإهداء

بسم الله الرحمن الرحيم

{وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ}

إلى منارة حياتي التي انطفأت في الدنيا لتضيء في قلبي دائماً.. إلى روحه الطاهرة التي ترفرف حولي وتدفعني للأمام.. إلى أبي الغالي "رحمه الله"، ها أنا اليوم أحقق ما كنت تحلم به، أهديك هذا النجاح ليكون دعاءً موصولاً ووفاءً لذكراك العطرة.

إلى نبع الحنان، وملاذي الأمن، وسر قوتي في مواجهة كل الصعاب.. إلى التي سهرت ودعت، فكان دعاؤها سراجي المنير.. إلى أمي الغالية أطل الله في عمرها، إليك يا نبض قلبي أهدي ثمرة جهدي، فما أنا اليوم إلا بفضل الله ثم بفضلك.

إلى عزوتي وسندي، إخوتي، الذين كانوا لي خير رفاق في دربي، شكراً لأنكم كنتم دائماً خلفي تشدون من أزري وتشاركونني طموحاتي.

وإلى زهرة البيت الرقيقة، وسر السعادة التي تملأ أيامي.. إلى أختي الحبيبة "ملاك"، شكراً لقلبك النقي الذي كان يمنحني الأمل.

وفي مرافئ العلم..

إلى من أناروا لنا دروب المعرفة بفيض علمهم، إلى أساتذتي ودكاترتي الكرام؛ شكراً لعطائكم الذي لا ينضب، وتوجيهاتكم التي كانت لي خير دليل.. لكم مني كل التقدير والامتنان.

(ماريا محمد علامة)

شكر وتقدير

نتقدم بخالص الشكر والتقدير إلى دكاترتنا الأفاضل، الذين كان لهم الفضل الكبير بعد الله في بناء شخصياتنا العلمية وصقل مهارتنا خلال المرحلة الجامعية، وكانوا مصدر إلهام وتشجيع دائم لنا

إلى مشرف مشروعنا... د/ العزي الحطامي
لكم منا كل الامتنان والتقدير على إشرافكم وتوجيهكم الصادق، وصبركم الذي أضاء لنا الطريق نحو النجاح.

إلى عميد الكلية... د/ عمار الزهاري
شكرًا لكم على دعمكم الدائم وحرصكم على رفعة العلم والارتقاء بمستوى طلابكم، لقد كنتم دومًا مصدر تشجيع وإلهام.

إلى رئيس القسم... د/ نجيب البشاري
لكم منا كل التقدير على اهتمامكم ومتابعتكم الحانية، وعلى كل كلمة دعم كانت تشعل فينا الحماس للاستمرار والتفوق.

U medicine

تطبيق اقرأ دواك

وإلى الدكاترة الكرام:
د/محمد عبده
د/زياد البخيتي
د/عبد الخبير
د/ عبد الكريم القحفة

شكري لكم لا توفيه الكلمات، فقد منحتمونا من علمكم، وخبرتكم، وطيب كرمكم، ما سيظل راسخًا في قلبنا وعقلنا مدى الحياة.

جزاكم الله خيرًا على كل لحظة علم، وعلى كل كلمة نصح، وجعل ما قدمتموه في ميزان حسناتكم، ودمتم دومًا منارات للعلم والعباء.

الفهرس

.....(6)الآية القرآنية
.....(7)الإهداء
.....(9)شكر وتقدير
.....(10)المقدمة
.....(11)القسم الأول
.....(12)الموجز التنفيذي
.....(17)القسم الثاني
.....(18)البطاقة التعريفية
.....(19)القسم الثالث
.....(20)وصف المشروع
.....(20)التقنية المستخدمة
.....(21)مواصفات المشروع
.....(21)الميزة التنافسية
.....(21)الدوافع الريادية
.....(22)غرض المشروع
.....(24)القسم الرابع
.....(25)النموذج التجاري
.....(25)الشركاء
.....(25)الأنشطة الرئيسية
.....(25)الموارد الأساسية
.....(25)القيمة المضافة المقدمة

.....(26)	العلاقة مع الزبائن.
.....(26)	التوزيع
.....(27)	تقسيم الزبائن
.....(27)	تركيبية التكاليف
.....(28)	مصادر الدخل
.....(29)	القسم الخامس
.....(30)	التسويق
.....(30)	أهداف الخطة التسويقية
.....(30)	الخطة التسويقية
.....(32)	الفجوة التسويقية
.....(33)	تحليل SOWT
.....(33)	دراسة السوق
.....(34)	المنافسين
.....(35)	الميزة التنافسية
.....(36)	مواصفات سلة خدمات المشروع
.....(36)	أسعار الخدمات
.....(37)	موقع المشروع- طريقة التوزيع
.....(38)	الترويج
.....(39)	المبيعات المتوقعة
.....(40)	القسم السادس
.....(41)	خطة التشغيل وتقديم الخدمة
.....(41)	تحديد حجم الإنتاج والطاقة الانتاجية
.....(41)	تحديد حجم المشروع

.....(42)	اختيار موقع المشروع
.....(42)	تحديد أسلوب الإنتاج
.....(43)	التخطيط الداخلي
.....(43)	اختيار معدات الإنتاج
.....(44)	احتياجات المشروع
.....(45)	العلاقة مع الموردين
.....(45)	ملخص تفاصيل المعدات
.....(45)	عملية إدارة المخزون
.....(46)	الشروط القانونية للمشروع
.....(47)	القسم السابع
.....(48)	خطة إدارة الموارد البشرية
.....(48)	الاحتياجات لجهة التوظيف
.....(49)	الهيكل التنظيمي
.....(50)	فريق عمل المشروع
.....(50)	استراتيجية التوظيف
.....(51)	التوصيف الوظيفي
.....(53)	القسم الثامن
.....(54)	الخطة المالية
.....(54)	قائمة المركز المالي
.....(54)	الأصول الثابتة
.....(54)	اهلاك الأصول الثابتة
.....(55)	قائمة المخزون
.....(55)	قائمة الدخل الشامل

.....(55)	الأجور والمرتببات
.....(55)	التدفقات النقدية
.....(56)	القسم الثامن
.....(57)	تعريف المسؤولية الاجتماعية
.....(57)	مبررات المسؤولية الاجتماعية
.....(57)	مبادئ المسؤولية الاجتماعية
.....(58)	مستويات المسؤولية الاجتماعية
.....(58)	المشروع الأخضر وحماية البيئة
.....(54)	المراجع



U medicine

— تطبيق اقرأ دواك —

المقدمة

الحمد لله الذي أنعم على الإنسان بنعمة العقل والعلم، وفضّله بهما على كثيرٍ ممن خلق، وجعل العلم طريقًا للبناء والتقدّم، وأمر بالإحسان والعدل، والصلاة والسلام على نبينا محمد ﷺ، خير من بلّغ الرسالة وأدى الأمانة، وعلى آله وصحبه أجمعين.

اما بعد:

في ظل التطور السريع للتقنية وزيادة الاعتماد على الهواتف الذكية في مختلف مجالات الحياة، أصبح من الضروري تسخير هذه التقنيات لخدمة القطاع الصحي وتسهيل وصول الأفراد إلى المعلومات الطبية الموثوقة. ويُعد الدواء من أكثر الجوانب التي يحتاج المستخدم إلى فهمها بشكل صحيح، لما يترتب على سوء استخدامه من مخاطر صحية.

ومن هنا جاءت فكرة مشروعنا، الذي يهدف إلى توفير تطبيق ذكي يساعد المستخدم على التعرف على معلومات الدواء بسهولة وأمان، من خلال تصوير النشرة الدوائية أو علبة الدواء، ليحصل المستخدم على بيانات دقيقة تشمل دواعي الاستعمال، الآثار الجانبية، السعر، أماكن توفر الدواء، إضافة إلى توضيح البدائل المتاحة والتميز بين الدواء الأصلي والبديل.

يسعى هذا المشروع إلى تعزيز الوعي الدوائي، وتسهيل تجربة المستخدم، والمساهمة في الاستخدام الصحيح والأمن للأدوية



القسم الأول
الموجز التنفيذي

— تطبيق اقرأ دواك —

الموجز التنفيذي

التفاصيل	البند	
اقرأ دواءك	المشروع	1
دليلك الذكي لمعرفة دواءك	الشعار	2
	العلامة التجارية	3
تقديم خدمة إلكترونية عبر تطبيق ذكي تتيح للمستخدم تصوير النشرة الدوائية، ليقوم التطبيق بعرض معلومات الدواء الأساسية، مثل دواعي الاستخدام، الآثار الجانبية، السعر، أماكن توافره، مع توضيح الدواء الأصلي والبدائل المتاحة.	النشاط الرئيسي	4
أن يكون التطبيق المرجع الأول والموثوق للمستخدمين في التعرف على الأدوية.	الرؤية	5
تقديم تطبيق ذكي يتيح للمستخدم تصوير النشرة الدوائية أو علبة الدواء، ليحصل على معلومات واضحة وشاملة حول دواعي الاستعمال، الآثار الجانبية، السعر، أماكن التوفر، والبدائل الدوائية، بهدف تمكين الأفراد من فهم علاجهم، توفير الوقت والجهد، وتعزيز الاستخدام الآمن والمسؤول للأدوية، من خلال تقديم معلومات دوائية دقيقة ومبسطة باللغة العربية، تساهم في رفع الوعي الصحي، وحماية المرضى من الاستغلال، وتسهيل الوصول إلى الدواء المناسب في الوقت المناسب.	الرسالة	6
مشروع خدمي تقني (تطبيق إلكتروني)	الشكل القانوني	7
يملك رواد الأعمال والإدارة التنفيذية للمشروع قدرات تخطيطية وقيادية وتقنية تمكنهم من إدارة تطبيق خدمي تقني في مجال التوعية الصحية، واتخاذ القرارات المناسبة، والإشراف على تطوير التطبيق، وبناء علاقات فعّالة مع الصيدلة والجهات الصحية، مع الالتزام بالأخلاقيات المهنية والمسؤولية المجتمعية.	قدرات رواد الأعمال والإدارة التنفيذية	8

