

نموذج عمل يجمع بين العمل عبر شبكة الإنترنت وخارجها

اسم نموذج العمل

نموذج عمل يجمع بين العمل عبر شبكة الإنترنت وخارجها
Online and offline combination Model

وصف نموذج العمل

هو استراتيجية تجارية تدمج بين الأنشطة التجارية التقليدية والإلكترونية. في هذا النموذج، تستخدم الشركات قنوات التسويق والمبيعات الرقمية والفعلية للوصول إلى العملاء وتلبية احتياجاتهم. وتستخدم هذه الإستراتيجية عادة في القطاعات التجارية التي يمكن الاستفادة من دمج تقنيات الإنترنت مع تجارة التجزئة التقليدية

المراجع

- Kolli, G. (2017). 50 Business Model Examples.Montreal

مثال لنموذج العمل

شركة نعناع

المقر

المقر: المملكة العربية السعودية ، الرياض
القطاع: الخدمات
سنة التأسيس: 2018

خصائص النموذج

- تقديم الخدمات بطرق مميزة



نبذة عن الشركة

هي نتائج جهد بشابي سعودي يسعى لتطوير منظومة شراء وتوصيل المنتجات للمنازل من خلال كادر مدرب على الشراء واختيار أفضل المنتجات المطلوبة "شركة توصيل"، للإطلاق على الموقع الرسمي: أنقر هنا

توضيح

شرائح العملاء

- العملاء الذين يبحثون عن الراحة والمرونة في تجربة التسوق الخاصة بهم
- العملاء الذين يفضلون التسوق عبر الإنترنت أو يفضلون مواقع البيع بالتجزئة الفعلية
- العملاء الذين يبحثون عن مجموعة واسعة من المنتجات أو الخدمات من علامة تجارية موثوق بها

العلاقات مع العملاء

- تقديم دعم العملاء من خلال قنوات مختلفة مثل البريد الإلكتروني والهاتف والدردشة
- الاستجابة لملاحظات العملاء وتحسين قنوات البيع بناءً على احتياجات العملاء

القنوات

- منصة التجارة الإلكترونية يمكن الوصول إليها من خلال موقع ويب أو تطبيق جوال
- مواقع البيع بالتجزئة المادية في المناطق ذات الازدحام الشديد
- حملات تسويقية وإعلانية

القيم المقترحة

- الراحة والمرونة للعملاء للاختيار بين قنوات البيع عبر الإنترنت وغير المتصلة
- الوصول إلى مجموعة واسعة من المنتجات أو الخدمات من مواقع البيع بالتجزئة عبر الإنترنت والمادية
- الأسعار التنافسية وتوفير التكاليف من خلال استخدام قناتي المبيعات
- دعم عملاء عالي الجودة

الأنشطة الرئيسية

- تطوير وصيانة قنوات البيع عبر الإنترنت وغير المتصلة
- بناء وإدارة العلاقات مع الموردين ومقدمي الخدمات و قنوات البيع

الموارد الرئيسية

- منصة التجارة الإلكترونية والبرامج ذات الصلة
- مواقع البيع بالتجزئة المادية والمعدات ذات الصلة
- موظفين مهرة لإدارة قنوات المبيعات وتقديم دعم العملاء
- العلاقات مع الموردين ومقدمي الخدمات وقنوات البيع
- أدوات تحليل البيانات

الشراكات الرئيسية

- الموردون الذين يقدمون منتجات أو مواد للمبيعات عبر الإنترنت وغير المتصلة
- مقدمو الخدمات الذين يقدمون خدمات تكميلية، مثل الخدمات اللوجستية أو التسويق
- الأسواق والمنصات عبر الإنترنت للمبيعات عبر الإنترنت
- تجار التجزئة الماديون للمبيعات دون اتصال بالإنترنت

مصادر الإيرادات

- الإيرادات من المبيعات عبر الإنترنت وغير المتصلة
- رسوم الخدمات المتميزة ، مثل دعم العملاء المحسن أو تقديم الخدمة ذات الأولوية
- عائدات الإعلانات من مقدمي الخدمات الذين يتطلعون إلى الترويج لخدماتهم للعملاء على المنصة

هيكل التكاليف

- تطوير وصيانة قنوات البيع على الإنترنت وغير المتصلة
- مصاريف التسويق والإعلان
- رواتب ومزايا الموظفين
- تكاليف البنية التحتية ، مثل الاستضافة والأمان
- رسوم مقدم الخدمة