خطة البحث:

1. مقدمة
2. تقديم شركة yasir
3. منتجات الشركة
4. المزيج التسويقي ل yasir
5. أشكال دخول المؤسسة للأسواق الدولية
6. تحليل swot
7. تحليل pastel لمؤسسة yasir
8. خاتمة

مقدمة:

تعد مؤسسة Yasir من بين الكيانات الرائدة التي تسعى إلى تحقيق التميز في مجال عملها، من خلال تقديم خدمات ومنتجات عالية الجودة تلبي احتياجات السوق والمجتمع على حد سواء. ومنذ تأسيسها، وضعت المؤسسة نصب أعينها قيم الاحترافية، الابتكار، والمصداقية كمرتكزات أساسية لنموها واستدامتها. يهدف هذا العرض التقديمي إلى تسليط الضوء على أهم محطات تطور مؤسسة Yasir، أبرز إنجازاتها، ومجالات نشاطها، مع تقديم نظرة شاملة حول رؤيتها المستقبلية وسعيها الدائم نحو التطوير والتوسع.

□ تقديم مؤسسة yasir:

تأسست شركة Yassir في الجزائر عام 2017 على يد نور الدين الطيبي والمهدي يتو، وسرعان ما أصبحت واحدة من أبرز الشركات الناشئة في شمال إفريقيا. بدأت الشركة بتقديم خدمات النقل عبر تطبيقات الهواتف الذكية، ثم توسعت لتصبح تطبيقاً فائقاً (Super App) يوفر مجموعة متنوعة من الخدمات اليومية. تعمل Yassir حالياً في أكثر من 45 مدينة عبر تسعة بلدان، تشمل الجزائر المغرب تونس، فرنسا، كندا ألمانيا، السنغال، جنوب إفريقيا، وساحل العاج. وقد تجاوز عدد مستخدميها 8 ملايين شخص، مما يجعلها من بين التطبيقات الأكثر استخداماً في المنطقة.

في عام 2022، جمعت Yassir تمويلاً بقيمة 150 مليون دولار ضمن جولة تمويل من الفئة ، بقيادة مستثمرين عالميين مثل BOND و DN Capital و Combinator ، مما جعلها الشركة الناشئة الأعلى قيمة في شمال إفريقيا.

في عام 2023 حصلت على جائزة "أفضل مصدر للخدمات" من قبل رئيس الجمهورية الجزائرية تقديراً لنجاحها في تصدير خدماتها الرقمية إلى الأسواق الدولية.

□ الرؤية المستقبلية :

تسعى Yassir إلى تعزيز التحول الرقمي في إفريقيا من خلال تقديم خدمات موثوقة ومتكاملة تلبي احتياجات المستخدمين اليومية، مع التركيز على الجودة والابتكار. تهدف الشركة إلى توسيع نطاق خدماتها لتشمل المزيد من البلدان، مع التركيز على الأسواق الناشئة في القارة الإفريقية.

منتجات الشركة:

يسير رايد:

خدمة تنقل عبر سيارات الأجرة الخاصة (VTC) تتيح للمستخدمين طلب سيارة بسهولة وأمان، مع تسعيرة شفافة تعرض مسبقاً.

يسير إكسبريس (Yassir Express) خدمة :

توصيل الطعام من مجموعة واسعة من المطاعم مع وعد بالتوصيل في أقل من 35 دقيقة

يسير ماركت Yassir Market :

خدمة توصيل البقالة والمنتجات المنزلية مباشرة إلى باب المنزل متوفرة حاليًا في عدة بلديات بالجزائر العاصمة

يسير كاش Yassi Cash خدمة مالية رقمية :

تتيح للمستخدمين إجراء المدفوعات الادخار والتحويلات المالية عبر التطبيق، مما يساهم في تعزيز الشمول المالي في المنطقة.

