

**Tweet Tweet: Twitter's Business Model**

- What characteristics or benchmarks can be used to assess the business value of a company such as Twitter?
- Have you used Twitter to communicate with friends or family? What are your thoughts on this service?
- What are Twitter's most important assets?
- Which of the various methods described for monetizing Twitter's assets do you feel might be most successful?

- تويت تويت: نموذج أعمال تويتر
- ما هي الخصائص أو المعايير التي يمكن استخدامها لتقييم القيمة التجارية لشركة مثل تويتر؟
  - هل استخدمت تويتر للتواصل مع الأصدقاء أو العائلة؟ ما هي أفكارك حول هذه الخدمة؟
  - ما هي أهم أصول تويتر؟
  - أي من الطرق المختلفة الموضحة لتحقيق الدخل من أصول تويتر هل تشعر بأنك قد تكون أكثر نجاحاً؟

**E-commerce Business Models**► **Business model**

Set of planned activities designed to result in a profit in a marketplace

► **Business plan**

Describes a firm's business model

► **E-commerce business model**

Uses/leverages unique qualities of Internet and Web

**Eight Key Elements of a Business Model**

- 1-Value proposition
- 2-Revenue model
- 3-Market opportunity
- 4-Competitive environment
- 5-Competitive advantage
- 6-Market strategy
- 7-Organizational development
- 8-Management team

**التجارة الإلكترونية نماذج الأعمال**► **نموذج الأعمال**

مجموعة من الأنشطة المخطط لها والتي تهدف إلى تحقيق الربح في السوق

► **خطة الأعمال**: يصف نموذج أعمال الشركة

التجارة نموذج الأعمال E: يستخدم / يعزز الصفات الفريدة للإنترنت والويب

**ثمانية عناصر رئيسية لنموذج الأعمال**

- 1-قيمة العرض 2-نموذج الإيرادات
- 3-فرصة السوق 4-بيئة تنافسية
- 5-ميزة تنافسية 6-استراتيجية السوق
- 7-التطوير التنظيمي 8-فريق الإدارة

**1. Value Proposition**

◇ "Why should the customer buy from you?"

◇ Successful e-commerce value propositions:

- Personalization/customization
- Reduction of product search, price discovery costs
- Facilitation of transactions by managing product delivery

**1. قيمة الاقتراح**

◇ "لماذا يجب على العميل شراء منك؟"

◇ نجاحات قيمة التجارة الإلكترونية:

- التخصيص / التخصيص
- الحد من البحث عن المنتج، وتكاليف اكتشاف الأسعار
- تسهيل المعاملات عن طريق إدارة تسليم المنتجات

**2. Revenue Model**

◇ "How will you earn money?"

◇ Major types of revenue models:

- Advertising revenue model
- Subscription revenue model
- Transaction fee revenue model
- Sales revenue model
- Affiliate revenue model

**2- نموذج الإيرادات**

◇ "كيف سوف تكسب المال؟"

◇ أنواع رئيسية من نماذج الإيرادات:

- نموذج الإيرادات الإعلانية
- نموذج إيرادات الاشتراك
- نموذج إيرادات رسوم المعاملات
- نموذج إيرادات المبيعات
- توفير نموذج الإيرادات



## Foursquare: Check Your Privacy at the Door

- What revenue model does Foursquare use?
- What other revenue models might be appropriate?
- Are privacy concerns the only shortcoming of location-based mobile services?
- Should business firms be allowed to call cell phones with advertising messages based on location?

شخصيات قصص الابطال الخارقين: تحقق خصوصيتك في الباب ما نموذج الإيرادات لا استخدام شخصيات قصص الابطال الخارقين؟ ما هي نماذج الإيرادات الأخرى التي قد تكون مناسبة؟ هل تتعلق الخصوصية بالعبء الوحيد للخدمات المتنقلة القائمة على الموقع؟ هل ينبغي السماح لشركات الأعمال بالاتصال بالهواتف الخلوية مع الرسائل الإعلانية استنادا إلى الموقع؟

## 3. Market Opportunity

- ◇ "What marketplace do you intend to serve and what is its size?"
- Marketplace: Area of actual or potential commercial value in which company intends to operate
- Realistic market opportunity: Defined by revenue potential in each market niche in which company hopes to compete
- ◇ Market opportunity typically divided into smaller niches

