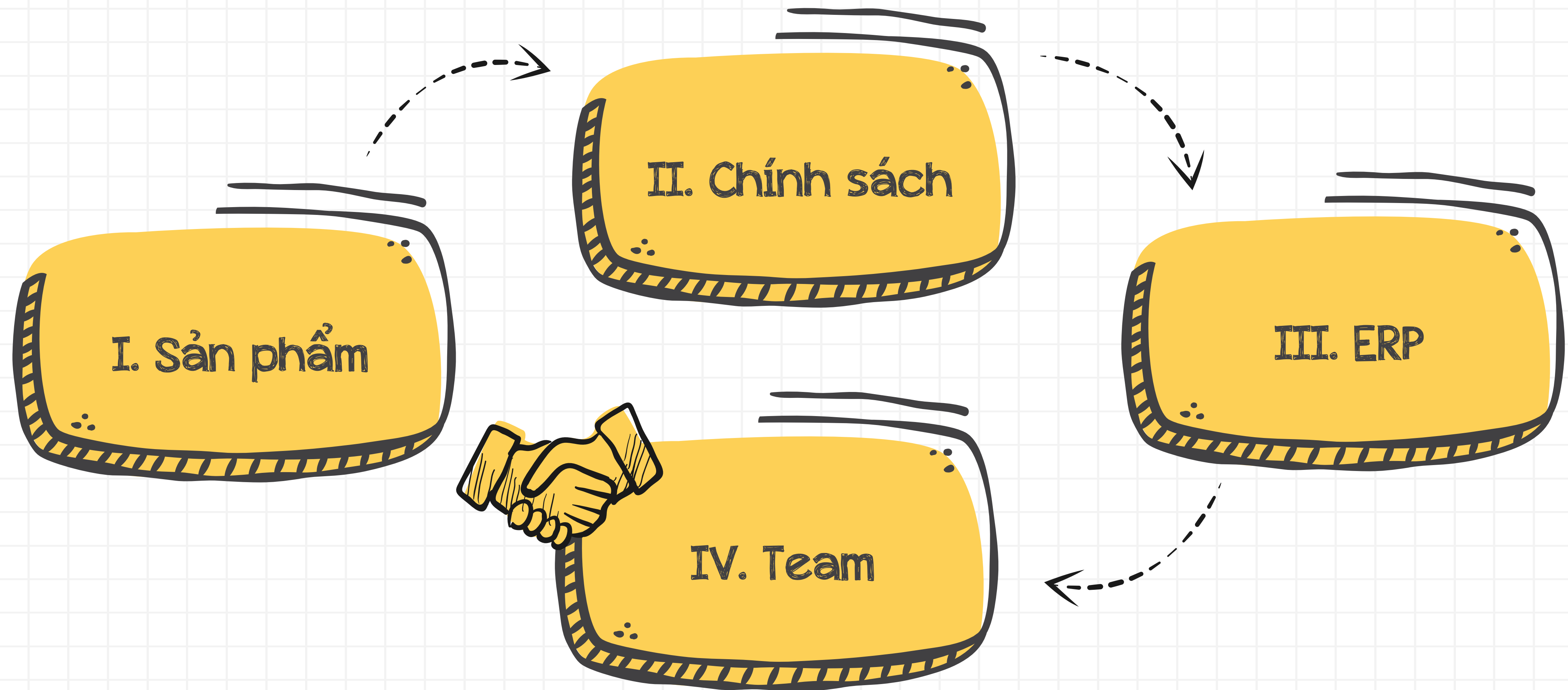
