



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة الشهيد الشيخ العربي التبسي- تبسة-
كلية العلوم التجارية والمالية وعلوم الإقتصاد
قسم مالية المؤسسة

Business Mentor AI

تحت إشراف البروفيسور:
- مكاحلية محي الدين



من إعداد الطالب:
❖ دربال معز

السنة الجامعية: 2025-2026



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

1	فهرس المحتويات
أ	مقدمة:
1	المحور الأول: تقديم المشروع
1	1. فكرة المشروع:
2	2. القيمة المقترحة:
2	3. أعضاء الفريق:

4.	أهداف المشروع:	3
5.	الجدول الزمني للمشروع:	3
4.	المحور الثاني: الجوانب الابتكارية	
1.	طبيعة الابتكارات:	4
2.	مجالات الابتكارات:	5
6.	المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق	
1.	عرض القطاع السوقي:	6
2.	قياس شدة المنافسة:	7
3.	الاستراتيجية التسويقية:	7
8.	المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم	
1.	عملية الإنتاج:	8
2.	التمويل:	9
3.	اليد العاملة:	9
4.	الشراكات الرئيسية:	9
10.	المحور الخامس: الخطة المالية	
14.	المحور السادس: النموذج الأولي التجريبي	
15.	قائمة الملاحق	

مقدمة:

في ظل تطور التكنولوجيا ظهرت الحاجة لاستخدامها في شتى مجالات الحياة واستخراج أقصى نفعية منها خاصة في القطاعات التي لا زالت تعتمد على الوسائل التقليدية سواء من ناحية التقنيات

أو الخدمات المتاحة والتي لا تلبي مطالب الجمهور المعاصر

الذي يعتبر جد متطلب ومن هذه المجالات مجال ريادة الأعمال حيث نجد أن الجزائر تشهد تراجع في هذا المجال ونلاحظ عدم رضا العملاء عن نوعية التدريب المقدم وطريقته حيث لا تلبي مطالبه الأساسية وقد جاءت منصة [متعلم] هي منصة تعليم وتدريب في مجال ريادة الأعمال كوسيلة لتلبية حاجاتهم

حيث تعتمد على الذكاء الاصطناعي مما يتيح لهم الاستفادة دون بذل جهد بدني و إنفاق كبير من أجل محتوى لا يرضى لتطلعاتهم ونهدف لجعلها وجهة مركزية في السوق الجزائري ومحور ريادة الأعمال.

المحور الأول: تقديم المشروع

المحور الأول: تقديم المشروع

توجد العديد من التحديات التي تواجه رواد أعمال المستقبل في الجزائر:

- تدريب نظري لا يعكس واقع ريادة الأعمال المحفوف بالمخاطر.
- الحاجة لأداة تجمع بين تقديم دروس ومحاكاة واقعية لها.
- العديد من الآمال تحطمت بسبب سوء تسيير مشاريعهم.
- على الصعيد الوطني استخدام هذه التقنية سيساهم في إستقطاب جماهير جديدة.

1. فكرة المشروع :

يعد مشروع Business Mentor AI منصة ذكية متخصصة في مجال الأعمال وريادة المشاريع، تعتمد على تقنيات الذكاء الاصطناعي لتقديم تجربة متكاملة تجمع بين التعليم التفاعلي، والمحاكاة العملية، والإرشاد الذكي، وتحليل المشاريع. يهدف المشروع إلى تمكين الطلبة، ورواد الأعمال، وأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من اكتساب المعارف والمهارات اللازمة لإنشاء المشاريع وإدارتها وتطويرها وفق أسس علمية وعملية.

توفر المنصة مسارات تعليمية مخصصة، ودروسًا تفاعلية، واختبارات تطبيقية قائمة على مواقف واقعية في التسويق والإدارة وتحليل المخاطر واتخاذ القرار. كما تتيح للمستخدم التفاعل المباشر مع نظام ذكي قادر على الإجابة عن الأسئلة، وتقييم الأداء، وإعداد تقارير تفصيلية توضح نقاط القوة والضعف وتقدم مسارات تطوير مناسبة لكل مستخدم.

