

المحاضرة رقم 06: نماذج الأعمال في التجارة الإلكترونية

الخطة العامة للمحاضرة

1. مقدمة
2. تعريف نموذج الأعمال الإلكترونية
3. الفرق بين نموذج الأعمال والخطة التجارية
4. المعايير الأساسية لبناء نموذج أعمال إلكتروني
5. التصنيفات الأساسية لنماذج الأعمال
6. أمثلة عن نماذج أعمال معاصرة
7. مقارنة بين النماذج
8. الاتجاهات الحديثة في النماذج الرقمية
9. خاتمة
10. الأعمال الموجهة

1. مقدمة

تعد نماذج الأعمال الإلكترونية من الركائز الأساسية لفهم كيفية خلق القيمة وتوليد الإيرادات في بيئة التجارة الإلكترونية. فهي تشرح من يقدم ماذا، ولمن، وكيف، ولماذا يُعد ذلك مجدياً من الناحية الاقتصادية.

2. تعريف نموذج الأعمال الإلكترونية

يُعرف نموذج الأعمال الإلكترونية (E-Business Model) بأنه "الإطار الذي تستخدمه الشركة لتوليد الإيرادات من خلال تقديم منتجات أو خدمات عبر الإنترنت، مع تحديد علاقاتها مع العملاء، مصادر دخلها، وهيكلها التشغيلي".

ويشير (Osterwalder (2020 إلى أن نموذج الأعمال هو "منطق خلق القيمة وتقديمها والاستفادة منها".

3. الفرق بين نموذج الأعمال والخطة التجارية

المقارنة	نموذج الأعمال	الخطة التجارية
الوظيفة	يشرح كيفية خلق القيمة	يشرح كيفية تنفيذ المشروع
المحتوى	يركز على المكونات الأساسية (الزبون، العرض، الربح...)	يركز على الأهداف، التمويل، التسويق، الجدولة
الشكل	مختصر وواضح (Canvas)	مفصل ويستخدم في التمويل

4. المعايير الأساسية لبناء نموذج أعمال إلكتروني

- القيمة المقدمة: ما الذي يُقدّم للعميل ولماذا؟
- شرائح العملاء: من هم الزبائن المستهدفون؟
- قنوات التوصيل: كيف يتم تسليم المنتج أو الخدمة؟
- العلاقات مع العملاء: كيفية التفاعل والاحتفاظ بهم
- مصادر الدخل: كيف تربح الشركة؟
- الأنشطة الرئيسية: ما الذي يجب القيام به لتقديم القيمة؟
- الموارد الأساسية: البرمجيات، الموظفون، رأس المال
- الشركاء: الموردون، المنصات، الوسطاء
- هيكل التكاليف: التكاليف المرتبطة بالتشغيل والتسويق والخدمات

5. التصنيفات الأساسية لنماذج الأعمال الإلكترونية

النموذج	الوصف	مثال
(B2C من شركة لمستهلك)	بيع منتجات أو خدمات مباشرة للمستهلك	Shein, Amazon
(B2B من شركة لشركة)	تعامل بين مؤسسات تجارية	Alibaba B2B
(C2C من مستهلك لمستهلك)	بيع سلع مستعملة أو خدمات بين أفراد	eBay, OuedKniss
(C2B من مستهلك لشركة)	تقديم خدمات أو محتوى من المستهلك للشركة	Freelancer, Upwork
Marketplace	منصة تجمع بائعين ومشتريين	Etsy, Jumia
الاشتراك (Subscription)	تقديم خدمة مقابل رسوم دورية	Shahid, Netflix
Freemium	تقديم منتج مجاني مع خيارات مدفوعة	Spotify, Canva
التسويق بالعمولة (Affiliate)	الربح مقابل إحالة العملاء	Amazon Affiliate, Shaheen
دروبشيبينغ (Dropshipping)	بيع دون امتلاك المخزون	Oberlo + Shopify

6. أمثلة عن نماذج أعمال معاصرة

- Netflix: نموذج اشتراك شهري مقابل المحتوى المرئي
- Airbnb: منصة وساطة تربط بين مالكي العقارات والمسافرين
- AliExpress: سوق متعدد البائعين + شحن مباشر
- Coursera: نموذج مختلط بين Freemium والاشتراك
- YouTube: نموذج Freemium + إعلانات + اشتراكات

7. مقارنة بين النماذج

المعيار	B2C	B2B	C2C	الاشتراك
عدد العملاء	كبير	محدود	واسع	متوسط، إلى كبير
التخصيص	مرتفع	حسب الطلب	ضعيف	متوسط
مصدر الدخل	البيع المباشر	العقود والطلبات	العمولات	رسوم الاشتراك
التكاليف	متوسطة	مرتفعة	منخفضة	ثابتة
التفاعل	فردى	مؤسسى	فردى	طويل الأمد

8. الاتجاهات الحديثة في نماذج الأعمال الإلكترونية

- نماذج الأعمال الهجينة: دمج أكثر من نموذج + اشتراك + إعلانات)
- نماذج تعتمد على البيانات: تحليل البيانات لتخصيص المنتجات والعروض
- المنصات المفتوحة: مثل Shopify التي تتيح للطرف الثالث تقديم خدمات
- النماذج المستندة للذكاء الاصطناعي: توصيات مخصصة، إدارة المخزون الذكي
- التجارة الاجتماعية: بيع داخل تطبيقات التواصل دون الخروج منها

9. خاتمة

إن فهم نماذج الأعمال الإلكترونية يمكن الطلبة من تحليل مشاريع التجارة الإلكترونية بطريقة منهجية، ويساعدهم على ابتكار حلول رقمية تناسب احتياجات السوق المحلي والدولي. ومع تطور التكنولوجيا، ستتغير هذه النماذج باستمرار، مما يتطلب المتابعة والتحليل المستمر.

الأعمال الموجهة رقم 06(06) TD

الموضوع: تصميم وتحليل نماذج الأعمال الإلكترونية

المدة: 90 دقيقة

التمرين الأول: تصميم نموذج أعمال (Canvas)

المهمة:

قم بتصميم نموذج أعمال إلكتروني لمشروع افتراضي (متجر ملابس، خدمة رقمية...) باستخدام قالب Business Model Canvas، مع ملء كل عنصر من العناصر التسعة.

التمرين الثاني: تحليل نموذج حقيقي

التعليمات:

اختر موقعاً إلكترونياً تجارياً مثل Amazon أو Coursera أو Spotify، وحلل نمودجه التجاري من خلال:

- الفئة المستهدفة
- مصدر الإيرادات
- نوع القيمة المقدمة
- الخصائص التكنولوجية المعتمدة
- هل يتبع نموذج Freemium أو اشتراك... إلخ.

التمرين الثالث: مناظرة جماعية

السؤال للنقاش:

هل نموذج التسويق بالعمولة (Affiliate Marketing) مناسب لتطبيقه في السوق الجزائرية؟ برّر من خلال مميزات وقيود هذا النموذج محلياً.

المراجع المعتمدة

1. Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2020). *Business Model Generation*. Wiley.
2. Laudon, K. C., & Traver, C. G. (2023). *E-Commerce: Business, Technology, Society*. Pearson.
3. UNCTAD (2024). *E-commerce Strategies and Platforms*.
4. Shopify (2025). *Types of E-commerce Business Models*.
5. Amazon, Coursera, Upwork, Jumia – المواقع الرسمية.