

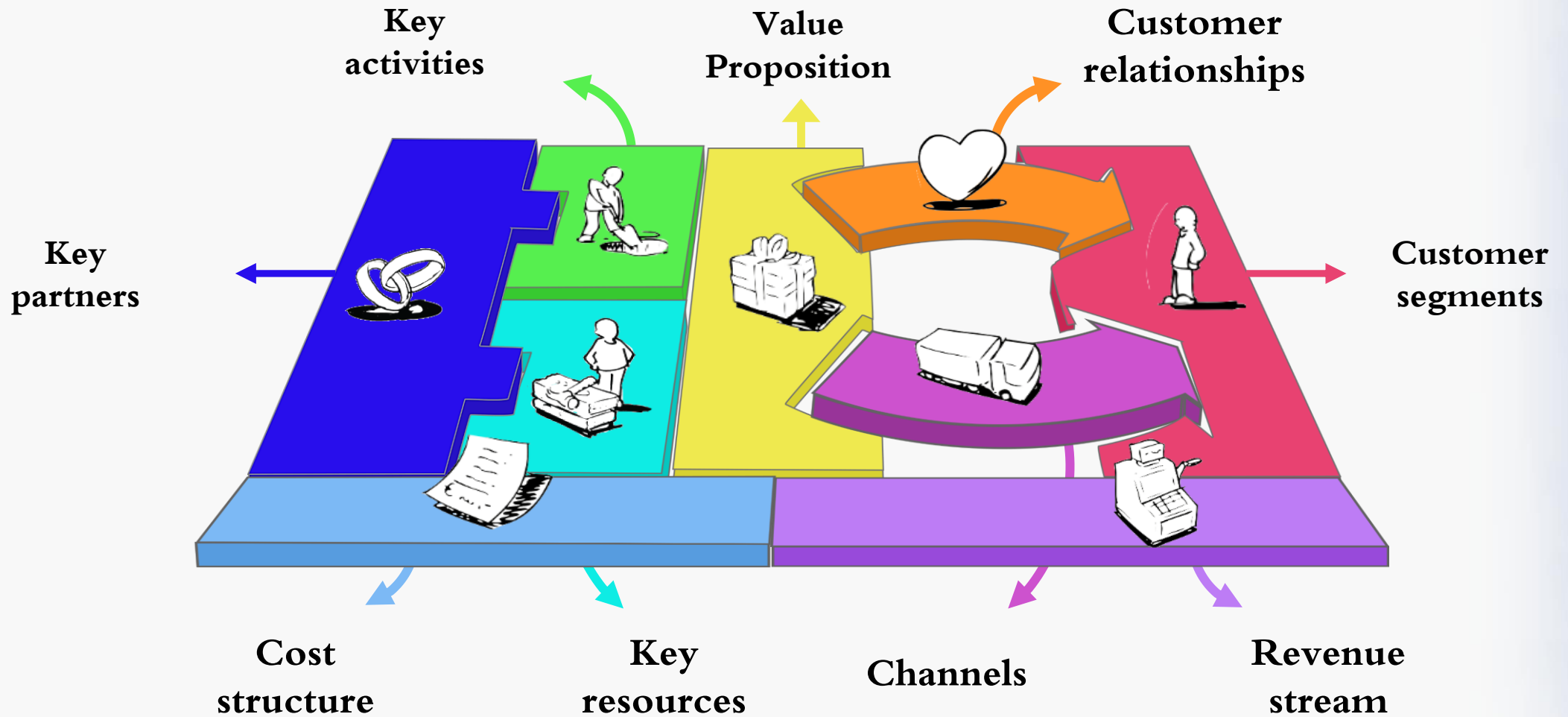
Business Model Canvas

نموذج العمل

علي بن عبدالله المنيع



Business Model Canvas

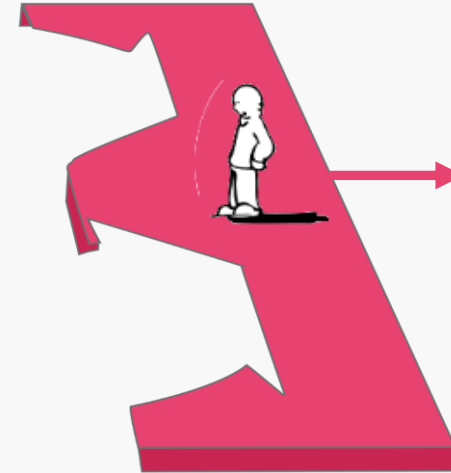


Business Model Canvas

Customer segments



- المعلمون / المعلمات
- المدربون / المدربات
- الطلاب / الطالبات
- الأفراد



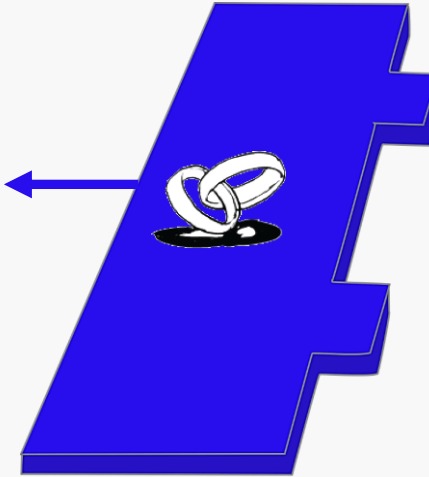
شرائح العملاء

Business Model Canvas

key partners



الشركاء الرئيسيون



- شركة HK
- معهد الملك عبدالله للبحوث
- دور النشر
- معهد إعداد القادة.
- هيئة الترفيه

Business Model Canvas

Key activities

- ترجمة أحدث الكتب للعربية.
- نشر الكليات والأنشطة الرئيسية

- تصميم البرامج والفعاليات.
- إدارة البرامج والفعاليات.
- متابعة الفعاليات.



- تصميم الأنشطة الطلابية غير الصفية.
- تصميم الأنشطة المصاحبة للمواد التعليمية.
- تصميم الأنشطة والمشروعات الشبابية.
- الأنشطة البدنية المعززة لصحة البنين والبنات.
- الأنشطة البدنية المعززة لصحة الأفراد.
- الأنشطة البدنية المعززة لصحة ذوي الاحتياجات الخاصة

- تصميم الحقائب التدريبية