عناصر المزيج التسويقي الخدمي لشركة "يسير"

1. المنتج (Product): تقدم "يسير" خدمات متعددة تشمل النقل، توصيل الطعام، وخدمات مالية رقمية عبر تطبيق موحد.
2. السعر (Price): تعتمد الشركة على تسعير ديناميكي يتغير وفقًا للطلب والعرض، مع تقديم عروض ترويجية وخصومات لجذب العملاء .
3. المكان (Place): تعمل "يسير" عبر تطبيقات الهواتف الذكية، مما يتيح للعملاء الوصول إلى خدماتها بسهولة في أي وقت ومن أي مكان.
4. الترويج (Promotion): تستخدم الشركة حملات إعلانية رقمية، شراكات مع مؤثرين، ورعاية فعاليات رياضية مثل شراكتها مع نادي باريس سان جيرمان لتعزيز الوعي بالعلامة التجارية .
5. الأشخاص (People): تعتمد "يسير" على شبكة من السائقين ومقدمي الخدمات المدربين لضمان تقديم خدمة عالية الجودة.
6. العملية (Process): توفر الشركة تجربة مستخدم سلسلة من خلال تطبيقها، بدءًا من طلب الخدمة وحتى إتمامها، مع دعم فني متاح للعملاء.
7. الدليل المادي (Physical Evidence): تسعى "يسير" لتقديم تجربة ملموسة للعملاء من خلال جودة السيارات، زي السائقين، وتصميم التطبيق، مما يعزز الثقة في خدماتها.

أشكال دخول الأسواق الدولية:

1. الاستحواذ على شركات محلية:
فرنسا في عام 2023 ، استحوذت "يسير" على شركة Flin France ، المتخصصة في توصيل البقالة السريع، التي كانت تمر بصعوبات مالية.
استثمرت "يسير" أكثر من 5 ملايين يورو في هذه الصفقة، مما ساهم في إنقاذ 270 وظيفة واحتفاظ بـ 14 من أصل 19 موقعا تشغيليا للشركة
تونس في عام 2024 ، استحوذت "يسير" على شركة Kool ، وهي منصة توصيل تونسية ناشئة لتعزيز حضورها في السوق التونسي وتوسيع خدماتها في شمال إفريقيا
2. التوسع العضوي وفتح مكاتب محلية:
السنغال: افتتحت "يسير" أول مكتب لها في داكار عام 2022، كجزء من استراتيجيتها للتوسع في غرب إفريقيا. تهدف الشركة إلى تقديم خدماتها المتنوعة، بما في ذلك النقل التوصيل والخدمات المالية، في هذه السوق الجديدة.
3. الشراكات الاستراتيجية
فرنسا: أعلنت "يسير" في أغسطس 2023 عن شراكة مع نادي باريس سان جيرمان لكرة القدم بقيمة 5 ملايين يورو. تهدف هذه الشراكة إلى تعزيز الوعي بالعلامة التجارية بين الجاليات المغاربية في فرنسا.

11 نقاط القوة:

1/1: نموذج أعمال متكامل، تقدم بيس خدمات متنوعة تشمل النقل، التمويل، والخدمات المالية الرقمية، مما يعزز من ولاء العملاء ويزيد من فرص التوسع.

2/1: استثمارات ضخمة: جمعت الشركة أكثر من 193 مليون دولار من مستثمرين عالميين، مما يجعلها من أكثر الشركات الناشئة قيمة في شمال إفريقيا.

3/1: فهم عميق للسوق المحلي: تستفيد بيس من معرفتها العميقة بالبيئة التنافسية والإفريقية، مما يمكنها من تقديم حلول ملائمة لاحتياجات المستخدمين المحليين.

4/1: التحول الرقمي: تسعى الشركة إلى امتداد خدماتها خاصة في مجال التمويل، بهدف تقليل التكاليف وتحسين تجربة العملاء.

II نقاط الضعف:

1/1: اعتماد كبير على التكنولوجيا: تعهد بيس بشكل كبير على التطبيقات الذكية، مما يجعلها عرضة للمشاكل التقنية.