<p>يقوم المشروع على تطوير تطبيق إلكتروني ذكي يهدف إلى تقديم معلومات دوائية مبسطة وموثوقة باللغة العربية، من خلال تصوير النشرة الدوائية أو علبة الدواء، حيث يعرض التطبيق دواعي الاستعمال، الآثار الجانبية، السعر التقريبي، وتوضيح الدواء الأصلي والبدائل المتاحة. كما يتيح التطبيق تحديد أماكن توفر الأدوية في الصيدليات القريبة، مع توفير خدمة توصيل الأدوية للراغبين بذلك، بالتنسيق مع صيدليات مرخصة. ويسهم المشروع في رفع الوعي الصحي، تقليل الوقت والجهد، والحد من الاستغلال في أسعار الأدوية، دون التدخل في التشخيص أو صرف العلاج.</p>	<p>الفكرة</p>	<p>9</p>
<ul style="list-style-type: none"> • رفع مستوى الوعي الصحي لدى المستخدمين. • تمكين الأفراد من الاستخدام الآمن والمسؤول للأدوية. • تسهيل الوصول إلى الأدوية وتقليل الوقت والجهد المبذول. • عرض معلومات الدواء الأساسية باللغة العربية (دواعي الاستعمال، الآثار الجانبية، السعر، البدائل). • تحديد أماكن توفر الأدوية في الصيدليات القريبة. • توفير خدمة توصيل الأدوية بالتنسيق مع الصيدليات المرخصة. • الحد من الاستغلال في أسعار الأدوية ومساعدة المرضى على اختيار البديل المناسب. 	<p>الأهداف الإستراتيجية</p>	<p>10</p>
<p>تنبع من كونه يققز بالمستخدم من صورة بسيطة لوصفة ورقية إلى تجربة رقمية متكاملة تُلخّص له عالم الدواء في لحظات. يتحول التطبيق إلى مستشار دوائي ذكي يقرأ الروشتة آلياً، يحلل محتواها، ثم يقدم للمستخدم حزمة معلومات ثرية تشمل الاستخدامات، الجرعات، التحذيرات، وسلامة التداخلات الدوائية بطريقة مبسطة وموثوقة.</p>	<p>الميزة التنافسية</p>	<p>11</p>
<p>الفئة العمرية:</p> <ul style="list-style-type: none"> • من 15 سنة فما فوق (لأن المراهقين والكبار قد يحتاجون معلومات عن أدوية معينة). • بشكل رئيسي البالغين من 25 – 55 سنة، وهم أكثر فئة تهتم بالصحة والشراء من الصيدليات. <p>الاهتمامات والسلوكيات:</p> <ul style="list-style-type: none"> • يهتمون بالصحة والدواء والمنتجات الطبية. 	<p>مواصفات عملاء المشروع</p>	<p>12</p>

<ul style="list-style-type: none"> • يبحثون عن معلومات دقيقة عن الأدوية قبل الشراء أو الاستخدام. • يفضلون الحلول السريعة والذكية مثل التطبيقات الرقمية بدل البحث التقليدي. <p>المستوى التعليمي:</p> <ul style="list-style-type: none"> • متوسط وما فوق، لأنهم يحتاجون لفهم المعلومات الطبية. <p>الاحتياجات الرئيسية:</p> <ul style="list-style-type: none"> • معرفة الآثار الجانبية للدواء لتجنب المخاطر الصحية. • معرفة الدواعي الصحيحة لاستخدام الدواء <p>الموقع الجغرافي:</p> <ul style="list-style-type: none"> • سكان المدن الكبرى حيث تتواجد الصيدليات بكثرة. • إمكانية التوسع لاحقاً لتغطية مناطق أوسع. 		
<p style="text-align: center;">\$ 30 000</p>	<p style="text-align: center;">رأس المال المطلوب</p>	<p style="text-align: center;">13</p>
<p style="text-align: center;">مدخرات شخصية</p>	<p style="text-align: center;">مصادر رأس المال المطلوب</p>	<p style="text-align: center;">14</p>
<ul style="list-style-type: none"> ❖ المدير التنفيذي: (CEO) • مسؤول عن إدارة المشروع بشكل عام واتخاذ القرارات الاستراتيجية. • متابعة سير العمل والتواصل مع الشركاء والمستثمرين. ❖ مدير التقنية: CTO / • مسؤول عن تطوير التطبيق والواجهة التقنية. • اختيار التقنيات المناسبة لضمان سرعة ودقة التعرف على الأدوية. ❖ مطور تطبيقات: (App Developer) • تطوير التطبيق على أنظمة Android و iOS. 		<p style="text-align: center;">15</p>

<ul style="list-style-type: none"> • العمل على تحسين الأداء وتجربة المستخدم. ❖ مهندس نكاء اصطناعي / Machine Learning Engineer: • مسؤول عن نظام التعرف على الصور والتأكد من دقة تحديد الدواء. • تحسين قاعدة البيانات الخاصة بالأدوية. ❖ مختص بيانات: / Data Analyst: • إدارة البيانات المتعلقة بالأدوية: الأسعار، الصيدليات، البدائل، الآثار الجانبية. • تحليل المعلومات لتقديم بيانات دقيقة للمستخدم. ❖ مصمم تجربة المستخدم (UX/UI Designer): • تصميم واجهة سهلة الاستخدام وجذابة. • التأكد من أن تجربة المستخدم سلسة وسريعة. ❖ مسؤول محتوى طبي / Pharmacist Consultant: • توفير معلومات دقيقة عن الدواء: دواعي الاستخدام، الآثار الجانبية، البدائل. • التحقق من صحة المعلومات الطبية قبل نشرها في التطبيق. ❖ مسؤول التسويق والمبيعات: • الترويج للتطبيق وجذب المستخدمين. • التعاون مع الصيدليات والشركاء لعرض الأسعار والمنتجات. ❖ الدعم الفني وخدمة العملاء: • مساعدة المستخدمين في حل المشكلات التقنية أو الاستفسارات عن الأدوية. 	<p>الموظفين</p>	
<p>الاسم: ايه محمد الحمزي الرقم: 7712...77 البريد الإلكتروني: ayamohamzi22@gmail.com العنوان: صنعاء- الجراف</p>	<p>الشخص المسؤول للاتصال</p>	<p>16</p>



البطاقة التعريفية

الاسم	تاريخ الميلاد	المنطقة	المهنة	الهاتف	البريد الالكتروني
ايه محمد الحمزي	24/11/2002	صنعاء	طالبة	770077	Ayamohamzi22@gmail.com
ماريا محمد علامة	22/1/2003	صنعاء	طالبة	770011	Mariaalamah221@gmail.com



U medicine

— تطبيق اقرأ دواك —



وصف المشروع

مشروعنا عبارة عن تطبيق ذكي متكامل للمعلومات الدوائية يهدف إلى تعزيز وعي المستخدمين بأدويتهم وضمان الاستخدام الآمن لها، من خلال دمج التقنيات الحديثة للتعرف على الصور وتحليل البيانات الصحية. الفكرة الأساسية للتطبيق تعتمد على قيام المستخدم بتصوير النشرة الدوائية أو عبوتها، ليقوم التطبيق بعد ذلك بالتعرف على الدواء وتقديم معلومات دقيقة وشاملة تشمل:

1. **دواعي الاستخدام:** شرح مفصل للحالات المرضية التي يُعالجها الدواء، مع التوضيح العلمي لآلية عمله.
2. **الآثار الجانبية والتحذيرات:** عرض جميع الأعراض الجانبية المحتملة، بما فيها التحذيرات المرتبطة بالفئات العمرية أو الحالات الصحية الخاصة، وكذلك التفاعلات مع أدوية أخرى.
3. **السعر الحالي للدواء:** تحديثات لحظية لأسعار الدواء في الأسواق المحلية، مما يتيح للمستخدم مقارنة الأسعار قبل الشراء.
4. **أماكن التوفر:** قاعدة بيانات متكاملة بالصيدليات المحلية التي تتوفر فيها الأدوية، مع إمكانية تحديد الأقرب للمستخدم باستخدام الموقع الجغرافي.
5. **الأصلي والبدائل:** تمييز الدواء الأصلي عن البدائل المتاحة، مع شرح الفروقات بين الأنواع المختلفة من حيث الجودة والتركيب والسعر.

❖ التقنية المستخدمة:

- **الذكاء الاصطناعي والتعرف على الصور (Image Recognition):** لتحديد الدواء بدقة عالية من خلال صورة الرشّة أو العبوة.
- **قاعدة بيانات دوائية متكاملة ومحدثة باستمرار:** تضم كافة المعلومات العلمية، أسعار السوق، والمصانع المنتجة.
- **واجهة مستخدم سهلة وذكية:** تصميم يسمح لأي شخص، سواء كان مريضًا أو مهتمًا بالصحة، بالوصول للمعلومات بسرعة وسهولة.

❖ مواصفات المشروع:

- مكان المنشأ: اليمن
 - العلامة التجارية: U medicine
 - رقم التصميم: UM-01
 - الحجم: تطبيق إلكتروني للهواتف الذكية (أندرويد و iOS)
 - فترة الضمان: ضمان تقني لمدة سنة واحدة يشمل التحديثات الأساسية والدعم الفني
 - الغرض من المنتج:
- تطبيق U medicine هو تطبيق ذكي يُعنى بتقديم معلومات دوائية دقيقة وسهلة الاستخدام، حيث يتيح للمستخدم تصوير النشرة الدوائية ليقوم التطبيق بتحليلها وعرض بيانات شاملة تشمل دواعي الاستعمال، الآثار الجانبية، السعر التقريبي، أماكن توفر الدواء في الصيدليات، إضافة إلى التمييز بين الدواء الأصلي والبدائل المتاحة

❖ الميزة التنافسية للمشروع:

يجمع تطبيق U medicine بين تحليل النشرة الدوائية وعرض معلومات شاملة عن الدواء (الاستخدامات، الآثار الجانبية، السعر، التوفر، والبدائل) في منصة واحدة سهلة الاستخدام، مما يوفر الوقت ويعزز الوعي الدوائي ويقلل الأخطاء.