ويتميز المشروع بتركيزه على البيئة الاقتصادية الجزائرية من خلال توفير أدوات تحليل ومحتوى يتوافق مع خصوصيات السوق المحلي، مما يجعله حلاً مبتكراً يساهم في تطوير الثقافة الريادية، وتحسين جاهزية أصحاب المشاريع، ورفع فرص نجاح المؤسسات الناشئة من خلال الدمج بين التعلم، والتطبيق، والتوجيه الذكي داخل منظومة رقمية واحدة.

ويتطلب هذا فريق يتكون من:

- الفريق الإداري يتكفل بضمان سير العمليات اليومية بشكل مثالي
- الفريق التسويقي جذب عملاء جدد عن طريق تنفيذ الخطة التسويقية
- والفريق التقني مسؤول عن تصميم وتطوير المنصة وصيانتها من كل عيب

2. القيمة المقترحة:

تتمثل القيمة المقترحة لمشروع Business Mentor AI في توفير منصة ذكية متخصصة تجمع بين التعليم، والمحاكاة، والتوجيه في مجال الأعمال ضمن بيئة رقمية واحدة. يقدم المشروع تجربة تعلم عملية تعتمد على التفاعل واتخاذ القرار بدل الاكتفاء بالمحتوى النظري التقليدي، مما يساعد المستخدم على اكتساب مهارات حقيقية في التسويق، والإدارة، وتحليل المخاطر، وتطوير المشاريع.

كما توفر المنصة مسارات تعليمية مخصصة وفق مستوى كل مستخدم واحتياجاته، إلى جانب اختبارات وسيناريوهات تحاكي مواقف واقعية من عالم الأعمال. وتتميز المنصة بإعداد تقارير تحليلية توضح نقاط القوة والضعف وتقدم مجالات التحسين، مع مراعاة خصوصيات السوق الجزائري والبيئة الاقتصادية المحلية. ويمنح هذا التكامل المستخدم فرصة التعلم والتطبيق والتقييم داخل نظام واحد، مما يرفع من كفاءة التعلم ويزيد من فرص نجاح المشاريع المستقبلية.

3. أعضاء الفريق:

يتكون فريق المشروع من مجموعة من التخصصات المتكاملة لضمان نجاح المنصة وتحقيق أهدافها. يشمل الفريق مدير المشروع المسؤول عن التخطيط والإشراف العام على مختلف مراحل الإنجاز، ومطور برمجيات مكلف بتصميم المنصة وتطوير وظائفها التقنية، إضافة إلى مختص في الذكاء الاصطناعي يتولى تطوير وتحسين النماذج الذكية المستخدمة في التحليل والتفاعل مع المستخدمين.

كما يضم الفريق مختصاً في إدارة الأعمال والتسويق لضمان دقة المحتوى العلمي وملاءمته لاحتياجات المستخدمين، ومصمم واجهات وتجربة المستخدم مسؤول عن تحسين سهولة الاستخدام والتفاعل داخل المنصة.

ويمكن الاستعانة بمستشارين أكاديميين وخبراء في ريادة الأعمال لدعم المحتوى والتأكد من توافقه مع متطلبات السوق والمؤسسات التعليمية.

4. أهداف المشروع:

أ. الهدف العام:

إنشاء منصة ذكية متخصصة في مجال الأعمال وريادة المشاريع تعتمد على الذكاء الاصطناعي لتطوير المهارات العملية للمستخدمين.

ب. الأهداف الفرعية:

- تقليل الفجوة بين التعليم النظري والتطبيق العملي في مجال الأعمال.
- توفير بيئة محاكاة تساعد المستخدم على اكتساب الخبرة دون تحمل مخاطر حقيقية.
- دعم رواد الأعمال في تقييم أفكارهم ومشاريعهم.
- تقديم محتوى تعليمي تفاعلي ومخصص حسب احتياجات المستخدم.
- تطوير الثقافة الريادية داخل البيئة الجامعية والاقتصادية الجزائرية.
- توفير تقارير تحليلية تساعد المستخدم على تحسين أدائه واتخاذ قرارات أفضل.
- تعزيز استخدام الذكاء الاصطناعي في التعليم والتكوين .