- تطوير المحتوى التدريبي
- المنصة الالكترونية

- الاستشارات المتخصصة
- الدراسات الإستراتيجية التطويرية
- الأبحاث المتخصصة

- التدريب المهني
- التدريب الشخصي
- التدريب عن بعد

- تنظيم برامج التطوع
- البرامج والأنشطة التحفيزية للتطوع
- منصة التطوع الالكترونية



Business Model Canvas

Value Proposition



• التخصصية في إعداد وإدارة برامج وأنشطة بدنية وحياتية متنوعة من خلال:

- كوادرات متخصصة:

- أكاديميون
- مدربون / مدربات.
- إدارة الفعاليات.

• برامج نوعية وجودة عالية.

• شمولية الخدمات:

- لجميع الفئات:
- الذكور / الإناث.
- الكبار / الصغار.
- لجميع الأنشطة.

• التنوع والموائمة مع احتياجات المستخدمين:

- تنوع الأنشطة والبرامج.
- ملاءمتها لحاجات المستخدمين.

• خفض التكلفة:

- رسوم مخفضة للمنتجات مقارنة بأسعار السوق المحلي.

• توفر الخدمة وسهولة الوصول.

- سهولة الحصول على الخدمة من أي مكان (داخل المملكة وخارجها).

- سهولة الحصول على الاشتراك (الموقع الإلكتروني / تطبيقات الاللكترونية على الأجهزة

المحمولة / وسائل التواصل الاجتماعي).

