



دورة إدارة منصات البث الرقمي للفيديو OTT: استحواذ المحتوى ونمو المشتركين والحد من إلغاء الاشتراك

13 - 17 سبتمبر 2027
لندن - فندق أربع نجوم في وسط لندن



دورة إدارة منصات البث الرقمي للفيديو OTT: استحواذ المحتوى ونمو المشتركين والحد من إلغاء الاشتراك

المرجع: 30092_2055 التاريخ: 13 - 17 سبتمبر 2027 المكان: لندن - فندق أربع نجوم في وسط لندن الرسوم: SAR 23000

مقدمة:

إدارة منصات البث الرقمي للفيديو OTT، من استحواذ المحتوى إلى نمو المشتركين والحد من إلغاء الاشتراك، هي محور هذه الدورة الممتدة أسبوع، الموجهة إلى وحدات المحتوى والنمو والمنتج والشؤون التجارية في المجموعات الإعلامية وشركات الاتصالات وجهات البث، وتنتهي بإعداد خطة أعمال لخدمة OTT لجهة الحالة. فكثير من خدمات البث تدفع مبالغ مرتفعة مقابل مكتبة لا يشاهدها إلا القليل، وتستقطب المشتركين بخصومات ترفع معدل الإلغاء، ولا تستطيع أن تبين متى تغطي إيراداتها تكاليف المحتوى والتوصيل. ويتولى المشاركون جانباً من تشغيل خدمة بث، ويتدربون عبر بناء نماذج رقمية على بيانات التراخيص ومسارات التحويل والمجموعات. وتقدم كور كونسبت هذه الدورة.

أهداف الدورة:

- اختيار نموذج تحقيق الدخل بين SVOD وAVOD وTVOD وFAST والباقات الهجينة بما يناسب جمهور المؤسسة وأصولها من المحتوى
- تقييم عروض التراخيص والإنتاج الأصلي حسب نافذة العرض والنطاق الجغرافي والحصري وتكلفة ساعة المشاهدة
- تشغيل عمليات المكتبة والبيانات الوصفية بحيث تكون العناوين قابلة للاكتشاف ومجهزة وجاهزة للإطلاق على كل الأجهزة
- بناء مسارات استقطاب المشتركين واختبارات التسعير التي تنمي قاعدة المشتركين الدافعين بتكلفة استقطاب مقبولة
- تشخيص الإلغاء الطوعي وغير الطوعي بمنحنيات بقاء المجموعات وتصميم إجراءات الاحتفاظ واستعادة المشتركين
- نمذجة قائمة الأرباح والخسائر لخدمة البث، بما فيها إطفاء تكلفة المحتوى والتوصيل وDRM وإيرادات الإعلان، ضمن خطة أعمال خدمة OTT

الفئة المستهدفة:

- الوحدات المسؤولة عن شراء الأفلام والمسلسلات والقنوات وترخيصها وجدولتها لخدمات البث
- الوحدات المسؤولة عن استقطاب المشتركين والتسعير والباقات المشتركة مع خطط الاتصالات وحملات الاحتفاظ
- الوحدات المسؤولة عن منتج البث والتطبيقات وعرض المكتبة وتجربة المستخدم
- الوحدات المسؤولة عن مبيعات الإعلان وعمليات الإعلان وشراكات قنوات FAST
- الوحدات المسؤولة عن الخطة المالية والموازنة وقائمة الأرباح والخسائر لخدمة البث
- الوحدات المسؤولة عن شركاء التوصيل وعقود شبكات توصيل المحتوى وحماية المحتوى على منصات البث

محاوّر الدورة:

اليوم 1: هيكل سوق البث الرقمي وخط الأساس للخدمة

- سلسلة قيمة OTT من مالك الحقوق إلى الشاشة المتصلة
- مقارنة نماذج إيرادات SVOD وAVOD وTVOD وFAST
- تصميم الباقات الهجينة بين الخطة المدعومة بالإعلان والخطة المميزة
- خيارات مسارات التوزيع عبر باقات الاتصالات والمجموعات والتوزيع المباشر
- بطاقة أداء خط الأساس للمشتركين والمشاهدة والإيرادات

اليوم 2: استحواذ المحتوى ونوافذ الترخيص واستراتيجية المكتبة

- تسلسل نوافذ العرض وخريطة فترات الحجب للعناوين المرخصة
- ورقة شروط الترخيص للنطاق الجغرافي والحصص وعدد مرات العرض
- نموذج تكلفة ساعة المشاهدة لتقييم عروض التراخيص
- المزيج بين الإنتاج الأصلي والمحتوى المرخص بتحليل فجوات المكتبة
- برمجة قنوات FAST من عناوين المكتبة والأرشيف

اليوم 3: عمليات المكتبة والبيانات الوصفية واستقطاب المشتركين

- مخطط البيانات الوصفية للعناوين بالصور والتصنيفات العمرية وقواعد الإتاحة
- مسار استقبال المحتوى وتجهيزه بصيغتي HLS وMPEG-DASH
- مسار استقطاب المشتركين من بدء الفترة التجريبية إلى الاشتراك المدفوع
- اختبار نقاط السعر والفترات المجانية بمجموعات ضابطة
- تكلفة استقطاب المشترك الدافع حسب قناة التسويق