5. الجدول الزمني للمشروع:

يتم تنفيذ مشروع Business Mentor AI على مراحل متتابعة تضمن تطويره بشكل تدريجي ومستدام. خلال الأشهر الستة الأولى سيتم التركيز على إطلاق النسخة الأولية للمنصة (MVP) ، واختبار مختلف الوظائف الأساسية، وجمع ملاحظات المستخدمين من أجل تحسين الأداء وتجربة الاستخدام.

في الفترة الممتدة من الشهر السادس إلى نهاية السنة الأولى، سيتم العمل على تثبيت المشروع في السوق من خلال تحسين المحتوى التعليمي، وتطوير أنظمة التقييم والتقارير، وزيادة عدد المستخدمين المستهدفين، مع السعي إلى بناء هوية رقمية قوية للمنصة.

خلال السنة الثانية، سيركز المشروع على التوسع على المستوى الوطني عبر بناء شراكات مع الجامعات، وحاضنات الأعمال، ومراكز التكوين، إضافة إلى تطوير محتوى أكثر تخصصًا وتوسيع قاعدة المستخدمين.

أما في السنة الثالثة، فسيتم توجيه الجهود نحو تقديم خدمات مخصصة للمؤسسات التعليمية والاقتصادية، مع تطوير حلول متقدمة لدعم التدريب والتوجيه المهني.

وفي السنوات اللاحقة، يهدف المشروع إلى تنويع الخدمات بإضافة تخصصات جديدة في مجالات الإدارة والمالية والتجارة الإلكترونية، ثم التوسع نحو الأسواق المغاربية والعربية من خلال توفير محتوى متعدد اللغات يتناسب مع احتياجات المستخدمين في مختلف البيئات الاقتصادية.

المحور الثاني: الجوانب الابتكارية

المحور الثاني: الجوانب الابتكارية

1. طبيعة الابتكارات:

تتمثل طبيعة الابتكار في مشروع Business Mentor AI في تطوير منصة ذكية تجمع بين التعليم التفاعلي، والمحاكاة العملية، والإرشاد المخصص في مجال الأعمال داخل بيئة رقمية موحدة تعتمد على الذكاء الاصطناعي. ويُصنف هذا الابتكار ضمن الابتكار التكنولوجي والتعليمي والخدمي في آن واحد، حيث يوظف تقنيات الذكاء الاصطناعي لتقديم تجربة تعلم تتجاوز الأساليب التقليدية القائمة على المحتوى النظري فقط.

ويمكن الجانب الابتكاري للمشروع في قدرته على تحويل المعرفة الأكاديمية والمفاهيم الإدارية إلى مواقف وسيناريوهات عملية تفاعلية تسمح للمستخدم باتخاذ القرارات وتحليل نتائجها والحصول على تغذية

راجعة فورية. كما يقدم النظام تجربة تعليمية مخصصة تتكيف مع مستوى المستخدم واحتياجاته، مما يجعله أكثر فعالية من المنصات التعليمية التقليدية أو روبوتات المحادثة العامة. ويعزز ذلك توفير محتوى وسيناريوهات تراعي خصوصيات السوق الجزائري والبيئة الاقتصادية المحلية.

- ابتكار تكنولوجي لأنه يعتمد على الذكاء الاصطناعي.
- ابتكار تعليمي لأنه يقدم طريقة جديدة للتعليم.
- لأنه يقدم خدمة رقمية جديدة.
- ابتكار في نموذج الأعمال لأنه يجمع بين التعليم والمحاكاة والاستشارة.

2. مجالات الابتكارات

- المجال التعليمي
- تقديم دروس تفاعلية مخصصة لكل مستخدم.
- مجال التقييم والتحليل
- تحليل أداء المستخدم وإعداد تقارير ذكية.
- مجال المحاكاة
- إنشاء سيناريوهات أعمال تحاكي الواقع.
- مجال التوجيه والاستشارة
- تقديم توصيات فورية بناءً على قرارات المستخدم.
- مجال ريادة الأعمال
- مساعدة أصحاب المشاريع على تقييم أفكارهم ومشاريعهم.

المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق

المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق

1. عرض القطاع السوقي

يُندرج مشروع Business Mentor AI ضمن قطاع تكنولوجيا التعليم (EdTech) وقطاع الحلول الرقمية المعتمدة على الذكاء الاصطناعي، وهما من أكثر القطاعات نموًا على المستويين الوطني والعالمي. ويستهدف المشروع الطلبة الجامعيين، ورواد الأعمال، وأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والأفراد الراغبين في تطوير مهاراتهم في مجال الأعمال وريادة المشاريع.

يشهد السوق الجزائري تزايدًا ملحوظًا في الاهتمام بريادة الأعمال، خاصة مع انتشار حاضنات الأعمال ومراكز الابتكار وبرامج دعم المؤسسات الناشئة. وفي المقابل، ما يزال هناك نقص في المنصات المتخصصة

التي تجمع بين التعليم العملي والمحاكاة والتوجيه الذكي ضمن بيئة موحدة. ومن هنا تبرز الفرصة السوقية للمشروع باعتباره يقدم حلاً رقمياً متكاملًا يساعد المستخدمين على اكتساب المهارات واتخاذ القرارات وتحليل المشاريع بطريقة عملية تتوافق مع خصوصيات البيئة الاقتصادية الجزائرية. كما أن قابلية التوسع الرقمي للمشروع تمكنه مستقبلاً من استهداف أسواق عربية وإقليمية أخرى.

2. قياس شدة المنافسة

تتميز المنافسة في هذا القطاع بوجود عدة فئات من المنافسين. الفئة الأولى تتمثل في المنصات التعليمية التقليدية التي تقدم محتوى نظرياً في إدارة الأعمال والتسويق وريادة الأعمال. أما الفئة الثانية فتشمل أدوات الذكاء الاصطناعي العامة التي توفر إجابات واستشارات غير متخصصة. بينما تشمل الفئة الثالثة مكاتب الاستشارات وحاضنات الأعمال التي تقدم خدمات توجيه وتدريب بشكل مباشر.

ورغم وجود هذه البدائل، فإن مشروع Business Mentor AI يتمتع بعدة مزايا تنافسية تتمثل في الجمع بين التعليم والمحاكاة والتقييم والاستشارة داخل منصة واحدة، إضافة إلى تخصيص المحتوى وفق مستوى المستخدم وتقديم تقارير تحليلية فردية. كما أن التركيز على خصوصيات السوق الجزائري يمنح المشروع ميزة يصعب على العديد من المنصات العالمية توفيرها. لذلك يمكن اعتبار شدة المنافسة متوسطة إلى مرتفعة، إلا أن المشروع يمتلك عناصر تميز واضحة تسمح له ببناء موقع تنافسي قوي داخل السوق

3. الاستراتيجية التسويقية

تعتمد الاستراتيجية التسويقية للمشروع على التسويق الرقمي واستهداف الفئات المهتمة بالأعمال وريادة المشاريع. سيتم الترويج للمنصة عبر شبكات التواصل الاجتماعي، والمحتوى التعليمي، والحملات الإعلانية الرقمية، إضافة إلى التعاون مع الجامعات ومراكز التكوين وحاضنات الأعمال.

كما سيتم اعتماد استراتيجية التسويق بالمحتوى من خلال نشر مقالات ودروس قصيرة وحالات عملية تبرز القيمة المضافة للمنصة. وسيتم توفير نسخة تجريبية تسمح للمستخدمين باكتشاف خصائص النظام قبل الاشتراك، مما يساعد على بناء الثقة وزيادة معدلات التحويل.

