JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة تصميم نموذج الأعمال لمنظومة الشركاء

13 – 17 سبتمبر 2027

ميونخ

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة تصميم نموذج الأعمال لمنظومة الشركاء

المرجع: 118513_3121 **التاريخ:** 13 – 17 سبتمبر 2027 **المكان:** ميونخ **الرسوم:** GBP 5600

تصميم نموذج الأعمال لمنظومة الشركاء دورة تدريبية مدتها أسبوع لمديري الاستراتيجية والشراكات الذين يحددون كيف تبني عدة مؤسسات الإيرادات معا وتتقاسمها، ويخرج منها المشاركون بمخطط نموذج الشركاء. يشتري العملاء اليوم نتائج لا تستطيع مؤسسة واحدة تقديمها بمفردها، لذلك فإن طريقة توزيع المساهمة والعائد بين الشركاء والموردين والعملاء تحدد من ينمو. تقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة في تصميم نموذج الأعمال لمنظومة الشركاء.

لماذا يهم تصميم نموذج الأعمال لمنظومة الشركاء الآن

ثلاث قوى ترفع هذا الموضوع إلى رأس جدول الأعمال. تتيح المنصات الرقمية للمؤسسات الوصول إلى عملاء بعضها وبياناتها وخدماتها بكلفة منخفضة، فأصبحت العروض تمتد عبر عدة مالكين. ويتوقع الموردون والعملاء المشاركة في الابتكار بدلا من مجرد التبادل التجاري. وتسأل مجالس الإدارة الآن أي عضو يحصل على الهامش عندما ينجح العرض المشترك. المؤسسات التي تصمم النماذج المشتركة عن قصد تجتذب شركاء أقوى وتتوسع أسرع، أما التي ترتجل الشروط صفقة بعد صفقة فتواجه النزاعات والمنتفعين دون مساهمة وتعثر الإطلاق عند تجديد العقد الأول.

المستفيدون من تصميم نموذج الأعمال لمنظومة الشركاء

- المديرون الذين يحددون شركاء المنظومة ويستقطبونهم ويدمجونهم لخط أعمال
- موظفو الاستراتيجية الذين يختبرون أثر العروض المشتركة على مزيج إيرادات المؤسسة
- القادة التجاريون الذين يفاوضون على شروط تقاسم الإيرادات وقواعد المساهمة
- مسؤولو علاقات الموردين الذين يحولون عقود التوريد إلى ترتيبات تطوير مشترك
- قادة المنتجات والخدمات الذين يدمجون قدرات الشركاء في عروض العملاء

تتحقق النتائج الأقوى عندما يرسل مكتب الشراكات ووحدة الأعمال التي يخدمها أعضاءهما معا.

قدرات تصميم نموذج الأعمال لمنظومة الشركاء

ينتقل المشاركون من العقود الثنائية إلى ترتيبات متعددة الأطراف يرى فيها كل عضو مساهمته وعائده.

- رسم الأطراف والتدفقات والاعتماديات في المنظومة المستهدفة — أولويات استقطاب الشركاء
- تحديد دور كل عضو منسقا أو مكملا أو موردا — نطاق العرض المشترك
- حساب المساهمة والعائد لكل طرف وفق قواعد تقاسم بديلة — شروط تقاسم الإيرادات
- تصميم منتديات القرار المشترك ومسارات التصعيد وبنود الخروج — لجان توجيه الشركاء
- اختبار النموذج المشترك أمام مخاطر الانتفاع دون مساهمة والاعتماد — موافقة المجلس على الترتيب
- بناء خارطة طريق مرحلية من أول شريك تجريبي إلى المنظومة الكاملة — تسلسل الاستثمار

مصطلحات تصميم نموذج الأعمال لمنظومة الشركاء الأساسية

- منسق المنظومة — العضو الذي يضع القواعد ويملك واجهة العميل وينسق المساهمات عبر شبكة الشركاء.
- المكمل — شريك يرفع منتجه أو خدمته قيمة العرض الأساسي.
- خريطة تدفق القيمة — مخطط للأموال والبيانات والخدمات والوصول إلى العملاء بين أعضاء المنظومة.
- قاعدة تقاسم الإيرادات — صيغة متفق عليها تقسم الدخل المشترك حسب المساهمة أو المخاطر المتحملة أو العملاء المستقطبين.
- الانتفاع دون مساهمة — الاستفادة من عملاء المنظومة أو بياناتها دون تقديم حصة عادلة من الجهد أو الاستثمار.
- بند خروج الشريك — شرط تعاقدي يحدد كيفية مغادرة العضو وحماية العملاء.

