

# 2016 年总经理工作报告

尊敬的董事长，各位股东、董事、监事：

2016 年，公司内外变化不断，市场竞争加剧，面对种种困难，在各位董事、监事的尽力帮助下，在公司各位同仁的共同努力下，公司渡过难关，步入正轨。在此我代表公司向你们表示衷心的感谢！

本人从 2016 年 11 月担任本公司总经理，本次会议由我代表公司经营管理层团队，向董事会汇报 2016 年的工作；提出 2017 年经营目标的建议及拟采取的主要措施。请予审议。

## 一、2016 年总体经营情况概述与重点工作回顾

### （一）总体经营情况概述

2016 年度，公司所处的互联网营销行业保持发展，但是整体行业增速减缓，从 2015 年的 36.5%降为 29.7%，同时行业内竞争加剧。2016 年，在保持 2015 年客户继续服务的基础上，开拓了部分新的客户，除了在快消数字营销领域保持了领先地位，同时扩大了在汽车数字营销领域的影响力。并在此基础上不断升级公司相关的技术手段，提高员工的业务水平，逐渐完善了技术加服务的经营规划。

2016 年客户数量为 90 个，客户行业分布仍以快速消费品为主，扩大汽车行业市场布局，开拓了旅游地产类的客户。本年度公司已经基本缓解了对单一大客户依赖的情况，非快消客户已经占到营收的一半。

报告期内，本公司实现营业总收入 135,370.43 万元，比上年同期减少了 -6.79%；营业利润-30,314.93 万元，比上年同期变化为-282.06%；

营业收入变动的主要原因为公司新增客户较少，行业内竞争加剧，加上公司对外投资失误、内部费用急剧上升等因素，造成了 2016 年的亏损。

### （二）2016 年重点工作回顾

公司年度工作重点包括：

1、保持 2015 年客户，尝试新领域客户。2016 年保证 2015 年的客户能继续中标，持续服务，并让客户能够满意。同时探索了多个新领域的客户，包括地产、券商、中小企业等。

2、加强技术研发。公司技术研发能力，产品的创新能力是公司互联网营销业务的重要支撑。2016 年持续对公司产品技术系统进行投入，初步确立了腾信股份的大数据方向，同时在加强了已有产品的更新，使其更符合市场需求。

3、引入客户部们独立核算制度，为了开拓公司新客户，引入了有效的激励机制。

4、加强对外宣传。积极参与行业内有影响力的峰会、论坛及组织，树立公司对外形象，扩大行业影响力。并成功主办了第一届“新途”汽车数字营销论坛。

5、董事会换届。时值公司第二届董事会及部分高管聘用到期，公司顺利召开了新的董事会和股东大会，实现了新老董事会顺利换届，新董事会和管理层的工作顺利开展。

6、2016 年 9 月加入中国商务广告协会综合代理专业委员会（简称“中国 4A 协会”），对于腾信股份来说是一个崭新的发展机遇。站在巨人的肩膀上，腾信股份将对接中国最优秀的广告资源平台，并以此发力促进自身和行业的发展，推动广告行业的进程，为更多客户提供优质、全面的服务。

## **二、2016 年存在的主要问题及整改措施**

### **1、新客户开拓力度不够**

2016 年保持了原有客户，虽然只是新增了少量的客户，但是在众多新的客户领域进行了尝试性开拓，为 2017 年及以后打下良好基础。

### **2、产品技术迭代开发应加快**

2016 年公司补充了技术和产品人员，同时大量投入了技术研发费用，但是产品研发及发布速度较慢。在 2017 年将建立更为完备的研发体系及流程，同时保持技术研发的投入，以加快产品技术迭代的速度。

### **3、应收账款管控有待加强**

对应收账款的管控整体良好，但有偶然出现延期的情况，对公司流动性产生影响，需在 2017 年进一步加强管理。

### **4、降低管理费用有空间**

引入全新的流程办公系统，加强内控的同时更进一步提高内部流程效率，规避无用支出。

### **5、格局有待提升**

需要提升客户部门、策略部门、市场部门全球化视野，加入更多新鲜元素。紧跟快速变化的市场环境，以及日新月异的科技变化。

### 三、 2017 年工作目标及重点工作

2016 年公司虽然也业收入有所下降，但是公司的服务水平、策略能力、创意能力、技术积累、市场地位都有所上升。2017 年将伴随整体经济结构的升级以及数字营销的变化制定整体的战略规划和工作目标。

#### （一）客户方向方面：

基于多年的服务经验和数据积累，在汽车行业及快消品行业积极参与投标，稳固快消品和汽车两大类客户的同时，扩大信息技术行业、金融行业和家电行业的客户范围。让更多的客户了解腾信股份的全新大数据服务，扎实的服务经验及顶级的创意和策略。

#### （二）技术及大数据储备应用的升级方面

2017 年，仍以核心广告业务为重点，完成数字广告全链条的数据化支持工作，使得每一个和数字广告相关的工作都有数据可查。

#### （三）策略创意能力提升方面

随着行业竞争加剧，除了技术上的迭代更新，同时在策略能力和创意能力也需要加强，与国际接轨。通过参加顶级的创意和策略的竞选，引入高级人才，加强内部培训，来提升整体策略创意能力。

#### （四）扩大行业影响力方面

积极参与行业顶级的论坛、沙龙和会议，和相关媒体互通有无，以最小的开支换取最大的资源。建立腾信股份在行业内，技术、数据、服务、媒介、创意、策略，六驾马车蒸蒸日上的形象。树立腾信股份不断创新、进取、与时俱进的精神。

#### （五）加强管理、严把内控方面

通过建立新的组织架构、精简人员、搭建新办公业务系统，全面提升办公效率，加强部门间合作等措施，进一步提高公司内部管理水平；同时，加强报销审批，降低费用开支水平。

#### （六）薪酬绩效体系的提升方面

随着 2017 年新客户的增加、新领域的不断开拓，必然带来更多的压力和机

会，那么也要相应的建立和其对应的奖惩体系，激励各级员工高效开展工作。绩效体系将按照公司需求对原有的模型进行改进，并在适当的时机实施股权激励，逐步建立科学规范的薪酬绩效体系。

### （七）技术研发方面

2016 年，公司加大了对技术研发、大数据平台方面的投入：

1、初步建立腾信股份的大数据平台，“巨兽数据平台”，对接了更多的数据源，不断的完善数据采集能力。

2、舆情监测产品的升级，已经成功为多个客户进行了服务，同时引入了人工智能的体系。

3、基于“巨兽数据平台”，开发了互联网人群画像系统，为客户提供投放的数据支持和指导。

4、基于“巨兽数据平台”，研发了自制内容评估系统，对目前网络上的自制内容进行评估打分，为客户进行投放的有效数据建议。

以上为对公司 2016 年经营的回顾总结以及对 2017 年公司所处环境及业务发展的展望，特此向董事会汇报。

北京腾信创新网络营销技术股份有限公司

总经理：史实

二零一七年四月二十六日