عرض القيمة

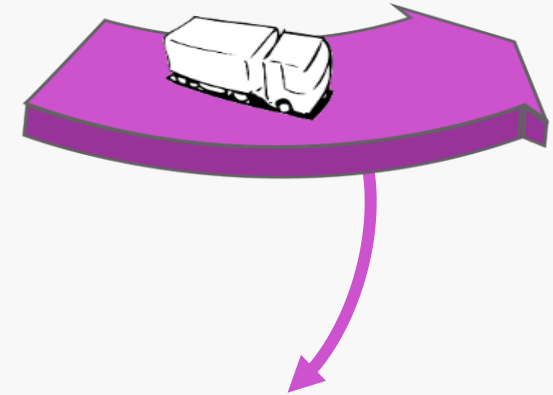


Business Model Canvas

Channels



- القطاعات الحكومية (وزارة التعليم / وزارة الصحة / هيئة الرياضة / هيئة الترفيه):
 - النشرات التعريفية.
 - البروشورات الدعائية.
 - المؤتمرات وورش العمل.
- وسائل الإعلام (التقليدية): من خلال خطة إعلامية ممنهجة:
 - البرامج الإعلامية.
 - الحملات الإعلامية والدعائية.
 - الافلام الدعائية (موشن غرافيك).
 - انفوغرافيك.
- وسائل التواصل الاجتماعي (تويتر / انستغرام / سناب شات / واتس اب):
 - إنشاء حسابات للشركة (لخدمة العملاء).
 - الترويج لخدمات الشركة عن طريق حسابات المؤثرين.

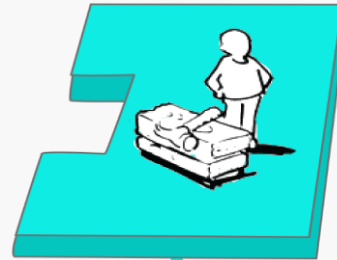


قنوات التوزيع



Business Model Canvas

Key resources



الموارد الرئيسية

- الكوادر البشرية:
 - الأكاديميون.
 - المدربون / المدرجات.
 - القيادات الشبابية.
- تقنية المعلومات:
 - الفصول الافتراضية.
 - التطبيقات الالكترونية.
- دور النشر.

Business Model Canvas

Customer relationships

• مركز رعاية العملاء (المستفيدين)

- إنشاء مركز لرعاية العملاء للرد على استفساراتهم حول خدمات ومنتجات المختلفة وطرق المبيعات المختلفة
- كل منها وتلبية احتياجات وتوقعات العملاء من خلال تقديم خدمة ذات جودة عالية
- رضا العملاء.
- يتم التدرج في بناء المركز:
- المرحلة الأولى: خدمة عملاء عن طريق وسائل التواصل (تويتر / سناب شات / الموقع الإلكتروني).
- المرحلة الثانية (وتأتي بعد التوسع في أعمال الشركة): إنشاء مركز خدمة عملاء (من المنزل).
- المرحلة الثالثة: مركز خدمة عملاء متكامل.

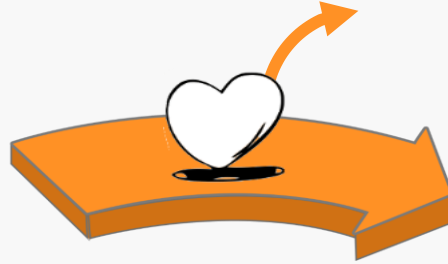
• الخدمات الذاتية

- خدمات آلية بواسطة:
- الموقع الإلكتروني.
- التطبيقات الإلكترونية.
- الرد الهاتفي الآلي.
- للحصول على خدمات يمكن تنفيذها آلياً مثل:
- التعرف على الخدمات (المنتجات) ومزاياها.
- التعرف على شروط الالتحاق والتسجيل في الخدمة.

• المساعدة الشخصية

- الخدمات الخاصة الخارجة عن نطاق الاتفاق بين الشركة والمستفيد وقد تشمل خدمات خاصة المنزل أو جلسات مكثفة خارج البرنامج الأساسي أو تنفيذ برامج وفعاليات لجهات بشكل غير واراد في الخطة التنفيذية للشركة بمقابل مادي يتفق عليه بين الطرفين.

علاقات العملاء



• المنتديات والمؤتمرات والفعاليات

- المشاركة في المنتديات أو المؤتمرات ذات العلاقة بأنشطة الشركة .
- المشاركة بنجاح تعريفي بخدمات الشركة في الفعاليات ذات العلاقة.
- المشاركة في الأنشطة والفعاليات مثل: الأيام العالمية (التعليم / الصحة / الرياضة)، والأنشطة والمهرجانات المختلفة.

• الشبكات الاجتماعية

- إنشاء حسابات للشركة على مواقع التواصل الاجتماعي للتفاعل مع العملاء والمستفيدين وأصحاب المصلحة بشكل عام إلى جانب الاستفادة من وسائل الإعلام المختلفة كالصحف وغيرها.