❖ الدوافع الريادية لطرح فكرة المشروع :

- رفع مستوى الوعي الصحي: يمكن للمستخدمين فهم أدوية هم بشكل كامل قبل تناولها.
- الحد من الأخطاء الطبية: من خلال توفير معلومات دقيقة عن الجرعات، التحذيرات، والتفاعلات الدوائية.
- تسهيل الحصول على الأدوية: معرفة أماكن توفر الدواء والبدائل المتاحة، وتوفير الوقت والجهد في البحث.
- دعم المجتمع الصحي الرقمي: يساهم التطبيق في تطوير تجربة المستخدم مع الأدوية وتحسين سلوكيات الرعاية الصحية الذكية.

باختصار، التطبيق ليس مجرد أداة لمعرفة أسماء الأدوية، بل نظام شامل يسعى إلى دمج التقنية والطب لتوفير تجربة دوائية آمنة وموثوقة لكل مستخدم.

❖ غرض المشروع :

الرؤية:

أن يصبح المرجع الرقمي الأول للمعلومات الدوائية في المنطقة، حيث يمكن لكل مستخدم الوصول بسهولة وأمان إلى بيانات أدويته وفهمها، بما يضمن الاستخدام الآمن والفعال للأدوية ورفع الوعي الصحي العام.

الرسالة:

يسعى التطبيق الى تلبية احتياجات المستهلكين من خلال تقديم منتجات رقمية ذكية توفر معلومات دوائية دقيقة وموثوقة، تلائم متطلبات السوق وتواكب تطوراتها. يعتمد المشروع على توظيف التكنولوجيا الحديثة في تحليل النشرات الدوائية، انطلاقاً من فلسفة تركز على الوعي الدوائي وسلامة المستخدم. كما يحرص المشروع على الاستمرارية والبقاء عبر الابتكار والتطوير المستمر، مدفوعاً بقوة تنظيمية تؤمن بالجودة والمسؤولية، مع اهتمام خاص بالعاملين وتنمية مهاراتهم لتحقيق أداء متميز وقيمة مستدامة.

القيم:

1. الأمانة والدقة: تقديم معلومات صحيحة وموثوقة عن الأدوية لتجنب الأخطاء الطبية.
2. سهولة الوصول: واجهة استخدام بسيطة تجعل المعلومات متاحة لكل فئات المستخدمين.
3. الابتكار التقني: استخدام أحدث تقنيات الذكاء الاصطناعي والتعرف على الصور لتطوير تجربة المستخدم.
4. الشفافية: توضيح الفروق بين الأدوية الأصلية والبدايل، وأسعار السوق بشكل واضح.
5. المسؤولية الصحية: تعزيز الوعي الصحي وتشجيع الاستخدام الآمن للأدوية في المجتمع.

U medicine

— تطبيق اقرأ دواك —



النموذج التجاري

الشركاء

1. الصيدليات وسلاسل الصيدليات
2. شركات الأدوية
3. صيادلة مختصون
4. شركات تقنية وذكاء اصطناعي
5. مستشفيات ومراكز صحية
6. جهات تنظيمية صحية
7. منصات دفع إلكتروني

الأنشطة الرئيسية

1. تطوير التطبيق: تصميم واجهة سهلة وبرمجة تقنية التعرف على الصور للأدوية.
2. إدارة قاعدة البيانات: تحديث المعلومات عن الأدوية، الأسعار، والبدائل.
3. خدمة المستخدم: دعم فني وتعليمات لاستخدام التطبيق بفعالية.
4. التسويق والتوعية: الترويج للتطبيق وزيادة وعي المستخدمين بالمعلومات الدوائية.
5. الشراكات مع الصيدليات والشركات الدوائية: توفير بيانات دقيقة عن التوفر والبدائل.
6. تحليل البيانات وتحسين التجربة: دراسة استخدام التطبيق لتطوير ميزات جديدة وتحسين الأداء.

الموارد الأساسية

1. الموارد البشرية: مطورو تطبيقات، مصممو واجهة المستخدم، مختصون بالبيانات الطبية والدعم الفني.
2. التقنية والبنية التحتية: خوادم، قواعد بيانات، تقنيات الذكاء الاصطناعي والتعرف على الصور، هواتف أو أجهزة للاختبار.
3. المعلومات والبيانات: قاعدة بيانات محدثة للأدوية، الأسعار، البدائل، وأماكن التوفر.
4. الشراكات: تعاون مع الصيدليات والشركات الدوائية للحصول على المعلومات الدقيقة.
5. التمويل: لتطوير التطبيق، صيانته، والتسويق.

القيمة المضافة

❖ القيمة المضافة المقدمة للزبائن:

1. توفير معلومات دقيقة وشاملة: معرفة دواعي الاستخدام، الآثار الجانبية، الأسعار، وأماكن التوفر في مكان واحد.
2. تسهيل الوصول للأدوية: التعرف على البدائل والأدوية الأصلية بسرعة وسهولة.
3. تعزيز الأمان الصحي: الحد من الأخطاء الدوائية والتفاعلات الضارة المحتملة.
4. توفير الوقت والجهد: بدلاً من البحث اليدوي في الصيدليات أو الإنترنت.

5. رفع وعي المستخدمين الصحي: تعليم المستخدمين أهمية معرفة دوائهم قبل الاستخدام.
❖ المشكلة التي نعالجها لدى الزبائن:

- 1- صعوبة الحصول على معلومات (دقيقة عن الأدوية) دواعي الاستخدام، الآثار الجانبية، الجرعات.
- 2- عدم التمييز بين الدواء الأصلي والبدائل بسهولة.
- 3- صعوبة معرفة الأسعار وأماكن التوفر بسرعة.
- 4- زيادة المخاطر الصحية نتيجة الاستخدام الخاطئ للأدوية.

العلاقة مع الزبائن

1. تفاعل مباشر وفوري: المستخدمون يحصلون على المعلومات الدوائية بمجرد تصوير الدواء أو البحث عنه داخل التطبيق.
 2. دعم مستمر: وجود خدمة دعم فني وإرشادات للاستخدام تساعد الزبائن عند الحاجة.
 3. تخصيص التجربة: إمكانية حفظ الأدوية المفضلة أو المراقبة الدورية للأدوية المستخدمة.
 4. التواصل والتوعية: إرسال تنبيهات أو إشعارات حول تحديثات الأدوية أو نصائح صحية مهمة.
- باختصار: علاقة تفاعلية وشخصية تقوم على توفير المعلومات بسرعة، دعم مستمر، وتجربة مخصصة لكل مستخدم.

التوزيع

1. منصة رقمية: التطبيق متاح للتحميل على هواتف الأندرويد و iOS.
2. التوزيع المباشر للمستخدمين: يمكن لأي مستخدم تنزيل التطبيق من المتاجر الرسمية (Google Play و App Store).
3. التحديث المستمر: البيانات عن الأدوية، الأسعار، وأماكن التوفر يتم تحديثها داخل التطبيق تلقائياً.
4. التعاون مع الصيدليات: عرض مواقع الصيدليات التي توفر الدواء ضمن التطبيق لتسهيل الوصول الفوري للمستخدم.
5. خدمة التوصيل: في حال ان العميل طلب خدمة اضافيه وهي التوصيل وبرسوم محددة

تقسيم الزبائن

- 1- المستخدمون العاديون: أشخاص يهتمون بصحتهم ويريدون معرفة معلومات دقيقة عن الأدوية قبل الاستخدام.
- 2- المرضى المزمنون: الأشخاص الذين يستخدمون أدوية بشكل دوري ويحتاجون لمتابعة الجرعات والآثار الجانبية والبدائل.
- 3- المهتمون بالصحة العامة والعائلات: أولياء الأمور أو من يهتمون بصحة أفراد الأسرة ويريدون معلومات دقيقة وسريعة عن الأدوية للأطفال أو كبار السن.
- 4- الصيدليات: للاستفادة من التطبيق في عرض توفر الأدوية والأسعار لجذب الزبائن.

- 5- **الأطباء والمختصون الصحيون (اختياري):** لمتابعة بدائل الأدوية أو تقديم توصيات موثوقة للمرضى.
- باختصار:** الزبائن مقسمون إلى **مستخدمين أفراد، مرضى دائمون، عائلات، وصيديات، مع إمكانية التوسع لاحقاً لتشمل المختصين الصحيين.**

تركيبة التكاليف

1. **تكاليف التطوير البرمجي:**
 - تصميم وبرمجة التطبيق (واجهات المستخدم، الخوارزميات، التعرف على الصور).
2. **تكاليف قاعدة البيانات والبنية التحتية:**
 - استضافة الخوادم، قواعد البيانات، تحديث المعلومات الدوائية بشكل مستمر.
3. **التكاليف البشرية:**
 - رواتب المطورين، مصممي الواجهات، مختصي البيانات الطبية، وفريق الدعم الفني.
4. **تكاليف التسويق والترويج:**
 - الإعلانات الرقمية، الحملات التوعوية، الترويج على منصات التواصل الاجتماعي.
5. **تكاليف الشراكات والتراخيص:**
 - التعاون مع الصيدليات والشركات الدوائية، والحصول على تراخيص استخدام البيانات الطبية إذا لزم الأمر.
6. **التكاليف التشغيلية والصيانة:**
 - صيانة التطبيق، تحديث الخوارزميات، دعم المستخدمين، وإصلاح أي أعطال تقنية.

مصادر الدخل

- 1- **الإعلانات داخل التطبيق:**
 - عرض إعلانات شركات الأدوية أو الصيدليات ضمن التطبيق.
- 2- **الشراكات مع الصيدليات:**
 - رسوم اشتراك أو عمولات عند توجيه المستخدمين للصيدليات لشراء الأدوية.
- 3- **الاشتراكات المميزة: (Premium)**
 - تقديم ميزات إضافية مثل حفظ الأدوية، تنبيهات مخصصة، أو تقارير مفصلة عن الأدوية مقابل اشتراك شهري أو سنوي.
- 4- **المحتوى المدعوم أو التسويق الترويجي:**
 - نشر محتوى تعليمي أو ترويجي مدعوم من شركات الأدوية.
- 5- **بيع البيانات التحليلية (بشكل آمن وموثوق):**
 - تقديم تقارير إحصائية عن استخدام الأدوية لشركات الأبحاث أو الجهات الصحية مع الحفاظ على سرية المستخدمين.



