

# نموذج عمل الامتياز التجاري متناهي الصغر

## اسم نموذج العمل

نموذج عمل الامتياز التجاري متناهي الصغر  
Micro Franchising Model

## وصف نموذج العمل

هو نموذج أعمال يسمح لرائد الأعمال بتكرار نموذج أعمال معروف بنسخة أصغر. هو نوع من الامتياز التجاري الذي يستهدف المجتمعات ذات الدخل المنخفض ويوفر لهم فرصة ليصبحوا رواد أعمال ناجحين عن طريق توفير الموارد والدعم اللازم لتشغيل أعمالهم الخاصة. على عكس نماذج الأعمال التجارية التقليدية، يتطلب رأس مال أقل وبنية تحتية أقل واستثمارًا أقل. إنها طريقة بسيطة وفعالة للأشخاص لبدء أعمالهم الخاصة والاستفادة من اسم العلامة التجارية المعتمدة واستراتيجيات التسويق وأنظمة التشغيل. يوفر الممول للمالك الناشئ كل ما يحتاجه لبدء عمله، بما في ذلك التدريب والمعدات واللوازم. يستخدم المالك الناشئ هذه الموارد لتشغيل عمله الخاص ويدفع نسبة من أرباحه إلى الممول.

## المراجع

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

## مثال لنموذج العمل

شركة قطوف و حلا

## المقر

المقر: المملكة العربية السعودية  
القطاع: الأغذية  
سنة التأسيس: 2014

## خصائص النموذج

- يتميز بعرض جميع الأغذية المتنوعة لجميع الأفراد



## نبذة عن الشركة

متجر إلكتروني متخصص بتوفير الحلويات والشوكولاته البلجيكية الفاخرة في عدة أحجام وأنواع، للإطلاع على الموقع الرسمي: أنقر هنا

## شرائح العملاء

- أصحاب الامتياز الصغير الذين يبحثون عن نموذج أعمال مثبت وعلامة تجارية راسخة
- العملاء الذين يبحثون عن منتجات أو خدمات متسقة وعالية الجودة عبر مواقع الامتياز الجزئي

## العلاقات مع العملاء

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

## القنوات

- منصة الامتياز الصغيرة يمكن الوصول إليها من خلال موقع ويب أو تطبيق جوال
- حملات تسويقية وإعلانية رقمية لجذب أصحاب الامتياز الأصغر والعملاء الجدد

## القيم المقترحة

- الوصول إلى نموذج أعمال مصغر لحق الامتياز وعلامة تجارية راسخة لأصحاب الامتياز الصغير
- الدعم والتدريب لمساعدة أصحاب الامتياز الأصغر على النجاح
- الاتساق والجودة للعملاء عبر مواقع الامتياز الجزئي
- دعم عملاء عالي الجودة

## الأنشطة الرئيسية

- تطوير نموذج عمل الامتياز الجزئي والعلامة التجارية والحفاظ عليهما
- بناء وإدارة العلاقات مع أصحاب الامتياز والموردين
- توفير التدريب والدعم لأصحاب الامتياز المتناهي الصغر

## الموارد الرئيسية

- العلامة التجارية الصغيرة الامتياز والملكية الفكرية ذات الصلة
- موظفين مهرة لإدارة نموذج الامتياز الصغير وتوفير التدريب والدعم لأصحاب الامتياز الصغير

## الشراكات الرئيسية

- أصحاب الامتياز الأصغر الذين يمتلكون ويديرون أعمال الامتياز الصغيرة الفردية
- الموردون الذين يقدمون المنتجات والمواد التي يطلبها أصحاب الامتياز الصغير
- وكالات تسويق وإعلان للترويج لعلامة الامتياز الصغير
- مقدمو التدريب والدعم لأصحاب الامتياز الأصغر

## هيكل التكاليف

- تطوير وصيانة نموذج الامتياز الجزئي والعلامة التجارية
- مصاريف التسويق والإعلان
- رواتب ومزايا الموظفين
- تكاليف البنية التحتية، مثل الاستضافة والأمان
- رسوم المورد

## مصادر الإيرادات

- الإيرادات من رسوم الامتياز الجزئي، والتي قد تشمل الرسوم الأولية، والاتاتوات المستمرة، ومتطلبات شراء المنتج
- رسوم الخدمات المتميزة، مثل التدريب المعزز والدعم أو تقديم الخدمة ذات الأولوية
- عائدات الإعلانات من وكالات التسويق والإعلان التي تتطلع إلى الترويج لخدماتها لأصحاب الامتياز الصغير

## توضيح