بتنفيذ من:

giz Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

MINISTRY OF KNOWLEDGE ECONOMY, STARTUPS AND MICRO-ENTERPRISES

التعاون الألماني
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

innov agro

Cofinancé par l'union Européenne

تطويـــر الابتكـــار الزراعـــي فـــي الجـــزائـــر
« Innov-Agro »

فرص الأعمال الزراعية المبتكرة في الجزائر

AgriLink

منصة B2B لربط المنتجين ومصنعي الأغذية الزراعية

فكرة N°32

نوع الفكرة: منصة رقمية B2B تتضمن أداة تواصل، ووحدة إدارة المعاملات، ونظام تحليل البيانات للتنبؤ بالعرض والطلب.

التحدي:

عدم التنسيق بين الفلاحين ومصنعي الأغذية الزراعية يؤدي إلى صعوبات في العثور على المواد الخام بالكميات والجودة المطلوبة. كما يؤدي هذا إلى فائض في الانتاج غير قابل للاستخدام أو نقص حاد في الإمدادات، مما يسبب تعقيدا في التخطيط للمحاصيل ويؤثر على تلبية احتياجات السوق.

التأثير على سلسلة القيمة:

المرحلة الأولية: تحسين التخطيط للمحاصيل من خلال التنبؤ باحتياجات التصنيع، والإدارة الفعالة للفائض الزراعي.

المرحلة اللاحقة: تقليل الخسائر، وتحسين جودة المواد الخام المتوفرة، وتحسين سلسلة التوريد لدى المصنعين.

الحـــل:

تربط AGRILINK المنتجين الزراعيين بمصنعي الأغذية الزراعية مباشرة عبر منصة رقمية:

- تسهل التواصل المباشر (B2B): حيث يمكن للمصنعين العثور بسرعة على المنتجات الزراعية المناسبة لاحتياجاتهم كما ونوعا، بينما يمكن للمنتجين الحصول على فرص موثوقة ومتنوعة لبيع منتجاتهم.
- تحسن إدارة المعاملات: المنصة تتضمن أدوات للتفاوض، التعاقد، والخدمات اللوجستية الخاصة بعمليات التسليم والشحن.
- تتنبأ بالعرض والطلب: من خلال جمع وتحليل البيانات (مثل المحاصيل المتوقعة والاحتياجات المعلنة)، توفر المنصة توقعات (تقديرات) تسمح بالتخطيط الاستباقي للمحاصيل.
- تضمن الشفافية وإمكانية التتبع: نظام مدمج للتتبع يساعد على ضمان مطابقة المنتوجات للمعايير وتعزيز الثقة بين الفاعلين.

