

القيمة

دعم العملاء

الشبكة

الخدمات

المنتجات والمبيعات

”يتمثل عرض القيمة الذي تقدمه موبايلي في توفير متجر متكامل يوفر أفضل خدمات الاتصالات للأفراد والأسر والشركات.“



الشركاء



العملاء

المستهلكون

مشغلو شبكات الاتصالات المتنقلة

الشركات

المنازل



الإيرادات

عوائد من المشاريع

الرسوم

المبيعات

نموذج العمل التجاري

يشكّل تطوير المنتجات النشاط الأساسي لشركة موبايلي، تدعمه أنشطة المبيعات وتقديم الخدمات وفق أعلى المعايير.

ينقسم عملاء الشركة إلى ست فئات متميزة: عملاء الباقات مسبقة الدفع (الجوال)، عملاء الباقات المفوترة (الجوال)، مشغلو الهاتف المتنقل، الشركات، المنشآت الصغيرة والمتوسطة، والمنازل.

تطور موبايلي باقات خدمات متنوعة موجهة لتلبية المتطلبات المختلفة لهذه الفئات، كما تتعاون مع عدد من الموردين لدعم تقديم خدماتها، بما في ذلك شركاء خدمات القيمة المضافة، ومشغلو الهاتف المتنقل والموزعون.

تمثّل رسوم الربط البيئي المصدر الرئيسي لإيرادات الشركة، وتضاف إليها العوائد من المشاريع ومبيعات الأجهزة وملحقاتها ورسوم الاستخدام والاشتراك. وتشمل تكاليفنا كل من تكاليف المبيعات والتوزيع وتقديم الخدمات وتطوير الشبكة والعمليات.



التسويق

القنوات

علاقات العملاء

الخدمات

الهاتف المتنقل

الخدمات الرقمية

الاتصال بالشبكة

الشبكة



الأفراد



التكاليف

SAR

الخدمات

المبيعات

الشبكة