

اقتصادات جديدة تشكل وجه السوق

أسواق تتغير... وفرص جديدة
تنتظر من يكتشفها.

10

منقول
عبر
afaqb.co

هل ما زلت تبحث عن فكرة شركتك القادمة بالطريقة التقليدية؟

العالم لم يعد يعتمد فقط على بيع المنتجات
والخدمات بالشكل المعتاد.

هناك اقتصادات تنمو حول **الانتباه،**
والبيانات، والمهارات، والتجارب،
والذكاء الاصطناعي...

وكل اقتصاد منها يخلق طرقًا مختلفة
لبناء الشركات وتحقيق الإيرادات.

تعرف على اقتصادات جديدة
تشكل وجه السوق...

وربما تجد بينها فرصة شركتك القادمة.

اقتصاد الانتباه

ما هو؟

اقتصاد يتعامل مع وقت الإنسان وانتباهه بوصفهما موردين نادرين تتنافس الشركات على جذبهما والاحتفاظ بهما.

كيف يعمل؟

تجذب المنصات اهتمام المستخدمين بالمحتوى والخدمات، ثم تحقق الإيرادات من الإعلانات أو الاشتراكات أو المعاملات التجارية.

مثال: منصات الفيديو والتواصل الاجتماعي.

أين الفرصة؟

بناء منتجات ومحتوى وأدوات تساعد العلامات التجارية على الوصول إلى الجمهور المناسب وتحويل الانتباه إلى قيمة حقيقية.



اقتصاد تشاركي

ما هو؟

نموذج اقتصادي يتيح للأفراد والشركات مشاركة الأصول والموارد غير المستغلة بالكامل بدلاً من الحاجة إلى امتلاك أصل جديد لكل مستخدم.

كيف يعمل؟

تربط المنصات الرقمية بين أصحاب الأصول والأشخاص الراغبين في استخدامها مقابل رسوم أو عمولة.

مثال: منصات تأجير المساحات والمساكن والمعدات بين المستخدمين.

أين الفرصة؟

اكتشاف الأصول غير المستغلة في السوق، وبناء منصة تجعل الوصول إليها أسهل وأكثر كفاءة.



اقتصاد المبدعين

ما هو؟

منظومة تمكن صناع المحتوى والمبدعين من تحويل المعرفة والمهارات والجمهور إلى مصادر دخل مباشرة.

كيف يعمل؟

يحقق المبدعون إيرادات عبر الاشتراكات، والمحتوى المدفوع، والرعاية، والمنتجات الرقمية، والخدمات المتخصصة.

مثال: Substack وPatreon ومنصات بيع الدورات والمنتجات الرقمية.

أين الفرصة؟

بناء أدوات تساعد المبدعين على إنتاج المحتوى وإدارة مجتمعاتهم وتحقيق الإيرادات من جمهورهم.





اقتصاد العمل الحر

ما هو؟

سوق عمل يعتمد على تقديم الخدمات عبر المهام والمشروعات والعقود قصيرة الأجل، بدل الاعتماد الحصري على الوظائف التقليدية الدائمة.

كيف يعمل؟

تربط المنصات بين أصحاب المهارات والعملاء الذين يحتاجون إلى خدمة محددة، وفق طبيعة المهمة والاتفاق بين الطرفين.

مثال: منصات العمل الحر والاستشارات والتوصيل والخدمات عند الطلب.

أين الفرصة؟

بناء منصات متخصصة تربط أصحاب المهارات بالطلب الحقيقي، أو تطوير أدوات لإدارة المشروعات والمدفوعات والعمل المستقل.





اقتصاد الاشتراك

ما هو؟

نموذج اقتصادي ينتقل فيه العميل من الشراء لمرة واحدة إلى الدفع الدوري مقابل الاستمرار في استخدام منتج أو خدمة.

كيف يعمل؟

تحقق الشركة إيرادات متكررة من العملاء مقابل استمرار الوصول إلى الخدمة، مع التركيز على الاحتفاظ بهم وتقديم قيمة مستمرة.

مثال: تطبيقات البرمجيات كخدمة SaaS ومنصات الترفيه والخدمات الرقمية المدفوعة.

أين الفرصة؟

تحويل الخدمات التي يحتاجها العملاء باستمرار إلى منتجات قائمة على الاشتراك، مع بناء تجربة تشجعهم على التجديد.





اقتصاد كبار السن

ما هو؟

نشاط اقتصادي يتمحور حول المنتجات والخدمات المصممة لتلبية احتياجات السكان الأكبر سناً، وتحسين جودة حياتهم واستقلاليتهم.

