نمونج عمل التوزيع

اسم نموذج العمل نموذج عمل التوزيع Distribution Model

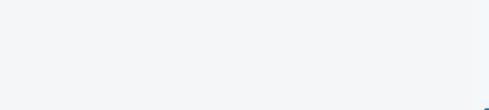
وصف نموذج العمل

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







فكرة الشأت المكرة monsha'at

مثال لنموذج العمل

مكتبة جرير

المقر المملكة العربية السعودية

القطاع: خدمات تعليمية وتقنية سنة التأسيس: 1974 نموذج عمل التوزيع



خصائص النموذج

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

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: أنقر هنا.





الشراكات الرئيسية

والموردون الذين

يقدمون المنتجات

• - تجار التجزئة أو تجار

المنتجات للعملاء

• - مقدمو الخدمات

اللوجستية والنقل

للشحن والتوصيل

النهائيين

الجملة الذين يوزعون

المراد توزيعها

• - المصنعون

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

• تقديم دعم العملاء من

العلاقات مع العملاء

- خلال قنوات مختلفة مثل البريد الإلكتروني والهاتف والدردشة • - الاستجابة لملاحظات
- العملاء وتحسين النظام الأساسي بناءً على احتياجات • - 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

القيم المقترحة

- متنوعة من المنتجات للعملاء
- خلال منصة التوزيع • - دعم عملاء عالي الجودة
- - زيادة الكفاءة وتوفير التكاليف للمصنعين والموردين من خلال عمليات التوزيع

- - الوصول إلى مجموعة
- - سهولة وبساطة الطلب والتسليم من
- 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
- - أدوات تحليل البيانات
- - الموارد اللوجستية والنقل

مصادر الايرادات

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

هيكل التكاليف

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