• الموقع الإلكتروني / الخدمات الإلكترونية / التطبيقات الإلكترونية

- التفاعل مع العملاء والمستفيدين وأصحاب المصلحة على الموقع الإلكتروني من خلال تقديم مختلف الخدمات الإلكترونية إلى جانب تطوير تطبيقات إلكترونية يمكن تحميلها على الأجهزة الذكية بحيث يسهل استخدامها وانتشارها بين مختلف فئات المجتمع.

• النشرات التعريفية

Business Model Canvas

Revenue stream



الإيرادات المباشرة لأنشطة وبرامج الشركة:

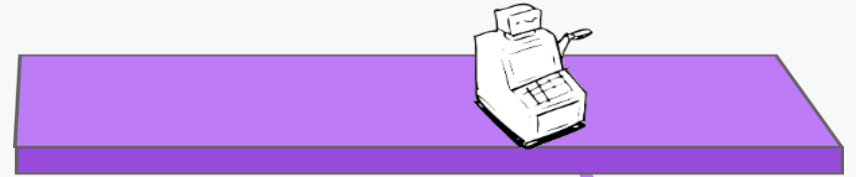
- البرامج التدريبية:
 - الحقايب التدريبية.
 - الدورات التدريبية.
 - التنظيم والإدارة.
 - ورش العمل.
- الأنشطة البدنية المعززة للصحة.
 - رسوم الاشتراك في منصة التدريب الإلكترونية.
 - عقود الجهات والمنظمات.
- الترجمة والنشر.
- الأنشطة الطلابية والشبابية.
- البرامج والفعاليات.

الرعاية والدعاية:

- الموقع / التطبيق الإلكتروني.
- الأنشطة والفعاليات.

الهبات والمنح التي تقدمها الجهات الراعية والمانحة لتنفيذ أنشطة وبرامج.

- برامج المسؤولية الاجتماعية في الشركات والبنوك.



مصادر الإيرادات

Business Model Canvas

Cost structure

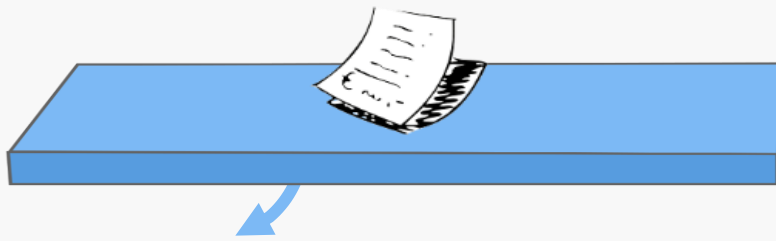


التكاليف الثابتة:

- المصاريف الإدارية والعمومية:
 - الرواتب وما في حكمها:
 - رواتب العاملين.
 - تذاكر السفر.
 - المصاريف السفرية.
 - مكافآت اللجان وفرق العمل.
 - الحوافز التشجيعية / مكافآت العمل خارج الدوام.
- المرافق (في المرحلة الأولى يتم استخدام المكاتب الافتراضية والمساحات المشتركة):
 - المباني (تأجير / صيانة).
 - التجهيزات. (المكتبية / التقنية)

التكاليف المتغيرة:

- الأبحاث والدراسات.
- التسويق والتوعية.
- المبادرات والبرامج والأنشطة والفعاليات.
- الترجمة والنشر.
- الحقوق والامتيازات.
- هوية وشعار الشركة.
- المطبوعات (الرسمية / النشرات والبروشورات التعريفية).
- إنتاج الأفلام التعريفية.



