

INTERNAL MEMO

Nomor : 011/IM/MKT/III/2023
Hal : **Job description, Aturan dan Scheme Remunerasi Digital Telesales**
Lampiran : 1 Hal

Kepada Yth,
All Kepala Cabang, Kepala POS, Supervisor, ADH dan Kepala Bengkel.

Dengan ini kami beritahukan mengenai job description, aturan dan scheme remunerasi **Digital Telesales** yang berlaku untuk seluruh cabang Daya Motor :

1. Telemarketing memiliki **job description** sebagai berikut :
 - a. Memfollow up data leads yang tidak kunjung difollow up by call oleh sales force sebelumnya **dalam waktu 3 hari**.
 - b. Memfollow up data leads yang berasal dari **data base dealer dan sumber leads lainnya** yang diberikan oleh PIC CRM atas persetujuan kepala cabang.
 - c. Memfollow up data leads yang **history sales sudah tidak aktif** dengan follow up by call.
 - d. Memfollow up leads yang diperoleh dari **media social official cabang dan Head Office**.

2. Untuk Digital Telesales berlaku **scheme remunerasi** sebagai berikut :

- a. Gaji Pokok :

Penjualan Unit	1-3 Unit Sales	4-6 Unit Sales	7-10 Unit Sales	>10 Unit Sales
Pendapatan Gaji	25% UMR	50% UMR	60% UMR	75% UMR

- b. Tambahan Insentif :

Insentif Unit (Credit)	Rp. 60.000 / Unit
Insentif Unit (Cash)	Rp. 10.000 / Unit

3. Untuk setiap penjualan Digital Telesales yang dibantu proses penjualannya oleh Marketing Counter, maka tambahan insentif penjualan yang didapatkan oleh Digital Telesales **75% dari total insentif unit** dan untuk Marketing Counter akan mendapatkan tambahan insentif penjualan **25% dari total insentif unit** dari setiap penjualan Digital Telesales yang dibantu.
4. Digital Telesales akan mendapatkan **pendapatan uang absen harian jika tidak ada penjualan yang didapatkan** dibulan tersebut, hanya dalam **masa evaluasi pertama dan di bulan pertama**, dengan besaran Rp. 30.000 / Hari.
5. Setiap cabang diberikan budget pulsa sebesar **Rp. 250.000** untuk digunakan dalam keperluan menjalankan aktivitas Digital Telesales di masing-masing cabang dengan claim menggunakan Nomor HP Operasional Cabang tersebut.

6. Aturan lain yang berlaku untuk Digital Telesales sebagai berikut :
- Digital Telesales berstatus sebagai **MT Counter**
 - Untuk pemberian kebijakan diskon diberikan langsung oleh kepala cabang
 - Penjualan direct kepada konsumen** dan tidak berlaku untuk komisi
 - Digital Telesales tidak diperkenankan menerima uang secara fisik atau via rekening pribadi
 - Masa evaluasi Digital Telesales dilakukan **setiap 3 bulan**
 - Untuk target rata-rata productivity minimal pertiga bulan adalah **5 unit**
 - Pembayaran konsumen diarahkan melalui **Virtual Account**

Demikian informasi yang disampaikan untuk dapat segera disosialisasikan ke semua pihak yang terkait. Atas perhatian dan kerjasamanya, kami ucapkan terima kasih.

Bandung, 15 Maret 2023



Jeffri Suherman
Marketing Sub Div. Head



Junaedi
Operation Div. Head

Tembusan :

- Operation Support Div Head
- FATB Div Head
- Area Manager
- Area Control Finance