

نموذج عمل تقديم المنتجات كخدمات

اسم نموذج العمل

نموذج عمل تقديم المنتجات كخدمات
Product as a service Model

وصف نموذج العمل

استراتيجية أعمال تقوم على تقديم المنتجات للعملاء كخدمة تستند إلى الأداء، كبديل للنموذج التقليدي لبيع المنتجات. في هذا النموذج، توفر الشركة المنتج وتدير جميع جوانب تشغيله، مثل الصيانة والإصلاحات وتحديثات البرمجيات.

المراجع

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

نموذج عمل تقديم المنتجات كخدمات

مثال لنموذج العمل

تطبيق مسمار

المقر

المقر: المملكة العربية السعودية ، الرياض
القطاع: خدمات - صيانة
سنة التأسيس: 2019

نبذة عن الشركة

تطبيق إلكتروني يساعد وسهل للمستخدمين طلب الصيانة الشاملة أو الدورية لمختلف السيارات، للإطلاع على الموقع الرسمي: أنقر هنا

خصائص النموذج

- تقديم خدمات الصيانة بمختلف المجالات في السيارات



شرائح العملاء

- العملاء الذين يبحثون عن وصول مرّن وبأسعار معقولة إلى المنتجات على أساس الدفع أولاً بأول
- يتطلع المصنعون أو البائعون إلى عرض منتجاتهم وزيادة المبيعات
-

العلاقات مع العملاء

- تقديم الدعم الفني من خلال قنوات مختلفة مثل البريد الإلكتروني والهاتف والدريشة
- الاستجابة لملاحظات العملاء وتحسين المنتج كنموذج خدمة بناءً على احتياجات العملاء

القنوات

- المنتج كنموذج خدمة يمكن الوصول إليه من خلال موقع ويب أو نظام أساسي
- حملات التسويق والإعلان الرقمي لجذب عملاء جدد أو مصّعين أو بائعين وشركاء ممولين ومقدمي خدمات

القيم المقترحة

- الوصول إلى المنتجات على أساس الدفع أولاً بأول ، وتقليل التكاليف الأولية وزيادة القدرة على تحمل التكاليف وإمكانية الوصول
- فرص للمصنعين أو البائعين لعرض منتجاتهم وزيادة المبيعات
- فرص تمويل الشركاء للاستثمار والربح من استخدام المنتج كنموذج خدمة
- فرص لمقدمي الخدمة لتقديم خدمات الصيانة والإصلاح لتحسين وظائف المنتج

الأنشطة الرئيسية

- تطوير المنتج وصيانتة
- كنموذج خدمة والبرامج ذات الصلة
- بناء وإدارة العلاقات مع العملاء والمصنعين أو البائعين والشركاء الممولين ومقدمي الخدمات

الموارد الرئيسية

- المنتج كنموذج خدمة والبرامج ذات الصلة
- موظفين مهرة لإدارة النموذج وتقديم الدعم الفني

الشراكات الرئيسية

- العملاء الذين يستخدمون المنتج على أساس الدفع أولاً بأول
- الشركات المصنعة أو البائعين الذين يقدمون المنتج على أساس الدفع أولاً بأول

مصادر الإيرادات

- الإيرادات من مدفوعات الدفع أولاً بأول التي يدفعها العملاء للوصول إلى المنتجات
- رسوم الخدمات المتميزة ، مثل الدعم الفني المعزز أو أولوية الاستخدام

هيكل التكاليف

- تطوير المنتج وصيانتة كنموذج خدمة
- رواتب ومزايا الموظفين
- تكاليف البنية التحتية ، مثل الاستضافة والأمان
- رسوم شريك التمويل
- رسوم مقدم الخدمة

توضيح