2/1: تحديات التوسع الدولي: قد تواجه الشركة صعوبات في التوسع إلى أسواق جديدة بسبب التباين في الأطر التنظيمية والثقافية.

3/1: منافسة شرسة: تواجه بيس منافسة قوية من شركات عالمية مثل Bolt و Yango، مما يتطلب استراتيجيات تسويقية فعالة للحفاظ على حصتها السوقية.

III الفرص :

1/3 : نمو الاقتصاد الرقمي في أفريقيا : تزايد استخدام الصوائف الذكية والخدمات الرقمية في القارة يوفر فرصًا كبيرة لتوسيع قاعدة العملاء.

2/3 : تنوع الخدمات، يمكن ليسر توسيع خدماتها لتشمل مجالات جديدة مثل : الدفع الإلكتروني أو التمويل المصغر

3/3 : الشراكات الاستراتيجية، إبرام شراكات مع مؤسسات محلية أو دولية، يمكن أن يعزز مكانة الشركة ويوفر موارد إضافية للمؤسسة.

IV التحديات :

1/4 : التغييرات التنظيمية : قد تؤثر التغييرات في القوانين المحلية أو الدولية على عمليات الشركة خاصة في مجالات النقل والخدمات المالية.

2/4 : تقلبات السوق : تغييرات في سلوك المستهلك أو الظروف الاقتصادية قد تؤثر على الطلب على خدمات سبيل.

3/4 : المخاطر الأمنية : الاعتماد على التكنولوجيا يجعل الشركة عرضة للهجمات السيبرانية، مما يؤثر على سمعتها وثقة العملاء.

* تحليل Pastel مؤسسة Yassir :

✓ العوامل السياسية :

- 1 | 1 : دعم حكومي للشركات الناشئة: تبني الحكومة الجزائرية سياسات لدعم الابتكار وزيادة الأعمال مما يوفر بيئة مشجعة لدمج شركات مثل Yassir.
- 1 | 2 : بيروقراطية معقدة: رغم الدعم، تواجه الشركات الناشئة تحديات بيروقراطية قد تعرق عملياتها وتوسعها.

✓ العوامل الاقتصادية :

- 1 | 1 : نمو الاقتصاد الرقمي : يشهد الاقتصاد الجزائري تحولاً نحو الرقمنة، مما يفتح فرصاً جديدة لشركات التكنولوجيا.
- 1 | 2 : تحديات التمويل: رغم جمع Yassir لمبالغ كبيرة من التمويل ولا تزال التحديات الاقتصادية العامة قد تؤثر على استدامة التمويل وتوسع الشركة.

III العوامل التكنولوجية :

- 1 | 3 : ابتكار مستمر: تعتمد Yassir على التكنولوجيا لتقديم خدماتها، مما يتطلب استثماراً مستمراً في البحث والتطوير.
- 1 | 4 : مخاطر أمنية: الاعتماد الكبير على التكنولوجيا يجعل الشركة عرضة للهجمات السيبرانية، مما يستدعي تعزيز أنظمة الأمان.

IV العوامل البيئية:

- 14/1: الاهتمام بالإستدامة: تزايد الوعي البيئي قد يدفع yassir لتبني ممارسات مديقة للبيئة في عملياتها.
- 14/2: تأثير العمليات على البيئة: نشاطات النقل والتوصيل قد تساهم في الانبعاثات الكربونية مما يتطلب استراتيجيات للحد من الأثر البيئي.

V العوامل القانونية

- 15/1: تنظييمات متغيرة: تغير القوانين واللوائح المتعلقة بالنقل والخدمات الرقمية قد تؤثر على عمليات yassir.
- 15/2: حقوق المستهلك وحماية البيانات: ضرورة الإمتثال للقوانين المتعلقة بحماية بيانات العملاء وحقوق المستهلكين.