هيكل التكلفة



المملكة الأردنية الهاشمية

HASHEMITE KINGDOM OF
JORDAN

مؤتمر عمان للتمكين والتنمية المستدامة - 2025



نظرية السلم





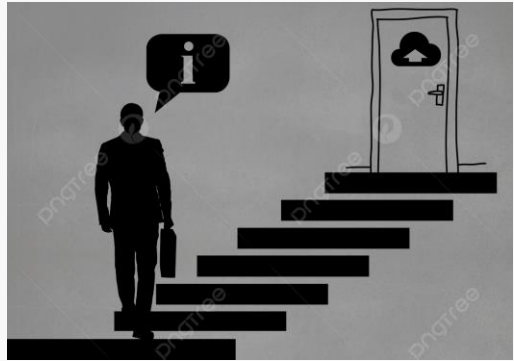
المملكة الأردنية الهاشمية

HASHEMITE KINGDOM OF
JORDAN

مؤتمر عمان للتمكين والتنمية المستدامة - 2025



مبنى مكون من (4) طوابق



ومطلوب منك حمل حقيبة
واستخدام السلم (الدرج)
لتسليمها إلى الطابق الأعلى

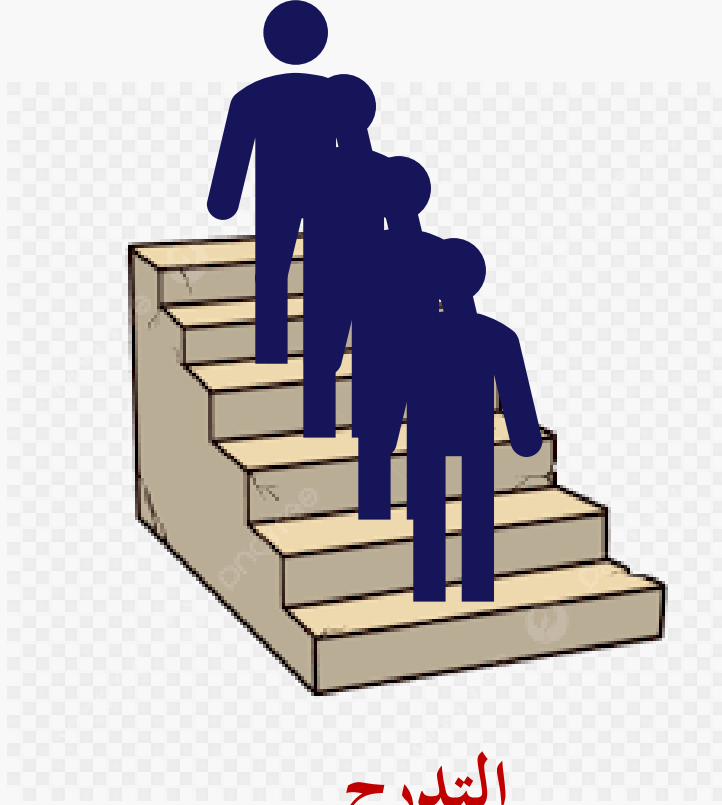


المملكة الأردنية الهاشمية
HASHEMITE KINGDOM OF
JORDAN

مؤتمر عمان للتمكين والتنمية المستدامة - 2025



لا يمكنك الوصول للدور الذي يليه
بخطوة واحدة أو عدة خطوات.



التدرج

(مهمة واحدة في كل مرة)

السلم من الدور الأرضي إلى الدور
الأول لا يتسع إلا لشخص واحد
والصعود يكون خطوة خطوة





المملكة الأردنية الهاشمية

HASHEMITE KINGDOM OF
JORDAN

مؤتمر عمان للتمكين والتنمية المستدامة - 2025



السلم من الدور الأول إلى الدور
الثاني أكثر اتساعاً وأكثر طولاً
وارتفاعاً ويتسع لعدد من
الأشخاص في وقت واحد وطريقة
صعودهم وسرعتهم مختلفة من
شخص لآخر

المزامنة في تنفيذ المهام



السلم من الدور الثاني إلى الدور
الثالث متسع لكنه قصير جدًا

الدقة والتزامن في التنفيذ



ابطأ الخطوات في السلالم شديدة
الانعطاف أو الانحدار لتجنب
السقوط.

المرونة

(التكيف مع طبيعة المشروع)