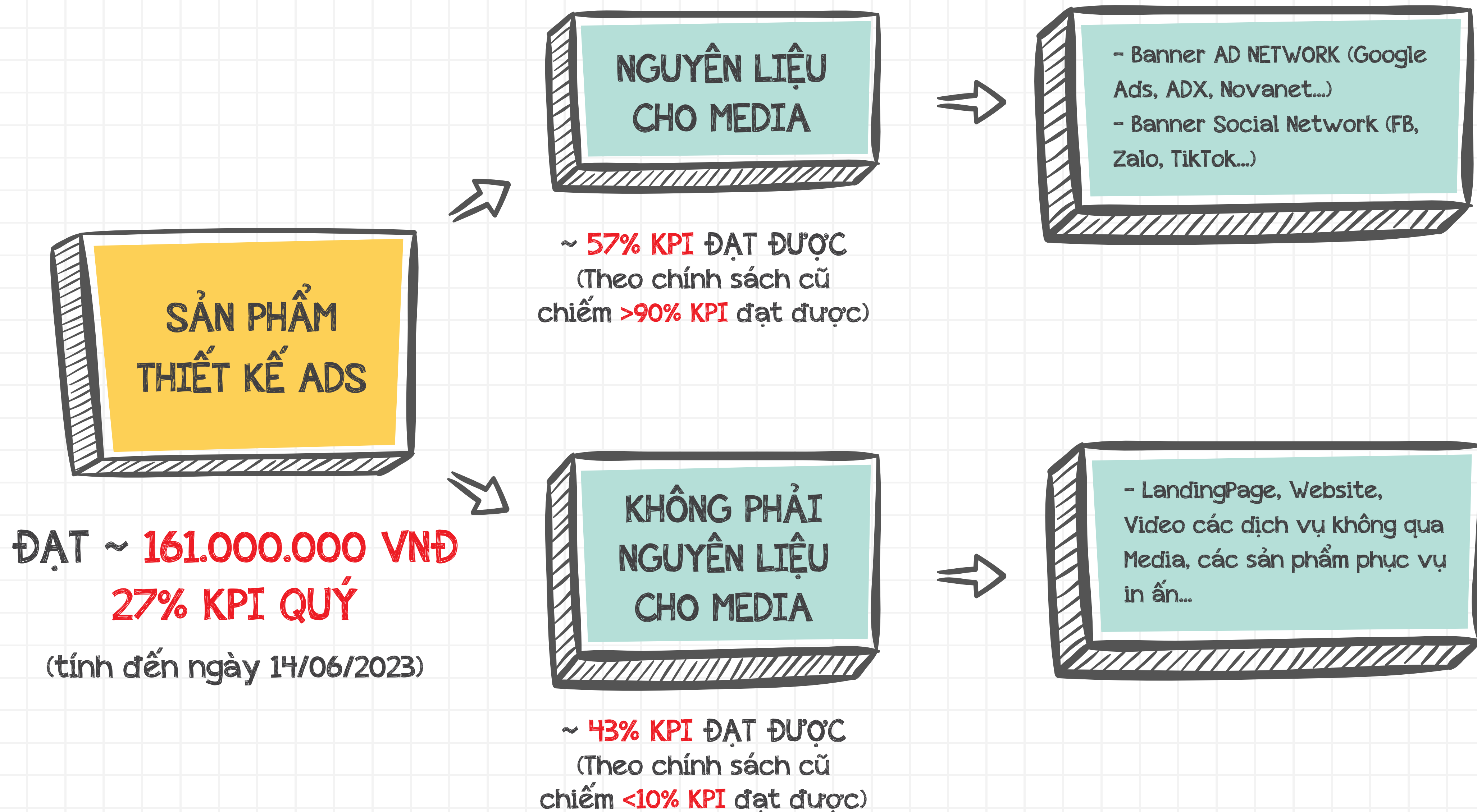


