



NOVALON
DIGITAL

**XÂY DỰNG & BÁN
GÓI THIẾT KẾ AD NETWORK**

I. ĐÁNH GIÁ CHUNG

A. KHẢ NĂNG XÂY DỰNG GÓI BÁN THIẾT KẾ:

1. Khả thi kỹ thuật:

- Chuyên môn đáp ứng hầu hết các định dạng thiết kế của Ad Network tại VN .
- Nhân sự thiết kế có khả năng tự tìm hiểu quy chuẩn thiết kế để build gói bán mới hoặc theo yêu cầu đề bài của bộ phận khác.

2. Thời gian thực hiện:

- Từ **01/03/2023 - 31/03/2023**

3. Khả năng đóng gói:

- Dựa vào 2 yếu tố chính là Demo mới và Resize có thể chia nhỏ thành rất nhiều gói bán phụ thuộc vào nhu cầu của KH. Từ đó dễ dàng hơn để ACC tư vấn và báo giá cho KH mà không cần thông qua thiết kế. Trừ những trường hợp đặc biệt KH kết hợp các gói hoặc có những thiết kế phát sinh. Khi đó thiết kế sẽ có gói bán kết hợp tùy chỉnh.

4. Tham khảo các gói bán Social: Social có các gói bán gán và tương tự nhất về mặt thiết kế và cũng đã có kinh nghiệm triển khai và bán rất tốt.

>> Dựa trên kinh nghiệm về kỹ thuật khi triển khai các gói free cho KH thì phần xây dựng, đóng gói thiết kế không có rủi ro đáng kể.

I. ĐÁNH GIÁ CHUNG

B. KHẢ NĂNG BÁN GÓI THIẾT KẾ

1. Tiềm năng bán: Cao

- Nhu cầu thị trường: Hầu hết các chiến dịch của Media liên quan Ad Network đều cần thiết kế để setup.
- Đối tượng nhắm tới: Tất cả KH có dịch vụ chạy quảng cáo trên nền tảng Ad Network.
- Lợi ích với các bên liên quan: Tăng margin dịch vụ mới, tăng doanh thu cho công ty.

2. Khả năng ứng dụng cho khách hàng: Rất khả thi

- KH hiện đang hợp tác với Novaon đều đang cần thiết kế banner để setup Ad Network nhất là những HĐ của KH lớn, những KH cần tối ưu quảng cáo.
- Có thể bán tất cả các thời điểm trong năm, tăng cao trong các mùa cao điểm như Lễ, Tết, Hè, Trung Thu, ra mắt sản phẩm của KH...
- Agency khác đã bán thiết kế từ trước đó.

3. Margin: ~ 1,5 - 2.2 tỷ / năm

- Mức margin được ước tính trong khoảng **50-75%** so với số lượng banner thiết kế free 2022

4. Lợi ích từ góc tổng quan của Novaon:

- Mạng lưới KH rộng.
- Khả năng Creative được đánh giá tốt từ KH. Chuyển giao các dịch vụ linh hoạt.
- Giá thấp hơn so với mặt bằng chung.
- ACC tư vấn dịch vụ cho KH tốt.
- Uy tín với các giải thưởng lớn.

I. ĐÁNH GIÁ CHUNG

5. Thời gian thực hiện:

- Giai đoạn khởi động bán: **01/04 - 30/04/2023**
- Giai đoạn chính thức bán: **01/05 - 31/12/2023**

6. Rủi ro:

- **KH ngân sách lớn:** chi phí phát sinh từ việc thiết kế banner sẽ không đáng kể. Rủi ro sẽ xảy ra trong trường hợp: KH có thiết kế In-house hoặc có thể tuyển mới. Thay vì bỏ tiền mua gói thiết kế thì có thể tự thiết kế các hạng mục quảng cáo.

>> Trường hợp này thiết kế In-house sẽ đáp ứng tốt ở các banner tĩnh. Nhưng với các banner động thì thiết kế In-house sẽ gặp khó khăn khi thực hiện. ACC có thể dựa vào điểm này để tư vấn với KH khi bán.

