

نموذج عمل الامتياز التجاري

اسم نموذج العمل

نموذج عمل الامتياز التجاري
Franchise Model

وصف نموذج العمل

هو استراتيجية تجارية تتيح للشركات توسيع نطاق أعمالها عبر إتاحة فرص الاستثمار للمستثمرين الذين يعملون في عدد من المواقع باستخدام اسم الشركة ومنتجاتها وعلامتها التجارية وخدماتها. يتيح هذا النموذج للشركات تحويل مجهوداتها من البحث عن المواقع وإدارة المتاجر وتدريب الموظفين إلى النمو والتوسع بشكل أسرع وتحقيق المزيد من الإيرادات، بينما يستفيد المستثمرون من العمل تحت العلامة التجارية الموثوق بها والدعم المقدم من الشركة

المراجع

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

مثال لنموذج العمل

شركة يوبك

المقر

المملكة العربية السعودية، الشرقية
القطاع: الاغذية و المطاعم
سنة التأسيس: 2016

خصائص النموذج

- خدمة تحضير المنتج امام صاحب الطلب



نبذة عن الشركة

علامة تجارية سعودية في مجال الاغذية "المثلجات على الصاج" حيث أن شركة يوبك تقدم خدمة الامتياز التجاري في الشركة نفسها، للإطلاع على الموقع الرسمي: أنقر هنا

شرائح العملاء

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

العلاقات مع العملاء

- تقديم دعم العملاء من خلال قنوات مختلفة مثل البريد الإلكتروني والهاتف والدرشة
- الاستجابة لملاحظات العملاء وتحسين نموذج الامتياز بناءً على احتياجات العملاء
- تقديم حوافز لتشجيع تكرار الأعمال والإحالات

القنوات

- يمكن الوصول إلى نموذج الامتياز من خلال موقع ويب أو تطبيق جوال
- حملات تسويقية وإعلانية رقمية لجذب أصحاب الامتياز والعملاء الجدد
- برامج الإحالة لتشجيع التسويق الشفهي

القيم المقترحة

- الوصول إلى نموذج عمل مثبت وعلامة تجارية راسخة لأصحاب الامتياز
- الدعم والتدريب لمساعدة أصحاب الامتياز على النجاح
- الاتساق والجودة للعملاء عبر مواقع الامتياز
- دعم عملاء عالي الجودة

الأنشطة الرئيسية

- تطوير علامة الامتياز التجارية ونموذج العمل والحفاظ عليهما
- بناء وإدارة العلاقات مع أصحاب الامتياز والموردين
- توفير التدريب والدعم لأصحاب الامتياز

الموارد الرئيسية

- العلامة التجارية الامتياز والملكية الفكرية ذات الصلة
- موظفين مهرة لإدارة نموذج الامتياز وتوفير التدريب والدعم لأصحاب الامتياز
- العلاقات مع الموردين ووكالات التسويق والإعلان
- أدوات تحليل البيانات

الشراكات الرئيسية

- أصحاب الامتياز الذين يمتلكون ويديرون مواقع الامتياز الفردية
- الموردون الذين يقدمون المنتجات والمواد التي يطلبها أصحاب الامتياز
- وكالات تسويق وإعلان للترويج لعلامة الامتياز التجاري
- مقدمو التدريب والدعم لأصحاب الامتياز

هيكل التكاليف

- تطوير وصيانة نموذج الامتياز والعلامة التجارية
- مصاريف التسويق والإعلان
- رواتب ومزايا الموظفين
- تكاليف البنية التحتية، مثل الاستضافة والأمان
- نفقات التدريب والدعم

مصادر الإيرادات

- رسوم الامتياز المفروضة على أصحاب الامتياز لاستخدام العلامة التجارية ونموذج الأعمال
- الإتاوات على المبيعات التي يقوم بها أصحاب الامتياز
- رسوم الخدمات المتميزة، مثل التدريب أو الدعم المعزز

توضيح