

نموذج الأعمال المتميز

اسم نموذج العمل

نموذج الأعمال المتميز
Premium Business Model

وصف نموذج العمل

هو استراتيجية تركز على توفير منتجات أو خدمات عالية الجودة بنقطة سعرية أعلى. يستهدف هذا النموذج العملاء الذين يرغبون في دفع المزيد مقابل جودة أفضل أو أداء أفضل أو مزايا إضافية. الهدف هو خلق إدراك بأن الماركة حصرية وفاخرة، مما يجذب العملاء الذين يقدرّون هذه الصفات.

المراجع

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

نموذج الأعمال المتميز

مثال لنموذج العمل

أناس

المقر

المقر: المملكة العربية السعودية
القطاع: التسويق
سنة التأسيس: 2016

خصائص النموذج

- توصيل مجاني
- استبدال مجاني لبعض القطع
- الدفع عند الإستلام

OUNASS
أناس

نبذة عن الشركة

المنصة الرائدة في توفير أفضل الماركات العالمية لأشهر المصممين بأسعار منافسة وخدمات توصيل سريعة وآمنة، للإطلاع على الموقع الرسمي: أنقر هنا

توضيح

شرائح العملاء

- العملاء على استعداد للدفع مقابل الميزات أو الخدمات المتميزة
- يتطلع مقدمو الخدمات إلى تقديم ميزات أو خدمات متميزة بسعر ممتاز

العلاقات مع العملاء

- تقديم الدعم الفني من خلال قنوات مختلفة مثل البريد الإلكتروني والهاتف والدرشة
- الاستجابة لملاحظات العملاء وتحسين الميزة أو الخدمة المتميزة بناءً على احتياجات العملاء

القنوات

- ميزات أو خدمات مميزة يمكن الوصول إليها من خلال موقع ويب أو منصة
- حملات تسويقية وإعلانية رقمية لجذب عملاء ومقدمي خدمات جدد

القيم المقترحة

- الوصول إلى الميزات أو الخدمات المتميزة التي تقدم وظائف أو تخصيصًا أو دعمًا محسّنًا
- فرص لمقدمي الخدمات لتقديم ميزات أو خدمات متميزة بسعر ممتاز

الأنشطة الرئيسية

- تطوير وصيانة الميزات أو الخدمات المتميزة والبرامج ذات الصلة
- بناء وإدارة العلاقات مع العملاء ومقدمي الخدمات ومعالجات الدفع

الموارد الرئيسية

- الميزات أو الخدمات المتميزة والبرامج ذات الصلة
- موظفين مهرة لإدارة الميزة أو الخدمة المتميزة وتقديم الدعم الفني
- العلاقات مع العملاء ومقدمي الخدمات ومعالجات الدفع
- أدوات تحليل البيانات

الشراكات الرئيسية

- العملاء الذين هم على استعداد للدفع مقابل الميزات أو الخدمات المتميزة
- مقدمو الخدمات الذين يقدمون ميزات أو خدمات متميزة
- معالجات الدفع التي تسهل المعاملات بين العملاء ومقدمي الخدمة

هيكل التكاليف

- تطوير وصيانة الميزة أو الخدمة المتميزة
- رواتب ومزايا الموظفين
- تكاليف البنية التحتية ، مثل الاستضافة والأمان
- رسوم معالج الدفع

مصادر الإيرادات

- الإيرادات من الميزات أو الخدمات المتميزة التي يدفعها العملاء
- رسوم الخدمات المتميزة ، مثل الدعم الفني المعزز أو أولوية الاستخدام
- خدمات الاستشارة أو التخصيص التي تقدمها المنظمة أو مقدمو الخدمة