

نموذج عمل لبناء علاقات طويلة الامد

اسم نموذج العمل

نموذج عمل لبناء علاقات طويلة الامد
Long Term Partnership Model

وصف نموذج العمل

هو استراتيجية أعمال يتعاون فيها اثنان أو أكثر من المنظمات لتحقيق فوائد متبادلة على مدى فترة زمنية ممتدة. يعتمد هذا النموذج على بناء علاقة مستدامة ومبنية على الثقة بين الشركات المتعاونة، مما يتيح لها مشاركة الموارد والخبرات والمعرفة.

المراجع

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

مثال لنموذج العمل

شركة فوديكس السعودية

المقر

المملكة العربية السعودية ، الرياض
القطاع: الأغذية
سنة التأسيس: 2014

خصائص النموذج

- تعتمد نظام SaaS الإيكولوجي المتكامل

FOODICS®

نبذة عن الشركة

شركة سعودية ناشئة في مجال دعم قطاع المطاعم والمقاهي بالتكنولوجيا الحديثة، للإطلاع على الموقع الرسمي: أنقر هنا

نموذج عمل لبناء علاقات طويلة الامد

الشراكات الرئيسية

- الشركات أو الأفراد الذين يدخلون في شراكات طويلة الأمد مع الشركة
- مقدمو الخدمات الذين يقدمون خدمات تكميلية، مثل التدريب أو الدعم الفني
- مقدمو التكنولوجيا الذين يقدمون البرامج والأجهزة لدعم الشراكة

الأنشطة الرئيسية

- تحديد الشركاء المحتملين على المدى الطويل وبناء علاقات معهم
- تقديم منتجات أو خدمات عالية الجودة تلبي احتياجات الشركاء
- تقديم الدعم والصيانة المستمرة للشركاء

الموارد الرئيسية

- منتجات أو خدمات عالية الجودة
- موظفين مهرة لإدارة الشراكة وتقديم الدعم الفني
- العلاقات مع الشركاء ومقدمي الخدمات
- أدوات تحليل البيانات

القيم المقترحة

- الوصول إلى شريك طويل الأجل موثوق به وموثوق به
- توفير التكاليف والكفاءة من خلال استخدام نموذج شراكة طويلة الأجل
- الوصول إلى الخدمات التكميلية لتعزيز وظيفة الشراكة
- دعم فني عالي الجودة

العلاقات مع العملاء

- تقديم الدعم والصيانة المستمرة من خلال قنوات مختلفة مثل البريد الإلكتروني والهاتف والدردشة
- الاستجابة لملاحظات العملاء وتحسين الشراكة بناءً على احتياجات العملاء
- تقديم حوافز لتشجيع تكرار الأعمال والإحالات

القنوات

- منصة شراكة طويلة المدى يمكن الوصول إليها من خلال موقع ويب أو تطبيق جوال
- حملات تسويقية وإعلانية رقمية لجذب الشركاء المحتملين

شرائح العملاء

- الشركات أو الأفراد الذين يبحثون عن شريك طويل الأجل موثوق به وموثوق به

توضيح

هيكل التكاليف

- تطوير وصيانة منصة الشراكة
- مصاريف التسويق والإعلان
- رواتب ومزايا الموظفين
- تكاليف البنية التحتية، مثل الاستضافة والأمان
- رسوم مزود الخدمة والتكنولوجيا

مصادر الإيرادات

- الإيرادات من رسوم الشراكة طويلة الأجل التي يتحملها الشركاء مقابل استخدام المنصة
- رسوم الخدمات المتميزة ، مثل الدعم الفني المعزز أو تقديم الخدمة ذات الأولوية
- عائدات الإعلانات من مقدمي الخدمات الذين يتطلعون إلى الترويج لخدماتهم للشركاء على المنصة