3- فرصة السوق  
◇ "ما هي الأسواق التي تنوي خدمتها وما هو حجمها؟"  
○ مساحة الأسواق: مساحة القيمة التجارية الفعلية أو المحتملة التي تنوي الشركة العمل فيها  
○ فرصة السوق واقعية: التي تحددها الإيرادات المحتملة في كل مكانة السوق التي تأمل الشركة للتنافس  
◇ تنقسم فرص السوق عادة إلى محاور أصغر

## 4. Competitive Environment

- ◇ "Who else occupies your intended marketplace?"
- Other companies selling similar products in the same marketplace
- Includes both direct and indirect competitors
- ◇ Influenced by:
  - Number and size of active competitors
  - Each competitor's market share
  - Competitors' profitability
  - Competitors' pricing

4. بيئة تنافسية  
◇ "من هو الآخر الذي يحتل مكان الأسواق المقصود؟"  
○ شركات أخرى تبيع منتجات مماثلة في نفس الأسواق  
○ يشمل كلا المنافسين المباشرين وغير المباشرين  
◇ تتأثر بما يلي:  
○ عدد وحجم المنافسين النشطين  
○ حصة كل منافس في السوق  
○ ربحية المنافسين profit  
○ تسعير المنافسين pricing

## 5. Competitive Advantage

- ◇ "What special advantages does your firm bring to the marketplace?"
- Is your product superior to or cheaper to produce than your competitors'?
- ◇ Important concepts:
  - Asymmetries
  - First-mover advantage, complementary resources
  - Unfair competitive advantage
  - Leverage

5- ميزة تنافسية  
◇ "ما المزايا الخاصة التي تقدمها شركتك إلى ساحة الأسواق؟"  
○ هل منتجك متفوق أو أرخص لإنتاج من منافسيك؟  
◇ مفاهيم هامة:  
○ عدم التماثل  
○ ميزة المحرك الأول، والموارد التكميلية  
○ ونفير ميزة تنافسية  
○ الرافعة المالية  
○ الأسواق الكمال

## 6. Market Strategy

- ◇ "How do you plan to promote your products or services to attract your target audience?"
- Details how a company intends to enter market and attract customers
- Best business concepts will fail if not properly marketed to potential customers

6- استراتيجية السوق  
◇ "كيف تخططون لترويج منتجاتك أو خدماتك لجذب الجمهور المستهدف؟"  
○ تفاصيل كيف تعتزم الشركة لدخول السوق وجذب الزبائن  
○ أفضل مفاهيم الأعمال سوف تفشل إذا لم يتم تسويقها بشكل صحيح للعملاء المحتملين



### 7. Organizational Development

- ◇ “What types of organizational structures within the firm are necessary to carry out the business plan?”
- ◇ Describes how firm will organize work
  - Typically, divided into functional departments
  - As company grows, hiring moves from generalists to specialists

- 7 - التطوير التنظيمي
- ◇ "ما هي أنواع الهياكل التنظيمية داخل الشركة اللازمة لتنفيذ خطة الأعمال؟"
- ◇ يصف كيف ستنظم الشركة العمل
  - نموذجياً، وتنقسم إلى الإدارات الفنية
  - مع نمو الشركة، والتوظيف التحركات من العاميين إلى المتخصصين

### 8. Management Team

- ◇ “What kind of backgrounds should the company’s leaders have?”
- ◇ A strong management team:
  - Can make the business model work
  - Can give credibility to outside investors
  - Has market-specific knowledge
  - Has experience in implementing business plans

- فريق الإدارة
- ◇ "أي نوع من الخلفيات يجب أن يكون لدى قادة الشركة؟"
- ◇ فريق إدارة قوي:
  - يمكن جعل العمل نموذج الأعمال
  - يمكن إعطاء مصداقية للمستثمرين الخارجيين
  - لديه معرفة محددة بالسوق
  - لديه خبرة في تنفيذ خطط الأعمال

### Raising Capital

- ◇ Seed capital
- ◇ Traditional sources
  - Incubators
  - Commercial banks
  - Angel investors
  - Venture capital firms
  - Strategic partners
- ◇ Crowdfunding
  - JOBS Act

- زيادة رأس المال
- ◇ رأس مال البذور
- ◇ مصادر تقليدية
  - حاضنات
  - البنوك التجارية
  - مستثمرون أنجل
  - شركات رؤوس الأموال
  - الشركاء الإستراتيجيون
- ◇ تمويل الجماعي
- قانون الوظائف

### Crowdfunding Takes Off

- ◇ What types of projects and companies might be able to most successfully use crowdfunding?
- ◇ Are there any negative aspects to crowdfunding?
- ◇ What obstacles are presented in the use of crowdfunding as a method to fund start-ups?

