

A decorative graphic on the left side of the slide, featuring a complex network of interconnected lines and nodes in various colors (grey, blue, red, orange) that tapers off towards the right.

知客CRM行业解决方案

178智媒 - 户外广告行业一体化管理系统



目录 CONTENT

01. 背景&应用目标

02. 解决方案

03. 项目计划

04. 项目报价

05. 成功案例



01 背景&应用目标

FUTURE



背景&应用目标

178系统背景

在广告行业中，即便是拥有众多强势媒体的中大型的广告公司，也要面对因城市整改导致的媒体资源流失、媒体资源价值无法最大化、空置率增加、销售人员浪费大量精力协调媒体资源、以及管理方向难以集中等问题，而知客CRM传媒版（178智媒）的开发背景是源于我们曾经用标准化的CRM服务于一些广告企业，但面临这些广告企业的一些个性化需求和具有行业深度的问题（比如媒体排期和监测），标准版CRM并不能胜任，因此，知客CRM经过多年的调研、开发和实施，形成了现在的178智媒户外广告管理系统，系统的目标就是为了解决上述广告行业面临的这些业务挑战和管理痛点，使广告企业拥有一个一体化的管理系统，为客户管理、销售管理、媒体管理、售后服务等业务赋能，帮助广告企业从繁琐的媒体管理工作中解放出来，使团队更加专注于自身业务，腾出更多的精力提高客户满意度，最终提高企业销售额。