اليوم 4: تحليل الإلغاء والاحتفاظ وتكاليف التوصيل وعائد الإعلان

- منحنيات بقاء المجموعات للإلغاء الإجمالي والصافي والدوري
- استرداد الإلغاء غير الطوعي بإعادة محاولة الدفع ورسائل التحصيل
- تصميم عروض الاحتفاظ وخيار إيقاف الاشتراك مؤقتًا وحملات الاستعادة
- محركات تكلفة البث الواحد في CDN والبث متكيف المعدل وDRM
- نسبة تعبئة الإدراج الإعلان من جهة الخادم SSAI وموازنة الحمل الإعلان

اليوم 5: بناء نموذج رقمي لخطة أعمال خدمة OTT

- ملف جهة الحالة ببيانات المكتبة ومسار التحويل والمجموعات
- خطة إنفاق المحتوى مع جدول الإطفاء ونوافذ العرض
- توقعات المشتركين وفق افتراضات الاستقطاب والإلغاء
- نسبة القيمة الدائمة للعميل إلى تكلفة استقطابه LTV/CAC ونموذج حساسية الأرباح والخسائر
- استكمال خطة أعمال خدمة OTT وعرضها على لجنة تنفيذية

المهارات التي ستكتسبها:

- نمذجة تحقيق الدخل في البث الرقمي
- تقييم تراخيص المحتوى
- تخطيط نوافذ العرض
- حوكمة البيانات الوصفية للمكتبة
- تحسين مسار استقطاب المشتركين
- تشخيص الإلغاء بتحليل المجموعات
- ضبط تكاليف التوصيل
- توقع الأرباح والخسائر لخدمات البث

لماذا تحضر هذه الدورة:

- تقديم خطة أعمال خدمة OTT لجهة الحالة إلى المدير العام والمسؤول المالي ولجنة المحتوى
- تحديد العناوين التي ترخص أو تنتج، والباقات والأسعار المعروضة، وقنوات الاستقطاب التي تجلب مشتركين دافعين
- تجنب التراخيص المدفوعة بأكثر من قيمتها والإلغاء الناتج عن الخصومات وتكاليف توصيل تنمو أسرع من الإيرادات
- نقل نموذج تكلفة ساعة المشاهدة وقالب تحليل المجموعات وملف الأرباح والخسائر إلى فرق المحتوى والنمو والمالية

الخاتمة:

بعد العودة إلى العمل يقدم المشاركون إلى المدير العام والمسؤول المالي ولجنة المحتوى خطة أعمال لخدمة OTT تربط إنفاق المحتوى وتسعير الباقات وتوقعات المشتركين وتكاليف التوصيل وعائد الإعلان في قائمة أرباح وخسائر واحدة. وتستند المؤسسة إليها في اعتماد موازنة التراخيص والإنتاج الأصلي، وإطلاق الباقات أو إعادة إطلاقها، وإنفاق الاستقطاب والاحتفاظ للفترة المقبلة. وبعد الربع الأول من العمل بالخطة، تقارن الوحدة الاشتراكات الفعلية والإلغاء في المجموعات وتكلفة ساعة المشاهدة ونسبة تعبئة الإعلان بالتوقعات، ثم تحدث الافتراضات.

الأسئلة الشائعة:

ما الذي يحتاجه المشارك قبل دورة إدارة منصات البث الرقمي للفيديو OTT؟

يحتاج المشارك إلى خبرة في شراء المحتوى أو النمو أو المنتج أو الإعلان أو المالية لخدمة بث قائمة أو قيد الإطلاق. ويحضر معه حاسوباً محمولاً عليه برنامج جداول بيانات للنماذج الرقمية، ويساعده إحضار بيانات مسار التحويل أو المكتبة بعد إخفاء الحساس منها.

بم تختلف دورة إدارة منصات البث الرقمي للفيديو OTT عن دورات إدارة القنوات التلفزيونية والإذاعية؟

تتناول هذه الدورة اقتصاديات البث حسب الطلب والبث المدعوم بالإعلان: الباقيات وتقييم التراخيص ومسارات الاستقطاب وتحليل الإلغاء وتكلفة التوصيل لكل بث. أما دورات إدارة القنوات فتتناول الخريطة البرمجية الخطية ونسب المشاهدة وتشغيل البث وبيع المساحات الإعلانية.

لماذا يهتم تحليل المجموعات في قياس الإلغاء على منصات البث الرقمي للفيديو OTT؟

لأنه يتابع المشتركين حسب شهر انضمامهم، فلا يخفي نمو القاعدة ارتفاع الإلغاء. ويكشف منحنيات البقاء ومتوسط عمر المشترك وأثر الفترات التجريبية والخصومات، وهي مدخلات القيمة الدائمة للعميل وموازنة الاستقطاب التي تتحملها الخدمة.

ماذا يعود به المشارك من دورة إدارة منصات البث الرقمي للفيديو OTT؟

يعود المشارك بخطة أعمال لخدمة OTT لجهة الحالة، تضم خطة إنفاق المحتوى وتصميم الباقيات والأسعار وتوقعات المشتركين وإجراءات الحد من الإلغاء ونموذج حساسية للأرباح والخسائر يمكن تكييفه لخدمته.