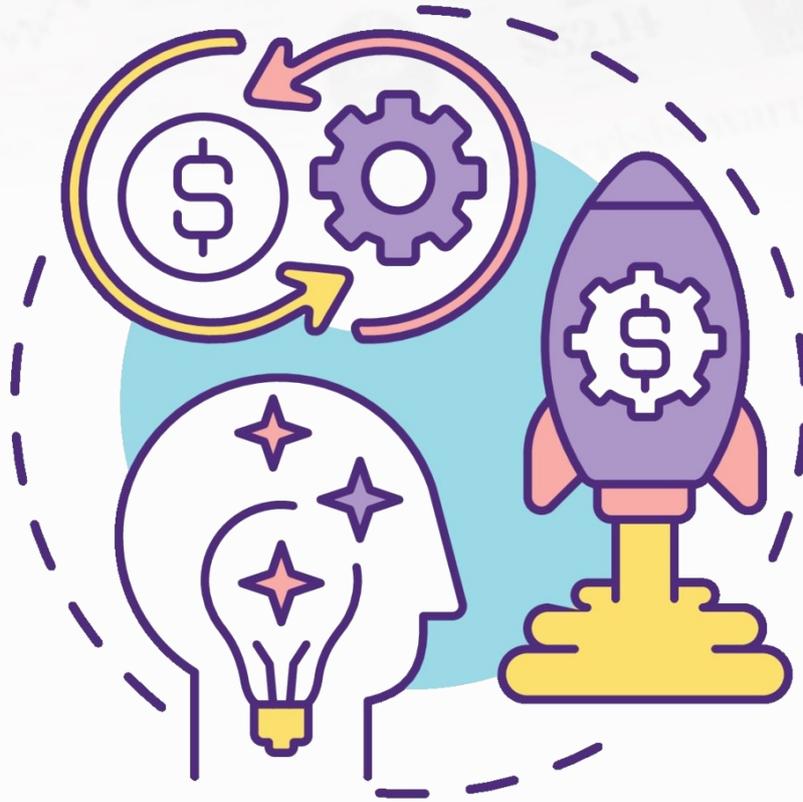


الاشتراك Subscription

إحدى أنماط الأعمال الواردة في كتاب Business Model Navigator

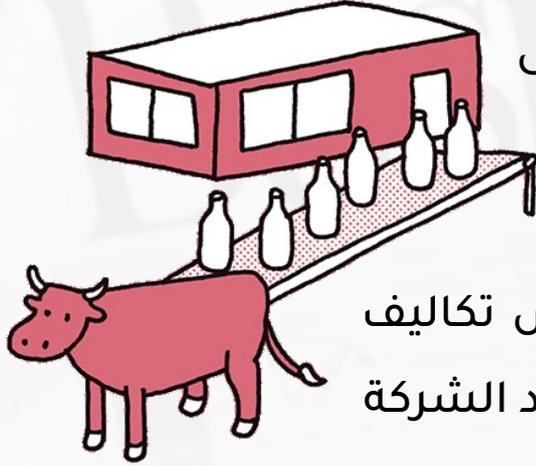


نموذج العمل القوي هو حجر الأساس لنجاح الشركات. ولكن في كثير من الأحيان نفشل في التكيف، ونتشبت بنماذج عفا عليها الزمن ولم تعد تحقق النتائج التي نحتاج إليها. لقد اكتشف مؤلفو الكتاب الشهير Business Model Navigator أن 60 نمط لنموذج العمل فقط هي المسؤولة عن 90% من أنجح الشركات في العالم.