كيف يعمل؟

تطور الشركات حلولاً للرعاية والصحة والسكن والتنقل والخدمات المالية والتقنيات المساعدة.

مثال: أجهزة المراقبة الصحية المنزلية وتطبيقات الرعاية عن بعد والخدمات المخصصة لكبار السن.

أين الفرصة؟

ابتكار حلول تساعد كبار السن وأسرهم على إدارة الحياة اليومية والصحة والمال والتواصل بطريقة أكثر سهولة.





اقتصاد التجربة

ما هو؟

اقتصاد تتحول فيه التجربة التي يعيشها العميل إلى عنصر أساسي من القيمة، وليس المنتج أو الخدمة وحدهما.

كيف يعمل؟

تصمم الشركات تجارب مميزة تخلق تفاعلاً وارتباطاً عاطفياً وذكريات تستحق أن يدفع العميل مقابلها.

مثال: التجارب السياحية التفاعلية والمطاعم الترفيهية والفعاليات الغامرة.

أين الفرصة؟

إعادة تصميم الخدمات التقليدية لتصبح تجارب مميزة، أو بناء مشروعات تقوم على التفاعل والمشاركة والتخصيص.





اقتصاد البيانات

ما هو؟

منظومة اقتصادية تتحول فيها البيانات إلى مورد استراتيجي تستخدمه الشركات لتطوير المنتجات وتحسين القرارات وابتكار خدمات جديدة.

كيف يعمل؟

تجمع الشركات البيانات وتعالجها وتحللها ضمن الأطر النظامية المناسبة، وتحول النتائج إلى رؤى ومنتجات وخدمات قابلة للاستخدام.

مثال: منصات تحليل السوق والخرائط التجارية ولوحات ذكاء الأعمال.

أين الفرصة؟

بناء منتجات متخصصة تحول البيانات المعقدة إلى معلومات تساعد الشركات على اتخاذ قرارات أفضل، مع مراعاة الخصوصية وحماية البيانات.



اقتصاد الذكاء الاصطناعي

ما هو؟

اقتصاد تستخدم فيه تقنيات الذكاء الاصطناعي لإنتاج القيمة وتطوير الخدمات وأتمتة المهام وبناء نماذج أعمال جديدة.

كيف يعمل؟

توظف الشركات النماذج والخوارزميات والوكلاء الأذكى لإنجاز أعمال كانت تحتاج سابقاً إلى جهد بشري أكبر، مع استمرار الحاجة إلى التقييم والإشراف المناسبين.

مثال: المساعدون الأذكى وأدوات تحليل المستندات وأتمتة خدمة العملاء.

أين الفرصة؟

اكتشاف المشكلات المتكررة والمكلفة داخل القطاعات المختلفة، وبناء حلول ذكاء اصطناعي متخصصة لمعالجتها.





اقتصاد المنصات

ما هو؟

نموذج اقتصادي تقوم فيه الشركة ببناء بيئة رقمية تربط بين أطراف مختلفة، وتتيح لهم تبادل المنتجات أو الخدمات أو المعلومات أو القيمة.

كيف يعمل؟

بدل تقديم جميع الخدمات بنفسها، توفر المنصة البنية التي تمكن المنتجين ومقدمي الخدمات والعملاء من التفاعل وإتمام المعاملات.

مثال: الأسواق الإلكترونية ومنصات حجز الخدمات وأسواق التطبيقات.

أين الفرصة؟

اكتشاف سوق يعاني من صعوبة الوصول أو تشتت العرض والطلب، وبناء منصة تربط أطرافه وتسهل التعامل بينهم.



الاقتصادات تتغير... والفرص تتغير معها.

ليست كل فرصة ريادية مرتبطة باختراع منتج جديد.
أحياناً تكون الفرصة في:

- طريقة مختلفة للوصول إلى العميل.
- نموذج جديد لتحقيق الإيرادات.
- استغلال مورد غير مستخدم.
- تحويل البيانات إلى قيمة.
- أو جعل التقنية تنجز ما كان يستغرق ساعات.

لا تبحث فقط عن فكرة جديدة... ابحث عن اقتصاد
جديد يمكنك أن تبني داخله شركتك.



عجبك الموضوع؟

تابع سلسلة رقم 10 حصريًا
على مجتمع BabyPreneur

www.babypreneur.net

سجل :::: فعل حسابك :::: انطلق معنا