

# نموذج عمل التوزيع

## اسم نموذج العمل

نموذج عمل التوزيع  
Distribution Model

## وصف نموذج العمل

هو استراتيجية تجارية تستخدمها الشركات لتوزيع منتجاتها إلى العملاء. تختلف طرق التوزيع تبعًا لطبيعة المنتج والسوق المستهدفة، وتشمل هذه الطرق توزيع المنتجات عن طريق القنوات التقليدية مثل المتاجر والتجار الجملة، أو التوزيع الإلكتروني عبر الإنترنت، أو عبر الشركاء التجاريين مثل الموزعين والموزعين المعتمدين. يتطلب هذا النموذج تخطيطًا جيدًا وتنظيمًا فعالًا لإدارة عمليات التوزيع بشكل فعال وتلبية متطلبات العملاء وتحسين تجربتهم

## المراجع

- Bigelow j. Stephen ( Tech Accelerator ).
- Samsukha.Amit (Business Model Types Explained using Real - world examples) . MAY 4 , 2022

## نموذج عمل التوزيع

## مثال لنموذج العمل

مكتبة جرير

## المقر

المملكة العربية السعودية  
القطاع: خدمات تعليمية وتقنية  
سنة التأسيس: 1974

## نبذة عن الشركة

تعتبر شركة جرير رائدة في الشرق الأوسط في مجال منتجات تكنولوجيا المعلومات الاستهلاكية والإلكترونيات واللوازم المكتبية والكتب، تعتبر مكتبة جرير من أولى الشركات في توزيع منتجاتها في جميع المجالات إلى عملائها. للإطلاع على الموقع الرسمي: انقر هنا.

## خصائص النموذج

- الرائدة في الكتب العربية والإنجليزية، وكتب إصدارات جرير، والمستلزمات المكتبية والمدرسية، ومستلزمات الرسم والأشغال اليدوية



## شرائح العملاء

- تجار التجزئة أو تجار الجملة الذين يتطلعون إلى شراء منتجات بكميات كبيرة لإعادة بيعها
- يبحث العملاء النهائيين عن مجموعة متنوعة من المنتجات للشراء

## العلاقات مع العملاء

- تقديم دعم العملاء من خلال قنوات مختلفة مثل البريد الإلكتروني والهاتف والدرشة
- الاستجابة لملاحظات العملاء وتحسين النظام الأساسي بناءً على احتياجات العملاء
- تقديم برامج ولاء وحوافز لتشجيع عمليات الشراء المتكررة

## القنوات

- منصة توزيع يمكن الوصول إليها من خلال موقع ويب أو تطبيق جوال
- حملات التسويق والإعلان الرقمي لجذب عملاء جدد وتجار تجزئة أو تجار جملة
- برامج الإحالة لتشجيع التسويق الشفهي

## مصادر الإيرادات

- الإيرادات من مبيعات المنتجات من خلال منصة التوزيع
- رسوم الخدمات المتميزة، مثل التسويق المُحسَّن أو تحديد الأولوية

## القيم المقترحة

- الوصول إلى مجموعة متنوعة من المنتجات للعملاء
- سهولة وبساطة الطلب والتسليم من خلال منصة التوزيع
- دعم عملاء عالي الجودة
- زيادة الكفاءة وتوفير التكاليف للمصنعين والموردين من خلال عمليات التوزيع المبسطة

## الأنشطة الرئيسية

- تحديد واختيار المنتجات المراد توزيعها
- بناء وإدارة العلاقات مع المصنعين والموردين وتجار التجزئة أو تجار الجملة
- إدارة الخدمات اللوجستية والنقل لضمان تسليم المنتجات في الوقت المناسب

## الموارد الرئيسية

- جرد المنتج ومرافق التخزين ذات الصلة
- موظفين مهرة لإدارة عملية التوزيع وتقديم دعم العملاء
- الموارد اللوجستية والنقل
- أدوات تحليل البيانات

## هيكل التكاليف

- اقتناء وتخزين مخزون المنتج
- مصاريف التسويق والإعلان
- رواتب ومزايا الموظفين
- تكاليف البنية التحتية، مثل مرافق التخزين والأمن
- مصاريف النقل والإمداد

## الشراكات الرئيسية

- المصنعون والموردون الذين يقدمون المنتجات المراد توزيعها
- تجار التجزئة أو تجار الجملة الذين يوزعون المنتجات للعملاء النهائيين
- مقدمو الخدمات اللوجستية والنقل للشحن والتوصيل

## توضيح