



گزارش سال ۱۴۰۳

آژانس تبلیغات نکسوس



%۶۵

میزان حفظ مشتریان قبلی



%۵۰

کاهش باگ نسبت به سال قبل



کمتر از ۳۰%

تأخیر در تحویل پروژه‌ها



بیش از ۷۰%

میزان بهبود رضایت تیم از
فرآیندها و مدیریت پروژه



← افزایش تعداد اعضای تیم و بهبود تخصص‌ها:
از ۱۵ نفر به ۳۰ نفر

← تعداد سرویس‌های جدیدی که به سبد خدمات اضافه شده‌اند:
افزایش تعداد خدمات از ۴۰ مورد به ۱۱۰ مورد (پکیج‌های
سوشال مدیا، طراحی سایت و غیره)

← افزایش سطح رضایت مشتریان از خدمات (بر اساس نظرسنجی‌ها):
از ۶۵ به ۷۸ درصد

← میزان بازخورد منفی و اصلاحات انجام شده برای بهبود خدمات:
۶۵ عدد

← ورود به بازارهای جدید با همکاری برندهای مطرح در حوزه چاپ و
هدایا تبلیغاتی و اسپانسرینگ رویداد



دریافت لوح تقدیر اتاق بازرگانی

کمپین‌های موفق سال ۱۴۰۳

پروژه پارس‌یان:

مبلغ ۱۸ میلیون - ورودی ۱۳ هزار نفر - بیش از پنج هزار لید

پروژه کوپل شیمی:

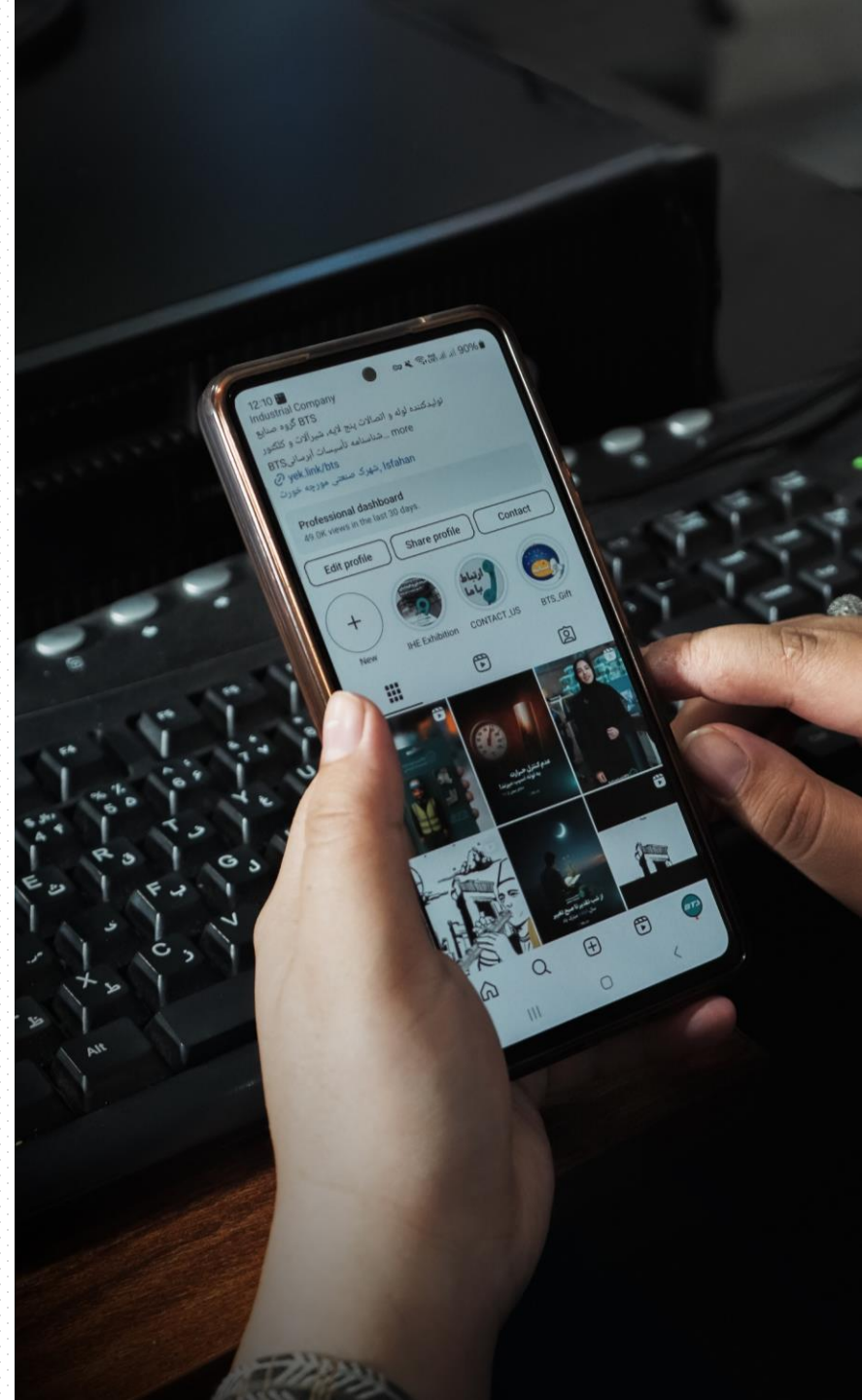
مبلغ ۲۰ میلیون - ورودی ۲ هزار نفر - بیش از هزار لید