- تمويل الجماعي يأخذ قبالة
- ◇ ما هي أنواع المشاريع والشركات التي قد تكون قادرة على استخدام التمويل الجماعي بنجاح؟
- ◇ هل هناك أي جوانب سلبية للتمويل الجماعي؟
- ◇ ما هي العقبات التي يتم تقديمها في استخدام التمويل الجماعي كوسيلة لتمويل المشاريع المبتدئة؟

### Categorizing E-commerce Business Models

- ◇ No one correct way
- ◇ Text categorizes according to:
  - E-commerce sector (e.g., B2B)
  - E-commerce technology (e.g., m-commerce)
- ◇ Similar business models appear in more than one sector
- ◇ Some companies use multiple business models (e.g., eBay)

- تصنيف التجارة الإلكترونية نماذج الأعمال
- ◇ لا أحد الطريق الصحيح
- ◇ نص يصنف وفقاً ل:
  - قطاع التجارة الإلكترونية مثل
  - التجارة الإلكترونية (مثل التجارة الإلكترونية)
- ◇ تظهر نماذج أعمال مماثلة في أكثر من قطاع واحد
- ◇ بعض الشركات تستخدم نماذج أعمال متعددة (على سبيل المثال، موقع eBay)



## B2C Business Models

- ◇E-tailer
- ◇Community provider (social network)
- ◇Content provider
- ◇Portal
- ◇Transaction broker
- ◇Market creator
- ◇Service provider

## B2C نماذج الأعمال

- ◇E-تاييلر
- ◇ مزود المجتمع (الشبكة الاجتماعية)
- ◇ مزود خدمة
- ◇ البوابة
- ◇ وسيط المعاملات
- ◇ منشئ السوق
- ◇ مزود الخدمة

## B2C Models: E-tailer

- ◇Online version of traditional retailer
- ◇Revenue model: Sales
- ◇Variations:
  - Virtual merchant
  - Bricks-and-clicks
  - Catalog merchant
  - Manufacturer-direct
- ◇low barriers to entry

## E-تاييلر B2C نماذج

- ◇ النسخة عبر الإنترنت من متاجر التجزئة التقليدية
- ◇ نموذج الإيرادات: المبيعات
- ◇ الاختلافات:
  - التاجر الظاهري
  - الطوب والنقرات
  - تاجر التاجر
  - الصانع مباشرة
  - ◇ عوائق الدخول

## B2C Models: Community Provider

- ◆Provide online environment (social network) where people with similar interests can transact, share content, and communicate
  - Examples: Facebook, LinkedIn, Twitter, Pinterest
- ◆Revenue models:
  - Typically hybrid, combining advertising, subscriptions, sales, transaction fees, and so on

## : مزود المجتمع B2C نماذج

- ◆ توفير بيئة عبر الإنترنت (الشبكة الاجتماعية) حيث يمكن للأشخاص ذوي الاهتمامات المتشابهة التعامل وتبادل المحتوى والتواصل
  - أمثلة: الفيسبوك، ينكدين، تويتر، بينتيريست
- نماذج الإيرادات: models
  - عادة الهجين، والجمع بين الإعلان والاشتراكات والمبيعات ورسوم المعاملات، وهلم جرا

## B2C Models: Content Provider

- ◆Digital content on the Web:
  - News, music, video, text, artwork
- ◆Revenue models:
  - Subscription; pay per download (micropayment); advertising; affiliate referral
- ◆Variations:
  - Syndication
  - Web aggregators

## : موفر المحتوى B2C نماذج

- ◆ المحتوى الرقمي على الويب:
  - الأخبار، والموسيقى، والفيديو، والنص، والأعمال الفنية
- نماذج الإيرادات: models
  - الاشتراك؛ دفع لكل تحميل (الدفع المصغر)؛ إعلان؛ الإحالة التابعة
  - ◆ الاختلافات:
    - سينديكاتيون
    - مجمعات الويب aggreg

## Battle of the Titans: Music in the Cloud

- ◆Have you purchased music online or subscribed to a music service? What was your experience?
- ◆What revenue models do cloud music services use?
- ◆Do cloud music services provide a clear advantage over download and subscription services?
- ◆Of the cloud services from Google, Amazon, and Apple, which would you prefer to use, and why?