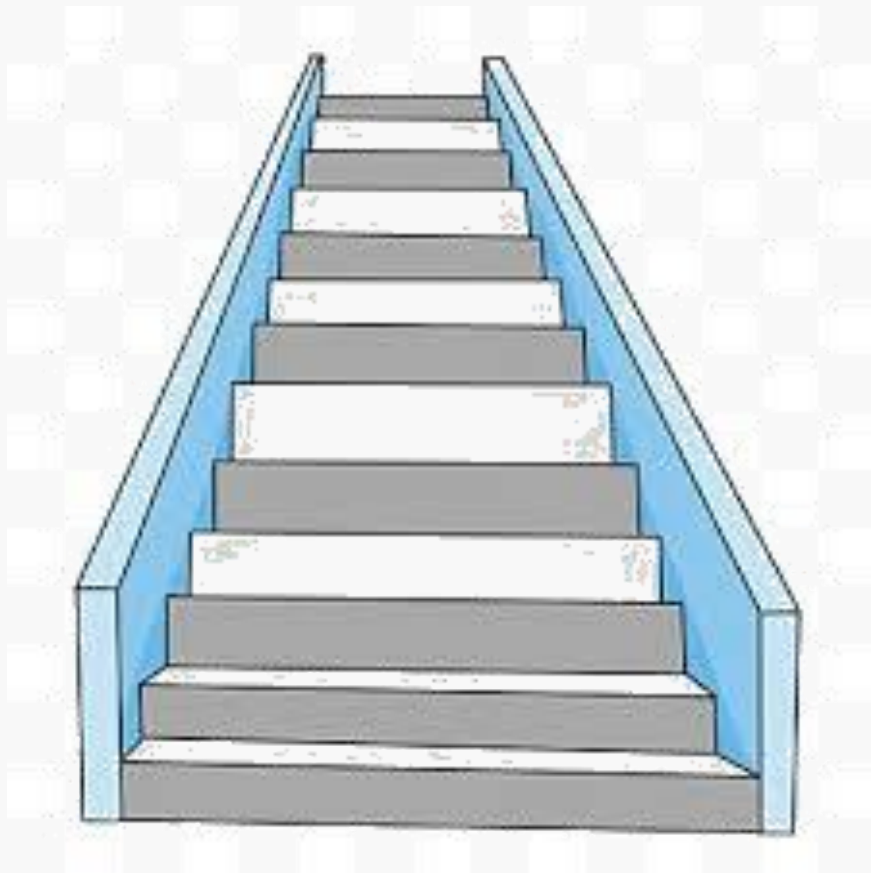


المملكة الأردنية الهاشمية
HASHEMITE KINGDOM OF
JORDAN

مؤتمر عمان للتمكين والتنمية المستدامة - 2025



مؤتمر
عمان للتمكين والتنمية المستدامة



أنتبه إلى اختلاف منسوب ارتفاع
درجات السلم



تأكد من وجود حاجز (درازين)
على درجات السلم



المملكة الأردنية الهاشمية
HASHEMITE KINGDOM OF
JORDAN

مؤتمر عمان للتمكين والتنمية المستدامة - 2025



فانت معرض للسقوط



أنتبه للعوائق الموجودة في درجات السلم مثل وجود زيت أو ماء أو غيره.

التحديات والمخاطر
(تحديد المخاطر وطرق علاجها)



