


# Skype

# مخطط نموذج العمل التجاري

|  |   |  |  |   |
|--|---|--|--|---|
|  <p>الشراكات الرئيسيّة<br/>Key Partners</p> <p>شركات الاتّصال<br/>بوابات الدفع الإلكتروني<br/>وبطاقات الإئتمان</p> <p>مصنّعو الأجهزة</p> |  <p>الأنشطة الرئيسيّة<br/>Key Activities</p> <p>تطوير الخدمة</p>   |  <p>القيم المقترحة<br/>Value Proposition</p> <p>تواصل مباشر مجاني سهل<br/>بالنص والصوت والفيديو<br/>مع مُستخدمي سكايب</p> |  <p>العلاقات مع العملاء<br/>Customer Relationships</p> <p>علاقة السّوق الشامل<br/>Mass Market</p> |  <p>شرائح العملاء<br/>Customer Segments</p> <p>مُستخدمو الإنترنت<br/>حول العالم: تواصل مجاني</p> <p>مُستخدمو الإنترنت<br/>حول العالم: اتّصال غير مُكلّف<br/>مع أرضي أو محمول</p> |
|  |  <p>الموارد الرئيسيّة<br/>Key Resources</p> <p>المطوّرون - بشرية<br/>البرمجيات/براءات الاختراع - فكرية</p> | <p>تواصل مُباشر غير مكلف<br/>مع هواتف أرضية<br/>ومحمولة دولية</p>  |  <p>القنوات<br/>Channels</p> <p>تطبيقات الهواتف<br/>موقع ويب</p>                                  |   |
|  <p>هيكل التكاليف<br/>Cost Structure</p> <p>التّطوير المُستمر<br/>مُعالجة الشكاوى العالية</p>  |  <p>مصادر الإيرادات<br/>Revenue Streams</p> <p>عتاد وإكسسوارات</p>                                     |  |  |   |