## معركة جبابرة: الموسيقى في الغيمة

- ◆ هل اشتريت الموسيقى عبر الإنترنت أو اشتريت في خدمة الموسيقى؟ ما هي تجربتك؟
- ◆ ما هي نماذج الإيرادات التي تستخدمها خدمات الموسيقى السحابية؟
- ◆ هل توفر خدمات الموسيقى السحابية ميزة واضحة على خدمات التحميل والاشتراك؟
- ◆ من الخدمات السحابية من جوجل، وال أمازون، وأبل، والتي كنت تفضل استخدام، ولماذا؟



**B2C Business Models: Portal**

- ◆ Search plus an integrated package of content and services
- ◆ Revenue models:
  - Advertising, referral fees, transaction fees, subscriptions
- ◆ Variations:
  - Horizontal/general
  - Vertical/specialized (vortal)
  - Search

- ◆ البوابة B2C نماذج الأعمال : البحث بالإضافة إلى حزمة متكاملة من المحتوى والخدمات نماذج الإيرادات: models
- الإعلانات ورسوم الإحالة ورسوم المعاملات والاشتراكات الاختلافات:
- أفقي / عام
- عمودي / متخصص (فوتال)
- البحث

**B2C Models: Transaction Broker**

- ◆ Process online transactions for consumers
  - Primary value proposition—saving time and money
- ◆ Revenue model:
  - Transaction fees
- ◆ Industries using this model:
  - Financial services
  - Travel services
  - Job placement services

- ◆ وسيط المعاملات B2C نماذج معالجة المعاملات عبر الإنترنت للمستهلكين
- القيمة الأولية توفير الوقت والمال
- ◆ نموذج الإيرادات: رسوم المعاملات
- ◆ الصناعات التي تستخدم هذا النموذج: الخدمات المالية
- خدمات السفر
- خدمات التوظيف services

**B2C Models: Market Creator**

- ◆ Create digital environment where buyers and sellers can meet and transact
- ◆ Examples:
  - Priceline
  - eBay
- ◆ Revenue model: Transaction fees, fees to merchants for access

- ◆ كرياتور ماركيت B2C نماذج خلق بيئة رقمية حيث يمكن للمشتريين والبائعين تلبية والتعامل
- ◆ أمثلة: بريسلين
- موقع ني باي
- ◆ نموذج الإيرادات: رسوم المعاملات، والرسوم للتجار للوصول

**B2C Models: Service Provider**

- ◆ Online services
  - Example: Google—Google Maps, Gmail, and so on
- ◆ Value proposition
  - Valuable, convenient, time-saving, low-cost alternatives to traditional service providers
- ◆ Revenue models:
  - Sales of services, subscription fees, advertising, sales of marketing data

- ◆ مقدم الخدمة B2C نماذج الخدمات عبر الإنترنت
- مثال: خرائط جوجل، و غميل، وهلم جرا
- ◆ عرض القيمة
- قيمة، ومريحة، وتوفير الوقت، وبدائل منخفضة التكلفة لمقدمي الخدمات التقليدية
- ◆ نماذج الإيرادات: models
- الخدمات ورسوم الاشتراك والإعلانات Sales والمبيعات من البيانات التسويقية

**B2B Business Models**

- ◆ Net marketplaces
  - E-distributor
  - E-procurement
  - Exchange
  - Industry consortium
- ◆ Private industrial network

- ◆ نماذج الأعمال B2B الأسواق الصافية
- الموزع الإلكتروني
- المشتريات الإلكترونية
- الصرف
- كونسورتيوم الصناعة cons
- شبكة صناعية خاصة network



**B2B Models: E-distributor**

- ◆ Version of retail and wholesale store, MRO goods, and indirect goods
- ◆ Owned by one company seeking to serve many customers
- ◆ Revenue model: Sales of goods
- ◆ Example: Grainger.com

- الموزع B2B: نماذج  
 ◆ إصدار التجزئة والجملة مخزن، مرو السلع، والسلع غير المباشرة  
 ◆ مملوكة من قبل شركة واحدة تسعى لخدمة العديد من العملاء  
 ◆ نموذج الإيرادات: مبيعات السلع  
 ◆ مثال: Grainger.com

