

نموذج عمل الوساطة المتكاملة

اسم نموذج العمل

نموذج عمل الوساطة المتكاملة
End-to-end brokerage Model

وصف نموذج العمل

نموذج وساطة "من البداية إلى النهاية" هو استراتيجية تجارية حيث تعمل الشركة كوسيط بين المشتري والبائع، تكسب عمولة أو رسومًا لتيسير المعاملات. في هذا النموذج، لا تمتلك الشركة المنتجات أو الخدمات التي يتم بيعها، بل تربط المشتري والبائع وتدير عملية التداول. يتم استخدام نموذج وساطة "من البداية إلى النهاية" عادة للتداولات المالية أو التجارية التي تتطلب مرونة وتخصصًا عاليًا في تنفيذ المعاملات.

المراجع

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

مثال لنموذج العمل

الجزيرة كابيتال

المقر

المملكة العربية السعودية ، الرياض
القطاع: الأسهم
سنة التأسيس: 2007

خصائص النموذج

- خدمات تداول مميزة تتيح الوصول وتنفيذ صفقاتهم بسهولة



نبذة عن الشركة

شركة الوساطة الرائدة في المملكة التي توفر إمكانية الوصول إلى أسواق الخليج والشرق الاوسط، حيث تتميز بربط المشتري والبائع. للإطلاع على الموقع الرسمي: أنقر هنا

شرائح العملاء

- المشتريين والبائعين في المجالات المختلفة

العلاقات مع العملاء

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

القنوات

- منصة وساطة شاملة يمكن الوصول إليها من خلال موقع ويب أو تطبيق جوال
- حملات تسويقية وإعلانية
- رقمية لجذب عملاء جدد
- برامج الإحالة لتشجيع التسويق الشفهي

القيم المقترحة

- الوصول إلى شبكة من مقدمي الخدمات الموثوق بهم للتمويل والتفتيش والتقييم والجوانب القانونية للمعاملات العقارية
- توفير التكلفة والقيمة مقابل المال للعملاء من خلال المعاملات
- دعم عملاء عالي الجودة

الأنشطة الرئيسية

- تطوير وصيانة منصة الوساطة الشاملة
- بناء وإدارة العلاقات مع الوكلاء والوسطاء
- إدارة المدفوعات والمعاملات بين المشتري والبائع ومقدمي الخدمات

الموارد الرئيسية

- منصة وساطة شاملة والبرامج ذات الصلة
- موظفين مهرة لإدارة المنصة وتقديم
- دعم العملاء

الشراكات الرئيسية

- وكلاء وسماسة الذين يدرجون الخدمات على المنصة
- سماسرة الرهن و المقرضين الذين يقدمون خيارات التمويل للمشتريين
- شركات الملكية والمحامين الذين يتعاملون مع الجوانب القانونية للمعاملات

هيكل التكاليف

- تطوير وصيانة منصة الوساطة الشاملة
- مصاريف التسويق والإعلان
- رواتب ومزايا الموظفين
- تكاليف البنية التحتية ، مثل الاستضافة والأمان
- معالجة الدفع ونفقات المعاملات

مصادر الإيرادات

- عمولة على المعاملات التي تتم من خلال المنصة
- رسوم الخدمات المتميزة، مثل التسويق المُحسَّن أو تحديد الأولوية
- عائدات الإعلانات من مقدمي الخدمات الذين يتطلعون إلى الترويج لخدماتهم للعملاء على المنصة

توضيح