- **KH ngân sách nhỏ và trung bình:** chi phí phát sinh từ việc thiết kế banner so với ngân sách KH đang chạy QC sẽ là vấn đề

>> Phụ thuộc nhiều vào quá trình tư vấn của ACC và các CTKM của thiết kế.

- **Nội tại team:** Trong quá trình bán thời gian đầu việc số lượng bán ra sẽ sụt giảm khoảng 30-50%. Nên dự kiến sẽ có 1-2 nhân sự ko đạt đủ KPI trong thời gian đầu triển khai. Dẫn đến nhân sự có thể sụt giảm cấp hoặc nghỉ việc.

>> Phân bổ KPI tại cấp đảm bảo ổn định team. Có chế tài giảm KPI trong thời gian đầu bán gói.

I. ĐÁNH GIÁ CHUNG

- **Đối tác Ad Network:** Sự thay đổi trong quá trình vận hành, setup của đối tác sẽ kéo theo quy chuẩn các định dạng thiết kế

>> *Rủi ro này ít khi xảy ra vì các nền tảng Ad Network hiện tại khá ổn định. Khi xảy ra sẽ phụ thuộc vào khả năng tiếp thu kiến thức mới của nhân sự team, training từ phía đối tác. (Trước đây team đã có kinh nghiệm đối phó với việc thay đổi này khi GDN chuyển hết sang amphtml và việc điều chỉnh code của Novanet và ADX).*

- **Agency khác:** Giữa các Agency sự cạnh tranh gói bán thiết kế sẽ được xét trên các mặt chất lượng, timeline thực hiện, giá bán, hỗ trợ KH.

>> *Thiết kế chắc chắn phải đảm bảo được timeline, chất lượng, hỗ trợ sau bán hàng tương đương hoặc nhỉnh hơn đối thủ, đồng thời giá bán ban đầu sẽ thấp hơn thị trường của Agency khác khoảng 10-20% để đảm bảo cạnh tranh về giá.*

- **Freelance:** Mức giá của Freelance dao động rất lớn (khoảng từ 20-30% thấp hơn so với giá Agency). Nếu KH quá chú trọng về giá thì rủi ro ở trường hợp này khá cao. Ngoài ra sẽ có 1 phần rủi ro trong TH này đến từ phía ACC. Vì giá chênh lệch khá cao, mà quyền bán, tư vấn trong tay nên có khả năng ACC sẽ tự OS ngoài.

>> *Đối mặt với mức giá thấp KH sẽ phải chịu rủi ro về chất lượng, timeline, hỗ trợ sau bán hàng. ACC có thể dựa vào các điểm này để tư vấn KH. Với các rủi ro đến từ phía ACC thì nên có những chế tài xử lý từ phía công ty, ngoài ra thiết kế có các chương trình Sale để giá bán có thể cạnh tranh trong 1 số thời điểm nhất định. Đồng thời có các chương trình thúc đẩy để giảm giá khi 1 BU hoặc ACC đạt được định mức bán nhất định.*

II. MỤC TIÊU DỰ ÁN

1. TẠI SAO LẠI CÓ DỰ ÁN?

- **Tối ưu doanh thu công ty:** Mỗi năm lượng banner free cho KH trung bình khoảng 7 tỷ (Theo số liệu từ 2020-2022)
- **Nâng cao margin dịch vụ mới:** Các bộ phận đều có KPI về margin dịch vụ mới. Việc phát sinh dự án nhằm đáp ứng nhu cầu nâng cao margin dịch vụ mới cho các bộ phận.
- **Khẳng định và nâng cao giá trị thiết kế Ads:** Dù là 1 bộ phận nhỏ nhưng khá quan trọng trong việc triển khai chiến dịch của KH. Khi banner không còn free mà trực tiếp mang lại giá trị doanh thu cho công ty thì giá trị của thiết kế sẽ được nâng cao

2. CÁC BÊN LIÊN QUAN VÀ MỤC TIÊU:

- **Mục tiêu chung:** Xây dựng thành công gói bán thiết kế và doanh thu bán năm 2023 đạt mức 3 tỷ trở lên (tính từ quý 2 - 4) tương đương margin dịch vụ đạt 1,2 tỷ trở lên.
- **Các bên liên quan và vai trò trong dự án:**
 - + **Thiết kế Ads:** Sản xuất và giám sát chất lượng, đưa ra các CTKM theo từng thời điểm để đảm bảo mục tiêu về doanh số, margin.
 - + **ACC:** Trung gian điều phối giữa KH và thiết kế. Trực tiếp bán, tư vấn với KH.
 - + **Công ty chủ quản:** Đưa ra mục tiêu chung về doanh số, margin của dự án. Đồng thời có các chính sách để đảm bảo hỗ trợ tốt nhất cho quá trình triển khai dự án.

