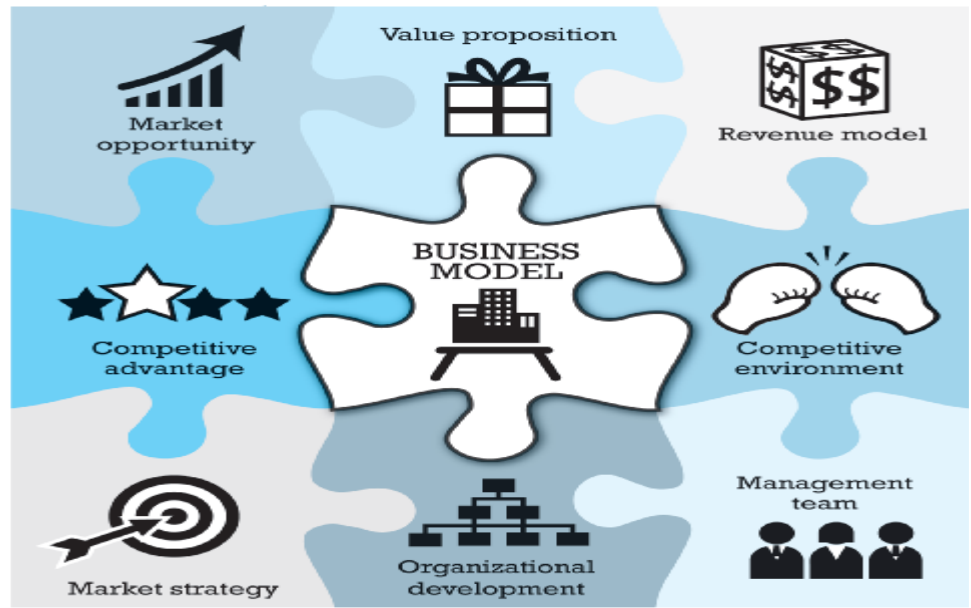


الفصل الرابع: نماذج الأعمال: (استراتيجيات التجارة الإلكترونية)

يهدف نموذج عمل التجارة الإلكترونية إلى استخدام والاستفادة من الصفات الفريدة للإنترنت والويب ومنصة الهاتف المحمول. ونموذج الأعمال هو مجموعة من الأنشطة المخطط لها والمصممة لتحقيق الربح في السوق.

I. العناصر الرئيسية لنموذج الأعمال: إذا كنت تأمل في تطوير نموذج أعمال ناجح في أي مجال، وليس فقط التجارة الإلكترونية، فيجب عليك التأكد من أن النموذج يعالج بفعالية العناصر الثمانية المدرجة في الشكل الموالي:



1. القيمة المقترحة

2. نموذج الإيرادات.

خمسة نماذج أساسية للإيرادات

نموذج العائد	أمثلة	مصادر العائد
الإشهار	Yahoo Facebook	رسوم من المعلنين مقابل الإعلانات
الاشتراك	Netflix	رسوم من المشتركين مقابل الوصول إلى المحتوى أو الخدمات
رسوم المعاملة	eBay E*Trade	الرسوم (العمولات) مقابل تمكين أو

تنفيذ معاملة

المبيعات	Amazon iTunes	مبيعات السلع أو المعلومات أو الخدمات
الشراكة (Affiliate)	MyPoints	رسوم الإحالات التجارية

3. فرصة السوق

4. البيئة التنافسية

5. الميزة التنافسية

6. استراتيجية التسويق.

7. التطوير التنظيمي

8. فريق الإدارة

II. نماذج الأعمال الرئيسية المستخدمة في مجال B2C:

1. بائع التجزئة عبر الإنترنت

2. مقدم خدمة المجتمع

3. مزود المحتوى

4. البوابة

5. سمسار المعاملات

6. صانع السوق

7. مزود الخدمة

.III نماذج الأعمال الرئيسية بين الشركات (B2B):

الموزع الإلكتروني

المشتريات الإلكترونية

اتحادات الصناعة

شبكات B2B الخاصة