

نموذج العمل التجاري

تتمثل المصادر الرئيسية لإيرادات الشركة في رسوم الربط البيئي، والعوائد من المشاريع ومبيعات الأجهزة وملحقاتها، ورسوم الاستخدام والاشتراكات. كما تحقق موبايلي إيرادات عبر تقديم عدد من الخدمات الرقمية المصممة خصيصًا لتلبية احتياجات عملائها من الشركات والأفراد.

وفي المقابل، تشمل قائمة التكاليف كلاً من تكاليف المبيعات والتوزيع، وتكاليف تقديم الخدمات وتطوير الشبكات، والنفقات التشغيلية.

تسهم شركة موبايلي في خلق القيمة لعملائها من خلال توفير وجهة متكاملة تقدم خدمات اتصالات متميزة وفق أعلى المعايير. ويدعم جهود الشركة في هذا الإطار تطوير المنتجات المبتكرة والمبيعات الفعالة وخدمات المشتركين المتميزة.

ينقسم عملاء الشركة إلى ست فئات متميزة هي: عملاء الباقات مسبقة الدفع (الجوال)، وعملاء الباقات المفوترة (الجوال)، ومشغلو خدمات الهاتف المتنقل، والشركات، والمنشآت الصغيرة والمتوسطة، والمنازل. وتطور موبايلي باقات خدمات متنوعة موجهة لتلبية المتطلبات الخاصة بكل فئة من هذه الفئات، كما تتعاون مع نخبة من الموردين بما يساهم في تعزيز ودعم تقديم خدماتها.



الإيرادات

المبيعات

الرسوم

عوائد المشاريع



الخدمات

الهاتف
المتنقل

الاتصال
بالشبكة



التسويق

القنوات

علاقات
العملاء



التكاليف

الخدمات

المبيعات

الشبكة



الخدمات الرقمية



الشبكة



القيمة

دعم العملاء

الشبكة

الخدمات

المنتجات والمبيعات



الشركاء



الأفراد



العملاء

المستهلكون

مقدمو خدمات
الاتصالات المتنقلة

الشركات

المنازل