

نموذج عمل الوساطة

اسم نموذج العمل

نموذج عمل الوساطة
Broker Model

وصف نموذج العمل

استراتيجية تجارية يعمل فيها الشركة كوسيط بين المشتريين والبائعين، وتكسب عمولة أو رسومًا لتسهيل المعاملات. في هذا النموذج، لا تمتلك الشركة المنتجات أو الخدمات التي يتم بيعها، بل تربط بين المشتريين والبائعين وتدير عملية العملية التجارية

المراجع

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

مثال لنموذج العمل

شركة هلا يلا

خصائص النموذج

- جميع الفعاليات الموسمية في مكان واحد



المقر: المملكة العربية السعودية، الرياض

القطاع: ترفيه

سنة التأسيس: 2012

نبذة عن الشركة

منصة إلكترونية تنشر مواعيد و أخبار جميع فعاليات السعودية الترفيهية والأنشطة الرياضية الحالية والقادمة ومواسم السعودية المختلفة حيث تميزت شركة هلا يلا بوساطتها في نشر الفعاليات الموسمية الخاصة بـ الترفيه والأنشطة الرياضية كافة سواء الفعاليات الحالية أو الفعاليات المستقبلية القادمة، للإطلاع على الموقع الرسمي : أنقر هنا

توضيح

شرائح العملاء

- المشترون الذين يبحثون عن مجموعة واسعة من المنتجات أو الخدمات بأسعار تنافسية
- البائعون الذين يتطلعون إلى الوصول إلى جمهور أوسع من خلال المنصة

العلاقات مع العملاء

- تقديم دعم العملاء من خلال قنوات مختلفة مثل البريد الإلكتروني والهاتف والدريشة
- الاستجابة لملاحظات العملاء وتحسين النظام الأساسي بناءً على احتياجات العملاء
- تقديم حوافز للمشتريين والبائعين لتشجيع المعاملات وتكرار الأعمال

القنوات

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

القيم المقترحة

- سهولة الوصول إلى مجموعة واسعة من المنتجات أو الخدمات من خلال منصة واحدة
- أسعار تنافسية حسب نموذج الوسيط

الأنشطة الرئيسية

- بناء وإدارة العلاقات مع شركاء الأعمال
- تسويق وترويج المنصة للمستهلكين
- تقديم دعم العملاء وحل أي مشاكل

الموارد الرئيسية

- منصة السوق عبر الإنترنت والبرامج ذات الصلة
- موظفين مهرة لإدارة المنصة وتقديم دعم العملاء
- أنظمة معالجة المدفوعات والخدمات اللوجستية

الشراكات الرئيسية

- يتطلع المشترون والبائعون إلى التعامل على المنصة
- موردي المنتجات أو الخدمات التي يتم بيعها
- مقدمو الخدمات اللوجستية والتسليم من الأطراف الثالثة
- مزودي معالجة الدفع

هيكل التكاليف

- تطوير وصيانة منصة الوساطة
- مصاريف التسويق والإعلان
- رواتب ومزايا الموظفين
- تكاليف البنية التحتية، مثل الاستضافة والأمان
- نفقات معالجة الدفع وتنفيذ الطلبات

مصادر الإيرادات

- العمولات التي تكسبها كوسيط بين البائع والمشتري
- عائدات الإعلانات من مزودي الخدمات الذين يتطلعون إلى الترويج لخدماتهم للمشتريين والبائعين على المنصة