

نموذج عمل التخفيضات

اسم نموذج العمل

نموذج عمل التخفيضات
Discounts Model

وصف نموذج العمل

هو استراتيجية تركز على تقديم منتجات أو خدمات بجودة عالية بسعر أقل من المعتاد. يهدف هذا النموذج إلى جذب العملاء الذين يبحثون عن العروض المغرية والصفقات الجيدة والمنتجات ذات القيمة العالية بسعر أقل. يتم استخدام هذا النموذج لزيادة حجم المبيعات وزيادة حصة الشركة في السوق، وكذلك لزيادة الوعي بالعلامة التجارية وجذب عملاء جدد. يعتمد نجاح هذا النموذج على تحديد السعر الصحيح وتحسين القيمة الإجمالية للعملاء

المراجع

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

مثال لنموذج العمل

العربية للعود

المقر

المملكة العربية السعودية، الرياض
القطاع: العطور
سنة التأسيس: 1982

خصائص النموذج

- يتميز العربية للعود بتقديم منتجات جودتها عالية بأسعار مناسبة



نبذة عن الشركة

شركة متخصصة في صناعة البخور والعطور الشرقية والزيوت العطرية، حيث يتميز العربية للعود بتقديم المنتجات العطرية بأفضل جودة مع استخدام نموذج "التخفيضات" بسعر أقل من السعر الأساسي، للإطلاع على الموقع الرسمي: أنقر هنا.

توضيح

شرائح العملاء

- المستهلكون الذين يبحثون عن خصومات وعروض ترويجية على مجموعة متنوعة من المنتجات والخدمات
- الشركات التي تتطلع إلى جذب عملاء جدد وزيادة ولاء العملاء

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 جوافز لتشجيع تكرار الأعمال والإحالات

القنوات

- منصة برنامج الخصم يمكن الوصول إليها من خلال موقع ويب أو تطبيق جوال
- حملات تسويقية وإعلانية رقمية لجذب عملاء وشركات جديدة
- برامج الإحالة لتشجيع التسويق الشفهي

القيم المقترحة

- الوصول إلى الخصومات والعروض الترويجية على مجموعة متنوعة من المنتجات والخدمات
- توفير التكلفة والقيمة مقابل المال للمستهلكين
- زيادة ولاء العملاء وتكرار الأعمال للشركات المشاركة
- دعم عملاء عالي الجودة

الأنشطة الرئيسية

- تطوير وصيانة منصة برنامج الخصم
- بناء وإدارة العلاقات مع الشركات
- تسويق برنامج الخصم والترويج له لدى المستهلكين
- تقديم دعم العملاء وحل أي مشاكل
- إدارة المدفوعات والمعاملات بين الشركات والمستهلكين

الموارد الرئيسية

- منصة برنامج الخصم والبرامج ذات الصلة
- موظفين مهرة لإدارة المنصة وتقديم دعم العملاء
- أنظمة معالجة المدفوعات والمعاملات
- موارد التسويق والإعلان

الشراكات الرئيسية

- الشركات التي تقدم منتجات أو خدمات سيتم تضمينها في برنامج الخصم
- وكالات تسويق وإعلان للترويج لبرنامج الخصم
- مزودي خدمات الدفع

مصادر الإيرادات

- عمولة على المعاملات التي تتم من خلال المنصة
- رسوم الخدمات المتميزة، مثل التسويق المُحسَّن أو تحديد الأولوية
- عائدات الإعلانات من الشركات التي تتطلع إلى الترويج لمنتجاتها أو خدماتها للمستهلكين على المنصة

هيكل التكاليف

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