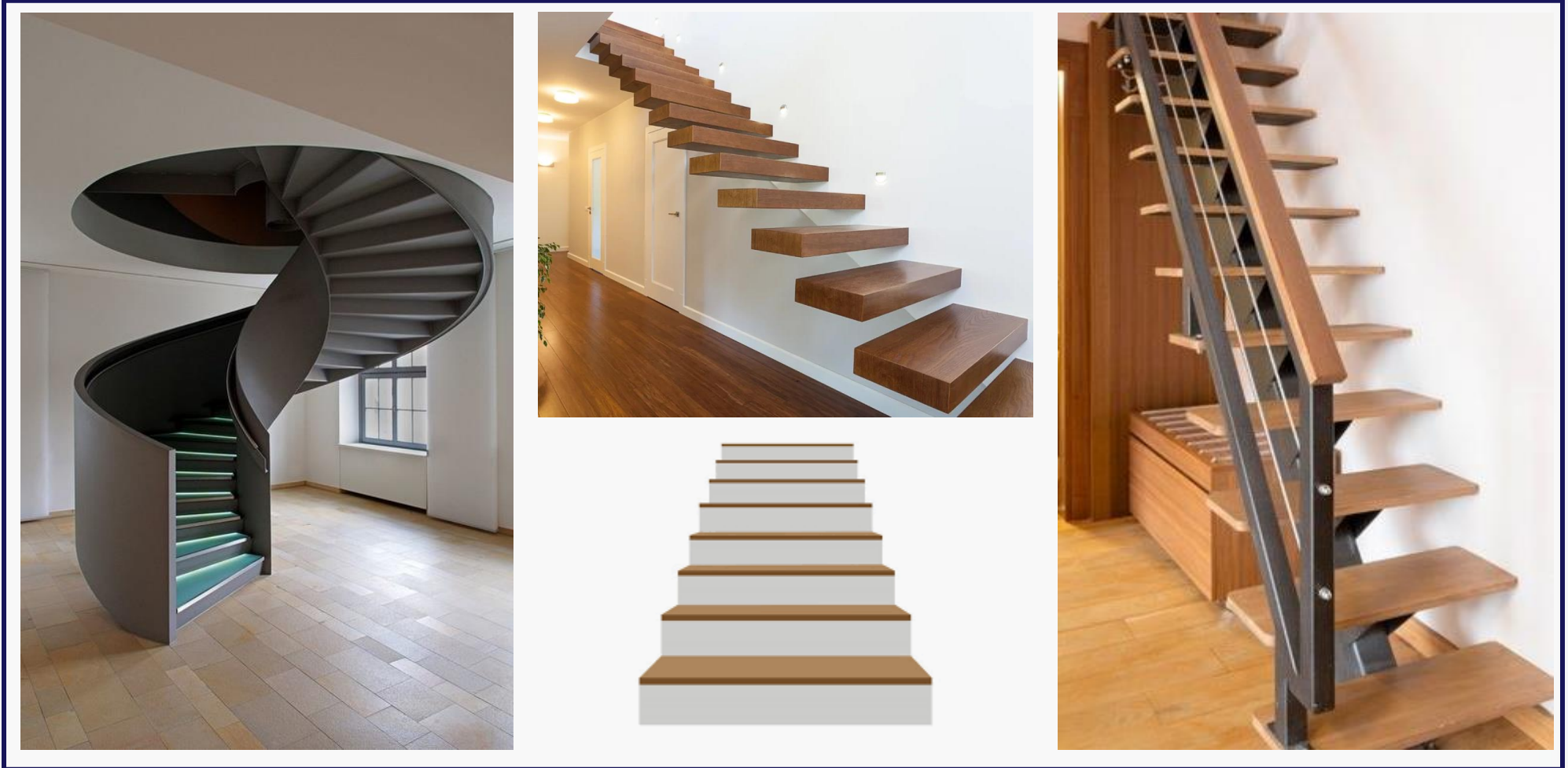
المملكة الأردنية الهاشمية

HASHEMITE KINGDOM OF JORDAN

مؤتمر عمان للتمكين والتنمية المستدامة - 2025



السلام أنواعها كثيرة وكذلك المشاريع وطرق التعامل مع كل منها.

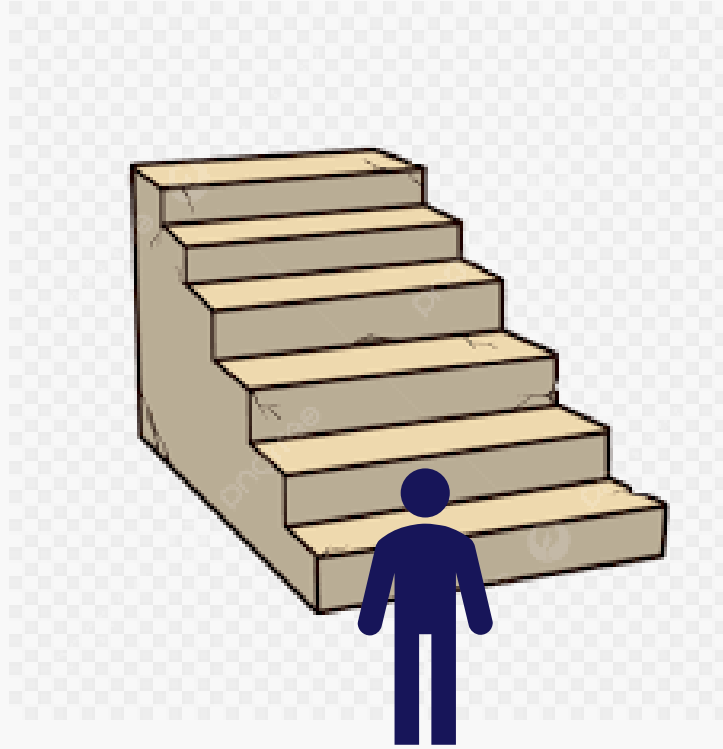




المملكة الأردنية الهاشمية

HASHEMITE KINGDOM OF
JORDAN

مؤتمر عمان للتمكين والتنمية المستدامة - 2025



اتخاذ القرار

(قرار تنفيذ المشروع)

المشكلة لا تكمن في الصعود بل في
الدوران حول أول عتبة من عتبات
السلم واتخاذ وقت طويل لقرار
الصعود