

نموذج عمل المتاجر

اسم نموذج العمل

نموذج عمل المتاجر
Marketplace Model

وصف نموذج العمل

هو استراتيجية أعمال تقوم على إنشاء موقع على الإنترنت يعمل كسوق افتراضي يتيح للبائعين والمشتريين التفاعل وإجراء المعاملات التجارية. يعتبر هذا النموذج شائعًا في التجارة الإلكترونية ويمكن استخدامه في مختلف الصناعات. وتتضمن ميزات هذا النموذج مثل تسهيل الوصول إلى العملاء وتوسيع نطاق السوق والحد من التكاليف الثابتة للعمل. كما يمكن أن يساعد هذا النموذج في جعل السوق أكثر شفافية ومساعدة المشتريين على العثور على المنتجات بأسعار تنافسية

المراجع

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

نموذج عمل المتاجر

مثال لنموذج العمل

موقع حراج

المقر

المقر: المملكة العربية السعودية
القطاع: المشتريات
سنة التأسيس: 2007

نبذة عن الشركة

منصة للتجارة الإلكترونية تحتوي على كل أكثر من مجال مثل: الحراج في العقار، الحراج في السيارات، الحراج في الأجهزة، حيث يصبح البائع في مقام "التاجر" وبيع المنتجات المتوفرة لديه وفق الأسعار المتناسبة معه، للإطلاع على الموقع الرسمي: انقر هنا



خصائص النموذج

- بيع وشراء مع وضع السعر الأنسب للعميل

توضيح

شرائح العملاء

- المشترون الذين يبحثون عن مجموعة واسعة من المنتجات أو الخدمات من مجموعة متنوعة من البائعين
- البائعون الذين يبحثون عن منصة لبيع منتجاتهم أو خدماتهم لقاعدة عملاء كبيرة

العلاقات مع العملاء

- تقديم دعم العملاء من خلال قنوات مختلفة مثل البريد الإلكتروني والهاتف والدردشة
- الاستجابة لملاحظات العملاء وتحسين السوق بناءً على احتياجات العملاء

القنوات

- موقع ويب أو تطبيق جوال
- حملات التسويق والإعلان الرقمي لجذب المشتريين والبائعين الجدد

القيم المقترحة

- الوصول إلى مجموعة واسعة من المنتجات أو الخدمات من مجموعة متنوعة من البائعين
- الأسعار التنافسية وتوفير التكاليف من خلال استخدام نموذج السوق
- الوصول إلى الخدمات التكميلية لتعزيز وظائف السوق
- دعم عملاء عالي الجودة

الأنشطة الرئيسية

- تطوير منصة السوق وصيانتها
- بناء وإدارة العلاقات مع البائعين والمشتريين ومقدمي الخدمات
- تقديم دعم العملاء وحل أي مشاكل
- تحليل البيانات لتحسين السوق ورضا العملاء

الموارد الرئيسية

- منصة السوق والبرامج ذات الصلة
- موظفين مهرة لإدارة السوق وتقديم دعم العملاء
- العلاقات مع البائعين والمشتريين وخدمات الدفع
- أدوات تحليل البيانات

الشراكات الرئيسية

- البائعون الذين يعرضون منتجات أو خدمات في السوق
- المشترون الذين يشترون منتجات أو خدمات من البائعين في السوق
- معالجي الدفع الذين يسهلون المعاملات بين المشتريين والبائعين
- مقدمو الخدمات الذين يقدمون خدمات تكميلية، مثل الخدمات اللوجستية أو التسويق

هيكل التكاليف

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

مصادر الإيرادات

- الإيرادات على أساس العمولة من المبيعات التي يقوم بها البائعون في السوق
- رسوم الخدمات المتميزة، مثل دعم العملاء المحسن أو تقديم الخدمة ذات الأولوية
- عائدات الإعلانات من مقدمي الخدمات الذين يتطلعون إلى الترويج لخدماتهم للعملاء على المنصة