WINS,new epoch for touch

盈时创始团队正式开始运作

自我介绍

**wins的战略发展步骤**

* 围绕着移动互联市场，多元化组合，提高利润，控制风险，盈时分四大阶段发展：
* 大力发展移动广告投放阶段
* 行业市场推广阶段及企业客户推广阶段
* 强势app买断经营
* 代理国外优质app在中国的汉化，推广及业务
* 精品应用市场的推出

**运营思路**

* 经过了10个月的市场运作与观察我们在运营思路上面做了细致的分析，针对客户的需求我们将采用针对性的超对手的KPI标准
* 在多家公司为客户的广告发布争的一再降低利润的时候，我们把主力方向调整到了开发企业级的客户关系管理与维护方面
* 针对行业进行深度营销项目推广（独创）
* 我们有想法，我们有强大的执行力！

**三角支撑的赢利模式**

**三块市场的发展顺序**

**平台间支持**

**wins2012的目标**

第一阶段KPI考核

* 2011月11月30日前广告发布平台正式上线
* 团队建设完成80％＋
* 资源开发4万app＋
* 实现销售额500万以上，利润保持30％－40％
* 现金回款25％

第二阶段KPI考核

* 2012月6月30日前
* 完成百人团队建设
* 50个企业级客户开发
* 6个行业营销项目推出
* 实现销售额2000万以上，利润保持30％－40％
* 现金回款25％
* 实现收支平衡，稳定现金流

第三阶段KPI考核

* 2012月12月30日前
* 50个app引进和开发及推广
* 精品应用市场的推出
* 移动广告投放（400个客户，销售额4000万）
* 企业级客户 （200个客户，销售额1亿）
* 行业营销项目（10个项目，销售额5000万）
* 行业排名第一，资源量第一，品牌美誉度第一
* 实现赢利5000万＋

**各部门分工及工作流程**

技术部；销售部；媒介部；创意部；综合部

**竞争对手分析**

adwo，有米，admob，哇棒，vpon，亿动

**客户需求分析**

**销售资料及网站建设**

**wins price**