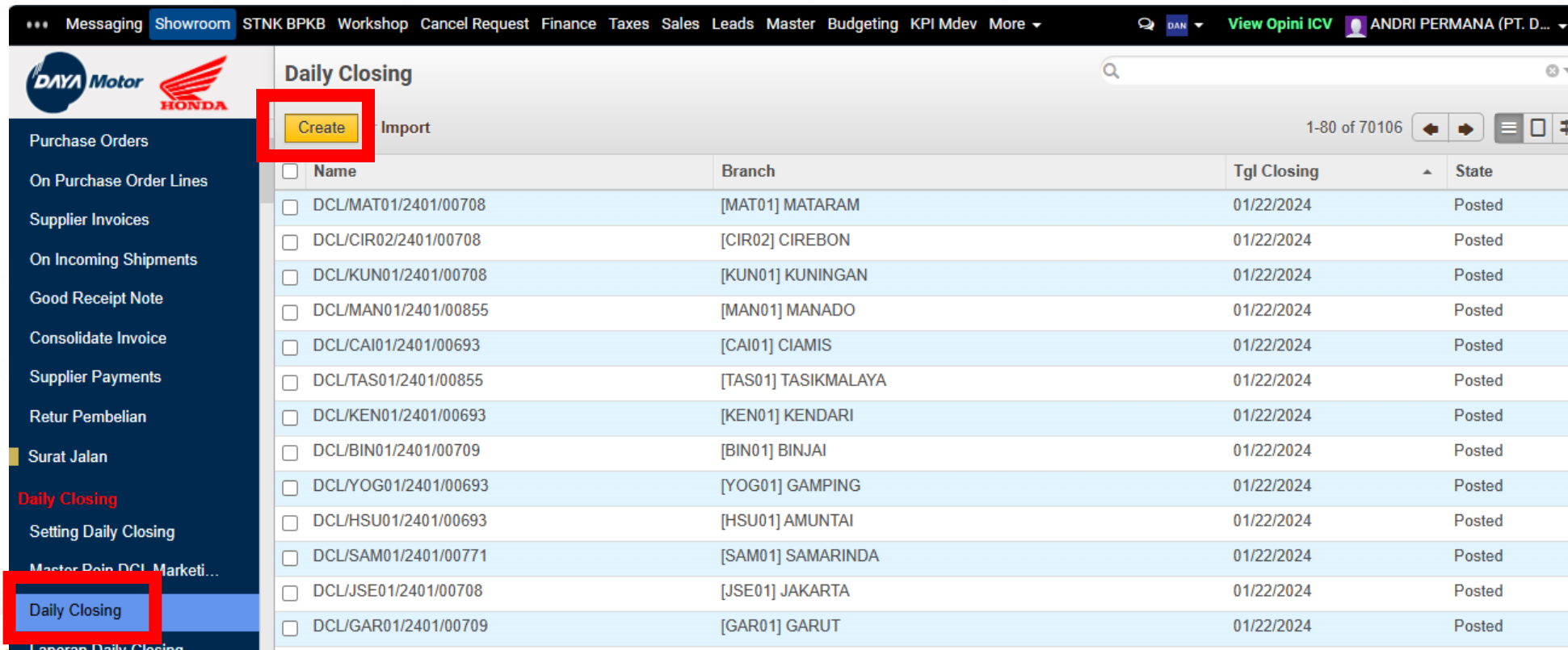


# PANDUAN ODM - PROSES DAILY CLOSING MARKETING

## Proses Penginputan Daily Closing Oleh KACAB.

Masuk Ke menu Showroom > Daily Closing > Create

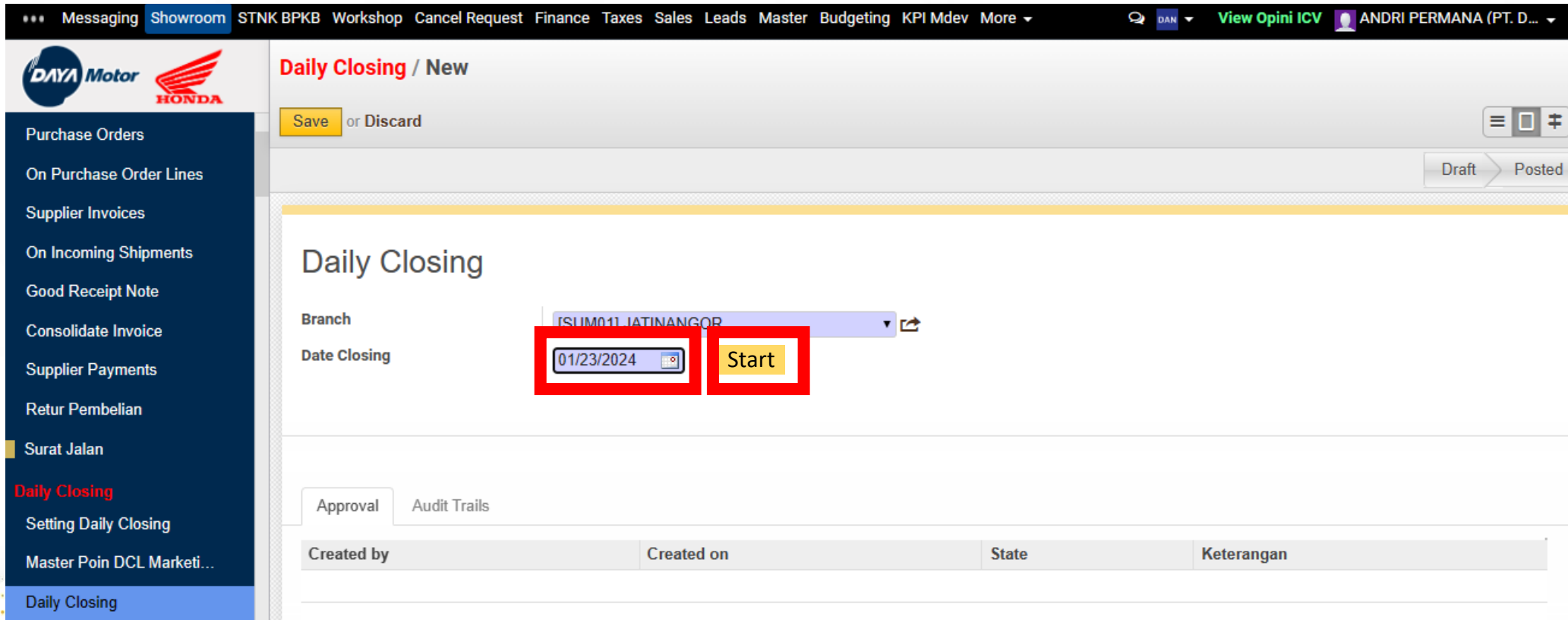


The screenshot shows the DAYA Motor system interface. The top navigation bar includes 'Messaging', 'Showroom', 'STNK BPKB', 'Workshop', 'Cancel Request', 'Finance', 'Taxes', 'Sales', 'Leads', 'Master', 'Budgeting', 'KPI Mdev', and 'More'. The user is logged in as 'ANDRI PERMANA (PT. D...)' with a 'View Opini ICV' button. The left sidebar contains various menu items, with 'Daily Closing' highlighted in red. The main content area shows the 'Daily Closing' page with a 'Create' button highlighted in red. Below the button is a table of closing records.