پروژه زیبایی سان‌لیزر:

مبلغ ۳ میلیون - ورودی ۳ هزار نفر - بیش از هزار لید

پروژه هوگ متال:

مبلغ ۲ میلیون تومان - ورودی ۵ هزار نفر - بیش از ۲۰۰ لید



کاهش پانزده درصدی نرخ اصلاحات

زمان متوسط لازم برای تأیید پروژه‌ها
توسط مشتریان از پنج روز به سه روز

بهبود سیستم‌های مدیریت پروژه
به وسیله اضافه‌شدن مدیر پروژه
اکانت و مدیر دپارتمان

توسعه ابزارها و سیستم‌های جدید
(مثلاً اتوماسیون یا داشبوردهای
مدیریت پروژه) مانند هوش تجاری

ورود به فازهای جدید تولید محتوا
(مثل VR، موشن گرافیک حرفه‌ای
و...)

مهم ترین دلایل بازگشت مشتریان

گارانتی نتیجه

صفر تا صد
بودن خدمات

کیفیت بالا
خدمات اجرایی

بهبود فرآیندهای آموزش مشتریان برای کاهش نیاز به پشتیبانی

- ویدیو های آموزشی ضبط شده ۱۳ فصل آکادمی

- جلسات مشاوره رایگان بیش از ۱۰۰۰ ساعت

افزودن ابزارهای جدید برای ارتباط بهتر با مشتریان (مثلاً سیستم CRM یا تیکتینگ)

- خطوط یکپارچه تلفن ماهواره‌ای

اقدامات انجام شده برای بهبود فرآیندهای پشتیبانی

- تکمیل آنلاین شاپ نکسوس برای اتوماتیک کردن صفر تا صد فرآیند سفارشات



تعداد دوره‌های
آموزشی برگزار شده

۳۲ جلسه منتورینگ



میانگین ساعت کاری
مؤثر در سال

۱۵ هزار نفر ساعت



دلیل خروج نیروها

عدم رشد شخص
نسبت به سازمان /
مهاجرت



مدت زمان همکاری

میانگین حضور افراد
در تیم ۲ سال



تعداد نیرو/پیمانکار

تعداد نیرو ۳۲ نفر
تعداد پیمانکار ۵
شرکت

تولید محتوا برای کارفرمایان به زبان های
روسی / عربی / کردی / ایتالیایی / انگلیسی

آماده سازی تیم اجرایی کشورهای ایتالیا و عمان

انجام پروژه برای کشور هندوستان

پشتیبانی از کارفرما در نمایشگاه های
روسیه / ترکیه / دبی / عمان



چالش‌ها و چشم‌اندازهای آینده آژانس نکسوس

پس از یک سال پرتحرک، آژانس نکسوس با رشد چشمگیر در زمینه بازاریابی، تبلیغات، صادرات، تولید محتوا و خدمات پس از فروش مواجه بوده است. اما در کنار این موفقیت‌ها، چالش‌هایی نیز وجود داشته که نیازمند راهکارهای بهینه برای رشد پایدار هستند. این بخش از گزارش به مهم‌ترین چالش‌ها و چشم‌اندازهای آینده اختصاص دارد.