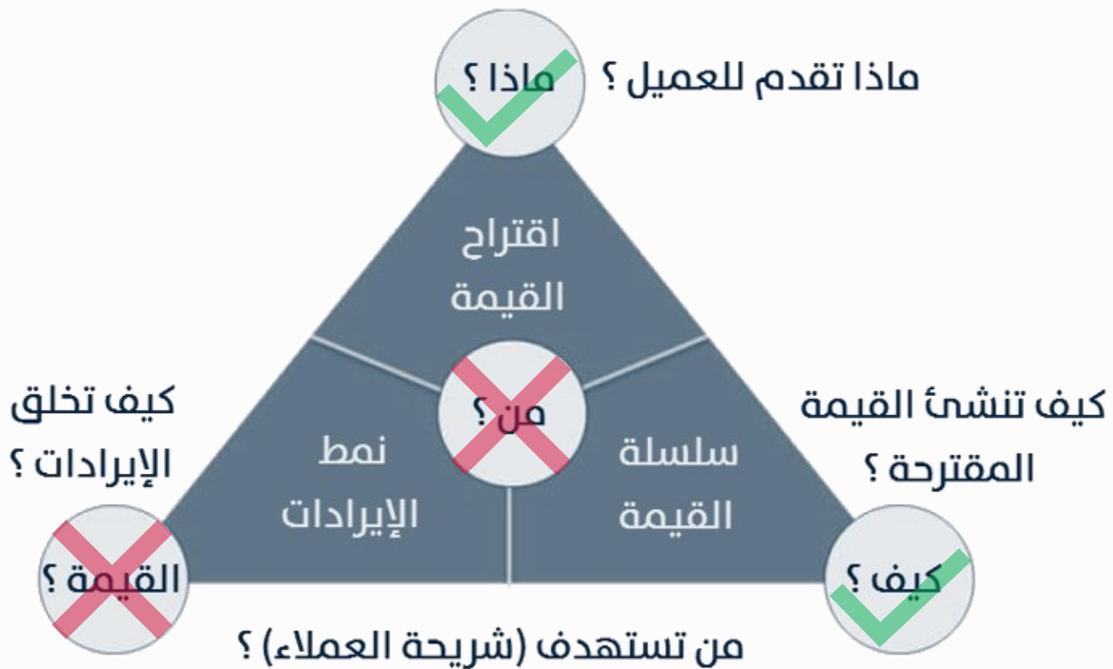
سنسلط الضوء في سلسلة Business Model Patterns على هذه الأنماط الـ 60، وسنتناول في مقالنا اليوم النمط الثامن والأربعين، وهو نمط الاشتراك Subscription.

النمط رقم 48: الاشتراك Subscription



يدفع العميل رسوماً منتظمة، عادةً على أساس شهري أو سنوي، من أجل الوصول إلى منتج أو خدمة. في الوقت الذي يستفيد العملاء فيه من انخفاض تكاليف الاستخدام وتوافر الخدمات العامة، تولد الشركة تدفقاً نقدياً أكثر ثباتاً.

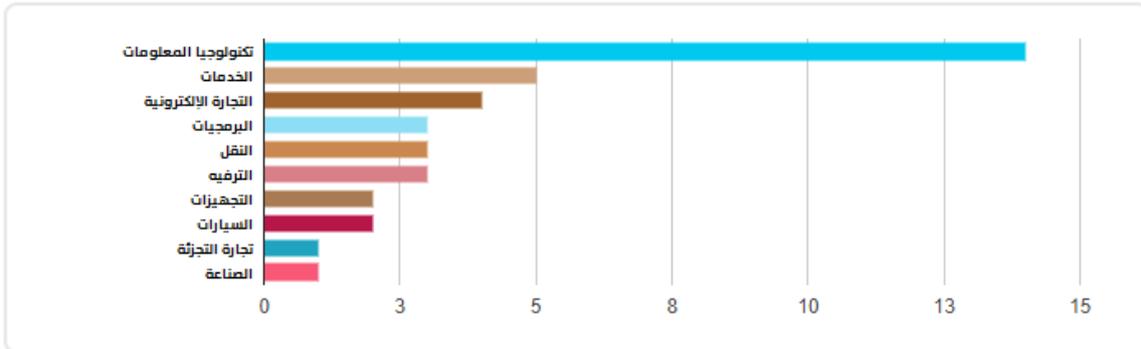
مجموعات الأسئلة التي ينطلق منها



مثلت نموذج العمل لنمط الاشتراك Subscription

إحصائيات وأمثلة

من أجل الحصول على نظرة ثاقبة حول كيفية تطبيق هذا النمط عبر القطاعات المختلفة. جمعنا بيانات من عشرين شركة تستخدم هذا النمط.