**B2B Models: E-procurement**

- ◆ Creates digital markets where participants transact for indirect goods
  - B2B service providers, application service providers (ASPs)
- ◆ Revenue model:
  - Service fees, supply-chain management, fulfillment services
- ◆ Example: Ariba

: المشتريات الإلكترونية B2B نماذج  
 ◆ يخلق الأسواق الرقمية حيث يتعامل المشاركون للسلع غير المباشرة  
 ، ومقدمي خدمات B2B ○ مقدمي الخدمات التطبيق (أسبس)  
 ◆ نموذج الإيرادات:  
 رسوم الخدمة، وإدارة سلسلة التوريد، fees خدمات الوفاء  
 ◆ مثال: أريبا

**B2B Models: Exchanges**

- ◆ Independently owned vertical digital marketplace for direct inputs
- ◆ Revenue model: Transaction, commission fees
- ◆ Create powerful competition between suppliers
- ◆ Tend to force suppliers into powerful price competition; number of exchanges has dropped dramatically

: التبادلات B2B نماذج  
 السوق الرقمية العمودية المملوكة بشكل market مستقل للمدخلات المباشرة  
 ◆ نموذج الإيرادات: المعاملات، رسوم العمولات  
 ◆ خلق منافسة قوية بين الموردين  
 ◆ تميل إلى إجبار الموردين على المنافسة السعرية القوية؛ انخفاض عدد التبادلات بشكل كبير

**B2B Models: Industry Consortia**

- ◆ Industry-owned vertical digital marketplace open to select suppliers
- ◆ More successful than exchanges
  - Sponsored by powerful industry players
  - Strengthen traditional purchasing behavior
- ◆ Revenue model: Transaction, commission fees
- ◆ Example: Exostar

: اتحاد الصناعة B2B نماذج  
 السوق الرقمية العمودي المملوكة الصناعة market مفتوحة لاختيار الموردين  
 ◆ أكثر نجاحا من التبادلات  
 ○ برعاية اللاعبين صناعة قوية  
 ○ تعزيز السلوك الشرائية التقليدية  
 ◆ نموذج الإيرادات: المعاملات، رسوم العمولات  
 ◆ مثال: إكسوستار

**Private Industrial Networks**

- ◆ Digital network used to coordinate among firms engaged in business together
- ◆ Typically evolve out of company's internal enterprise system
- ◆ Example: Walmart's network for suppliers
- ◆ Cost absorbed by network owner and recovered through production and distribution efficiencies

الشبكات الصناعية الخاصة  
 الشبكة الرقمية المستخدمة للتنسيق بين الشركات العاملة network في مجال الأعمال التجارية معا  
 ◆ تتطور عادة من نظام المؤسسة الداخلية للشركة  
 ◆ مثال: شبكة والمارت للموردين  
 ◆ التكلفة التي يمتصها مالك الشبكة وتعافى من خلال كفاءة الإنتاج والتوزيع



### E-commerce Enablers: The Gold Rush Model

#### ◆ E-commerce infrastructure companies have profited the most:

- Hardware, software, networking, security
- E-commerce software systems, payment systems
- Media solutions, performance enhancement
- CRM software
- Databases
- Hosting services, and so on

عوامل التمكين للتجارة الإلكترونية:

- نموذج الذروة الذهب
- استفادت شركات البنية التحتية للتجارة الإلكترونية
- الأجهزة والبرمجيات والشبكات والأمن
- أنظمة البرمجيات التجارية الإلكترونية، وأنظمة الدفع
- حلول وسائل الإعلام، وتحسين الأداء solutions
- برمجيات إدارة علاقات العملاء
- قواعد البيانات
- خدمات الاستضافة، وما إلى ذلك

### How E-commerce Changes Business

#### ◆ E-commerce changes industry structure by changing:

- Rivalry among existing competitors
- Barriers to entry
- Threat of new substitute products
- Strength of suppliers
- Bargaining power of buyers

