إليكِ النسخة الشاملة والمحدثة بالكامل لمشروع **"جُود"** باللغة العربية الفصحى المبسطة، تجمع هذه الصياغة بين التلخيص المكثف والدقة الواقعية، وإعادة تنظيم المرحلة الرابعة إلى مراحل فرعية محددة بالمبالغ التقديرية لتكون جاهزة كوثيقة متكاملة: ### **المرحلة الأولى: مرحلة الإبداع وبلورة الفكرة (نقطة الانطلاق)** انطلقتُ في مشروعي من ملاحظة يومية وتفكير إبداعي يربط بين إمكانيات الناضور ومشاكلها الحقيقية: * **الحساسية للمشكلة:** عشتُ وتابعتُ حجم الهدر الغذائي الهائل في الناضور، حيث تشهد قاعات الأفراح (مثل تلك المتواجدة في طريق تاويمة أو بني انصار) والفنادق والمطاعم الكبرى، ضغطاً كبيراً ينتهي بكميات ضخمة من الطعام الصالح للاستهلاك في سلال المهملات. وفي المقابل، هناك أسر معوزة وعمال مياومون في أحياء هامشية (مثل "إيكوناف" و"أولاد بوطيب") بحاجة ماسة للدعم الغذائي. لم أكتفِ بفكرة الجمعية التقليدية، * **الأصالة وعائدات المشروع المادية:** تكمن أصالة مشروع "جُود" في كسر النمط الكلاسيكي للعمل الخيري بالناضور؛ أن مشروع "جُود" ليس جمعية خيرية توزع الطعام بالمجان وتنتظر الصدقات، وأنا بصفتي صاحبة هذه الشركة سأربح المال عبر طرق واضحة وبسيطة: لأن القانون يفرض عليهم التخلص من النفايات بطرق صحية، وفي نفس الوقت يحصلون على سمعة طيبة في المدينة كـ "مؤسسات تدعم الفقراء وتحمي بيئة الناضور". وأصحاب المطاعم، والجمعيات في الناضور. هذا النجاح يتيح لي بيع مساحات إعلانية داخل التطبيق لشركات كبرى بالمنطقة (مثل شركات الحليب، شركات التغليف، أو المطاحن) مقابل مبالغ مالية شهرية تذهب لحسابي الشخصي. سأعقد معهم شراكة ليكونوا الراعي الرسمي لتطبيق "جُود" مقابل تمويل سنوي يغطي مصاريف المشروع ويوفر لي هامش ربح محترم كصاحبة الفكرة ومؤسسة الشركة.**والخلاصة هنا:** أنا أبيع "الخدمة الذكية" (التطبيق واللوجستيك والسند القانوني والبيئي) للفنادق والشركات التي تملك المال، وفي نفس الوقت أقدم الطعام بالمجان للفقراء والجمعيات. هكذا ينجح مشروعي تجارياً وأربح منه مالاً، وفي نفس الوقت أخدم مدينتي الناضور إنسانياً وبيئياً. * **مراحل صقل الفكرة:** * **التحضير:** قمت بجولات ميدانية وسألت بعض أصحاب المطاعم في وسط المدينة عن حجم الفائض. * **الحضانة:** تركت الفكرة تتخمر في ذهني لربطها بالتكنولوجيا (تطبيق أندرويد/آيفون وموقع ويب بسيط). ويستقبله أقرب مصلح اجتماعي أو جمعية جغرافياً. ـــ ### **المرحلة الثانية: التخطيط والإعداد (وضع الأساس)** مطاعم وسط المدينة، وقاعات الحفلات. (المستفيدون): الجمعيات الخيرية المعتمدة بالإقليم والتي تمتلك لوائح دقيقة بالأسر المعوزة في أحياء مثل "شعالة" و"باريو تشينو". * **التخطيط الاستراتيجي والجدوى:** صغْتُ رؤيتي بوضوح: *"ناضور بلا نفايات غذائية وتكافل اجتماعي مستدام"*. وقمت بحساب التكاليف الأولية للتطبيق واللوجستيك مقابل العوائد المادية (الاشتراكات المذكورة أعلاه) والاجتماعية والبيئية لضمان استدامة ونمو المقاولة. ـــ ### **المرحلة الثالثة: إعداد خطة العمل (وثيقة النجاح)** وضعتُ خطة عمل تفصيلية ومحكمة تضمن نجاح "جُود" على أرض الواقع: تضمن المنصة تتبع الجودة من خلال إلزام الفندق بـ "بروتوكول سلامة صحية" صارم، وتسهل على الجمعية استلامها فوراً. والتسويق التقليدي المباشر عبر زيارات شخصية لأرباب الفنادق والمطاعم، وكذا تقديم شهادات "شريك بيئي واجتماعي" للمطاعم المنخرطة لتعزيز سمعتها التجارية. وفريق لوجستي (للتوصيل عبر متطوعين وسائقين)، وفريق تواصل. ولتجنب تلف الطعام، وضعت حلاً واقعياً يلزم الجمعية بمهلة زمنية قصيرة (مثلاً 45 دقيقة) لتأكيد الاستلام عبر التطبيق، ـــ ### **المرحلة الرابعة: التمويل (مقسمة إلى مراحل جانبية)** البحث عن السيولة المالية في إقليم الناضور يتطلب ذكاءً واستهدافاً دقيقاً، لذلك قسّمتُ مسار التمويل إلى ثلاث مراحل جانبية: * **أ) رأس المال الأولي (تقدير المبلغ):** رصدتُ ميزانية أولية تقريبية بقيمة **30,

lakhasly.com © تم تلخيص النص بواسطة موقع لخصلي