

广告行业解决方案

兴元X/3针对广告行业特点，量身定制6大核心功能

首页 / 解决方案 / 广告行业

中国广告行业现状及前景分析

近几年来，中国的广告业进入了一个空前活跃时期，无论是广告公司的数量，从业人数，还是广告营业额，都呈现迅速增长的态势。广告公司的规模化经营已成为行业正常发展的“瓶颈”，已有的广告专业人才远远不能满足我国广告公司发展的需要，而传统的管理模式也制约了广告公司的发展前景，这也是造成目前我国广告行业水平不高的重要原因。

因此，作为广告公司老板，应该清醒认识到自身的优势和不足，取长补短，从因地制宜出发，从实际情况出发，将费用控制、多项目经营模式和业绩量化考核，有效纳入公司的管理运营当中，通过各种资源的有效整合，必然会迎来公司全新的局面。

广告行业痛点

1 员工频繁跳槽、流动大

员工频繁跳槽，公司资源和管理经验难以积累和延续，甚至可能流失项目、团队、客户

2 出差多、无法有效管理和沟通

广告行业的性质造成员工外出多，员工的任务管控，项目进度管理，项目团队成员见的交流成为一个突出的问题

3 财务工作繁重、经常加班

项目成本容易失控；现金借款、采购支付频次高；供应商多，缺乏有效预算资金管理，缺少规范与内控，造成财务工作量大，经常加班

4 业务增长快、人越来越多

业务快速增长，人越来越多；有些新员工是小白，业务操作没有规范，需要大量培训才能上手。如何支撑业务的快速增长，成了亟待解决的问题

我们如何解决这些行业痛点？

项目管理
管理项目关键业务：立项、提案、预算、报价、合同、采购、发票、借款报销、支付、结算等

预算管理
精确管理项目的预算报价，为项目执行及成本控制提供基础。在制订项目预算成本基础上，控制后续的采购与借款行为，严格控制项目成本。

采购管理
管理针对项目和供应商的采购单业务，PO生成后动态更新项目成本。包括采购单、采购单明细及相关的支付记录。采购统计

客户管理
管理系统的客户资料，客户联系人资料，客户销售联系记录，为企业积累客户资料，挖掘销售机会

财务管理
针对项目或公司业务的借款管理、报销管理，以及针对供应商和采购的支付管理，精确核算项目成本，并按成本控制规则进行成本控制

工作协同
距离和地域不再制约公司发展，让每个员工了解自己的工作内容，管理者能全面了解团队状况，高效协调和分配任务

兴元X/3能为您带来什么？

解决核心业务管理，提供统一工作平台



大规模管理业务的能力

为企业建立和巩固业务模式提供管理大量项目，人员，业务的能力



最大化降低成本

建立全员预算制度和目标成本规划，内审内部运营成本与管理费用，用数字解决问题



实现企业价值资源的积累

积聚企业的资源和知识，积累丰富的客户资源，提高运营效率，提升无形资产价值



发掘利润区

拓展发现客户的眼界，全力对准最有价值的顾客，以客户和利润为中心的思维，提升客户利润贡献，变定期为持续，预测客户偏好的变化



远程，移动管理，集团化管理

为企业远程管理的工具，支持移动设备访问支持异地分公司管理，集团化管理



创建赢利循环文化

培养员工创业家的循环经济意识，调动员工积极性与责任心，分享有价值的赢利思路，从自发到自觉赢利