# BÁO CÁO THIẾT KẾ ADS - ART

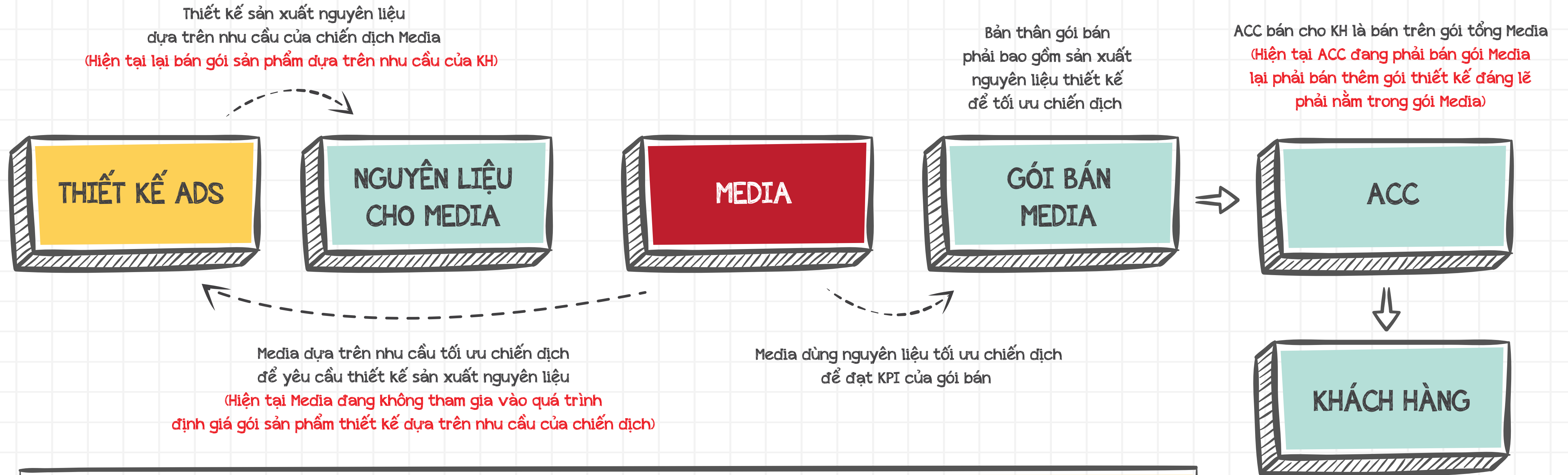
QUÝ II - 2023



# I. SẢN PHẨM THIẾT KẾ ADS (PHÂN LOẠI VÀ SỰ DỊCH CHUYỂN KPI)



# I. SẢN PHẨM THIẾT KẾ ADS (VẤN ĐỀ VÀ ĐỀ XUẤT VỚI TỪNG LOẠI SẢN PHẨM)



## ĐỀ XUẤT:

- Phần thiết kế banner này phải nằm trong gói bán Media.

### - Nội bộ:

Media dựa trên số liệu của Media về mức độ tác động của banner lên kết quả KPI đạt được => Số lượng banner cần thiết để tối ưu/ từng hạng mục. Sau đó kết hợp với Rate Card thiết kế => % ngân sách dành cho thiết kế / ngân sách tổng hoặc 1 KPI khác do Media đề xuất. Từ đó giá bán của gói Media sẽ tăng tương ứng theo % của thiết kế banner cần để tối ưu (đây chính là phần đạt được thêm mà công ty mong muốn).

Thiết kế cung cấp Rate Card để định giá ngân sách tương ứng với hạng mục Media cụ thể. Đưa ra các CTKM, thúc đẩy nhằm tăng chất lượng, số lượng banner / ngân sách thiết kế để tối ưu tốt nhất.

ACC điều phối bằng cách tổng hợp nguyên liệu KH đã có cung cấp Media để giảm % ngân sách thiết kế => điều chuyển ngân sách thiết kế khi thiết kế không sử dụng hết ngân sách để tối ưu thêm chiến dịch.