الخطة التسويقية

التسويق

التسويق هو مجموعة الأنشطة التي تهدف إلى التعرف على احتياجات العملاء وتلبية طلباتهم بطريقة مربحة. بالنسبة للتطبيق، التسويق يركز على المستخدمين الباحثين عن معلومات دوائية دقيقة وسهلة الفهم باللغة العربية، وحماية المستهلك من الغش أو زيادة الأسعار.

الخطة التسويقية

هي استراتيجية منظمة لتحديد السوق المستهدف، وطرق الوصول للعملاء، وتعزيز المبيعات، وتحقيق أهداف المشروع.

تطبيق دواءك يحتاج خطة تسويقية رقمية تركز على:

الترويج عبر وسائل التواصل الاجتماعي (فيسبوك، إنستغرام، تيك توك) بالتعاون مع الصيدليات والمستشفيات الحملات التوعوية الصحية لزيادة الوعي بخدمات التطبيق

أهداف الخطة التسويقية

- زيادة وعي المستخدمين بالتطبيق وخدماته.
- جذب أكبر عدد ممكن من المستخدمين في فترة قصيرة.
- تعزيز الثقة بين المستخدمين والصيدليات المشاركة.
- زيادة معدلات تحميل التطبيق واستخدامه بشكل دوري.
- توفير معلومات دقيقة عن الأدوية بطريقة سهلة الوصول.

الخطة التسويقية

❖ خطوات دراسة السوق

1. تعريف المشكلة:

تحديد حاجة المستهلكين إلى وسيلة سهلة وموثوقة لفهم الأدوية، ومعرفة معلوماتها الأساسية مثل الاستخدامات والآثار الجانبية والأسعار والبدائل، وتقليل الأخطاء الناتجة عن سوء فهم النشرة الدوائية.

2. جمع البيانات:

جمع البيانات من خلال الاستبيانات، المقابلات مع المستهلكين والصيدال، وتحليل التطبيقات الدوائية المنافسة لمعرفة متطلبات السوق واحتياجات المستخدمين.

3. تحليل وتفسير البيانات:

دراسة البيانات المجمعة وتحليل سلوك المستهلكين واهتماماتهم، وتحديد حجم الطلب، ونقاط القوة والقصور في الحلول الحالية.

4. الاستنتاجات:

استخلاص النتائج النهائية التي توضح جدوى المشروع، وتحديد الفرص المتاحة في

السوق، ووضع التوصيات المناسبة لتطوير تطبيق U medicine بما يلبي احتياجات المستخدمين.

❖ تحديد الأسواق المستهدفة للمشروع:

يستهدف مشروع U medicine السوق المحلي بشكل أساسي، ويخدم عدة فئات من المستخدمين، تشمل الأفراد الذين يستخدمون الأدوية بشكل مستمر، المرضى وأسرهم، كبار السن، إضافة إلى المهتمين بالوعي الصحي. كما يستهدف المشروع الصيدليات والجهات الصحية التي تسعى إلى تحسين تجربة المستهلك وتقديم معلومات دوائية دقيقة. ويركز المشروع في مرحلته الأولى على المستخدمين من أصحاب الهواتف الذكية، مع إمكانية التوسع مستقبلاً إلى أسواق أوسع إقليمياً.

❖ العوامل الأساسية لتحقيق الميزة التنافسية في المشروع:

1. دقة المعلومات الدوائية
تقديم بيانات موثوقة وحديثة عن الأدوية يعزز ثقة المستخدمين بالتطبيق.
2. سهولة الاستخدام
واجهة بسيطة وسلسة تمكن جميع الفئات من استخدام التطبيق دون تعقيد.
3. استخدام التكنولوجيا الذكية
الاعتماد على تقنيات تحليل الصور والذكاء الاصطناعي لقراءة النشرات الدوائية بسرعة ودقة.
4. تلبية احتياجات السوق المحلي
توفير أسعار الأدوية، أماكن توفرها، والبدائل المتاحة بما يتناسب مع السوق المحلي.
5. التحديث المستمر
تطوير التطبيق بشكل دوري لمواكبة التغيرات في الأدوية والتقنيات.

❖ تحديد الأسواق المستهدفة للمشروع:

يعتمد U medicine على استهداف المستخدمين المهتمين بالوعي الدوائي، مع التركيز على دقة المعلومات وسهولة الاستخدام، واستخدام التسويق الرقمي والتعاون مع الصيدليات لزيادة الانتشار والثقة في السوق المحلي

❖ تحديد الأسواق المستهدفة للمشروع:

1. المنتج (Product):
تطبيق ذكي يقدم معلومات شاملة عن الأدوية من خلال تحليل النشرات الدوائية، يشمل دواعي الاستعمال، الآثار الجانبية، الأسعار، أماكن التوفر، والبدائل.
2. السعر (Price):
سعر تنافسي يعكس القيمة المضافة للتطبيق مع إمكانية تقديم نسخ مجانية محدودة أو اشتراك شهري للحصول على ميزات إضافية.
3. المكان (Place):
متاح على منصات الهواتف الذكية (أندرويد و iOS) مع الترويج عبر الإنترنت والشراكة مع الصيدليات المحلية.

4. الترويج (Promotion):

التسويق الرقمي عبر وسائل التواصل الاجتماعي، الحملات التوعوية حول الوعي الدوائي، والتعاون مع الصيدليات والمراكز الصحية لتعزيز الثقة والوصول إلى المستخدمين.

الفجوة التسويقية

الفجوة السوقية هي الاحتياجات غير الملباه في السوق الحالي، في السوق الحالي، يوجد نقص في التطبيقات باللغة العربية التي تقدم معلومات دوائية دقيقة وسهلة الفهم، مع تحديد الأسعار والتوافر. استغلال هذه الفجوة يمكن أن يجعل التطبيق مرجعًا موثوقًا للمستخدمين.

تحليل SOWT

نقاط الضعف: <ul style="list-style-type: none">• اعتماد التطبيق على قاعدة بيانات حديثة.• الحاجة لتعاون مع صيدليات متعددة.	نقاط القوة: <ul style="list-style-type: none">• معلومات دقيقة وموثوقة.• واجهة سهلة باللغة العربية.• تغطية للدواء الأصلي والبديل والأسعار.
التحديات: <ul style="list-style-type: none">• منافسة من تطبيقات دولية مترجمة.• تحديات قانونية أو تنظيمية في قطاع الأدوية.	الفرص: <ul style="list-style-type: none">• زيادة الوعي الصحي والرقمنة في اليمن والدول العربية.• نقص التطبيقات المشابهة باللغة العربية.

تطبيق اقرأ دواك

دراسة السوق

<p>تصوير وصفة الدواء / تحويل الوصفة إلى أسماء أدوية واضحة. شرح استخدام كل دواء باللغة العربية. / تصوير علبة الدواء التعرف على الدواء مباشرة. / عرض المعلومات الدوائية الكاملة. معلومات الدواء / دواعي الاستعمال. / الجرعات (بشكل إرشادي). الآثار الجانبية والتحذيرات. / طريقة الاستخدام الصحيحة. معرفة السعر/ عرض السعر التقريبي للدواء. مقارنة الأسعار بين الصيدليات. / أماكن توفر الدواء تحديد الصيدليات القريبة المتوفرة فيها الدواء. / تقليل الوقت والجهد في البحث. / الدواء الأصلي والبديل / توضيح الفرق بين الدواء الأصلي والبدائل. / اقتراح بدائل أرخص وأمنة. / الدعم باللغة العربية شرح مبسط يناسب جميع الفئات. / مصطلحات طبية سهلة الفهم.</p>	الخدمات التي سيقدمها المشروع
--	-------------------------------------

<p>1. <u>المرضى العاديون احتياجاتهم</u>: فهم الدواء بطريقة سهلة. معرفة السعر الحقيقي. /الاطمئنان قبل الاستخدام. ما يفضلونه: تطبيق بسيط وسريع. /لغة عربية واضحة. معلومات مختصرة ومباشرة.</p> <p>2. <u>كبار السن احتياجاتهم</u>: شرح مبسط للأدوية. معرفة طريقة الاستخدام بوضوح. /تجنب الأخطاء الدوائية. ما يفضلونه: خطوط كبيرة. /واجهة سهلة. /معلومات بدون تعقيد طبي.</p> <p>3. <u>الأشخاص غير الملمين باللغة الإنجليزية</u> احتياجاتهم: ترجمة وفهم أسماء الأدوية. /معرفة الاستخدام والآثار الجانبية. ما يفضلونه: شرح عربي كامل. /عدم الحاجة للبحث في مواقع أجنبية.</p>	<p>اقسام الزبائن</p>
<p>4. <u>مرضى الأمراض المزمنة احتياجاتهم</u>: معرفة بدائل الدواء. متابعة أسعار الأدوية. /التأكد من توفر الدواء دائماً. ما يفضلونه: معلومات محدثة. /إشعارات بتوفر الدواء. /الاعتماد على مصدر موثوق.</p> <p>5. <u>أولياء الأمور</u> احتياجاتهم: التأكد من أمان الدواء لأطفالهم. معرفة الجرعات الإرشادية. /فهم التحذيرات. ما يفضلونه: معلومات واضحة وأمنة. /لغة سهلة وغير مخيفة. /تنبيهات مهمة.</p>	<p>احتياجات كل قسم من الزبائن وتفضيلاتهم</p>
<p>1. <u>التطبيقات الدوائية العالمية مثل: WebMD Drugs.com</u> نقاط القوة: قاعدة بيانات كبيرة. /معلومات طبية دقيقة. نقاط الضعف: اللغة الإنجليزية. /عدم عرض الأسعار المحلية. /عدم تحديد أماكن التوفر.</p> <p>2. <u>التطبيقات المحلية</u> نقاط القوة: معرفة السوق المحلي. نقاط الضعف: نقص المعلومات التفصيلية. / واجهة استخدام معقدة أحياناً /عدم وجود خاصية تصوير وصفة الدواء</p> <p>3. <u>الاستفسار من الصيدلي مباشرة (كأحد البدائل الحالية)</u> الوصف: يعتمد كثير من المرضى على سؤال الصيدلي مباشرة للحصول على معلومات عن الدواء مثل طريقة الاستخدام أو السعر أو البدائل المتوفرة. نقاط القوة: الحصول على إجابة فورية. / خبرة الصيدلي العلمية في الأدوية. /إمكانية الشرح المباشر وجهاً لوجه. نقاط الضعف: ضيق وقت الصيدلي بسبب ضغط العمل. /اختلاف مستوى الشرح من صيدلي لآخر. /عدم شرح جميع الآثار الجانبية أو التحذيرات. /احتمالية توجيه المريض لدواء أغلى سعرًا. /عدم توفر بعض الأدوية في نفس الصيدلية.</p>	<p>المنافسون</p>