III. GIAI ĐOẠN CHUẨN BỊ & CHUYỂN GIAO

1. CHUẨN BỊ: GIAI ĐOẠN NÀY CÓ THỂ COI LÀ GIAI ĐOẠN XÂY DỰNG GÓI THIẾT KẾ

- **GIAI ĐOẠN 1 (Từ 01/03 - 15/03/2023):** Thiết kế hệ thống lại tất cả các dịch vụ đang cung cấp cho KH theo từng hạng mục thiết kế banner riêng biệt.

+ **Nhiệm vụ 1 (01/03 - 14/03/2023):**

Leader thông báo về kế hoạch xây dựng gói bán thiết kế banner Ads.

Tất cả các thành viên team tổng hợp các dịch vụ đang cung cấp cho KH 1 cách độc lập.

+ **Nhiệm vụ 2 (15/03/2023):**

Họp team tổng hợp thống nhất dịch vụ.

Bổ sung các dịch vụ mới, dịch vụ có thể phát sinh trong quá trình triển khai HĐ.

Thống nhất các đề mục để xây dựng gói bán theo từng trường hợp cụ thể.

>> Rủi ro phát sinh: Tổng hợp sẽ không đủ hết các dịch vụ đang cung cấp cho KH. Có thể khắc phục bằng cách thêm gói bán sau khi ACC phản hồi hoặc KH yêu cầu những banner ngoài gói đang bán mà thiết kế thực hiện được.

- **GIAI ĐOẠN 2 (Từ 16/03 - 26/03/2023)** Xây dựng gói bán thiết kế bản Draf

+ **Nhiệm vụ 1 (16/03 - 25/03/2023):**

Leader xây dựng gói bán theo các tiêu chí tên gói, chi tiết gói, số lượng, nội dung banner trong gói, timeline làm việc, số lần chỉnh sửa, báo giá định mức (đảm bảo giá cạnh tranh với đối thủ)

III. GIAI ĐOẠN CHUẨN BỊ & CHUYỂN GIAO

+ Nhiệm vụ 2 (16/03 - 25/03/2023):

Song song với nhiệm vụ 1, các thành viên team khảo sát báo giá, chất lượng của các Agency, Freelance rồi báo lại cho Leader ngay khi tìm hiểu được để Leader lên định mức báo giá.

+ Nhiệm vụ 3 (26/03/2023):

Hợp team thống nhất nội dung và định mức giá từng gói bán.

>> Rủi ro phát sinh: Báo giá tham khảo của đối thủ có sự sai lệch dẫn đến báo giá chưa sát với mức mong muốn của KH và ACC. Có thể khắc phục sau khi nhận phản hồi của ACC và KH trong quá trình triển khai.

- GIAI ĐOẠN 3 (Từ 27/03 - 31/03/2023): Chỉnh sửa báo giá, thống nhất và ban hành.

+ Nhiệm vụ 1 (27/03 - 29/03/2023):

Leader gửi báo giá Draf cho ACC.

ACC phản hồi và cùng thiết kế chỉnh sửa hoàn thiện.

+ Nhiệm vụ 2 (27/03 - 29/03/2023):

Song song với nhiệm vụ 1 thì Leader lên CTKM cho giai đoạn khởi động bán hàng tháng 4.

Thống nhất với team về CTKM.

+ Nhiệm vụ 3 (30/03 - 31/03/2023):

Leader gửi báo giá hoàn thiện và CTKM tháng 4 cho cấp trên xác nhận.

Sau đó ban hành báo giá cho ACC và các bộ phận liên quan.