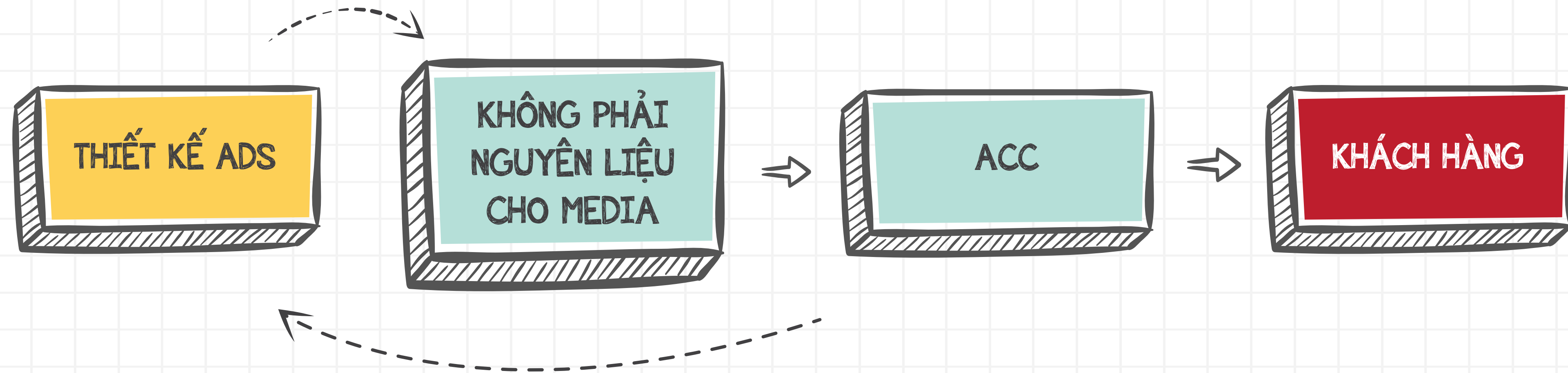
- Khách hàng: Vì phần thiết kế nguyên liệu Media này đã tính trong gói bán cho KH nên khi ACC tuyên truyền ra cho KH thì coi nó như 1 phần hỗ trợ để tăng cạnh tranh chứ k tách nó ra như 1 phần độc lập sẽ gây khó chịu cho KH

KH có nhu cầu mua sản phẩm là gói Media

(Hiện tại KH không hề có nhu cầu mua sản phẩm thiết kế vì mặc định nằm trong dịch vụ cung cấp)

# I. SẢN PHẨM THIẾT KẾ ADS (VẤN ĐỀ VÀ ĐỀ XUẤT VỚI TỪNG LOẠI SẢN PHẨM)

Thiết kế sản xuất banner dựa trên nhu cầu của KH  
(Hiện tại đang đúng định hướng này)



ACC dựa trên nhu cầu phát sinh của KH  
yêu cầu thiết kế banner tương ứng  
(Hiện tại đang đúng định hướng này)

## ĐỀ XUẤT:

- Hiện tại các gói bán thiết kế đang đi đúng theo định hướng này.