چالش‌های کلیدی نکسوس در یک سال گذشته



ساختار مدیریتی چابک‌تر

- ایجاد ساختار مدیریتی چابک‌تر برای هماهنگی
- بهتر تیم‌ها.



بهینه‌سازی فرآیندها

- نیاز به بهینه‌سازی فرآیندهای داخلی برای جلوگیری از تأخیر و افزایش کیفیت خدمات.



رشد سریع

- افزایش تعداد پروژه‌ها باعث شد که تیم اجرایی و مدیریتی با فشار کاری بیشتری مواجه شود.

راهکار در حال اجرا:

← پیاده‌سازی یک سیستم مدیریت پروژه قوی‌تر برای کنترل زمان‌بندی و کیفیت.

← توسعه تیم‌ها و استخدام نیروهای جدید در بخش‌های کلیدی.

چالش‌های مالی و جریان نقدینگی



قیمت‌گذاری

- مشکلات مرتبط با قیمت‌گذاری رقابتی در بازارهای داخلی و خارجی.



عدم توازن هزینه و درآمد

- عدم توازن بین هزینه‌های اجرایی و درآمدهای دریافتی در برخی پروژه‌ها.



دریافت مطالبات

- تاخیر در دریافت مطالبات از مشتریان، به‌ویژه در پروژه‌های بزرگ.

راهکار در حال اجرا:

← ایجاد سیاست‌های پیش‌پرداخت و پرداخت مرحله‌ای برای کاهش فشار مالی.

← بهینه‌سازی هزینه‌های غیرضروری و افزایش سودآوری پروژه‌ها.

چالش‌های صادرات و ورود به بازارهای بین‌المللی



قیمت‌گذاری

- رقابت با آژانس‌های بین‌المللی که از برندینگ قوی‌تری برخوردارند.



تفاوت‌های فرهنگی

- تفاوت‌های فرهنگی و زبانی در ارائه خدمات تبلیغاتی به مشتریان خارجی.



پرداخت

- مشکلات پرداخت بین‌المللی و انتقال ارز.

راهکار در حال اجرا:

← همکاری با شرکای تجاری محلی در کشورهای هدف برای تسهیل ورود به بازار.

← ایجاد تیم توسعه بازار بین‌المللی و استفاده از مشاوران صادرات.

چشم اندازهای آینده نکسوس

← تبدیل شدن به یکی از آژانس‌های تبلیغاتی پیشرو در منطقه

- تمرکز بر نوآوری در خدمات تبلیغاتی و استفاده از هوش مصنوعی و اتوماسیون.
- گسترش تیم‌های تخصصی برای ارائه خدمات باکیفیت‌تر.

← افزایش سهم صادرات محتوا و ورود به بازارهای جدید

- توسعه همکاری‌های بین‌المللی برای افزایش درآمدهای ارزی.
- ارائه بسته‌های سفارشی تبلیغاتی برای کشورهای هدف.

← بهبود تجربه مشتری و افزایش وفاداری مشتریان

- توسعه سیستم‌های پشتیبانی و خدمات پس از فروش برای ایجاد یک تجربه عالی.
- راه‌اندازی باشگاه مشتریان برای افزایش تعامل و حفظ مشتریان.

نتیجه‌گیری

- تمرکز بر توسعه زیرساخت‌های داخلی برای مدیریت بهتر پروژه‌ها و کاهش چالش‌های اجرایی.
- سرمایه‌گذاری بر رشد صادرات و یافتن راه‌حل‌های نوین برای تعامل با مشتریان بین‌المللی.
- افزایش بهره‌وری تیم و توسعه مهارت‌های کارکنان برای ارائه خدمات سطح بالا.



ANNUAL REPORT

NEXUS ADVERTISING COMPANY