背景&应用目标

应用目标



02 解决方案

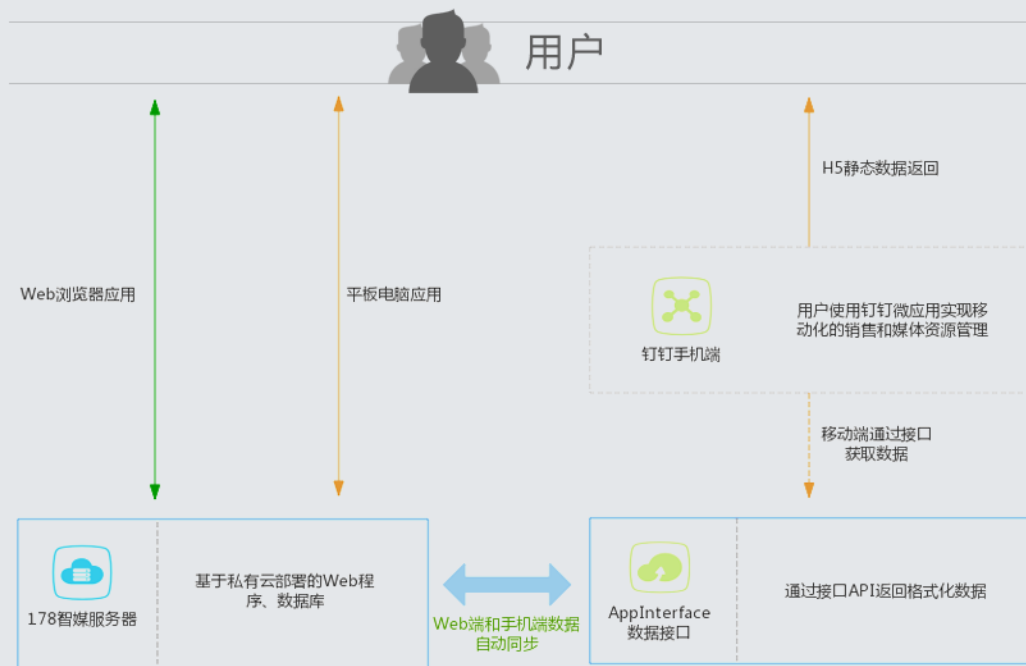
PROJECT



解决方案

架构蓝图

系统基于B/S架构，支持浏览器和钉钉微应用，数据接口采用AppInterface实现与移动端应用和第三方系统的数据同步



解决方案

业务流程

广告公司业务链：客户跟进->媒体查询->媒体锁定->订单排期->媒体上刊->广告监测->换刊换画



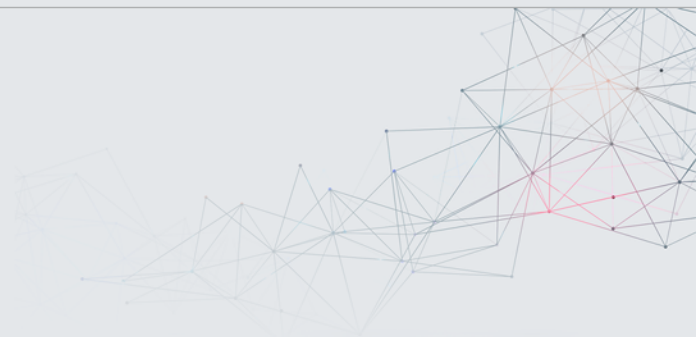
解决方案

应用效果

- 1、帮助广告企业更好的利用现有媒体资源，打造更好的投放体验，提高广告公司竞争力。
- 2、媒体空置状态实时报告，再加上有效的销售策略，可以降低媒体资源空置率，盘活现有的广告点位资产。
- 3、组合媒体支持将媒体资源和广告主进行高低搭配，创造长尾价值。
- 4、加快销售推进效率，减少业务冲突，使业务链更加流畅。
- 5、客户360度视图，无缝衔接和客户相关的所有数据，使广告企业更了解目标客户。
- 6、消除媒体排期不准确不及时的现像，秒开公司所有媒体资源排期表。
- 7、使销售人员和媒介工作快速衔接，有序协同。
- 8、自动整理报表数据并呈现清晰的统计图，不再需要人工整理，而且更加实时细致，数据完全掌控。
- 9、集成自动化 workflow，可以为客户打造一系列售后流程，提供给广告主专业高效的服务体验。
- 10、不再需要花很长时间来为广告主挑选媒体资源，通过条件搜索快速添加匹配媒体。
- 11、仅用一次信息化成本投入，就使企业拥有媒体管理系统+CRM+OA于一身的综合业务平台。

03 项目计划

PLAN



项目计划

实施团队

178智媒的开发和实施团队有着十余年的企业级软件开发和实施经验，曾经开发和实施过科勒（覆盖亚太区数千人应用的SPM销售管理项目）、华为（与华为合作开发及实施“北京 - 拉萨旅游动车CRM项目”）、海底捞（千万级数据规模）等大型CRM项目，同时也参与过多个大型广告企业的管理系统实施（详见成功案例一节所述）。广告行业解决方案的实施团队一般由项目经理、178智媒产品主要开发人员和一到两名实施人员组成，根据项目的规模和需求，可能会有人数的调整，但基本组成角色不会发生变化。

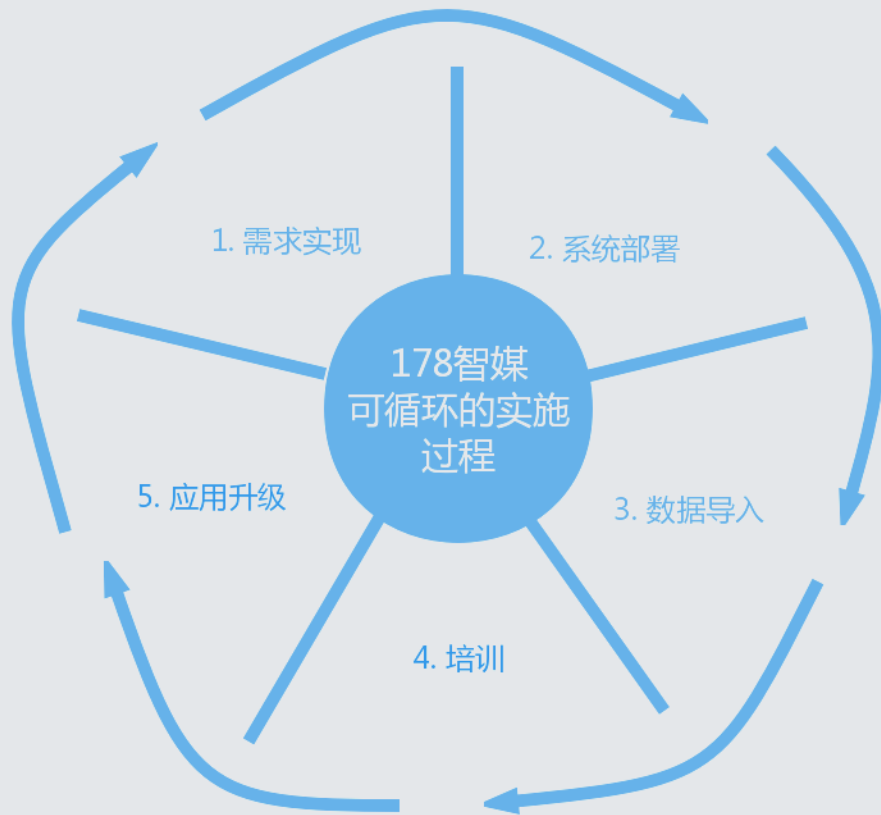
项目计划

实施方法

178智媒的实施是唯结果论的，注重用户采用，即关注系统是否能够真正落地被最终用户使用。良好的实施结果往往在需求分析阶段就已经开始，我们会协助您分析需求的合理性、被采用的可能性、用户的接受度等等，减少用户最终不使用的、浪费开发成本的、走弯路的需求。在经过我们的需求整理后，视现有的系统功能与具体需求是否存在出入，可能会有一个开发过程。在开发完毕后，会经过“系统部署->企业现有业务数据导入->按角色提供不同的培训课程->应用过程中的咨询和升级服务”这个实施链，这些实施工作可能在持续的应用过程中循环，如提出新需求进行系统升级后的部署和培训工作。