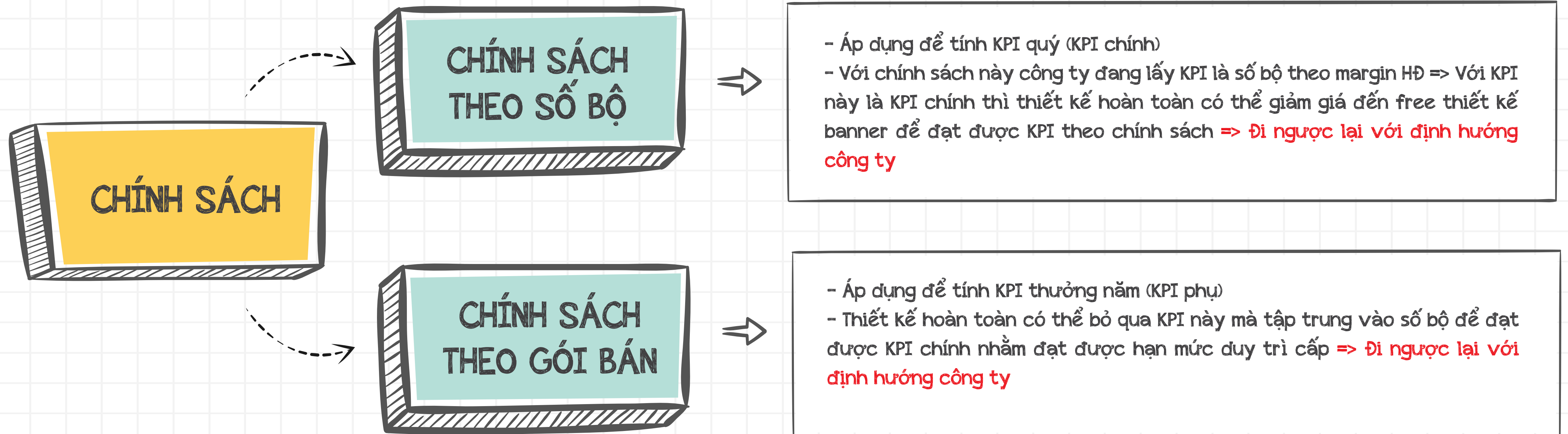
## - Nội bộ:

ACC dựa trên nhu cầu KH yêu cầu, hoặc dựa trên các sản phẩm thiết kế cung cấp tư vấn cho KH nhằm bán các gói thiết kế => Định hướng công ty.

Thiết kế nghiên cứu nhu cầu KH và dựa trên nhân sự đã có triển khai các gói bán phù hợp với thị trường. Đưa ra Rate Card để ACC có thể báo giá và tư vấn cho KH khi KH có nhu cầu và ACC thấy phù hợp với KH.

- Khách hàng: Tuyên truyền ra với KH là các hạng mục này không nằm trong gói Media nên có phát sinh thì phải thu phí.