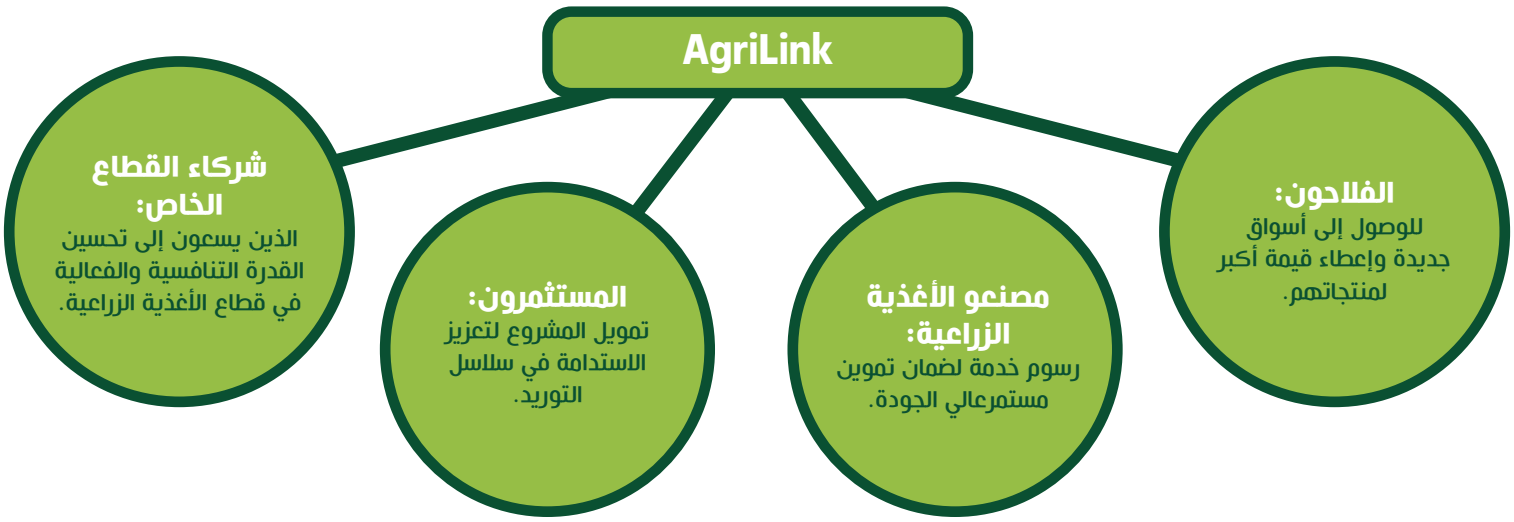
المزايا أو التأثير المتوقع

- تحسين عملية التوريد: تقليل الفجوات بين العرض والطلب، وإدارة المواد الأولية بشكل أفضل.
- تحسين القدرة التنافسية: تقليل الخسائر الزراعية والخسائر اللوجستية، مما يؤدي إلى تقليل التكاليف.
- التنبؤ بالاحتياجات: تسمح البيانات التي تم جمعها للمنتجين بالتخطيط لمحاصيلهم وفقًا لاحتياجات التصنيع الحقيقية.
- تثمين المنتجات الزراعية: توفير فرص للمزارعين الصغار للوصول إلى أسواق أكثر ربحا بفضل التواصل الجيد.
- تقليل التبذير الزراعي: التوازن بين العرض والطلب يحد من الإنتاج الزائد (الفائض) ويساعد على استخدام الموارد بشكل أفضل.

مكونات الحل

- وحدة التواصل: تسمح بالبحث عن العروض والطلبات ونشرها.
- نظام التنبؤ: يقدم تحليل البيانات توقعات حول العرض والطلب.
- أدوات الإدارة المتكاملة: تشمل التعاقد، المراقبة اللوجستية، وإدارة عمليات الدفع.
- واجهة سهلة الاستخدام: منصة متاحة على الجوال والويب، تتوافق مع مستويات تعليمية مختلفة وبلغات متعددة.

من سيدفع مقابل هذه الخدمة أو المنتج؟



أمثلــة ناجحــة:

Agri Marketplace (اقري ماركت بلايس)

منصة رقمية تسهل المعاملات الزراعية اعتمادا على شبكة من شركاء الخدمة مع ميزات مثل الدفع عبر الإنترنت، مراقبة الجودة، والخدمات اللوجستية، تغطي جميع العمليات من الإنتاج إلى التسليم.

اضغــط هنا

Food Farm Hub (فود فارم هاب)

سوق B2B عالمي يربط المشترين والبائعين في قطاعي الأغذية والزراعة يوفر تشكيلة واسعة من المنتجات، موردين موثوقين وحلول موثوقة لتحسين كفاءة التشغيل.

اضغــط هنا

Distichain (ديستشين)

حل سوق SaaS B2B مصمم لتبسيط العمليات في القطاع الفلاحي. يربط المزارعين، المنتجين، الموزعين، والمصنعين عبر منصة واحدة تسهل المعاملات بشكل كامل بفضل خدمات متكاملة مثل التمويل والخدمات اللوجستية وإمكانية التحقق.

اضغــط هنا

خطــوات تنفيــذ الفكــرة:

المرحلة 1:
دراسة السوق: تحليل الاحتياجات الخاصة بالمنتجين وللمصنعين في المنطقة المستهدفة.

المرحلة 2:
تطوير المنصة: تصميم واجهة مناسبة لاحتياجات المستخدمين تتضمن وحدات للتواصل والتنبؤ بالاحتياجات.

المرحلة 3:
المرحلة التجريبية: اختبار المنصة مع عدد محدود من المستخدمين لتجريب الميزات وتحسينها.

المرحلة 4:
التكوين والتوعية: مرافقة المستخدمين لاستعمال المنصة من خلال ورشات ودورات تكوينية.

المرحلة 5:
التقييم المستمر: جمع ملاحظات وآراء المستخدمين، لتحسين الأداء وتوسيع نطاق استعمال الحل.

التعقيد
متوسط

عنصر الاستثمار
متوسط

فيفري 2025