تجربة Microsoft¹

اعتادت شركة Microsoft على بيع برامج Microsoft Office الخاصة بها



مقابل رسوم لمرة واحدة. كان لا بد من شراء الإصدارات الجديدة من البرنامج مرة أخرى. ومع ذلك، فقد قدموا Office365، مما يسمح

Microsoft

للمستخدمين بالاشتراك مقابل رسوم

شهرية أو سنوية والحصول دائماً على أحدث إصدار من برنامج Office على أجهزتهم. يسمح هذا أيضاً لشركة Microsoft بالتخلص من الأقراص المضغوطة الخاصة بالمنتج، إذ يمكنها توزيع برامجها عبر التنزيلات من موقعها على الويب.



تجربة Dropbox²

يمكن للعملاء الذين يحتاجون إلى مساحة أكبر لاستضافة الملفات ترقية سعتهم عن طريق حجز اشتراك شهري أو سنوي. كلما زادت المساحة التي يحتاجون إليها، كلما زاد سعر الاشتراك.

¹ شركة مايكروسوفت (المختصرة بـ MS) هي شركة تكنولوجيا أمريكية متعددة الجنسيات يقع مقرها الرئيسي في ريدموند، واشنطن. وتقوم بتطوير وتصنيع وترخيص ودعم وبيع برامج الكمبيوتر والإلكترونيات الاستهلاكية وأجهزة الكمبيوتر الشخصية والخدمات ذات الصلة. أشهر منتجاتها البرمجية هي خط أنظمة التشغيل Microsoft Windows، ومجموعة Microsoft Office، ومتصفحات الويب Edge و Internet Explorer. منتجات الأجهزة الرئيسية الخاصة بها هي وحدات تحكم ألعاب الفيديو Xbox ومجموعة Microsoft Surface من أجهزة الكمبيوتر الشخصية التي تعمل باللمس. اعتباراً من عام 2016، تعد أكبر شركة لتصنيع البرمجيات في العالم من حيث الإيرادات، وواحدة من أكثر الشركات قيمة في العالم. كلمة "مايكروسوفت" هي مزيج من "الكمبيوتر الصغير" و"البرمجيات".

² Dropbox هي خدمة استضافة ملفات تديرها شركة Dropbox, Inc الأمريكية، ومقرها في سان فرانسيسكو، كاليفورنيا، وتوفر التخزين السحابي، ومزامنة الملفات، والسحابة الشخصية، وبرامج العميل.

تجربة Netflix³

تعمل خدمة بث Netflix على نموذج اشتراك شهري. هناك العديد من الخيارات ويتم تحديد السعر حسب عدد الشاشات التي يمكن استخدامها للبت بالتوازي.

تجربة Hilti⁴

تتيح "إدارة الأساطيل" التابعة لشركة Hilti للعملاء الاشتراك في عقد محدد المدة بقسط شهري للحصول على كمية محددة من أحدث أدواتها. يتضمن هذا العقد تبادل الأدوات لأحدث الموديلات وكذلك الخدمة و الصيانة. يتجنب العميل الاستثمار مقدماً ولديه طريقة سهلة لوضع ميزانية لتكاليف الأداة من الآن فصاعداً.

³ شركة أمريكية تقدم خدمات إعلامية يقع مقرها الرئيسي في لوس جاتوس، كاليفورنيا، تأسست عام 1997 على يد ريد هاستينغز ومارك راندولف في سكوتس فالي، كاليفورنيا. العمل الأساسي للشركة هو خدمة الوسائط المتدفقة القائمة على الاشتراك والتي توفر تدفقاً عبر الإنترنت لمكتبة من الأفلام والبرامج التلفزيونية، بما في ذلك تلك المنتجة داخلياً.

⁴ شركة متعددة الجنسيات في ليختنشتاين تعمل على تطوير وتصنيع وتسويق منتجات البناء وصيانة المباني والصناعات التحويلية والطاقة، وذلك بشكل أساسي للمستخدم النهائي المحترف. وهي تركز بشكل أساسي على أنظمة التثبيت، وأنظمة الحماية من الحرائق، وأدوات القياس والكشف (مثل مستويات الليزر، وعدادات المدى، وأشعة الليزر الخطية)، والأدوات الكهربائية (مثل المثاقب المطرقة، ومطارق الهدم، ومثاقب الماس، والمثاقب الكهربائية اللاسلكية، والأدوات الثقيلة التدريبات الزاوية والمناشير الكهربائية) والبرامج والخدمات ذات الصلة.

