

الاستراتيجية ومؤشرات الأداء الرئيسية

قطعت موبايلي خطواتٍ كبيرة نحو تحقيق أهدافها في جميع مجالات أعمالها خلال العام 2021م، وسجلت أداءً مالياً وتشغيلياً قوياً عزز الثقة بها ودعم جهودها الساعية لخلق قيمة مستدامة لصالح جميع أصحاب المصلحة في الشركة، وذلك بفضل الجهود الدؤوبة لتنفيذ استراتيجيتنا GAIN، وسعينا لتسريع مسيرة تحولنا الرقمي، والتزام وتفاني موظفينا.

تمكين الاقتصاد الرقمي لخلق الفرص

تركز موبايلي على إحراز تقدم ملموس ومستدام في جهود تنفيذ استراتيجية GAIN، من خلال التزامنا بأن "تكون أبطال كل يوم" لخدمة عملائنا وموظفينا، وتحقيق ذلك على أرض الواقع في مختلف أقسام الشركة يوماً بعد يوم، بفضل الثقافة المؤسسية الديناميكية والقيم الأساسية المشتركة:

مرن

ننتهج الانفتاح والمرونة، ونستغل كل لحظة.



شجاع

نتحلى بالشجاعة لاتخاذ الخطوات الجريئة ونناظر لتحقيقها.



واضح

نتعامل مع الأمور بجلء.



مهتم

نهتم بك كفرد ونقدر اختلاف وتنوع الفكر والمنظور.



تنمية

تنمية الإيرادات الأساسية

G

تسريع

تسريع مصادر الإيرادات الرقمية

A

تنفيذ

تنفيذ وتحسين كفاءة الإنجاز

I

تبني

تبني تجربة إيجابية للجميع

N

الهدف

أن نكون الخيار الأفضل لخلق الفرص

الطريقة

تمكين الاقتصاد الرقمي

بأن نكون

أبطال كل يوم

المحاور الاستراتيجية

تتضافر جهودنا الحثيثة لتنفيذ المحاور الاستراتيجية الأربعة لاستراتيجيتنا GAIN والمصممة لتحقيق نتائج استثنائية ونمو مستدام. وقد انصب تركيزنا الاستراتيجي خلال عام 2021م على تعظيم القيمة من خلال تطوير حزمة مبتكرة من نماذج الأعمال وقنوات التواصل وخدمات العملاء والعروض الجديدة، بدعم من الممكّنات الاستراتيجية الرئيسية.

أهداف عام 2022

انصب التركيز خلال تنفيذنا لاستراتيجيتنا GAIN، على حث الخطى لتحقيق طموحنا وتطلعاتنا لنصبح شركة اتصالات رقمية تقدم خدمات وحلول متكاملة من خلال ما يلي:

- استحداث مصادر جديدة للإيرادات عبر الحلول الرقمية وحلول تقنية المعلومات والاتصالات
- تطوير نموذج تشغيلي مرّن وقادر على الاستفادة من الشراكات
- التميز من خلال تقديم منتجات وخدمات مبتكرة
- تحسين معدل التكلفة لكل معاملة

استراتيجية GAIN وأصحاب المصلحة

السوق
اكتساب ثقة السوق

الجهة التنظيمية
اكتساب تقدير هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات

المساهمون
اكتساب ثقة المساهمين

العملاء
اكتساب ولاء العملاء

الشركات
كسب اهتمام الشركات

الموظفون
تعزيز مشاركة الموظفين

شركاء الأعمال
كسب اهتمام شركاء الأعمال

المجتمع
اكتساب تقدير المجتمع

إنجازات عام 2021م

- إيرادات المستهلك +1.7% على أساس سنوي
- إيرادات الأعمال +27.7% على أساس سنوي
- إيرادات وحدة أعمال المشغلين +1.8% على أساس سنوي
- إيرادات خدمات التعهيد +15.4% على أساس سنوي

مؤشرات الأداء الأساسية

الإيرادات

2021م: 14.83 مليار ريال سعودي
2020م: 14.05 مليار ريال سعودي
2019م: 13.45 مليار ريال سعودي

+5.6% على أساس سنوي

- تنمية إيرادات الخدمات الرقمية المقدمة لقطاع الأعمال وتطوير القدرات ذات الصلة
- إطلاق خدمة موبايلي TV
- توقيع اتفاقية تعاون مع Tech Mahindra لتنفيذ منصة التجارة الإلكترونية المتقدمة (Blue Marble)
- إطلاق خدمة الفوترة المباشرة لمستخدمي شبكة الجوّال لخدمات هواوي للجوّال
- إطلاق حلول جديدة في مجال التقنية المالية
- تنمية تدفق إيرادات الخدمات الرقمية المقدمة للأفراد وتطوير القدرات ذات الصلة

- الفوز بجائزة "شبكة الموبايل الأعلى تقييماً في المملكة العربية السعودية" حسب تصنيف شركة Ookla العالمية
- إتمام برنامج التحول لتقنية المعلومات بنسبة +73%
- زيادة متوسط سرعات التحميل للإنترنت المتنقل لموبايلي بنسبة 98.69%
- خدمة نشات بوت (روبوتات المحادثة) تتولى معالجة 38.6%
- من إجمالي الطلبات الواردة عبر قنوات التواصل الاجتماعي أول شركة اتصالات تفوز بجائزة "أفضل تجربة للمستخدمين"

الأرباح قبل خصم الاستهلاك والإطفاء وتكاليف المراجعة الإسلامية والزكاة

2021م: 5.59 مليار ريال سعودي
2020م: 5.35 مليار ريال سعودي
2019م: 4.95 مليار ريال سعودي

+4.6% على أساس سنوي

قيمة العلامة التجارية

2019م: 3.4 مليار ريال سعودي (0.9 مليار دولار أمريكي)
2020م: 4.1 مليار ريال سعودي (1.1 مليار دولار أمريكي)
2021م: 4.8 مليار ريال سعودي (1.3 مليار دولار أمريكي)

+17.5% على أساس سنوي

- المركز السابع ضمن قائمة العلامات التجارية الأعلى قيمة في المملكة
- المركز الأول في مؤشر الالتزام التنظيمي الصادر عن هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات
- المركز الأول في تجربة المستخدمين
- تقييم مرتفع لتطبيق الأجهزة الذكية 5\4.8
- إطلاق السوق الرقمي لواجهة برمجة التطبيقات (API)

استراتيجية GAIN 2020+ التركيز على النمو والتحول الرقمي

رفع مساهمة وحدة الخدمات الموجهة للأعمال عن طريق التركيز على القطاعات الرأسيّة ذات الأولوية



دخول مجالات أعمال جديدة (مثل التقنية المالية)



التواصل مع العملاء بطرق رقمية



تنمية الأنشطة الرئيسية من خلال التركيز على شرائح الأعمال عالية القيمة



نموذج تشغيلي رقمي
تسهيل الوصول، الحوكمة، الثقافة المؤسسية، تطوير الإمكانيات، وغيرها

شبكة جيغابت متكاملة
إتاحة الوصول بسهولة وانسيابية مع زيادة التركيز على الشبكات الافتراضية ومنظومة تقسيم الشبكة (Network Slicing)

تشغيل المنصات والبنية التقنية المرنة
تمكين ودعم مجموعة واسعة من الشركاء في مختلف أنشطة تعزيز القيمة

أدوات التحليل المتطورة
تحسين عملية اتخاذ القرار بناء على معلومات تتوفر بشكل شبه فوري