III. GIAI ĐOẠN CHUẨN BỊ & CHUYỂN GIAO

2. CHUYỂN GIAO: CÓ THỂ COI GIAI ĐOẠN NÀY LÀ GIAI ĐOẠN KHỞI ĐỘNG CHO QUÁ TRÌNH BÁN GÓI THIẾT KẾ

- GIAI ĐOẠN 1 (01/03 - 31/03/2023): Thông báo

+ Nhiệm vụ:

ACC có nhiệm vụ thông báo cho KH về việc thu phí thiết kế Ads từ 01/04/2023.

>> *Rủi ro phát sinh: Giai đoạn này ACC sẽ gặp khó khăn chủ yếu ở các KH cũ, khi HĐ đã ký và thời gian triển khai HĐ chưa kết thúc khi bắt đầu bán gói thiết kế. Rủi ro này phụ thuộc vào khả năng tư vấn của ACC và các CTKM của thiết kế (CTKM sẽ được đề cập đến ở giai đoạn sau).*

- GIAI ĐOẠN 2 (01/04 - 30/04/2023): Khởi động

+ **Nhiệm vụ (01/04 - 30/04/2023):** Giai đoạn chuyển giao giữa việc free và thu phí. ACC sẽ đóng vai trò quan trọng nhất trong việc tư vấn và bán gói thiết kế cho KH. Thiết kế sẽ đóng vai trò hỗ trợ bằng cách đưa ra các CTKM:

Các KH cũ sẽ được lựa chọn giữa 2 CTKM:

CTKM 1: Free banner hết tháng 4. Tháng 5 hưởng ưu đãi như KH mới mặc định.

CTKM 2: Giảm 70% so với giá niêm yết, và tháng 5 được hưởng ưu đãi đặc biệt dành cho KH cũ.

KH mới: Giảm 50% so với giá niêm yết.

Mục tiêu: 40tr Margin (Doanh thu: 100tr).

III. GIAI ĐOẠN CHUẨN BỊ & CHUYỂN GIAO

- Cách thức triển khai chi tiết:

- + Họp giao ban đầu tháng: Leader niêm yết báo giá và CTKM của giai đoạn này cho các anh chị trưởng phòng, giám đốc các BU.
- + Chọn 1 BU để triển khai thí điểm CTKM. Dự kiến: BU08 HCM. Lý do: BU 08 tập trung nhiều KH lớn và cũ. Những KH này có ngân sách lớn đồng thời cần tối ưu chiến dịch cao. Mục tiêu: 10 tr margin (Doanh thu 25tr). Các BU còn lại mục tiêu margin 30tr

- GIAI ĐOẠN 3 (01/05 - 31/05/2023): Chuyển giao

- + **Nhiệm vụ:** Sau giai đoạn khởi động, KH cơ bản đã nắm được quy trình bán gói thiết kế. Giai đoạn này sẽ tiếp tục có các CTKM để thúc đẩy khả năng bán hàng:

CTKM 1: KH đã bán được gói thiết kế ở tháng 4 - Tiếp tục được giảm 50% so với giá niêm yết
CTKM 2: KH cũ chưa bán được gói thiết kế ở tháng 4 và KH mới - Giảm 30%

Mục tiêu: 80tr Margin (Doanh thu: 200tr).

- + Họp giao ban đầu tháng: Leader thông báo CTKM của giai đoạn này. Điểm danh các BU đã làm tốt việc bán gói trong giai đoạn khởi động.
- + Tiếp tục đặt mục tiêu cho BU08 để tăng margin. Dự kiến 30tr margin từ BU08. Các BU còn lại 50tr.

IV. GIAI ĐOẠN BÁN & THỨC ĐẨY BÁN HÀNG

- GIAI ĐOẠN 4 (01/06 - 30/06/2023): Chuyển giao hoàn tất

+ Nhiệm vụ:

Leader tổng kết hiệu quả trong suốt quá trình khởi động đến khi hoàn tất. Bóc tách số liệu bán từng BU. Qua đó có thể đưa ra chương trình thúc đẩy dành cho các quý sau. Các BU bán theo giá niêm yết.

Mục tiêu: 120tr Margin (Doanh thu: 300tr).

IV. GIAI ĐOẠN BÁN & THỨC ĐẨY BÁN HÀNG: