

نموذج عمل نظير الى نظير

اسم نموذج العمل

نموذج عمل نظير الى نظير
P2P Peer-to-Peer

وصف نموذج العمل

هو استراتيجية يمكن فيها للأفراد التعامل مباشرة مع بعضهم البعض عبر منصة رقمية، دون الحاجة إلى وسطاء مثل البنوك أو المؤسسات المالية التقليدية. يمكن للأفراد في هذا النموذج مشاركة أو تبادل السلع أو الخدمات أو المال مع بعضهم البعض، عادة ما يتم تيسيرها من خلال منصة رقمية توفر الأمان والشفافية والراحة

المراجع

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

مثال لنموذج العمل

جاذر إن

المقر

المقر: المملكة العربية السعودية
القطاع: السياحة
سنة التأسيس: 2017

خصائص النموذج

- أسعار رمزية لأماكن السياحة



نبذة عن الشركة

منصة مرخصة و معتمدة من وزارة السياحة لحجز و عرض بيوت العطلات (شاليهات، منتجعات، فلل خاصة، مخيمات، استراحات، مزارع، كرفانات، شقق و أكثر) للإطلاع على الموقع الرسمي: أنقر هنا

توضيح

شرائح العملاء

- المشترون الذين يبحثون عن مجموعة واسعة من المنتجات أو الخدمات من مجموعة متنوعة من البائعين
- البائعون الذين يبحثون عن منصة للتواصل مباشرة مع المشتريين وتقليل التكاليف
- يتطلع مقدمو الخدمات إلى تقديم خدمات تكميلية لتحسين وظائف منصة P2P

العلاقات مع العملاء

- تقديم دعم العملاء من خلال قنوات مختلفة مثل البريد الإلكتروني والهاتف والدرشة
- الاستجابة لتعليقات العملاء وتحسين منصة P2P
- بناءً على احتياجات العملاء
- تقديم حوافز لتشجيع المشاركة المستمرة والمساهمة في منصة P2P

القنوات

- يمكن الوصول إلى منصة P2P من خلال موقع ويب أو تطبيق جوال
- حملات التسويق والإعلان الرقمي لجذب المشتريين والبائعين الجدد

القيم المقترحة

- منصة للمشتريين والبائعين للمشاركة مباشرة في المعاملات ، وتجاوز الوسيط وخفض التكاليف
- مجموعة واسعة من المنتجات أو الخدمات المتاحة من مجموعة متنوعة من البائعين
- أسعار تنافسية وتوفير في التكاليف من خلال استخدام منصة P2P
- فرص لمقدمي الخدمات لتقديم خدمات تكميلية لتعزيز وظائف منصة P2P

الأنشطة الرئيسية

- تطوير وصيانة منصة P2P والبرامج ذات الصلة
- بناء وإدارة العلاقات مع المشتريين والبائعين ومعالجات الدفع ومقدمي الخدمات والهيئات التنظيمية
- تقديم دعم العملاء وحل أي مشاكل
- تحليل البيانات لتحسين منصة P2P وتجربة المستخدم

الموارد الرئيسية

- منصة P2P والبرامج ذات الصلة
- موظفين مهرة لإدارة المنصة وتقديم دعم العملاء
- العلاقات مع المشتريين والبائعين ومعالجات الدفع ومقدمي الخدمات والهيئات التنظيمية
- أدوات تحليل البيانات

الشراكات الرئيسية

- المشترون والبائعون الذين يشاركون في منصة P2P
- معالجي الدفع الذين يسهلون المعاملات بين المشتريين والبائعين
- مقدمو الخدمات الذين يقدمون خدمات تكميلية ، مثل الخدمات اللوجستية أو تسوية المنازعات
- الوكالات التنظيمية التي تشرف على معاملات P2P في بعض الصناعات

هيكل التكاليف

- تطوير وصيانة منصة P2P
- رواتب ومزايا الموظفين
- تكاليف البنية التحتية ، مثل الاستضافة والأمان
- رسوم معالج الدفع
- رسوم مقدم الخدمة

مصادر الإيرادات

- رسوم المعاملات التي تتم على منصة P2P، مثل النسبة المئوية للبيع
- رسوم الخدمات المتميزة، مثل دعم العملاء المحسن أو إدراج الأولوية
- عائدات الإعلانات من مقدمي الخدمات الذين يتطلعون إلى الترويج لخدماتهم للعملاء على المنصة