<input type="checkbox"/>	Name	Branch	Tgl Closing	State
<input type="checkbox"/>	DCL/MAT01/2401/00708	[MAT01] MATARAM	01/22/2024	Posted
<input type="checkbox"/>	DCL/CIR02/2401/00708	[CIR02] CIREBON	01/22/2024	Posted
<input type="checkbox"/>	DCL/KUN01/2401/00708	[KUN01] KUNINGAN	01/22/2024	Posted
<input type="checkbox"/>	DCL/MAN01/2401/00855	[MAN01] MANADO	01/22/2024	Posted
<input type="checkbox"/>	DCL/CAI01/2401/00693	[CAI01] CIAMIS	01/22/2024	Posted
<input type="checkbox"/>	DCL/TAS01/2401/00855	[TAS01] TASIKMALAYA	01/22/2024	Posted
<input type="checkbox"/>	DCL/KEN01/2401/00693	[KEN01] KENDARI	01/22/2024	Posted
<input type="checkbox"/>	DCL/BIN01/2401/00709	[BIN01] BINJAI	01/22/2024	Posted
<input type="checkbox"/>	DCL/YOG01/2401/00693	[YOG01] GAMPING	01/22/2024	Posted
<input type="checkbox"/>	DCL/HSU01/2401/00693	[HSU01] AMUNTAI	01/22/2024	Posted
<input type="checkbox"/>	DCL/SAM01/2401/00771	[SAM01] SAMARINDA	01/22/2024	Posted
<input type="checkbox"/>	DCL/JSE01/2401/00708	[JSE01] JAKARTA	01/22/2024	Posted
<input type="checkbox"/>	DCL/GAR01/2401/00709	[GAR01] GARUT	01/22/2024	Posted

# PANDUAN ODM - PROSES DAILY CLOSING MARKETING

Pilih Tanggal Daily Closing > Start



The screenshot shows the 'Daily Closing / New' form in the DAYA Motor CRM. The interface includes a top navigation bar with various menu items like 'Messaging', 'Showroom', 'STNK BPKB', 'Workshop', 'Cancel Request', 'Finance', 'Taxes', 'Sales', 'Leads', 'Master', 'Budgeting', 'KPI Mdev', and 'More'. The user is logged in as 'ANDRI PERMANA (PT. D...)'.

The main form area is titled 'Daily Closing / New' and contains the following fields:

- Branch:** [ISUM011 JATINANGOR]
- Date Closing:** [01/23/2024] (highlighted with a red box)
- Start:** [Start] (highlighted with a red box)

Below the form, there are tabs for 'Approval' and 'Audit Trails'. At the bottom, there is a table with the following columns: 'Created by', 'Created on', 'State', and 'Keterangan'.

# PANDUAN ODM - PROSES DAILY CLOSING MARKETING

Setelah Klik Start > DCL Marketing ,akan muncul list isian point-point yang wajib diinput untuk melakukan Daily Closing

\*\*\* Messaging Showroom STNK BPKB Workshop Cancel Request Finance Taxes Sales Leads Master Budgeting KPI Mdev Accounting Purchases More -

View Opini ICV ANDRI PERMANA (PT. D...)

**DAYA Motor HONDA**

Daily Closing / DCL/HSS01/2401/00771

Edit Create Attachment(s) More 1 / 80

Branch [HSS01] KANDANGAN  
Date Closing 01/22/2024

DCL Marketing

**jangan lupa di checklist**

ujui DCL Marketing  
 Dengan mencentang ini, anda menyetujui data yang diisi dan dapat dipertanggungjawabkan.

NO.	Unit	Name	Keterangan	UoM	Target	Actual	SAP
1		Ratio leads b2b	Ratio perbandingan jumlah leads : sales (berdasarkan hasil penginputan di portal sales force) di bulan berjalan	Ratio	0.00	0.00	0.00
2		Ratio leads NMS	Ratio perbandingan jumlah leads : sales (berdasarkan hasil penginputan di NMS setiap MD) di bulan berjalan	Ratio	0.00	0.00	0.00
3		#Followers IG	Jumlah penambahan follower pada akun official masing-masing cabang dibulan berjalan	#	0.00	0.00	0.00
4		#Posting IG	Jumlah penambahan posting konten pada akun official masing-masing cabang dibulan berjalan	#	0.00	0.00	0.00
5		#Ulasan google bisnis dan SLA Rate 1-5	Jumlah balasan ulasan rate bintang 1-5 pada akun official masing-masing cabang dengan SLA max 1X24 jam dibulan berjalan	#	0.00	0.00	0.00
6		#Rating google bisnis rate 5	Jumlah penambahan rate bintang 5 pada akun official masing-masing cabang yang diberikan oleh konsumen dibulan berjalan	#	0.00	0.00	0.00
7		indeks google bisnis	Indeks rate google business pada akun official masing-masing cabang yang diberikan oleh konsumen dibulan berjalan	Indeks	0.00	0.00	0.00
8		#Sales from sosmed	Jumlah unit sales yang bersumber dari sosial media official cabang dan pribadi masing-masing sales force di bulan	#	0.00	0.00	0.00
9		%Sales From Sosmed	% Kontibusi Unit sales yang bersumber dari sosial media official cabang dan pribadi masing-masing sales force di bandingkan dengan total unit sales cabang di bulan berjalan	%	0.00	0.00	0.00

