

نموذج عمل قائم على التوصية

اسم نموذج العمل

نموذج عمل قائم على التوصية
Referral Structure Model

وصف نموذج العمل

إستراتيجية عمل تتضمن تشجيع العملاء الحاليين على إحالة أصدقائهم أو عائلاتهم للقيام بعملية شراء منتج أو استخدام خدمة معينة، مقابل مكافأة محددة مثل خصم على المشتريات القادمة أو رصيد مجاني. يستفيد العملاء من العرض الترويجي، في حين يتلقى الشركة الفوائد من زيادة المبيعات والتسويق الفعال دون الحاجة إلى الاعتماد على الإعلانات التقليدية.

المراجع

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

مثال لنموذج العمل

نايس ون

المقر

المقر: المملكة العربية السعودية
القطاع: العناية والتجميل
سنة التأسيس: 2017

نبذة عن الشركة

متجر إلكتروني متخصص في المنتجات و أدوات التجميل والأجهزة في مجال العناية ،للإطلاع على الموقع الرسمي : أنقر هنا

خصائص النموذج

- تقديم كافة المنتجات و أدوات التجميل في مجال العناية

نايس ون
NICE ONE



توضيح

شرائح العملاء

- العملاء الحاليون الذين يحيلون عملاء جدد إلى الشركة
- شركاء الإحالة الذين يتطلعون إلى كسب عمولات أو حوافز أخرى لإحالة عملاء جدد إلى الشركة

العلاقات مع العملاء

- تقديم الدعم الفني من خلال قنوات مختلفة مثل البريد الإلكتروني والهاتف والدردشة
- الاستجابة لملاحظات العملاء وتحسين نموذج هيكل الإحالة بناءً على احتياجات العملاء

القنوات

- نموذج هيكل الإحالة يمكن الوصول إليه من خلال موقع ويب أو منصة
- حملات التسويق والإعلان الرقمي لجذب عملاء جدد وشركاء الإحالة

القيم المقترحة

- حوافز للعملاء الحاليين لإحالة عملاء جدد إلى الشركة ، مثل الخصومات أو المكافآت النقدية
- فرص لشركاء الإحالة لكسب عمولات أو حوافز أخرى لإحالة عملاء جدد إلى الشركة

الأنشطة الرئيسية

- تطوير وصيانة نموذج هيكل الإحالة والبرامج ذات الصلة
- بناء وإدارة العلاقات مع العملاء الحاليين وشركاء الإحالة ومقدمي الخدمات

الموارد الرئيسية

- نموذج هيكل الإحالة والبرامج ذات الصلة
- موظفين مهرة لإدارة النموذج وتقديم الدعم الفني

الشراكات الرئيسية

- العملاء الحاليون الذين يحيلون عملاء جدد إلى الشركة
- شركاء الإحالة من الأطراف الثالثة، مثل المدونين والمؤثرين والشركات التابعة

مصادر الإيرادات

- الإيرادات من المبيعات المحققة من قبل العملاء الحاليين والجدد
- الإيرادات المحتملة من عمولات شركاء الإحالة أو غيرها من الحوافز
- الإيرادات المحتملة من مقدمي الخدمات الذين يقدمون خدمات تكميلية لتعزيز عروض الشركة

هيكل التكاليف

- تطوير وصيانة نموذج هيكل الإحالة والبرامج ذات الصلة
- رواتب ومزايا الموظفين
- تكاليف البنية التحتية ، مثل الاستضافة والأمان
- الحوافز ، مثل الخصومات أو المكافآت أو المكافآت النقدية للعملاء الحاليين وشركاء الإحالة
- رسوم مقدم الخدمة