تجربة LinkedIn⁵

على الرغم من أن الاستخدام العام لـ LinkedIn يتم توفيره مجاناً، إلا أن

الشركة تقدم العديد من خيارات الاشتراك التي تمنح المستخدم

المزيد من الوظائف. تستهدف هذه على سبيل المثال توليد فرص المبيعات أو التوظيف. الاشتراكات عادة ما تكون سنوية أو شهرية.

تجربة Amazon Store⁶

من خلال خدمة الاشتراك الخاصة بها "Amazon Prime"، تقدم أمازون شحنًا مجانيًا وأسرع لمنتجات معينة بالإضافة إلى الوصول إلى محتوى الوسائط الحصري المقدم على المنصات التابعة لها (مثل الكتب الصوتية على Audible.com).

⁵ LinkedIn هي خدمة موجهة للأعمال والتوظيف تعمل عبر مواقع الويب وتطبيقات الهاتف المحمول. تأسست في 28 ديسمبر 2002، وتم إطلاقها في 5 مايو 2003، وهي تستخدم بشكل أساسي للتواصل المهني، بما في ذلك أصحاب العمل الذين ينشرون وظائفهم والباحثين عن عمل الذين ينشرون سيرتهم الذاتية.

⁶ أمازون هي شركة أمريكية للتجارة الإلكترونية والحوسبة السحابية مقرها في سياتل، واشنطن، أسسها جيف بيزوس في 5 يوليو 1994. عملاق التكنولوجيا هو أكبر بائع تجزئة عبر الإنترنت في العالم من حيث الإيرادات والقيمة السوقية، وثاني أكبر شركة بعد مجموعة علي بابا من حيث إجمالي المبيعات. بدأ موقع amazon.com كمكتبة على الإنترنت ثم تنوع لاحقاً لبيع تنزيلات/بث الفيديو، وتنزيلات/بث ملفات MP3، وتنزيلات/بث الكتب الصوتية، والبرمجيات، وألعاب الفيديو، والإلكترونيات، والملابس، والأثاث، والطعام، والألعاب، والمجوهرات.

تجربة Spotify⁷

يمكن للمستخدمين الوصول إلى جميع الأغاني الموجودة على منصة Spotify مقابل رسوم شهرية ثابتة تبلغ حوالي 10 دولارات شهرياً. يتيح ذلك للمستخدمين الوصول إلى المكتبة الواسعة في أي وقت وبدون أي حدود.



تجربة Salesforce⁸

يمكن للعملاء الوصول إلى منتجات Salesforce عبر نموذج SaaS، أي الدفع مقابل الوصول إلى برامجها المستندة إلى السحابة من خلال اتفاقية دفع شهرية.



تجربة SBB⁹

تقدم السكك الحديدية الفيدرالية السويسرية (SBB) مجموعة من خدمات الاشتراك، مثل بطاقات "الاشتراك العام" و"نصف الأجرة". يتم تجديد هذه المنتجات سنوياً.



⁷ Spotify Technology S.A. هي خدمة بث موسيقى تم تطويرها بواسطة الشركة السويدية Spotify Technology، التي يقع مقرها الرئيسي في ستوكهولم، السويد. أطلقت Spotify خدماتها في 7 أكتوبر 2008. واعتباراً من 20 أغسطس 2018، أصبحت متوفرة في 65 منطقة. توفر محتوى محمي بموجب إدارة الحقوق الرقمية (DRM) من شركات التسجيل وشركات الوسائط.

⁸ شركة أمريكية للحوسبة السحابية ومقرها في سان فرانسيسكو، كاليفورنيا. على الرغم من أن إيراداتها تأتي من منتج إدارة علاقات العملاء (CRM)، إلا أن Salesforce تبيع أيضاً التطبيقات التجارية للشبكات الاجتماعية من خلال الاستحواذ والتطوير الداخلي. احتلت Salesforce المرتبة الأولى في قائمة أفضل 100 شركة للعمل بها في مجلة Fortune لعام 2018.

⁹ السكك الحديدية الفيدرالية السويسرية SBB، هي شركة السكك الحديدية الوطنية في سويسرا. يقع المقر الرئيسي للشركة في برن. كانت مؤسسة حكومية، ولكن منذ عام 1999 أصبحت شركة مساهمة خاصة يملك الاتحاد السويسري أو الكانتونات السويسرية أسهمها.