# PANDUAN ODM - PROSES DAILY CLOSING MARKETING

Setelah Klik Start > DCL Marketing ,akan muncul list isian point-point yang wajib diinput untuk melakukan Daily Closing

\*\*\* Messaging **Showroom** STNK BPKB Workshop Cancel Request Finance Taxes Sales Leads Master Budgeting KPI Mdev Accounting Purchases More -

View Opini ICV ANDRI PERMANA (PT. D...)

**DAYA Motor HONDA**

**Daily Closing / DCL/HSS01/2401/00771**

Save or Discard

16	#MFS	Pencapaian nilai MFS yang diberikan oleh konsumen pada saat mengisi respon SAT di bulan berjalan	#	0.00	0.00	0.00
19	%RO H1-H1	% Kontribusi RO H1 (SDB Total RO lebih besar dari 1 kali) dibandingkan dengan total sales sesuai dengan periode konsumen beli di bulan berjalan	%	0.00	0.00	0.00
20	%RO H2-H1	% Kontribusi RO H2-H1 (SDB RO H2-H1 terisi angka 1) dibandingkan dengan total sales sesuai dengan periode konsumen beli di bulan berjalan	%	0.00	0.00	0.00
21	%RO H2-H2	% Kontribusi RO H2-H2 (Jumlah konsumen melakukan service 2 kali min dalam periode 1 tahun kebelakang) dibandingkan dengan total unit entry sesuai di bulan berjalan	%	0.00	0.00	0.00
22	#Sales From Telemarketing	Jumlah penjualan unit sales yang dihasilkan oleh telemarketing masing-masing cabang di bulan berjalan	#	0.00	0.00	0.00
23	%Contr Sales From Telemarketing	% Kontribusi jumlah penjualan unit sales yang dihasilkan oleh telemarketing di bagi dengan total unit sales cabang di bulan berjalan	%	0.00	0.00	0.00
24	#Nomor WA Valid	Jumlah nomor WA valid (nomor konsumen merupakan nomor WA aktif) pada setiap penjualan unit sales di bulan berjalan	#	0.00	0.00	0.00
25	%Nomor WA Valid	% Kontribusi jumlah nomor WA valid (nomor konsumen merupakan nomor WA aktif) dibandingkan dengan total penjualan unit sales di bulan berjalan	%	0.00	0.00	0.00

## PANDUAN ODM - PROSES DAILY CLOSING MARKETING

### KETERANGAN:

1. **Ratio Leads B2b** : Ratio Perbandingan jumlah leads : Sales (berdasarkan hasil penginputan di portal sales force) di bulan berjalan (1:5). (diisi angka) contoh: unit sales 100 dan Leads 500

$$\text{Ratio Leads B2b} = \frac{500}{100} = 5$$

Maka yang di isi di DCL adalah 5

2. **Ratio Leads NMS (DDMS)**: Ratio perbandingan jumlah leads : sales ( berdasarkan hasil penginputan NMS Setiap MD ) di bulan Berjalan (1:6). Contoh: Unit Sales 100 dan leads 600

$$\text{Ratio Leads NMS} = \frac{600}{100} = 6$$

Maka yang di isi di DCL adalah 6

4. **#PostingIG** : Jumlah penambahan posting konten pada akun official masing-masing cabang di bulan berjalan. (Diisi angka). Untuk target bisa di lihat di file: target Project 2024.

