

نموذج العمل التجاري

تعريف نموذج العمل

هو خطة الشركة لجذب مستثمرين و تحقيق أرباح عن طريق تقديم قيمة مضافة للعميل المستهدف من خلال الشراكات و قنوات التوزيع المختلفة مع مراعاة التكاليف المنفقة و الإيرادات المستهدفة

أهميه نموذج العمل

- خلق قيمة من الأفكار الجديدة
- استغلال قدرات الشركة بكفاءة و فاعلية
- توضيح القيمة المضافة التي سيحصل عليها العميل
- تحديد الخطوات الرئيسية التي يجب أن يسير عليها العمل في الشركة
- أداة هامة لجذب الاستثمارات للشركة
- وسيلة لمراجعة وتقييم أداء الشركة بعد التنفيذ
- يساعد في تحسين و تطوير أداء الشركة

أنواع نموذج العمل

- نموذج الإعلان
- نموذج التسويق بالعمولة
- نموذج الحل الجماعي
- نموذج الفرانشايز
- النموذج الإنتاجي
- نموذج الإشتراكات
- النموذج المجاني
- نموذج البيع التكميلي

الفرق بين نموذج العمل و خطة العمل و دراسه الجدوي

دراسة الجدوى	نموذج العمل	خطة العمل
تحرك جدي ثلثيا المشروع	توصف آلة المشروع وإختصار	تحرك كامل ثلث المشروع
تكون من عدة دراسات داعية	مكون من صفحة واحدة	مكون من عدة صفحات
يقوم بها متخصصون	يستطيع القيام به أي شخص	يقوم بأعدادها متخصصين
تستغرق وقت في الإعداد وتحتاج بيانات متوفرة	يمكن إعدادها في وقت قصير	أخذ وقت طويل لإعدادها
تحتاج وقت للشرح والتوضيح	لا يحتاج إلى معهود في الشرح و التوضيح	يحتاج معهود في الشرح والتوضيح

نموذج عمل شركة كريم

- التراخيص الحكومية
- شركات الاتصالات
- خدمات و بوابات الدفع الإلكتروني
- شركات البرمجة لأنظمة IOS & Android
- الشراكات التسويقية
- التطوير والتحسين المستمر للتطبيق من حيث إضافة المزايا الجديدة إليه معالجة مشاكل الكيائن و العملاء التسويق الجيد له التأكد من سهولة التواصل بين العميل و الكيائن التأكد من تحويل عمولات الكيائن بالفعل في حساباتهم الشخصية
- الموارد الأساسية
 - الموارد البشرية
 - الموارد الفكرية
 - العلامة التجارية
- القيمة المقترحة
- العلاقة
 - Automatic الدعم الشخصي للعملاء و الكيائن علاقة طويلة المدى
- العلاقة مع العملاء
- قنوات التوزيع
 - نشر التطبيق على مختلف المنصات
 - نشر التطبيق على نظام IOS و Android
 - نشر التطبيق على الموقع الرسمي للتطبيق
 - مواقع التواصل الاجتماعي
 - العلاقات العامة بين العملاء
- شرائح العملاء
 - العملاء الطبيعيين
 - عمال الديليفري
 - المطاعم و المتاجر
- هيكل التكاليف
 - رواتب الموارد البشرية
 - تكاليف التراخيص و براءات الاختراع
 - تكاليف التطوير و التحسين للتطبيق
 - تكاليف معالجة الشكاوى
 - دفعات الكيائن و الشركاء
 - التكاليف الدورية
- مصادر الإيرادات
 - العمولة من جراء توصيل الكيائن مع العميل
 - الإشتراكات و الباقات الموسمية
 - العمولات الإضافية في الأوقات الخاصة
 - الشراكات مع المطاعم و المتاجر

عناصر نموذج العمل

- الشركاء الرئيسيين
 - هي مجموعة الشراكات الرئيسية التي لا تستطيع الشركة تقديم خدماتها بدونها و تشارك في تنفيذ الأنشطة الرئيسية المتعلقة بالشركة
- الأنشطة الرئيسية
 - هي العمليات الرئيسية التي تقوم بها الشركة لتحويل مواردها الرئيسية إلى منتج أو خدمة ذو قيمة مضافة للعميل
- القيم المقترحة و الإضافية
 - هي القيم و المنافع التي يحصل عليها العميل من استخدامه أو انتفاعه بالمنتج أو الخدمة
- العلاقات مع العملاء
 - هي الطرق التي تتواصل بها الشركة مع عملائها
- قنوات التوزيع
 - هي القنوات التي تستخدمها الشركة لتوصيل خدماتها و منتجاتها إلى العملاء
- شرائح العملاء
 - هي مجموعات من عملاء الشركة ذات صفات مشتركة يتم تقديم منتجات أو خدمات خاصة لهم
- هيكل التكاليف
 - هي كافة التكاليف الثابتة و المتغيرة التي يتحملها المشروع لتقديم منتج أو خدمة ذات قيمة للعميل
- مصادر الإيرادات
 - يتم في هذا الجزء كتابة كافة مصادر الإيرادات الخاصة بالمشروع

أنواع التكاليف	التكاليف الثابتة Fixed Cost	التكاليف المتغيرة Variable Cost
	كثافة لا تتغير بغض حجم الإنتاج (رة المصانع)	كثافة تتغير بغض حجم الإنتاج (المواد الخام)

نموذج العمل	نموذج العمل	نموذج العمل	نموذج العمل	نموذج العمل	نموذج العمل
نموذج العمل	نموذج العمل	نموذج العمل	نموذج العمل	نموذج العمل	نموذج العمل

- الشركاء الرئيسيين
 - شركات الاتصالات
 - خدمات و بوابات الدفع الإلكتروني
 - شركات البرمجة لأنظمة IOS & Android
 - شركات تصنيع المحمول
- الأنشطة الرئيسية
 - التطوير و التحسين المستمر للبرنامج و الخدمة بشكل عام من حيث إضافة المزايا الجديدة إليها أو حتى دعم منصات أكثر و التواجد عليها من أجل زيادة قاعدة مستخدميها
- الموارد الأساسية
 - الموارد البشرية
 - الموارد الفكرية
- القيمة المقترحة
 - التواصل الفوري و المباشر بالرسائل النصية أو المكالمات الصوتية أو الفيديو مع المستخدمين الآخرين
 - التواصل مع أي محمول أو تليفون أرضي بسعر أرخص من المكالمات الدولية
- العلاقة مع العملاء
 - تتعامل مع كافة العملاء بلا تمييز
 - تتواصل مع العملاء عن بعد عن طريق الرسائل و مراكز الدعم الفني
- قنوات التوزيع
 - نشر التطبيق على مختلف المنصات
 - نشر التطبيق على نظام IOS و Android
 - نشر التطبيق على الموقع الرسمي
- شرائح العملاء
 - مستخدمي الإنترنت الراغبين في التواصل مع آخرين عن طريق المكالمات الصوتية و النصية
 - مستخدمي الإنترنت الراغبين في إجراء مكالمات دولية بسعر رخيص
- هيكل التكاليف
 - رواتب الموارد البشرية
 - تكاليف التراخيص و براءات الاختراع
 - تكاليف البرامج و الأجهزة و المعدات
 - تكاليف معالجة الشكاوى
 - التكاليف الدورية
- مصادر الإيرادات
 - تعتمد سكايب على أسلوب فريميوم
 - توجد خدمات مدفوعة لمن يريد إجراء مكالمات دولية
 - بيع بعض الإكسسوارات كسماعات الإذن و السماعات أو كاميرات الويب