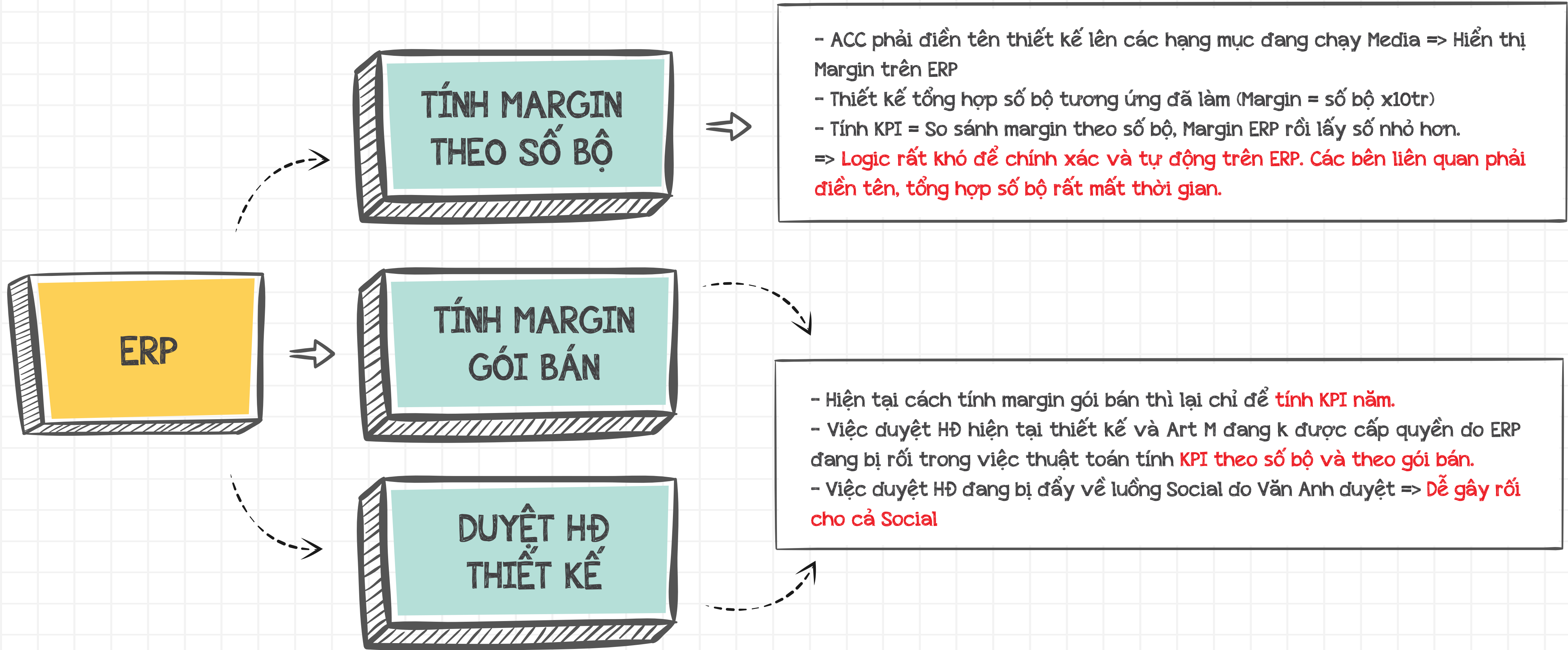
## II. CHÍNH SÁCH THIẾT KẾ ADS



### ĐỀ XUẤT:

- Điều chỉnh chính sách theo 1 KPI phù hợp định hướng công ty, trong trường hợp này là KPI theo gói bán

# III. VẤN ĐỀ TỒN ĐONG ERP



- ACC phải điền tên thiết kế lên các hạng mục đang chạy Media => Hiện thị Margin trên ERP  
- Thiết kế tổng hợp số bộ tương ứng đã làm (Margin = số bộ x10tr)  
- Tính KPI = So sánh margin theo số bộ, Margin ERP rồi lấy số nhỏ hơn.  
=> Logic rất khó để chính xác và tự động trên ERP. Các bên liên quan phải điền tên, tổng hợp số bộ rất mất thời gian.

- Hiện tại cách tính margin gói bán thì lại chỉ để tính KPI năm.  
- Việc duyệt HĐ hiện tại thiết kế và Art M đang k được cấp quyền do ERP đang bị rối trong việc thuật toán tính KPI theo số bộ và theo gói bán.  
- Việc duyệt HĐ đang bị đẩy về luồng Social do Văn Anh duyệt => Dễ gây rối cho cả Social

**ĐỀ XUẤT:**  
- Điều chỉnh chính sách theo 1 KPI phù hợp định hướng công ty, trong trường hợp này là KPI theo gói bán để ERP thống nhất cách tính theo hướng đơn giản nhất => Có thể tự động tính, theo dõi và tổng hợp margin của thiết kế bắt đầu kể từ sau khi duyệt HĐ

# IV. NHÂN SỰ TEAM

5 NHÂN SỰ



- Chính sách cũ (tính margin theo số bộ) thì KPI trung bình đạt ~ 120-140%/ nhân sự
- Chính sách theo giá bán mới: KPI trung bình ~40-50%/ nhân sự
- Nếu tình trạng này kéo dài => sẽ phải có ít nhất 2 nhân sự dừng hoạt động.

## ĐỀ XUẤT:

1. Điều chuyển nhân sự sang các bộ phận khác đang bị over hoặc cần nhân sự thiết kế.
2. Nếu chính sách chuyển hẳn về cách tính theo gói bán => Đồng nhất cách tính với thiết kế Social và qua quá trình hỗ trợ cũng như điều chuyển công việc từ Social sang không gặp vấn đề gì lớn => Sáp nhập thành 1 team.
3. Trường hợp xấu nhất là khi tình trạng kéo dài, nhân sự không đáp ứng đủ KPI cũng như không đáp ứng điều chuyển, sáp nhập => Dừng HĐ nhân sự