## PANDUAN ODM - PROSES DAILY CLOSING MARKETING

### KETERANGAN:

5. **#Ulasan Google bisnis dan SLA Rate 1-5:** Jumlah balasan ulasan rate bintang 1-5 pada akun official masing-masing cabang dengan SLA Max 1X24 Jam di bulan berjalan. (diisi angka). Untuk target bisa di lihat di file: target Project 2024. **contoh :** 10 ulasan masuk dalam 1 hari di jam kerja (08.00 -17.00), Ratrata balas 1 jam setelah ulasan muncul, maka:

$$\text{SLA Google Rate} = \frac{10}{1} = 10.$$

**Maka yang di isi di DCL adalah 10**

6. **#Rating google bisnis rate 5:** Jumlah penambahan rate bintang 5 pada akun official masing-masing cabang yang diberikan oleh konsumen di bulan berjalan. (diisi angka). Untuk target bisa di lihat di file: target Project 2024. **contoh:** Dalam 1 hari di jam kerja (08:00 - 17:00) Akun official mendapatkan review bintang 5 sebanyak 10 ulasan, maka yang di isi di DCL adalah 10.

7. **Indeks google bisnis:** Indeks rate google bisnis pada akun official masing-masing cabang yang di berikan oleh konsumen di bulan berjalan.(angka indeks). Untuk target bisa di lihat di file: target Project 2024.

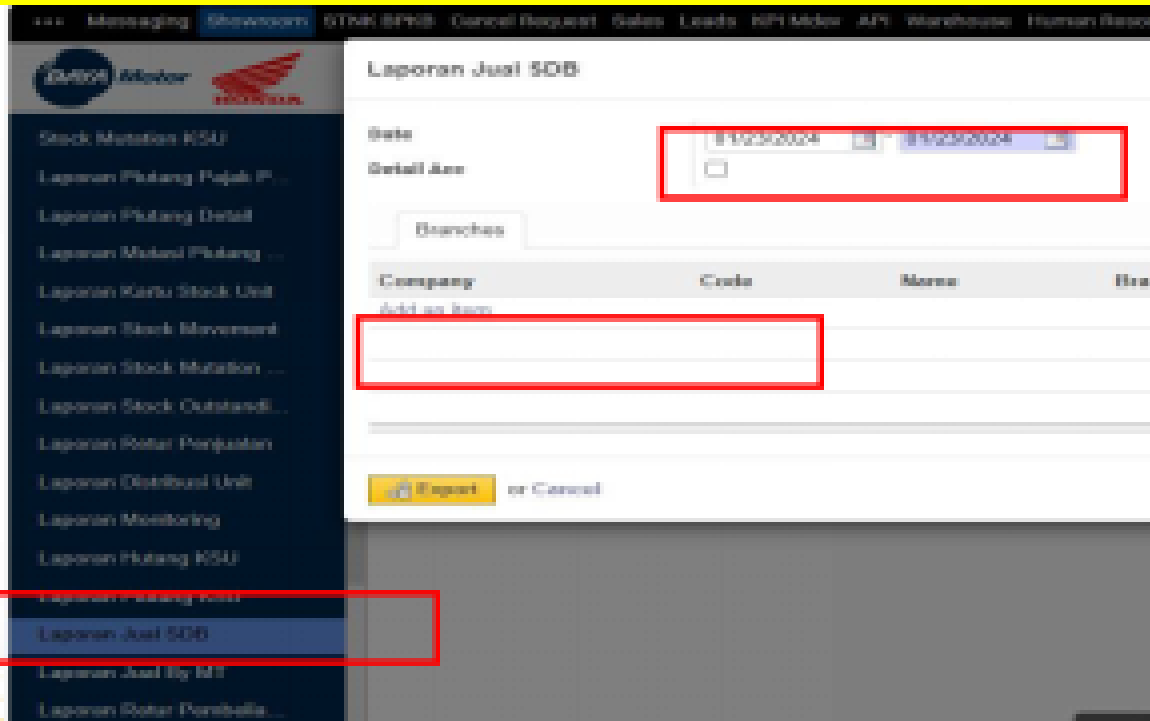
# PANDUAN ODM - PROSES DAILY CLOSING MARKETING

## KETERANGAN:

8. #Sales From Sosmed : Jumlah unit sales yang bersumber dari sosial media official cabang dan pribadi masing-masing sales force di bulan berjalan.