تطبيق Drugs.com	من هم
<ul style="list-style-type: none"> ● قاعدة بيانات كبيرة وشاملة ● أداة التعرف على الحبوب (Pill Identifier) ● فحص تفاعلات الأدوية ● أدوات إدارة الأدوية ● مجاني ومتوافق مع iOS و Android ● مفيد للمستخدمين والمهنيين الصحيين 	المميزات
<ul style="list-style-type: none"> ● يحتاج إلى اتصال بالإنترنت. ● ظهور إعلانات في النسخة المجانية. ● تجربة المستخدم قد تكون معقدة للبعض. ● بعض المعلومات خاصة بالأسواق الأمريكية وليست شاملة لجميع الدول. ● لا يغني عن استشارة الطبيب أو الصيدلي. 	نقاط الضعف
<ul style="list-style-type: none"> ● قاعدة بيانات كبيرة ودقيقة للأدوية (الجرعات، الآثار الجانبية، التحذيرات) ● أداة التعرف على الحبوب (Pill Identifier) ● فحص تفاعلات الأدوية بين بعضها أو مع مكملات غذائية. ● إدارة الأدوية وتذكيرات الجرعات. ● مجاني ومتوفر على iOS و Android. 	نقاط القوة

الميزة التنافسية

1. العلامة التجارية:

U medicine علامة موثوقة ومرتبطة بالوعي الدوائي وجودة المعلومات.

2. الجودة:

تقديم معلومات دقيقة وحديثة عن الأدوية وتحليل النشرة الدوائية بشكل موثوق.

3. سرعة تقديم الخدمة:

تحليل الروشنة وإظهار المعلومات في ثوانٍ قليلة لتوفير الوقت على المستخدمين.

4. التكلفة:

سعر مناسب للمستخدم مع إمكانية الاشتراك للحصول على ميزات إضافية.

5. التميز:

دمج تحليل الروشنة، عرض المعلومات الشاملة، والبدائل الدوائية في منصة واحدة سهلة الاستخدام.

6. طريقة التعامل:

واجهة استخدام سهلة وواضحة مع دعم فني سريع لتلبية استفسارات المستخدمين.

7. القدرة على التكيف:

تطوير التطبيق بشكل مستمر لمواكبة التغيرات في السوق المحلي والتكنولوجيا واحتياجات المستخدمين.

مواصفات سلة خدمات المشروع

اسم الخدمة	الخصائص	الفوائد	المميزات
تحليل النشرة الدوائية	تحويل الصورة الى معلومات دوائية دقيقة	معرفة دواعي الاستعمال والاثار الجانبية بسرعة	دقة عالية وسرعة في التحليل
عرض الأسعار وأماكن التوفر	تقديم أسعار تقريبية وأماكن الصيدليات	تسهيل شراء الدواء وتوفير الوقت	معلومات محدثة ومطابقة للسوق المحلي
تمييز الدواء الأصلي والبدائل	تحديد الدواء الأصلي والبدائل المعتمدة	تمكين المستخدم من اختيار الافضل	يقلل من الأخطاء ويزيد الثقة
البدائل الدوائية	عرض بدائل متاحة للدواء	توفير خيارات اكثر للمستخدم	يدعم اتخاذ قرارات دوائية ذكية
التنبيهات الدوائية	اشعارات حول مواعيد الاستخدام او التحديثات	تذكير المستخدم بالحفاظ على الدواء	تحسين الالتزام بالعلاج
الدعم الفني والاستفسارات	تواصل مباشر مع فريق الدعم	حل المشاكل واستفسارات المستخدمين بسرعة	تجربة استخدام سلسة وموثوقة

أسعار الخدمات

الخدمة	محور بيان عامل السعر
تكلفة تطوير التطبيق، وصيانة الخوادم، وتحديث قاعدة البيانات الدوائية، والدعم الفني للمستخدمين.	التكلفة التي يتحملها المشروع
المستهدفون هم المستخدمون المهتمون بالوعي الدوائي، المرضى وأسرهم، الصيادلة، وكبار السن الذين يحتاجون لمعلومات دقيقة وسريعة عن الأدوية.	عدد الزبائن المستعدين للدفع
رسوم اشتراك شهرية أو سنوية رمزية مقابل الحصول على خدمات إضافية مثل تحليل الروشتة بسرعة، تنبيهات الدواء، والبدائل الدوائية.	المتوقع أن يدفعه المستفيدون
تتراوح أسعار التطبيقات الدوائية الأخرى بين مجانية مع إعلانات أو اشتراكات تبدأ من 5 إلى 15 دولار شهرياً، حسب الخدمة المقدمة.	أسعار المنافسين
سعر تنافسي يعكس قيمة الخدمة ويشجع المستخدمين على الاشتراك، مع نسخة مجانية محدودة للوصول إلى جمهور أوسع.	السعر الذي يحدده صاحب المشروع
تمنح خصومات للزبائن المستمرين أو الطلاب وكبار السن، لتشجيع الاستخدام المنتظم وزيادة الولاء للتطبيق.	الخصومات
يسمح لبعض الزبائن الذين يحتاجون الخدمة ولكن لا يستطيعون الدفع الفوري باستخدام التطبيق مؤقتاً مع اشتراك مؤجل.	بيع بالدين (الدفع المؤجل)
زيادة قاعدة المستخدمين، تعزيز الثقة، دعم الفئات التي تحتاج للخدمة بشكل عاجل، وتحفيز المستخدمين على الاشتراك المستمر لاحقاً.	أسباب السماح بالدين

موقع المشروع- طريقة التوزيع

❖ تحديد الموقع وأسباب اختيار الموقع:

- الموقع: اليمن، مع تركيز على المدن الكبرى حيث يوجد انتشار كبير للهواتف الذكية وصيديات متعددة.

❖ أسباب اختيار الموقع:

- قرب المشروع من السوق المحلي والمستهلكين المستهدفين.
- مكانية الوصول بسهولة للصيديات والمراكز الصحية للتعاون والاشتراكات.

• توفر البنية التحتية الرقمية لدعم التطبيق وخدماته الإلكترونية.

❖ قنوات التوزيع المستخدمة وأسباب اختيارها:

1. التطبيق على الهواتف الذكية (أندرويد و iOS):

السبب: يتيح الوصول المباشر لجميع المستخدمين المستهدفين بسهولة، ويوفر تجربة استخدام سريعة ومباشرة.

2. التسويق الرقمي عبر وسائل التواصل الاجتماعي:

السبب: زيادة انتشار التطبيق، الوصول للفئات العمرية المختلفة، وترويج الخدمات بشكل فعال وبتكلفة منخفضة.

3. التعاون مع الصيدليات والمراكز الصحية:

السبب: بناء الثقة لدى المستخدمين، وتوفير وسيلة مباشرة للترويج للخدمة وربطها بالاحتياجات الفعلية للزبائن.

الترويج

نوع الترويج للمبيعات	التفاصيل	الكلفة
حملات تسويقية	عبر وسائل التواصل الاجتماعي مثل فيسبوك، إنستغرام، وتيك توك للوصول للفئة المستهدفة من المستخدمين.	الكلفة: 500-1000 دولار شهرياً حسب حجم الحملة وعدد المنصات.
محتوى توعوي وتعليمي	عن الوعي الدوائي وأهمية استخدام التطبيق لمعرفة دواعي الاستعمال والآثار الجانبية للدواء فديوهات، مقالات، منشورات تعريفية عن الوعي الدوائي والتطبيق.	الكلفة: 300-500 دولار كتكلفة مبدئية للإنتاج.
عروض خاصة	تجارب مجانية محدودة لجذب المستخدمين وتشجيعهم على الاشتراك في النسخة المدفوعة.	الكلفة: تكلفة رمزية تعتمد على عدد المستخدمين المشاركين (تقريباً 5-10 دولار).
التعاون	التعاون مع الصيدليات والمراكز الصحية لترويج التطبيق بشكل مباشر للمرضى والعملاء.	الكلفة: تعتمد على الاتفاقيات مع الصيدليات والمكافآت المقدمة، تقريباً 100-200 دولار شهرياً.

المبيعات المتوقعة

المبلغ			السعر	الكمية	المنتج
الفصل الثالث	الفصل الثاني	الفصل الاول			
3000 ريال يمني	1870 ريال يمني	1250 ريال يمني	25 ريال يمني	50 مشترك	اشترك في تطبيق U Medicine
6000 ريال يمني	4500 ريال يمني	3000 ريال يمني	10 ريال يمني	30 طلب	تحليل النشرة الدوائية
600 يمني	4500 يمني	3000 يمني	20 ريال	150 استشارة	استشارة صيدلانية
9600 يمني	10870 يمني	7250 يمني	اجمالي المبيعات المتوقعة		
27720 يمني					



U medicine

— تطبيق اقرأ دواك —



الدراسة الفنية للمشروع

أولاً: تحديد حجم الإنتاج والطاقة الإنتاجية

- **حجم الإنتاج المتوقع:** يعتمد على عدد المستخدمين المتوقعين للتطبيق وعدد التحليلات أو الطلبات التي سيقومون بها يومياً وشهرياً. على سبيل المثال، إذا توقعنا أن 50,000 مستخدم سيستخدمون التطبيق، وكل مستخدم يقوم بتحليل واحد يومياً، فإن حجم الإنتاج الشهري سيكون 50,000 × عدد أيام الشهر.
- **الطاقة الإنتاجية المتاحة:** تُقاس بقدرة الخوادم والأجهزة والبرامج على معالجة الطلبات اليومية دون تأخير. هذا يشمل سرعة تحليل النشرات الدوائية، وتخزين البيانات، وتقديم النتائج للمستخدمين بشكل فوري.
- **مقارنة حجم الإنتاج بالطاقة الإنتاجية:** تتيح هذه المقارنة التأكد من أن النظام قادر على تلبية الطلب المتوقع بشكل سلس، وتحديد متى يكون هناك حاجة لتوسيع الخوادم أو تحسين البنية التحتية عند زيادة عدد المستخدمين.
- **أهمية التحديد:** معرفة حجم الإنتاج والطاقة الإنتاجية بدقة تساعد على تخطيط الموارد، تقدير التكاليف، وضمان استمرارية الخدمة بجودة عالية، كما تمنع حدوث مشاكل بسبب ازدحام الطلبات على النظام.