项目计划

实施方法



项目计划

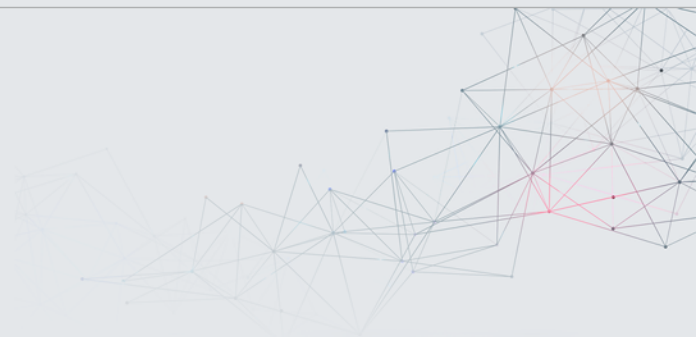
实施计划

实施一般分为5到6个步骤（其中开发过程视需求而定），分别是：“需求分析->需求实现->系统部署->数据导入->培训应用”，这几个步骤都有相应的时间结点，根据项目启动时间和特点，我们会出具一个实施计划表，明确标明时间、需要配合的工作和双方参与角色。



04 项目报价

QUOTE



项目报价

QUOTE

户外广告行业解决方案的报价具体根据以下三个选项：版本、需求和用户数。其中“版本”是指企业版和全功能的集团版；“需求”是指在版本之上还提出了额外的个性化需求，这些需求按开发人天报价；“用户数”是指激活的账号数，即多少人可以登录并使用系统。由于户外广告公司的人员规模和需求往往不一样，因此项目报价基于这三个选项会使报价方案更加灵活经济，不同企业往往最终的合作价格也不一样。要获得完整、具体的报价方案，请联系您的售前顾问，在经过您对产品了解和需求分析过程后，我们会为您出具一个详细的方案报价书。

05 成功案例
CUSTOMER



成功案例

CUSTOMER

178智媒为众多4A广告公司提供全方位的业务管理，也为充满活力的小型广告公司提供专业的媒体和销售管理。



成功案例

客户点赞

湖南乐购：“178智媒及其后面的团队给我留下了深刻的印象：

- 1、遇到问题能快速的处理和解决，效率超高；
- 2、对提出的建议能充分采纳并及时给出解决方案，需求理解和实现能力都很强；
- 3、产品更新迭代速度很快，说明团队的专业和用心。给178智媒点赞！”

武汉开门红：“178智媒的媒体监测和工程巡检大大的方便了我们团队的工作，一些辅助性的工具也让团队节省了不少时间。媒体地图让我们选点更加方便直观，批量上刊严格按照公司设置好的流程，规范高效！”

天意伟业广告：“178智媒软件功能强大，媒体管理的完善度很高，系统将客户、销售、媒体资源、流程有机的关联起来，使公司在处理业务时更加流畅，提高了效率，从而让我们能为客户提供更加专业高效的服务。”

唐码博美：“178智媒能直观明了的看到各项业务动态，实时掌握媒体资源的排期情况，可以高效的管理供应商和采购信息，流程控制也符合公司的实际业务情况。”

成功案例

客户总结

178媒体管理全流程，我们整合功能，解决问题，提供价值

通过媒体洞察和媒体实时分析，快速检索可售卖媒体，精准定位排期日期；360度客情信息，帮助销售人员匹配闲置点位，提高媒体资源利用率。

26%↑

媒体资源利用率

有条不紊的销售业务流程推进，配合媒体排期和锁定报批，大幅减少销售冲突，提升销售流畅度和客户售前体验。

89%↓

销售冲突和内耗

通过独立的平台，广告主可以实时获取关注的信息，了解媒体点位动态。社交互动版块，及时解决广告主关心的问题，增加客户粘性和满意度。

54%↑

广告主满意度

47%↑

销售人员效率

通过流程化事务驱动的销售链，以及实时的信息辅助和销售自动化工具，大大提高销售和媒介人员的工作效率。



演示结束，感谢您的观看

THANK YOU