untuk mencari ini bisa di buka di

Odm > showroom > laporan jual SDB > isi tanggal > add item > Export



Setelah data muncul, kemudian di Pivot table > Filter Social media

Count of Customer Name		
Sales Activity	T.	Grand Total
CRM		21
<b>SOCIAL MEDIA</b>		<b>1</b>
Grand Total		22

maka, di DCL di isi 1

## PANDUAN ODM - PROSES DAILY CLOSING MARKETING

### KETERANGAN:

**9. %Sales From Sosmed** : % Kontribusi unit sales yang bersumber dari sosial media official cabang dan pribadi masing-masing, cara hitung:

$$\%Sales From Sosmed = \frac{Total\ unit\ sales\ dari\ sosmed\ (official + sosmed\ salesforce)}{Total\ Unit\ sales\ bulan\ berjalan} \times 100$$

**10. #Downloader**: Jumlah pencapaian downloader MD apps di bulan berjalan. (diisi Angka)

**11. #Register Nosin** : Jumlah pencapaian register nomor mesin konsumen unit sales MD Apps di bulan berjalan (diisi angka).

**12. #Booking Service**: Jumlah pencapaian booking service di seluruh aplikasi (B2b, ODM, MD Apps dll) di bulan berjalan.(diisi angka).

**13. #Done Booking Service** : Jumlah pencapaian done booking service di seluruh aplikasi (B2b, ODM, MD apps) di bulan berjalan. (diisi angka).

**14. % Done Bookings ervice**: Cara hitung:

$$\%Done\ Booking\ Service = \frac{Done\ Booking\ Service}{Total\ Booking\ service} \times 100$$



## PANDUAN ODM - PROSES DAILY CLOSING MARKETING

### KETERANGAN:

**15. #Jual TOB** : Jumlah pencapaian asuransi TOB saat pembelian unit sales di bulan berjalan

**16. %KPB1 Own D**: cara hitung;

$$\%KPB\ 1\ Own\ D = \frac{KPB\ 1\ Own\ Dealer\ Bulan\ Berjalan}{Total\ Sales\ Bulan\ berjalan\ (M-2)} \times 100$$

**17.#Jumlah Responden SAT**: Jumlah penambahan Responden SAT yang di lakukan oleh konsumen di bulan berjalan. (diisi angka) untuk target ada dua (**target H1 + H2**) bisa di lihat di Power BI.

**18. #NPS** : Pencapaian nilai NPS yang di berikan oleh konsumen pada saat mengisi respon SAT di bulan berjalan. NPS ada di pertanyaan paling bawah point 1-10 ( Diktator **(merah)**> pasif **(kuning)** > Promotor **(hijau)**.

**19. % RO H1-H1**: catatan RO H1 SDB (total RO >1)

cara hitung:

$$\%RO\ H1-H1 = \frac{RO\ by\ SDB\ >\ 1}{Total\ Sales\ konsumen\ beli\ di\ bulan\ berjalan} \times 100$$

## PANDUAN ODM - PROSES DAILY CLOSING MARKETING

### KETERANGAN:

**20. %RO H2-H1** : %Kontribusi RO H2-H1 ( SDB RO H2-H1 terisi angka 1)

Cara Hitung:

$$\%RO H2-H1 = \frac{SDB RO H2-H1 Terisi 1}{Total Sales konsumen beli di bulan berjalan} \times 100$$

**21. %RO H2-H2** : % Kontribusi RO H2 -H2 (Konsumen yang melakukan servis lebih dari 2x minimal 1 tahun ke belakang) **dapat di lihat dari menu WOR di ODM Kabeng kolom AQ (member Card).**

Cara Hitung:

$$\%RO H2-H2 = \frac{RO H2-H2}{Total unit entry bulan berjalan} \times 100$$

**22. #Sales From Tele Marketing:** Jumlah penjualan unit sales yang di hasilkan oleh telemarketing masing-masing cabang di bulan berjalan. ( diisi berupa angka),Untuk target bisa di lihat di file: target Project 2024.