تصميم نموذج الأعمال لمنظومة الشركاء يوما بيوم

اليوم 1: المنظومات والعروض المشتركة

- مقارنة عرض المؤسسة المنفردة بعرض المنظومة — أين تتفوق النماذج المشتركة
- تفكيك نتيجة العميل — قدرات لا يقدمها عضو واحد
- تصنيف أدوار المنظومة — خيارات المنسق والمكمل والمورد
- مراجعة آثار المنصة والشبكة — متى يكافئ الحجم كل شريك
- فرز فرص منظومة الشركاء — أي عرض مشترك يستحق المتابعة

اليوم 2: رسم الأطراف وتدفقات القيمة

- خريطة أطراف المنظومة — الأعضاء والفجوات والمرشحون المحتملون
- مخطط تدفق القيمة — الأموال والبيانات والوصول إلى العملاء بين الأطراف
- تحليل الاعتماد ونقاط الاختناق — الأعضاء الممسكون بنقاط التحكم الحرجة
- ملفات دوافع الشركاء — لماذا ينضم كل طرف ويبقى
- بطاقة ملاءمة الشركاء — ترتيب استقطاب الأعضاء المحتملين

اليوم 3: المساهمة وتقاسم الإيرادات

- محاسبة المساهمة — الجهد والأصول والمخاطر التي يقدمها كل عضو
- خيارات قاعدة تقاسم الإيرادات — رسوم ثابتة أو نسبة أو شرائح متدرجة
- شروط ملكية العميل — من يملك العلاقة والبيانات
- نموذج اقتصاديات العرض المشترك — هامش كل طرف وفق كل قاعدة
- فحوص مواءمة الحوافز — شروط تمنع الانتفاع دون مساهمة

اليوم 4: الحوكمة المشتركة والمخاطر

- تصميم منتدى توجيه الشركاء — صلاحيات القرار عبر المؤسسات الأعضاء
- مسارات تصعيد النزاعات — حل الخلافات قبل تجديد العقود
- بنود خروج الشركاء — حماية العملاء عند مغادرة الأعضاء
- سجل مخاطر المنظومة — الاعتماد والسمعة وانكشاف البيانات
- مؤشرات صحة المنظومة — علامات تفاعل الشركاء وتوترهم

اليوم 5: ممارسة مخطط نموذج الشركاء

- تحديث فرز الفرص — تأكيد العرض المشترك للمخطط
- خريطة الأطراف وتوزيع الأدوار — تسمية الأعضاء للإطلاق
- اختيار قاعدة التقاسم — الشروط المطروحة في محادثات الشركاء
- خارطة طريق المنظومة المرحلية — التسلسل من الشريك الأول إلى التوسع
- مخطط نموذج الشركاء — الترتيب المعروض على الراعي التنفيذي

تطبيق تصميم نموذج الأعمال لمنظومة الشركاء بعد الدورة

- ارسم مخطط تدفق القيمة لشراكة قائمة وحدد المواضع التي تتباعد فيها المساهمة عن العائد
- قيم ثلاثة شركاء محتملين ببطاقة ملاءمة الشركاء واتفق على ترتيب الاستقطاب مع رئيس وحدة الأعمال

أسئلة حول تصميم نموذج الأعمال لمنظومة الشركاء

ما تصميم نموذج الأعمال لمنظومة الشركاء ولماذا يهم الآن؟

تصميم نموذج الأعمال لمنظومة الشركاء هو التشكيل المقصود لطريقة بناء عدة مؤسسات عرضا واحدا وتقسيم دخله. ويهم الآن لأن العملاء يشترون نتائج تمتد عبر موردين كثيرين، والشروط المرتجلة تقود إلى النزاعات وتعثر النمو.

ما الأدوار الأكثر استفادة من دورة تصميم نموذج الأعمال لمنظومة الشركاء؟

يستفيد أكثر مديرو الشراكات وموظفو الاستراتيجية والقادة التجاريون الذين يستقطبون الشركاء أو يفاوضون على شروط التقاسم.

كيف يختلف تصميم نموذج الأعمال لمنظومة الشركاء عن دورة إدارة التحالفات؟

تركز إدارة التحالفات على تشغيل علاقة قائمة بين طرفين بكفاءة. أما هذا الموضوع فيصمم النموذج الاقتصادي أولا: من ينضم إلى منظومة متعددة الأطراف، وما يساهم به كل طرف، وكيف يقسم الدخل، وكيف تتخذ القرارات المشتركة.

ماذا تعود به من دورة تصميم نموذج الأعمال لمنظومة الشركاء؟

تعود بمخطط نموذج الشركاء لعرض مشترك واحد، يضم خريطة الأطراف ومخطط تدفق القيمة وقواعد تقاسم الإيرادات المختارة وتصميم منتدى القرار المشترك وخارطة طريق مرحلية جاهزة لموافقة الراعي.

تصميم نموذج الأعمال لمنظومة الشركاء: الطريق إلى الأمام

يوجه مخطط نموذج الشركاء أولا اختيار الشركاء الذين يتم التواصل معهم وشروط التقاسم المطروحة في المحادثات الأولى. ويستخدمه مديرو الشراكات والقادة التجاريون والراعي التنفيذي في التفاوض. وبعد أن يعمل الشريك الأول وفق الشروط دورة كاملة، أعد مراجعة محاسبة المساهمة، لأن الجهد الفعلي نادرا ما يطابق الافتراضات المبكرة.