**Business Model Template: Job Listing Platform**

**1. Value Proposition (العرض المميز)**

* **للشركات:** نشر الوظائف بسهولة وسرعة، مع خيارات لترتيب الإعلانات بشكل مميز للوصول إلى أكبر عدد من المتقدمين.
* **للمتقدمين للوظائف:** منصة شاملة تسهل العثور على الوظائف المناسبة عبر فلاتر بحث متقدمة.
* **للمشرفين:** لوحة تحكم متكاملة لإدارة الموقع وتحليل البيانات بشكل فعال.

**2. Customer Segments (الشرائح المستهدفة)**

* **أصحاب العمل:** الشركات والمصانع والمؤسسات التي تحتاج إلى موظفين سواء بدوام جزئي أو كامل.
* **الباحثين عن عمل:** الأفراد الباحثين عن وظائف بدوام جزئي أو كامل، من جميع الفئات العمرية والمهنية.
* **شركاء الأعمال:** شركات التدريب، الجامعات، ومراكز التوظيف التي قد تقدم فرص تدريبية أو شراكات تسويقية.

**3. Revenue Streams (مصادر الإيرادات)**

* **اشتراكات لأصحاب العمل:**
  + **الاشتراك الشهري أو السنوي** لظهور إعلانات الوظائف في أعلى الصفحات.
* **إعلانات مميزة:**
  + **إعلانات مميزة** تظهر في أعلى نتائج البحث.
* **إعلانات خارجية (Affiliate Marketing):**
  + دمج إعلانات Google AdSense أو الشراكات مع شركات تعليمية.

**4. Channels (القنوات)**

* **الموقع الإلكتروني:** منصة مركزية للوظائف حيث يمكن للمستخدمين تقديم الطلبات ونشر الوظائف.
* **الإعلانات المدفوعة:** استخدام منصات مثل Facebook وGoogle Ads للوصول إلى أكبر شريحة من المستخدمين.
* **التسويق عبر المؤثرين:** التعاون مع مؤثرين في مجال التوظيف لزيادة الوعي بالموقع.

**5. Customer Relationships (العلاقات مع العملاء)**

* **الدعم المباشر:** تقديم دعم فني مباشر للمستخدمين سواء المتقدمين للوظائف أو أصحاب العمل.
* **الإشعارات والتحديثات:** إرسال إشعارات عبر البريد الإلكتروني والتطبيق بخصوص الوظائف الجديدة والفرص.
* **التفاعل عبر وسائل التواصل الاجتماعي:** بناء مجتمع نشط على المنصات الاجتماعية.

**6. Key Activities (الأنشطة الرئيسية)**

* **إدارة الموقع:** التأكد من عمل المنصة بشكل سلس وآمن، وتحسينها باستمرار.
* **تحسين محركات البحث (SEO):** العمل على تحسين ظهور الموقع في محركات البحث.
* **التسويق والإعلانات:** تنفيذ حملات تسويقية لزيادة عدد المستخدمين والشركات.

**7. Key Resources (الموارد الرئيسية)**

* **الفريق التقني:** لتطوير وصيانة الموقع.
* **البنية التحتية الرقمية:** خوادم وأدوات تسويقية مثل Google AdSense وأدوات SEO.
* **شراكات مع الشركات التدريبية والتعليمية:** لتقديم عروض وخصومات للطلاب والباحثين عن عمل.

**8. Key Partners (الشركاء الرئيسيين)**

* **شركات التوظيف:** شركاء يمكنهم دعم المنصة بالوظائف أو تزويد المستخدمين بخدمات إضافية.
* **شركات التدريب:** شراكات مع شركات تقدم دورات تدريبية لتأهيل الباحثين عن عمل.
* **شركات الإعلان:** للمساعدة في عرض الإعلانات المدفوعة وزيادة الإيرادات.

**9. Cost Structure (هيكل التكاليف)**

* **تكاليف تطوير الموقع والصيانة:** لتحديث المنصة باستمرار.
* **تكاليف التسويق والإعلانات:** حملات تسويقية على منصات السوشيال ميديا ومحركات البحث.
* **تكاليف دعم العملاء:** موظفين للدعم الفني والتفاعل مع المستخ