ملحق: مجموعات الأسئلة الأربعة التي ينطلق منها نموذج العمل

- من عملائنا وما هي وشرائح العملاء التي نخدمها بشكل أساسي؟
- ما أنواع العلاقات التي يتوقعها عملائنا وكيف نحافظ عليها؟
- من هم أهم عملائنا؟
- من هم أصحاب المصلحة المهمون الآخرون الذين يجب مراعاتهم؟
- ما هي قنوات التوزيع التي نستخدمها لخدمة عملائنا؟
- من الذي يؤثر على عملائنا (قادة الرأي وأصحاب المصلحة والمستخدمين)؟
- هل تتعامل الأقسام المختلفة مع شرائح العملاء نفسها بشكل مختلف؟
- من وراء عملائنا؟ هل سيبقى نفس الأشخاص هنا للسنوات العشر القادمة؟ (غالباً ما يتم إهمال الأشخاص وراء العملاء، خاصةً في التعاملات بين الشركات).
- ما هي الموارد الرئيسية وراء عروضنا وعروض القيمة (مثل المادية والعمل والموارد المالية والملكية الفكرية)؟
- ما الكفاءات والأنشطة الرئيسية التي نحتاجها؟
- هل تستفيد سلسلة قيمنا من كفاءاتنا الأساسية بشكل كامل؟
- من هم شركاؤنا الأكثر أهمية؟ ما علاقتهم بأعمالنا وماذا يجلبون لنا؟
- من هم أهم موردينا وشركائنا وما الذي يساهمون به؟
- ما مشاكل العملاء التي نحلها وما الاحتياجات التي نلبيها؟
- ما هي المنتجات والخدمات التي نضعها لتحقيق ذلك؟
- ما هي قيمة العميل المدركة؟ عادة لا يختلف هذا عن المواصفات الفنية للمنتج أو الخدمة.
- ما القيمة أو الفائدة التي نخلقها للعملاء؟ كيف نتواصل معهم؟
- كيف تختلف عروضنا عن تلك التي يقدمها منافسوننا؟ ما البدائل المتاحة للعملاء؟
- هل يلبي نموذج أعمالنا الحالي احتياجات عملائنا بالكامل؟
- لماذا سيدفع العميل مقابل منتجاتنا أو خدماتنا؟
- ما هي مصادر دخلنا الرئيسية؟
- كيف يتم توليد الدخل؟ ما الذي يرغب العملاء في الدفع مقابله؟
- ما هي تكاليفنا الرئيسية وأهم محركات التكلفة؟
- ما هي المخاطر المالية الرئيسية في نموذج الإيرادات الحالي؟

من؟
(العملاء)

كيف؟
سلسلة
القيمة

ماذا؟
القيمة
المقترحة

القيمة؟
(آلية الربح)



[Contact US](#)

نسعى في Business Insight إلى تحقيق جسر من الثقة والمعرفة يصل بين المستثمرين الراغبين بإقامة مشاريع ريادية جريئة وبين رواد الأعمال أصحاب الكفاءة لتنفيذ تلك المشاريع، ومن جهة أخرى دراسة فرص السوق للشركات الصاعدة لتوسيع مجالات استثمارها بشكل صحيح والعمل على تطويرها لتكون قادرة كشركة على الانتشار والتطور والمنافسة...

نقدم في Business Insight خدمات:

- تخطيط الأعمال وإعداد التقارير
- دراسة الجدوى الاقتصادية
- التحليل المالي
- الأعمال المحاسبية والتدقيق المالي
- التقييم المالي للشركات والمحافظ الاستثمارية
- تصميم وتطوير المشاريع
- ابتكار سلسلة القيمة والميزة التنافسية
- إعداد وكتابة مقترحات المشاريع
- مأسسة الأعمال
- إعداد السياسات التنظيمية
- ضمان الجودة
- بناء وتنظيم الاتفاقيات
- إعداد الأبحاث والتقارير
- استشارات الأعمال



إذا وجدت هذا المقال مفيداً، يمكنك مشاركته على وسائل التواصل الاجتماعي مع حفظ حقوق النشر

إن كان لديك رأي، ملاحظتك محل تقدير كبير! قم بالتعليق هنا أو اتصل بنا



www.abinsight.net

info@abinsight.net

+90 552 645 91 10