أما على المدى المتوسط، فسيتم تطوير شراكات مع المؤسسات التعليمية والهيئات الداعمة للمقاولاتية من أجل توسيع قاعدة المستخدمين. وتهدف هذه الاستراتيجية إلى تحقيق انتشار تدريجي ومستدام مع المحافظة على تكلفة اكتساب العملاء ضمن مستويات مقبولة مقارنة بالعائد المتوقع من الاشتراكات والخدمات المقدمة.

المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم

المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم

1. عملية الإنتاج

بما أن المشروع عبارة عن منصة رقمية تقدم خدمات غير مادية، فإن عملية الإنتاج تتمثل في تصميم وتطوير المحتوى والخدمات الرقمية المقدمة للمستخدم. تبدأ العملية بتطوير المحتوى التعليمي والسيناريوهات التفاعلية الخاصة بالأعمال وريادة المشاريع. بعد ذلك يتم دمج المحتوى داخل المنصة وربطه بنظام الذكاء الاصطناعي المسؤول عن التفاعل مع المستخدم وتحليل أدائه.

عند دخول المستخدم إلى المنصة، يتم تحديد مستواه واحتياجاته، ثم توجيهه إلى المسار المناسب. وخلال عملية التعلم يتفاعل المستخدم مع الدروس والاختبارات وسيناريوهات المحاكاة، بينما يقوم النظام بتحليل

النتائج وإعداد تقارير دورية واقتراح تحسينات مناسبة. وتستمر هذه العملية بشكل متواصل مع تحديث المحتوى وإضافة حالات جديدة بما يضمن تحسين جودة الخدمة.

2. التمويل

لا يعتمد المشروع على مواد أولية مادية، بل يعتمد على موارد تقنية ومعرفية. وتشمل مصادر التمويل خدمات الاستضافة السحابية، وأدوات الذكاء الاصطناعي، وقواعد البيانات، وبرمجيات التطوير، بالإضافة إلى المصادر العلمية المستخدمة في إعداد المحتوى التعليمي.

كما يشمل التمويل الحصول على البيانات والمراجع الأكاديمية والدراسات المتعلقة بريادة الأعمال والتسويق وإدارة المشاريع، والتي تساهم في تطوير المحتوى وتحسين دقة التحليلات والتوصيات المقدمة للمستخدمين.

3. اليد العاملة

يتطلب المشروع فريق عمل متعدد التخصصات يضم مدير مشروع مسؤول عن التخطيط والإشراف العام، ومطور برمجيات مسؤول عن بناء المنصة وصيانتها، ومختصاً في الذكاء الاصطناعي لتطوير النماذج الذكية وتحسينها، بالإضافة إلى مختص في إدارة الأعمال والتسويق لضمان جودة المحتوى وملاءمته لاحتياجات المستخدمين.

كما يمكن الاستعانة بمصمم واجهات وتجربة مستخدم لتحسين الجانب البصري للمنصة، ومستشارين أكاديميين أو خبراء في ريادة الأعمال لدعم المحتوى العلمي. وفي المراحل الأولى يمكن أن يعمل عدد من هذه الأدوار ضمن فريق صغير قبل التوسع حسب نمو المشروع.

4. الشراكات الرئيسية

يعتمد نجاح المشروع على بناء شبكة من الشراكات الاستراتيجية مع مختلف الجهات الفاعلة في منظومة ريادة الأعمال. وتشمل هذه الشراكات الجامعات ومراكز التكوين التي يمكن أن تستفيد من المنصة في تدريب الطلبة، وحاضنات ومسرعات الأعمال التي يمكنها توجيه رواد الأعمال نحو استخدام المنصة.

كما تشمل الشراكات شركات التكنولوجيا المزودة لخدمات الاستضافة والحوسبة السحابية وأدوات الذكاء الاصطناعي، إضافة إلى الهيئات الحكومية والمؤسسات الداعمة للمؤسسات الناشئة. وتساهم هذه الشراكات في توفير الموارد التقنية والمعرفية، وتوسيع قاعدة المستخدمين، وتعزيز مصداقية المشروع داخل السوق.