ثانياً: تحديد حجم المشروع

- **حجم المشروع** يعكس القدرة التشغيلية للنظام وعدد المستخدمين والخدمات التي يمكن تقديمها يومياً وشهرياً.
- **عدد المستخدمين المتوقعين** 50,000: مستخدم، مع إمكانية التوسع مستقبلاً.
- **حجم الإنتاج الشهري المتوقع:** حوالي **1,500,000** تحليل شهرياً (بناءً على تحليل نشرة دواء واحدة لكل مستخدم يومياً).
- **الطاقة الإنتاجية المتاحة:** النظام قادر على معالجة **1,800,000** تحليل شهرياً، مما يوفر هامش أمان للتوسع ونمو الطلب.
- **رقم المبيعات المتوقع:** حوالي **125,000,000** ريال يمني شهرياً بسعر 2500 ريال لكل تحليل.

المشروع متوسط الحجم من حيث القدرة التشغيلية والمالية، ويتميز بمرونة عالية لاستيعاب زيادة الطلب مستقبلاً دون الحاجة لتوسع كبير في البنية التحتية.

- **حساب نقطة التعادل (بالوحدات / عدد التحليلات):**

$$\begin{aligned} \text{نقطة التعادل} &= \frac{\text{التكاليف الثابتة}}{\text{التكاليف المتغيرة للوحدة} - \text{سعر الوحدة}} \\ &= \frac{850,000}{2,500 - 200} = \frac{850,000}{2,300} \approx 370 \text{ تحليل شهري} \end{aligned}$$

هذا يعني أن المشروع يحتاج على الأقل إلى 370 تحليل شهرياً لتغطية التكاليف وعدم الخسارة.

ثالثاً: اختيار موقع المشروع

- على الرغم من أن مشروعنا تطبيق رقمي يعمل على الهواتف الذكية، فإن اختيار الموقع لمكتب الإدارة أو مركز الدعم الفني مهم لتسهيل إدارة العمليات والدعم الفني والصيانة.
- معايير اختيار الموقع:
 1. سهولة الوصول: قرب المكتب من الكفاءات التقنية والخدمات الأساسية.
 2. البنية التحتية التقنية: توفر إنترنت سريع ومستقر لضمان عمل الخوادم بسلاسة.
 3. التكاليف: اختيار موقع مناسب من حيث الإيجار والمرافق لتقليل النفقات التشغيلية.
 4. قرب من العملاء المحتملين: لتسهيل التواصل والدعم عند الحاجة.
- النتيجة: موقع مركزي يضمن فعالية إدارة المشروع، سرعة الاستجابة للمستخدمين، واستقرار سير العمل دون الحاجة لمكان إنتاج تقليدي، لأن التطبيق يعتمد على الخوادم والأجهزة الرقمية.

رابعاً: تحديد أسلوب الإنتاج والعمليات الإنتاجية

- أسلوب الإنتاج: يعتمد مشروعنا على الإنتاج الرقمي المستمر حسب الطلب (On-Demand Digital Production) أي أن التحليلات والخدمات تُنتج مباشرة عند قيام المستخدم برفع صورة النشرة الدوائية، دون الحاجة لتخزين نتائج مسبقة.
- العمليات الإنتاجية:
 1. استلام البيانات: المستخدم يقوم بتصوير النشرة الدوائية وتحميلها على التطبيق.
 2. معالجة البيانات: الخوادم والبرامج تقوم بتحليل المعلومات المستخرجة من الصورة (الأثار الجانبية، دواعي الاستخدام، السعر، البدائل).
 3. تخزين البيانات: حفظ نتائج التحليل في قاعدة البيانات للرجوع إليها لاحقاً.
 4. عرض النتائج للمستخدم: تقديم المعلومات بشكل واضح وسريع على التطبيق.
 5. الدعم والمتابعة: مراقبة أداء النظام، معالجة أي أخطاء، وضمان استمرارية الخدمة.
- مميزات أسلوب الإنتاج:
 6. إنتاج فوري حسب الطلب دون تخزين زائد.
 7. مرونة عالية في التعامل مع زيادة عدد المستخدمين.
 8. فعالية تكلفة عالية لأن المشروع لا يحتاج لمواد خام أو خطوط إنتاج تقليدية.

خامساً: التخطيط الداخلي

- **التخطيط الداخلي** يركز على تنظيم الموارد والعمليات داخل المشروع لضمان كفاءة التشغيل وتحقيق أهدافه.

- **العناصر الرئيسية للتخطيط الداخلي لمشروعنا:**

1. هيكل الفريق:

- قسم تطوير البرمجيات: لتصميم وصيانة التطبيق.
- قسم تحليل البيانات: لمعالجة النشرات الدوائية واستخراج المعلومات.
- قسم الدعم الفني وخدمة العملاء: لحل مشاكل المستخدمين والرد على استفساراتهم.
- الإدارة والمالية: لمتابعة الموارد المالية والخطط التشغيلية.

2. العمليات الداخلية:

- استقبال البيانات من المستخدمين وتحليلها بسرعة.
- تخزين النتائج وتنظيم قاعدة البيانات.
- متابعة جودة التحليلات واستقرار النظام.

3. إدارة الموارد التقنية:

- توزيع الخوادم لضمان استجابة سريعة للتطبيق.
- صيانة الأجهزة والبرامج بشكل دوري لتجنب الأعطال.

4. التنسيق الداخلي:

- تنظيم الاجتماعات الدورية لمتابعة تقدم العمل.
- تحديد مهام واضحة لكل قسم لضمان تنفيذ المشروع بكفاءة عالية.

الهدف النهائي: تحقيق تناغم بين الموارد البشرية والتقنية والمالية لضمان تقديم خدمة مستمرة وعالية الجودة للمستخدمين، مع القدرة على التوسع مستقبلاً عند زيادة الطلب.

سادساً: اختيار معدات الإنتاج

- **المعدات الأساسية تشمل:**

1. **الخوادم (Servers):** لمعالجة البيانات بسرعة وتحليل النشرات الدوائية للمستخدمين.
2. **أجهزة الحاسوب المتطورة:** لتطوير التطبيق، إدارة قواعد البيانات، وتحليل البيانات عند الحاجة.
3. **البرامج والتطبيقات:** برامج التعرف على الصور وتحليل البيانات، وبرامج إدارة قواعد البيانات.
4. **شبكة الإنترنت عالية السرعة:** لضمان سرعة تحميل البيانات واستجابة التطبيق للمستخدمين.

- معايير اختيار المعدات:
 - القدرة على معالجة عدد كبير من الطلبات يومياً دون تأخير.
 - الاستقرار والاعتمادية لتجنب توقف الخدمة.
 - قابلية التوسع مع زيادة عدد المستخدمين مستقبلاً.
- الهدف: ضمان أن النظام قادر على تلبية حجم الطلب المتوقع بكفاءة عالية، مع توفير جودة عالية للمستخدمين واستمرارية الخدمة.

سابعاً: احتياجات المشروع من مستلزمات وعناصر الإنتاج

1. المستلزمات التقنية:

- خوادم (Servers) قوية لمعالجة البيانات وتحليل النشرات الدوائية.
- أجهزة حاسوب متطورة لفريق التطوير والتحليل.
- برامج تحليل الصور وقواعد البيانات لمعالجة المعلومات بسرعة ودقة.
- إنترنت عالي السرعة لضمان استجابة التطبيق بسرعة للمستخدمين.

2. المستلزمات البشرية:

- فريق تطوير برمجيات لصيانة وتحديث التطبيق.
- فريق تحليل البيانات لاستخراج المعلومات الصحيحة من النشرات.
- فريق دعم فني وخدمة العملاء لحل المشكلات واستقبال الاستفسارات.
- فريق إدارة ومالية لمتابعة الموارد والتخطيط المالي.

3. المستلزمات الإدارية:

- مكتب إداري لتنظيم العمليات والتواصل بين الفرق.
 - أدوات مكتبية للتوثيق والمتابعة.
 - نظم إدارة المشاريع لمتابعة المهام وتحديد الأولويات.
- الهدف:** توفير جميع عناصر الإنتاج لضمان استمرارية الخدمة، سرعة الاستجابة، وجودة التحليل، مع إمكانية التوسع المستقبلي عند زيادة عدد المستخدمين.

ثامناً: العلاقة مع الموردين

التوسع بالرغم من أن مشروعنا رقمي ويعتمد على التطبيق والخدمات السحابية، إلا أن وجود علاقة جيدة مع الموردين التقنيين أمر أساسي لضمان استمرارية المشروع.

• الموردون الرئيسيون:

1. مزودو الخوادم والخدمات السحابية: لضمان استضافة التطبيق بسرعة واستقرار.

2. مزودو البرمجيات والأدوات التقنية: برامج تحليل الصور، قواعد البيانات، وأدوات التطوير.

3. مزودو الإنترنت والبنية التحتية التقنية: لضمان سرعة التحميل واستجابة التطبيق.

- آلية العلاقة:

1. توقيع عقود واضحة تحدد جودة الخدمة، أوقات الصيانة، وأسعار الاشتراك.

2. التواصل الدوري لمتابعة أي تحديثات أو مشكلات تقنية.

