

نموذج عمل المبيعات للمستهلكين

اسم نموذج العمل

نموذج عمل المبيعات للمستهلكين
(Business-to-Consumer (B2C

وصف نموذج العمل

يشير مصطلح الأعمال إلى المستهلك (B2C) إلى عملية بيع المنتجات والخدمات مباشرة بين الشركة والمستهلكين الذين هم المستخدمون النهائيون لمنتجاتها أو خدماتها.

المراجع

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

مثال لنموذج العمل

شركة موبايلى

المقر

المقر: المملكة العربية السعودية ، الرياض
القطاع: الاتصالات
سنة التأسيس: 2004

خصائص النموذج

- تتميز بعروضها لخدمات الانترنت



نبذة عن الشركة

شركة اتحاد الاتصالات تقدم خدمات و منتجات في مجال الاتصالات كافة، للإطلاع على الموقع الرسمي: أنقر هنا

نموذج عمل المبيعات للمستهلكين

شرائح العملاء

- المستهلكين الأفراد
من جميع الأعمار
والاهتمامات

العلاقات مع العملاء

- تخصيص خدمة دعم العملاء
- التركيز على بناء ولاء العملاء

القيم المقترحة

- الوصول المباشر
للخدمات والمنتجات
- تجربة عملاء سلسلة
خدمة ودعم قوي
للعلماء

الأنشطة الرئيسية

- تصميم وتطوير المنتجات
والخدمات
- التسويق لجذب عملاء
جدد والاحتفاظ بالعملاء
الحاليين

الموارد الرئيسية

- خبرة الموظفين في تصميم
المنتجات والتسويق وخدمة
العملاء
- منافذ بيع التجزئة والانترنت
- البنية التحتية لدعم المبيعات عبر
الإنترنت وخدمة العملاء

هيكل التكاليف

- تكاليف تصميم وتطوير المنتجات
- تكاليف التسويق والإعلان
- رواتب ونسب الموظفين
- تكاليف البنية التحتية والدعم
- تكاليف الشحن والخدمات اللوجستية

مصادر الإيرادات

- إيرادات مبيعات المنتجات والخدمات الموجهة للمستهلك

توضيح