

# نموذج عمل الباقات

## اسم نموذج العمل

نموذج عمل الباقات  
Bundling Model

## وصف نموذج العمل

هو إستراتيجية تجارية تتضمن تقديم مجموعة من المنتجات أو الخدمات معًا كحزمة واحدة للبيع بسعر إجمالي أقل مما كانت ستكون إذا تم شراء كل منتج أو خدمة على حدة. ويهدف هذا النموذج إلى زيادة المبيعات والعوائد عن طريق جعل العملاء يشعرون بأنهم يحصلون على صفقة جيدة وفرصة لتجربة منتجات أو خدمات جديدة قد لا يتم شراؤها بشكل فردي. وقد استخدمت هذه الاستراتيجية في العديد من الصناعات مثل الاتصالات والنشر والسياحة والترفيه

## المراجع

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

## نموذج عمل الباقات

### مثال لنموذج العمل

شركة الطازج

### المقر

المملكة العربية السعودية  
القطاع: الأغذية  
سنة التأسيس: 1989

### خصائص النموذج

- التنوع المستمر في تقديم الوجبات بالإضافة الى الخلطة السرية



### نبذة عن الشركة

هي سلسلة مطاعم وجبات سريعة سعودية تعتمد على تقديم الدجاج كوجبة أساسية للأكل، مع وجود بعض أنواع الأخرى من الوجبات، إضافة إلى المكملات المعروفة في مطاعم الوجبات السريعة الأخرى، حيث يتميز الطازج في تقديم منتج متكامل مع إضافة منتج آخر كعرض رمزي إما أن يكون بأقل من السعر الاساسي او يقدم مجاناً في بعض الأوقات للإطلاع على الموقع الرسمي: أنقر هنا

### شرائح العملاء

- المستهلكون الذين يبحثون عن مجموعة متنوعة من المنتجات أو الخدمات المجمعّة معًا بسعر مخفض

### العلاقات مع العملاء

- تقديم دعم العملاء من خلال قنوات مختلفة مثل البريد الإلكتروني والهاتف والدريشة
- الاستجابة لملاحظات العملاء وتحسين النظام الأساسي بناءً على احتياجات العملاء
- تقديم برامج ولاء وحوافز لتشجيع عمليات الشراء المتكررة

### القنوات

- منصة تجميع يمكن الوصول إليها من خلال موقع ويب أو تطبيق جوال
- حملات تسويقية وإعلانية رقمية لجذب عملاء جدد
- وسائل التواصل الاجتماعي والتسويق المؤثر للوصول إلى جمهور أوسع

### مصادر الإيرادات

- عمولة على المبيعات من خلال المنصة
- رسوم الخدمات المتميزة، مثل الأولوية في التسويق أو التسويق المحشّن
- عائدات الإعلانات من الموردين الذين يتطلعون إلى الترويج لمنتجاتهم أو خدماتهم من خلال المنصة

### القيم المقترحة

- الوصول إلى مجموعة متنوعة من المنتجات أو الخدمات المجمعّة معًا بسعر مخفض
- طلب وتسليم العروض المجمعّة بشكل ملائم وفعال
- دعم عملاء عالي الجودة

### الأنشطة الرئيسية

- تطوير وصيانة منصة التجميع
- بناء وإدارة العلاقات مع الموردين
- تسويق وترويج العروض المجمعّة للمستهلكين
- إدارة الخدمات اللوجستية وتقديم العروض المجمعّة

### الموارد الرئيسية

- منصة التجميع والبرامج ذات الصلة
- موظفين مهرة لإدارة المنصة وتقديم دعم العملاء
- أنظمة معالجة الدفع وتنفيذ الطلبات
- موارد التسويق والإعلان

### هيكل التكاليف

- تطوير وصيانة منصة التجميع
- مصاريف التسويق والإعلان
- رواتب ومزايا الموظفين
- تكاليف البنية التحتية ، مثل الاستضافة والأمان
- نفقات معالجة الدفع وتنفيذ الطلبات

### الشراكات الرئيسية

- موردي المنتجات أو الخدمات التي سيتم تجميعها معًا
- وكالات التسويق والإعلان للترويج للعروض المجمعّة
- مزودي معالجة الدفع

## توضيح