3. اختيار موردين موثوقين ومرنين لتلبية الاحتياجات الطارئة أو التوسع المستقبلي.

الهدف: بناء علاقة مستدامة مع الموردين لضمان استمرارية الخدمة، سرعة الاستجابة للمستخدمين، واستقرار النظام.

تاسعا: ملخص تفاصيل المعدات

- الخوادم (Servers) لمعالجة البيانات وتحليل النشرات الدوائية بسرعة وكفاءة.
- أجهزة الحاسوب المتطورة: لتطوير التطبيق وإدارة قواعد البيانات وتحليل المعلومات عند الحاجة.
- البرامج والتطبيقات: برامج التعرف على الصور، تحليل البيانات، وإدارة قواعد البيانات.
- شبكة الإنترنت عالية السرعة: لضمان تحميل البيانات بسرعة واستجابة التطبيق للمستخدمين.

عاشرا: عملية إدارة المخزون

على الرغم من أن مشروعنا رقمي ويعتمد على التطبيق والخدمات السحابية، إلا أن هناك حاجة لإدارة الموارد التقنية والمستلزمات الأساسية بطريقة منظمة لضمان استمرارية المشروع.

• عناصر المخزون في المشروع:

1. الخوادم والأجهزة: تشمل الخوادم، أجهزة الحاسوب، ومعدات الشبكة.
2. البرمجيات والتراخيص: برامج تحليل الصور، قواعد البيانات، وأدوات التطوير.
3. المستلزمات الإدارية: أدوات مكتبية، تجهيزات المكتب، ومواد الصيانة.

• آلية إدارة المخزون:

- تسجيل جميع المعدات والبرمجيات مع تحديد الكميات وحالتها.
- متابعة الصيانة الدورية للأجهزة والخوادم لضمان عملها بكفاءة.
- تخطيط عمليات التحديث والتجديد قبل نفاذ الموارد أو انتهاء التراخيص.
- مراقبة استهلاك الموارد لتجنب الهدر وضمان التوافر عند الحاجة.

احد عشر: الشروط القانونية للمشروع

1. تسجيل المشروع :تسجيل الشركة أو المشروع لدى الجهات المختصة والحصول على الرخصة التجارية.
2. حقوق الملكية الفكرية :حماية التطبيق، البرمجيات، والشعارات الخاصة بالمشروع من النسخ أو الاستخدام غير القانوني.
3. التراخيص التقنية :الحصول على تراخيص البرامج المستخدمة وتحقيق الالتزام بحقوق النشر والبرمجيات.
4. حماية البيانات والخصوصية :الالتزام بالقوانين المحلية والدولية المتعلقة بحماية بيانات المستخدمين وتأمين معلوماتهم الشخصية.
5. التقارير الضريبية والمالية :الالتزام بدفع الضرائب وتقديم السجلات المالية وفق القوانين المحلية.



U medicine

— تطبيق اقرأ دواك —



القسم السابع
خطة إدارة الموارد البشرية

U medicine

— تطبيق اقرأ دواك —

خطة إدارة الموارد البشرية

الاحتياجات لجهة التوظيف

عدد الموظفين	المهارة والخبرة المطلوبة, والمواصفات الضرورية الأخرى للموظفين	المهنة
2	تصميم وتطوير التطبيق، تحديثات مستمرة، إصلاح الأخطاء خبرة 2-3 سنوات في تطوير تطبيقات Android/iOS، معرفة باللغات البرمجية القدرة على حل المشكلات بسرعة، اهتمام بالتفاصيل، الالتزام بالمواعيد	مطور تطبيقات الهواتف الذكية
1	إدارة قواعد البيانات، حفظ وتحليل البيانات، تحسين الأداء خبرة 2-3 سنوات في SQL و NoSQL، خبرة في إدارة السيرفرات دقة عالية، القدرة على التعامل مع كميات كبيرة من البيانات	مهندس برمجيات قواعد البيانات
2	تحليل النشرات الدوائية، استخراج المعلومات، مراجعة الجودة معرفة بالمجال الطبي أو الصيدلاني، خبرة في تحليل البيانات 1-2 سنة دقة، تركيز عالي، معرفة بمصطلحات الأدوية	محلل بيانات / خبير معلومات دوائية
2	الرد على استفسارات المستخدمين، حل المشكلات التقنية خبرة 1-2 سنة في الدعم الفني، مهارات تواصل عالية صبر، مهارات تواصل ممتازة، سرعة الاستجابة	موظف دعم فني وخدمة عملاء
1	متابعة سير المشروع، التخطيط المالي، مراقبة الأداء خبرة 3-5 سنوات في إدارة المشاريع أو المالية تنظيم عالي، قدرة على اتخاذ القرارات، مهارات قيادية	مدير المشروع / الإدارة والمالية

الهيكل التنظيمي



مسمى الوظيفة	عدد المناصب	الراتب الشهري	المنافع	اجمالي كافة الموظفين
المدير التنفيذي / مدير المشروع	1	700 000	100 000	700 000
مطور تطبيقات الهواتف الذكية	2	400 000	50 000	800 000
مهندس برمجيات قواعد البيانات	1	450 000	50 000	450 000
محلل بيانات / خبير معلومات دوائية	2	350 000	30 000	700 000
موظف دعم فني وخدمة العملاء	2	300 000	20 000	600 000
مدير مالي / إداري	1	500 000	50 000	500 000

فريق عمل المشروع

استراتيجية التوظيف

- تحديد الوظائف الأساسية وعدد المناصب حسب احتياجات المشروع (تطوير تطبيق، تحليل البيانات، دعم فني، إدارة ومالية).
- اختيار الموظفين وفق الخبرة والكفاءة، مع مهارات العمل ضمن فريق وحل المشكلات.
- التوظيف عبر منصات رقمية وشبكات مهنية، مع مقابلات تقنية وشخصية للتأكد من الكفاءة.
- توفير تدريب مستمر وحوافز مناسبة لضمان الالتزام والجودة، مع تقييم دوري للأداء.
- تكوين فريق كفؤ وملتزم لضمان تقديم خدمة عالية الجودة وقدرة المشروع على التوسع مستقبلاً.

التوصيف الوظيفي

عنوان الوظيفة	المدير
الراتب الأساسي	300,000 ريال يمني شهرياً (قابل للتعديل حسب سياسة المشروع)
الواجبات والمسئوليات	- الإشراف العام على جميع أقسام المشروع. - وضع الخطط الاستراتيجية والتشغيلية. - متابعة الأداء المالي والإداري.
الشهادات العلمية	بكالوريوس في إدارة الأعمال، تقنية المعلومات، أو أي تخصص مناسب.

الخبرة المهنية	خبرة لا تقل عن 3-5 سنوات في إدارة المشاريع أو العمل الإداري/التقني.
المواصفات الشخصية	شخصية قيادية، تنظيم عالي، تحمل ضغط العمل، مهارات تواصل ممتازة، القدرة على اتخاذ القرار.
اللغات ومهارات الحاسوب	- اللغة العربية (أساسي)، الإنجليزية (جيد). - إتقان برامج الحاسوب الأساسية Word، PowerPoint، Excel، وأنظمة إدارة المشاريع.

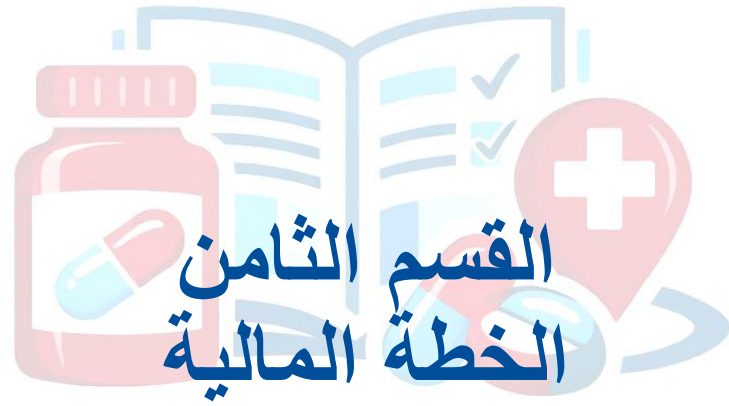
عنوان الوظيفة	محل البيانات والمعلومات
الراتب الأساسي	120 000 – 180 000 ريال يمني شهرياً
الواجبات والمسئوليات	تحليل بيانات التطبيق وإعداد تقارير لدعم القرار.
الشهادات العلمية	بكالوريوس نظم معلومات أو علوم حاسب.
الخبرة المهنية	سنة إلى سنتين في تحليل البيانات.
المواصفات الشخصية	دقة، تركيز، قدرة على التحليل.
اللغات ومهارات الحاسوب	العربية، أساسيات الإنجليزية، Excel وأدوات التحليل

عنوان الوظيفة	موظف الدعم الفني وخدمة العملاء
الراتب الأساسي	60 000 – 100 000 ريال يمني شهرياً
الواجبات والمسئوليات	الرد على استفسارات المستخدمين وحل المشكلات الفنية البسيطة.
الشهادات العلمية	ثانوية عامة أو دبلوم حاسب آلي.
الخبرة المهنية	يفضل خبرة بسيطة في خدمة العملاء أو الدعم الفني.
المواصفات الشخصية	لباقة، صبر، حسن التعامل مع الناس.
اللغات ومهارات الحاسوب	العربية، أساسيات الإنجليزية، استخدام الحاسوب والتطبيقات

عنوان الوظيفة	مطور البرمجيات
الراتب الأساسي	من 0 0009 الى 120 000 ريال يمني شهرياً (حسب الخبرة)
الواجبات والمسئوليات	<ul style="list-style-type: none"> تطوير وصيانة تطبيق قراءة الأدوية. ربط التطبيق بخدمات التعرف على النصوص (OCR). التأكد من سرعة وأمان التطبيق.