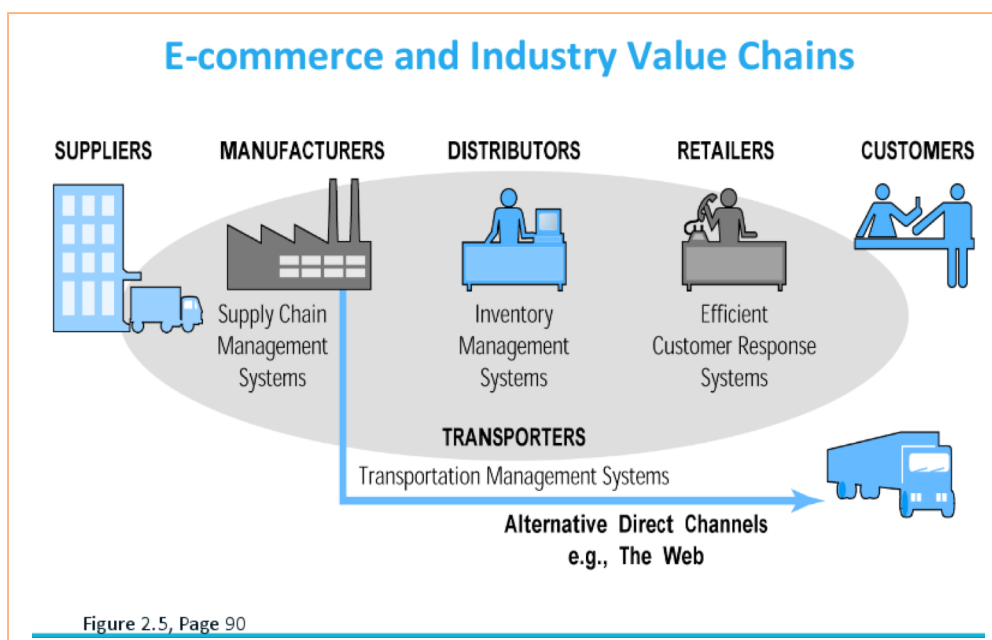
كيف التجارة الإلكترونية التغييرات الأعمال  
◆ التجارة الإلكترونية تغييرات هيكل الصناعة عن طريق تغيير:

- التنافس بين المنافسين الحاليين
- عوائق الدخول
- التهديد من المنتجات البديلة الجديدة
- قوة الموردين
- القدرة التفاوضية للمشتريين

### Industry Value Chains

- ◆ Set of activities performed by suppliers, manufacturers, transporters, distributors, and retailers that transform raw inputs into final products and services
- ◆ Internet reduces cost of information and other transactional costs
- ◆ Leads to greater operational efficiencies, lowering cost, prices, adding value for customers

سلاسل القيمة الصناعية  
◆ مجموعة من الأنشطة التي يقوم بها الموردون والمصنعون والناقلون والموزعون وتجار التجزئة الذين يحولون المدخلات الخام إلى منتجات وخدمات نهائية  
◆ الإنترنت يقلل من تكلفة المعلومات وغيرها من تكاليف المعاملات  
◆ يؤدي إلى زيادة الكفاءة التشغيلية، وخفض التكاليف، والأسعار، إضافة قيمة للعملاء



Firm Value Chains

- ◆ Activities that a firm engages in to create final products from raw inputs
- ◆ Each step adds value
- ◆ Effect of Internet:
  - Increases operational efficiency
  - Enables product differentiation
  - Enables precise coordination of steps in chain

- ◆ سلاسل قيمة الشركة
- ◆ الأنشطة التي تقوم بها الشركة لإنشاء منتجات نهائية من المدخلات الخام
- ◆ كل خطوة يضيف قيمة
- ◆ تأثير الإنترنت:
  - زيادة الكفاءة التشغيلية
  - تمكين التمايز بين المنتجات
  - تمكن التنسيق الدقيق للخطوات في السلسلة