المحور الخامس: الخطة المالية

المحور الخامس: الخطة المالية

1. الإستثمارات:

Libellé	Montant (DA)
أدوات الإعلام الألي	450000
المنصة	200000
الاستضافة السحابية	10000
الإيجارة	120000

Total Investissement	780 000
-----------------------------	----------------

جدول 1 : الإستثمارات

2. المواد الأولية:

Désignation	Qté A1	PU A1	Mt A1	Qté A2	PU A2	Mt A2	Qté A3	PU A3	Mt A3
APIs et services	1	10000	1	12000	1	15000	10 000	12 000	15 000
Total Achats			10 000			12 000			15 000

جدول 2: المواد الأولية

3. تكاليف الأجور:

جدول 3 : تكاليف الأجور

Poste	Nbre A1	Sal A1	Mt A1	Nbre A2	Sal A2	Mt A2	Nbre A3	Sal A3	Mt A3
المطورين	1	30000	1	40000	1	45000	360 000	480 000	540 000
مسؤول التسويق	1	25000	1	30000	1	32000	300 000	360 000	384 000
مدير المشروع	1	30000	1	35000	1	40000	360 000	420 000	480 000
مختص IA	1	30000	1	0	1	0	360 000	0	0
Total Salaires+CNAS			1 863 000			1 701 000			1 895 400

4. التكاليف الخارجية:

Libellé	Année 1	Année 2	Année 3
Domaine	12000	15000	18000
التسويق	20000	25000	30000
فواتير	15000	18000	20000
Total Charges Externes	47 000	58 000	68 000

جدول 4: التكاليف الخارجية

5. الإستهلاك:

Libellé	Valeur (DA)	Durée (ans)	Annuité	Année 1	Année 2	Année 3
Matériel informatique	450000	3	150000	150000	150000	150000
Total Amortissements			150 000	150 000	150 000	150 000

5 جدول: الإستهلاك

6. المبيعات:

Produit/Service	Qté A1	PU A1	Ventes A1	Qté A2	PU A2	Ventes A2	Qté A3	PU A3	Ventes A3
الاشتراكات	700	3000	1000	3000	3000	3500	2 100 000	3 000 000	10 500 000
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Ventes			2 100 000			3 000 000			10 500 000

6 جدول: المبيعات

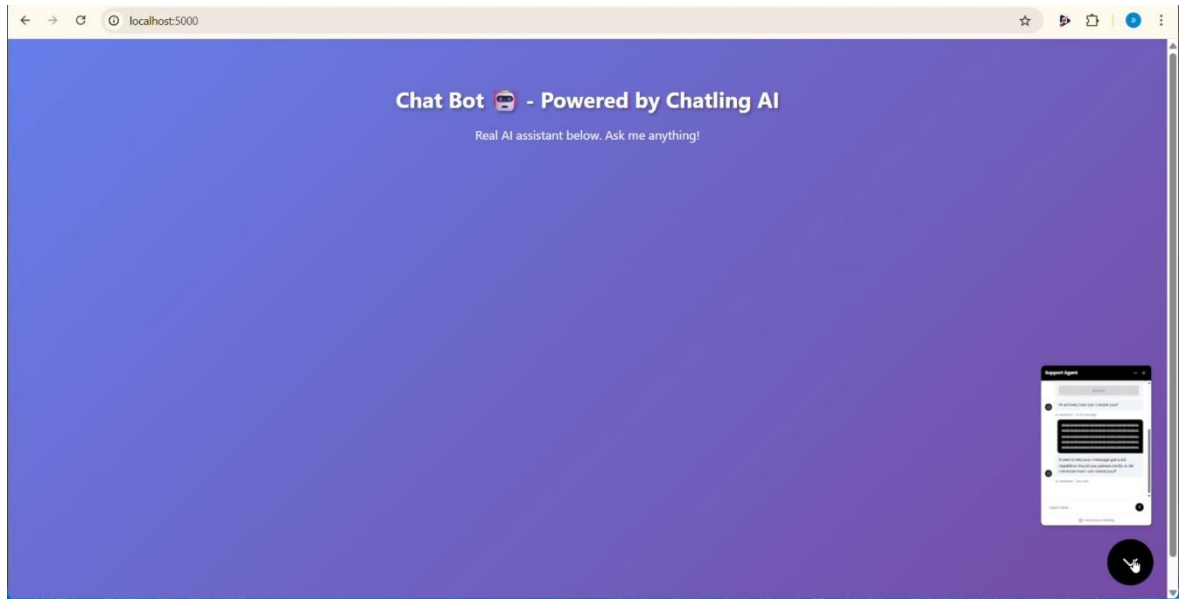
7. حساب النتائج:

Libellé	Année 01	Année 02	Année 03
(1) CA	2 100 000	3 000 000	10 500 000
(2) Achats consommés	10 000	12 000	15 000
(3) Charges externes	47 000	58 000	68 000
(4) Valeur Ajoutée	2 043 000	2 930 000	10 417 000
(5) Salaires+CNAS	1 863 000	1 701 000	1 895 400
(6) EBE	180 000	1 229 000	8 521 600
(7) Amortissements	150 000	150 000	150 000
(8) Résultat d'Exploitation	30 000	1 079 000	8 371 600
(9) Impôts	0	0	0
(10) Résultat Net	30 000	1 079 000	8 371 600
Évolution CA %	—	+42.9%	+250.0%

7 جدول: حساب النتائج

المحور السادس: النموذج الأولي التجريبي

المحور السادس: النموذج الأولي التجريبي



قائمة الملاحق

قائمة الملاحق

الملحق رقم 01

نموذج العمل التجاري BMC

شركات العملاء	عروض القيمة	الأنشطة الرئيسية	علاقات العملاء	شركات العملاء
- رواد الأعمال الجدد - أصحاب الأفكار الناشئة - طلاب الجامعات والمعاهد التخصصية - أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة (SMEs) - المهنيون الراغبون في تطوير مهاراتهم	- تعلم تطبيقي واقعي - دروس قصيرة ومركزة - دعم ثنائي اللغة الإنجليزية - تفاعل فوري واستشارات - تقارير تقديمية وتعليم مخصص - الميزة التنافسية - يجمع المشروع بين التعليم، المحاكاة، والاستشارة في نظام واحد، مع تجربة شخصية لكل مستخدم، وهو ما يمنحه تفوقاً على الدورات التقليدية أو الشات بوتات العامة. - على الصعيد الوطني التقنية ستصبح متاحة للجامعات وغيرها والتي ستساهم في تسريع تطوير المجال	- تطوير المنصة وتحديثها - إنتاج المحتوى التعليمي - تدريب وتحسين النموذج الذكي - التسويق واكتساب العملاء - دعم ومتابعة المتدربين - تحليل الأداء والتطوير	- دعم تفاعلي وشخصي - متابعة وتقييم دوري - مجتمع المتعلمين - ورش ودورات مباشرة - تحسين مستمر للخدمة - نظام تحفيز ومكافآت تقديم - نظام نقاط أو شهادات إتمام - تشجيعي على المشاركة وزيادة التفاعل	- القنوات - موقع إلكتروني - الشبكات الاجتماعية - والإعلام الرقمي - الشراكات الأكاديمية - الشراكات الحكومية - والمجتمعية - الصحافة والإعلام - المخصص - التواصل ما بعد الخدمة
هيكل التكاليف	مصادر الإيرادات			
- تكاليف التطوير التقني - رواتب الفريق - التسويق والترويج - تكاليف الدعم الفني - تكاليف الشراكات الإدارية - البنية التحتية العامة - الأجهزة والتجهيزات - البحث والتطوير	- اشتراكات الأفراد. - رخص ومبيعات للمؤسسات. - خدمات استشارية ومدفوعة. - دعم وتمويل حكومي.			

11.....	جدول 1 : الإستثمارات
11.....	جدول 2: المواد الأولية
11.....	جدول 3 : تكاليف الأجور
11.....	جدول 4: التكاليف الخارجية
12.....	جدول 5: الإستهلاك
12.....	جدول 6: المبيعات
12.....	جدول 7: حساب النتائج