## PANDUAN ODM - PROSES DAILY CLOSING MARKETING

### KETERANGAN:

**23. %Contr Sales from Telemarketing :** Kontribusi sales from telemarketing terhadap unit sales bulan berjalan.

Cara Hitung:

$$\% \text{Contr Sales From Telemarketing} = \frac{\text{Total Sales from Telemarketing}}{\text{Total unit Sales bulan berjalan}} \times 100$$

**24. #No WA Valid:** Jumlah nomor wa valid (no konsumen merupakan no wa aktif) pada setiap penjualan unit sales di bulan berjalan.

25. %No Wa Valid :

cara hitung:

$$\% \text{No WA Valid} = \frac{\text{No Konsumen WA Aktif}}{\text{Total unit Sales bulan berjalan}} \times 100$$

## PANDUAN ODM - PROSES DAILY CLOSING MARKETING

Setelah mengisi semua segmen/ point Daily Closing, Klik tombol “Daily Closing”



Setelah klik tombol “Daily Closing”, akan muncul konfirmasi:



## PANDUAN ODM - PROSES DAILY CLOSING MARKETING

Jika Klik “OK”, maka akan muncul warning:



Perhatian!

Dengan ini saya nyatakan bahwa data yang saya isi adalah yang sebenar-benarnya & sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya selaku Kepala cabang Daya Motor SOEKARNO HATTA

or

Setelah klik tombol “Setuju” akan muncul konfirmasi kembali:

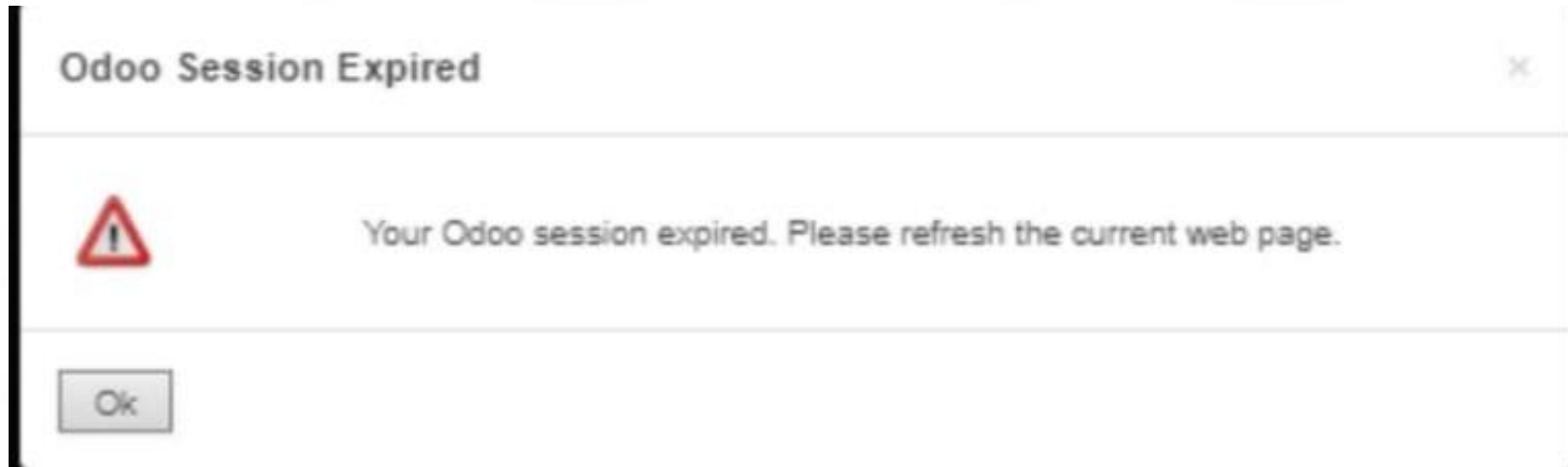


Confirm

Apakah anda yakin untuk melanjutkan?

## PANDUAN ODM - PROSES DAILY CLOSING MARKETING

Setelah klik “OK”, Maka User Kacab akan menjadi “expired” (terkunci):



Terimakasih...