<ul style="list-style-type: none"> ● إصلاح الأخطاء البرمجية وتحديث النظام باستمرار بالتعاون مع فريق التصميم والإدارة. 	الشهادات العلمية
<ul style="list-style-type: none"> ● بكالوريوس في علوم الحاسب أو تقنية المعلومات أو هندسة البرمجيات. 	الخبرة المهنية
<ul style="list-style-type: none"> ● خبرة من سنة إلى 3 سنوات في تطوير التطبيقات. ● يفضل وجود خبرة في تطبيقات الجوال (Android / iOS). 	المواصفات الشخصية
<ul style="list-style-type: none"> ● دقة عالية في العمل. ● حب التعلم والتطوير المستمر. ● القدرة على العمل ضمن فريق. ● تحمل ضغط العمل وحل المشكلات بسرعة. 	اللغات ومهارات الحاسوب
<ul style="list-style-type: none"> ● إجادة اللغة العربية، ويفضل الإنجليزية. ● مهارات في: React Native أو Flutter ● قواعد البيانات ● التعامل مع APIs ● أنظمة التشغيل والتقنيات الحديثة 	

مدير مالي	عنوان الوظيفة
500 000 ريال يمني شهرياً	الراتب الأساسي
إدارة الميزانية، متابعة المصروفات والإيرادات، إعداد التقارير المالية.	الواجبات والمسئوليات
بكالوريوس محاسبة أو إدارة مالية.	الشهادات العلمية
سنتان فأكثر في المجال المالي أو المحاسبي.	الخبرة المهنية
الدقة، الأمانة، حسن التخطيط المالي.	المواصفات الشخصية
العربية، أساسيات الإنجليزية، Excel وبرامج المحاسبة	اللغات ومهارات الحاسوب



U medicine

— تطبيق اقرأ دواك —

الخطة المالية

1- قائمة المركز المالي

البيان	جزئي	جزئي	الاجمالي
الأصول المتداولة			
النقدية	3 000 000		
المخزون	500 000		
مدينون	200 000		
مجموع الأصول المتداولة			3 700 000
الأصول الثابتة			
أجهزة ومعدات	5 300 000		
مجمع الاهلاك	1 010 000		
صافي الأصول الثابتة			4 290 000
اجمالي الاصول			7 990 000
الالتزامات			
التزامات قصيرة الاجل	1 000 000		
حقوق الملكية			
راس المال	6 990 000		
اجمالي الخصوم وحقوق الملكية			7 990 000

2- تفاصيل الأصول الثابتة

الأصل	التكلفة	العمر الافتراضي
أجهزة حاسوب وحوامد	4 000 000	5 سنوات
مكاتب وكراسي	1 000 000	10 سنوات
طابعات	300 000	5 سنوات

3- جدول اهلاك الأصول الثابتة

الأصل	التكلفة	نسبة الاهلاك	قيمة الاهلاك السنوي
أجهزة حاسوب	4 000 000	20%	800 000
مكاتب	1 000 000	10%	100 000
طابعات	300 000	20%	60 000
مجموع الأصول المتداولة			960 000

4- قائمة المخزون

الصف	القيمة
مواد مكتتبية	300 000
أدوات تقنية احتياطية	200 000
اجمالي	500 000

5- قائمة الدخل الشامل (سنوي)

البيان	جزئي	الإجمالي
الإيرادات والخدمات	24 000 000	5 سنوات
الأجور والمرتبات	9 600 000	10 سنوات
مصاريف تشغيلية	3 500 000	5 سنوات
اهلاك	960 000	
اجمالي المصروفات		14 060 000
صافي الربح		9 940 000

6- جدول الأجور والمرتبات

الوظيفة	العدد	الراتب الشهري	الإجمالي السنوي
مدير المشروع	1	700 000	8 400 000
مطور تطبيقات	2	300 000	9 600 000

7- قائمة التدفقات النقدية

البيان	الإجمالي السنوي
التدفقات الداخلة	24 000 000
التدفقات الخارجة	14 060 000
أصول التدفق النقدي	9 940 000



المسؤولية الاجتماعية

تعريف المسؤولية الاجتماعية للمشروع

تُعرف المسؤولية الاجتماعية لمشروع "U medicine" بأنها التزام المشروع الطوعي والمستمر بالمساهمة في تحقيق التنمية المستدامة من خلال تحسين الظروف الصحية والمعيشية للمجتمع اليمني. وهي تتجاوز مجرد تقديم خدمة تقنية لتشمل العناية بالآثار الأخلاقية، والاجتماعية، والبيئية الناتجة عن أنشطة التطبيق، بما يضمن بناء علاقة ثقة وطيدة مع المستخدمين والشركاء (الصيدليات).

مبررات المسؤولية الاجتماعية للمشروع

تنبثق حاجة المشروع لتبني المسؤولية الاجتماعية من عدة أسباب جوهرية:

- تلبية الاحتياجات الإنسانية: نظراً للظروف الصعبة التي يمر بها القطاع الصحي في اليمن، يصبح توفير المعلومة الدوائية المجانية واجباً أخلاقياً قبل أن يكون خدمة تجارية.
- تعزيز سمعة العلامة التجارية: الالتزام تجاه المجتمع يبني ولاءً قوياً لدى المستخدمين، مما يميز "U medicine" عن التطبيقات المنافسة.
- الحد من المخاطر الصحية: المبرر الأساسي هو حماية المجتمع من مخاطر التسمم الدوائي أو الاستخدام الخاطئ للأدوية المهربة أو منتهية الصلاحية.
- الاستقرار الاقتصادي: من خلال توفير خيارات دوائية أرخص (البدايل)، يساهم المشروع في تخفيف العبء المالي على المواطن، مما يعزز الاستقرار الاجتماعي.

مبادئ المسؤولية الاجتماعية للمشروع

يعتمد المشروع في مسؤوليته على المبادئ التالية:

- الشفافية والمصادقية: الالتزام بنشر أسعار الأدوية الحقيقية والمعلومات الطبية الموثوقة من مصادرها الرسمية.
- المساءلة الأخلاقية: تحمل المسؤولية عن دقة المعلومات المقدمة عبر التطبيق وضمان حماية بيانات المستخدمين وخصوصيتهم.
- العدالة وعدم التمييز: تقديم الخدمات لجميع فئات المجتمع دون تمييز، مع التركيز على سهولة الوصول لذوي الاحتياجات الخاصة وكبار السن.
- التعاون والشراكة: العمل مع الجهات الحكومية (وزارة الصحة) والنقابات لضمان تقديم خدمة قانونية تخدم الصالح العام.

مستويات المسؤولية الاجتماعية للمشروع

ينفذ "U medicine" مسؤوليته عبر أربعة مستويات أساسية (وفق هرم كارول للمسؤولية الاجتماعية):

- المستوى الاقتصادي: تحقيق الربحية التي تضمن استمرار المشروع وتطويره لخدمة أكبر عدد من الناس وتوفير فرص عمل.
- المستوى القانوني: الالتزام بكافة القوانين واللوائح المنظمة لقطاع الصيدلة وتكنولوجيا المعلومات في الجمهورية اليمنية.
- المستوى الأخلاقي: تجاوز القوانين المكتوبة للقيام بما هو "صحيح وعادل"، مثل التحذير من الأدوية التي قد تُستخدم بشكل خاطئ حتى لو كانت مبيعاتها عالية.
- المستوى الخيري (التطوعي): المشاركة في حملات التوعية الصحية الوطنية، وتخصيص جزء من ريع التطبيق لدعم القوافل الطبية أو توفير أدوية مجانية للأسر الأشد فقراً.

المشروع الأخضر وحماية البيئة

يسعى "U medicine" لأن يكون "مشروعاً صديقاً للبيئة" (Green Project) من خلال الممارسات التالية:

- التحول الرقمي الكامل: المساهمة في تقليل استهلاك الورق من خلال رقمته النشرات الدوائية والوصفات الطبية، مما يقلل من النفايات الورقية.
- تحسين لوجستيات التوصيل: استخدام خوارزميات الذكاء الاصطناعي لتحديد أقصر المسارات لعمليات توصيل الأدوية، مما يقلل من انبعاثات الكربون الناتجة عن وسائل النقل.
- التوعية بالتخلص الآمن من النفايات الطبية: إضافة خاصية في التطبيق توضح للمستخدمين كيفية التخلص السليم من الأدوية منتهية الصلاحية بطرق لا تضر بالبيئة والتربة.
- دعم الصيدليات الخضراء: تشجيع الصيدليات التي تتبنى معايير بيئية (مثل استخدام أكياس قابلة للتحلل) من خلال منحها علامة تميز داخل التطبيق



المراجع والصور

أولاً: مراجع المعلومات الدوائية

❖ Drugs.com

- مرجع عالمي لشرح:
- دواعي الاستعمال
- الآثار الجانبية
- التحذيرات
- التداخلات الدوائية

❖ MedlinePlus – U.S. National Library of Medicine

- مصدر طبي موثوق تابع للحكومة الأمريكية
- يُستخدم لشرح الأدوية بلغة مبسطة للمريض

❖ FDA – Food and Drug Administration

- لتصنيف:
- الأدوية الأصلية
- التحذيرات
- سلامة الاستخدام

❖ WHO – World Health Organization

- مرجع في:
- الأدوية الأساسية
- البدائل الجنيسة (Generic)
- سياسات الدواء الآمن

ثانياً: مراجع البدائل الدوائية (Generic & Brand)

❖ BNF – British National Formulary

- مرجع معتمد لمعرفة:
- البدائل والجرعات
- المواد الفعالة

❖ RxList

- قاعدة بيانات دوائية لتمييز:
- الاسم التجاري
- الاسم العلمي
- البدائل

ثالثاً: مراجع التسعير والتوفر (فكرة المشروع)

❖ قواعد بيانات الصيدليات المحلية

- تعتمد عليها فكرة:
- معرفة السعر
- أماكن التوفر
- (في التطبيق الحقيقي تكون عبر شراكات مع الصيدليات)



❖ تجارب تطبيقات مشابهة

- مثل:
- Drugs.com
- WebMD
- GoodRx
- تم الاستفادة منها كنماذج عمل (Business Model)

رابعاً: مراجع ريادة الأعمال والتطبيقات

❖ Business Model Canvas – Osterwalder

- لبناء:
- مصادر الدخل
- التكاليف
- شرائح العملاء

❖ نماذج تطبيقات Healthnet

- لتصميم الخدمات داخل التطبيق
- تجربة المستخدم (UX)