E-commerce and Firm Value Chains

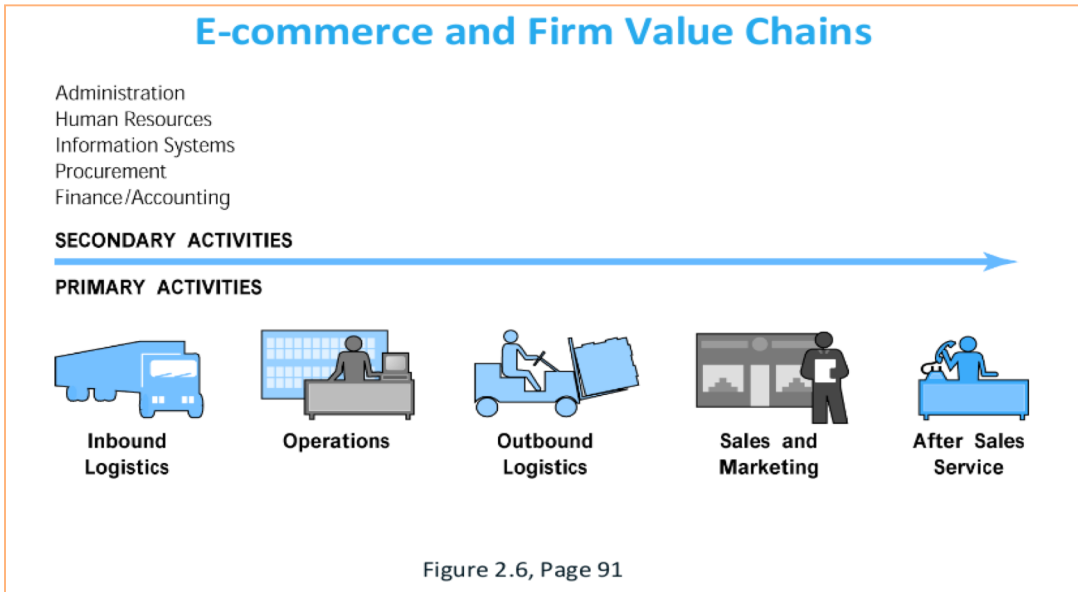


Figure 2.6, Page 91

Firm Value Webs

- ◆ Networked business ecosystem
- ◆ Uses Internet technology to coordinate the value chains of business partners
- ◆ Coordinates a firm’s suppliers with its own production needs using an Internet-based supply chain management system

- ◆ ويب فيرم فالو ويبس
- ◆ النظام البيئي الأعمال الشبكية
- ◆ استخدام تكنولوجيا الإنترنت لتنسيق سلاسل القيمة من الشركاء التجاريين
- ◆ تنسيق موردي الشركة مع احتياجات الإنتاج الخاصة بها باستخدام أ نظام إدارة سلسلة التوريد على شبكة الإنترنت

Internet-enabled Value Web

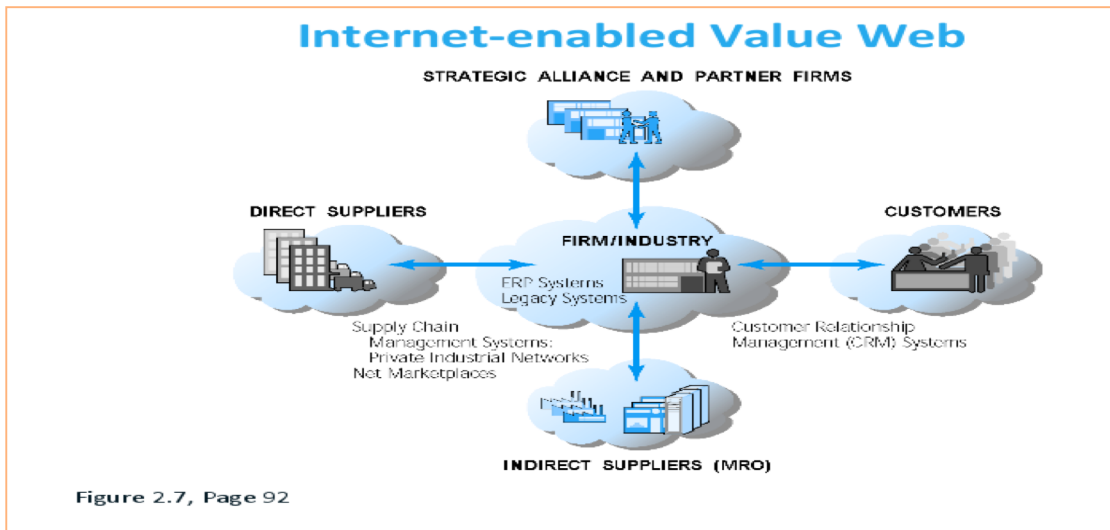


Figure 2.7, Page 92





### Business Strategy

- ◆ Plan for achieving superior long-term returns on capital invested: that is, profit
- ◆ Five generic strategies
  - Product/service differentiation
  - Cost competition
  - Scope
  - Focus
  - Customer intimacy

- استراتيجية العمل
- ◆ خطة لتحقيق عوائد على المدى الطويل متفوقة على رأس المال المستثمر: وهذا هو، الربح
- ◆ خمس استراتيجيات عامة
- تمايز المنتج / الخدمة different
  - المنافسة في التكاليف
  - النطاق
  - التركيز
  - العملاء العلاقة الحميمة

