

## INTERNAL MEMO

Nomor : 007/IM/MKT/IV/2021  
Hal : **Aturan Penginputan Leads Prospect dan Order In Oleh Setiap Sales Force**  
Lampiran : 1 Hal

Kepada Yth,  
All Kepala Cabang, Kepala POS, ADH, dan Sales Force Daya Motor.

Dengan ini kami beritahukan mengenai update aturan penginputan Sales Unit, Leads Prospect dan Order In yang wajib dilakukan oleh seluruh Sales Force di setiap cabang Daya Motor :

1. Seluruh sales force Daya Motor (**MC, ME, dan MT**) wajib melakukan penginputan seluruh prospect yang didapat, baik itu Leads Prospect yang memiliki status (**Cold, Medium, dan HOT**) maupun Order In yang akan diinput sebagai sales unit.
2. Seluruh penginputan Leads Prospect dan Order In tersebut diinput melalui Portal OCR Leads CRM (<https://b2b.daya-motor.com>) dengan menggunakan account user masing-masing sales force.
3. **Pertanggal 1 Mei** sales admin *tidak akan bisa* melakukan proses pembuatan **DMO dan DSM** (cetak faktur penjualan) di Odoo, jika tidak melakukan proses penginputan Leads Prospect dan Order In di Portal OCR Leads CRM.
4. Adapun untuk **category prospect dan status prospect** yang menjadi acuan dalam penginputan adalah sebagai berikut :
  - a. Category leads yaitu :
    - **Order In** : leads yang berasal dari masing-masing cabang dan berstatus Order In (**prospect deal pembelian 90%**) dikarenakan konsumen sudah memiliki data lengkap (KTP, KK, No Telp, dll) sebagai persyaratan administrasi pengajuan credit kepada leasing dan sedang dalam proses pengajuan credit, sudah memberikan DP atau booking unit pembelian kepada cabang baik credit atau pun cash.
    - **Leads Prospect** : leads yang masih diperlukan aktivitas follow up CRM lebih lanjut untuk ditawarkan agar dapat menjadi deal pembelian unit di cabang masing-masing, data konsumen dari leads prospect wajib memiliki No Telp yang valid dan bisa dihubungi.
  - b. Status Prospect yaitu :
    - **HOT Prospect** : Leads yang memiliki potensi deal pembelian dalam jangka waktu 1 - 10 Hari kedepan (progress > 70% deal).
    - **MEDIUM Prospect** : Leads yang memiliki potensi deal pembelian dalam jangka waktu 10 - 20 Hari kedepan (progress 50% - 70% deal).
    - **LOW Prospect** : Leads yang memiliki potensi deal pembelian dalam jangka waktu 20 - 30 Hari kedepan (progress < 50% deal).

Demikian informasi yang disampaikan untuk dapat segera disosialisasikan ke semua pihak yang terkait.

Atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Bandung, 23 April 2021



**Wiriadi Sucipto**  
Marketing Sub Div. Head



**Junaedi**  
Operation Sub Div. Head

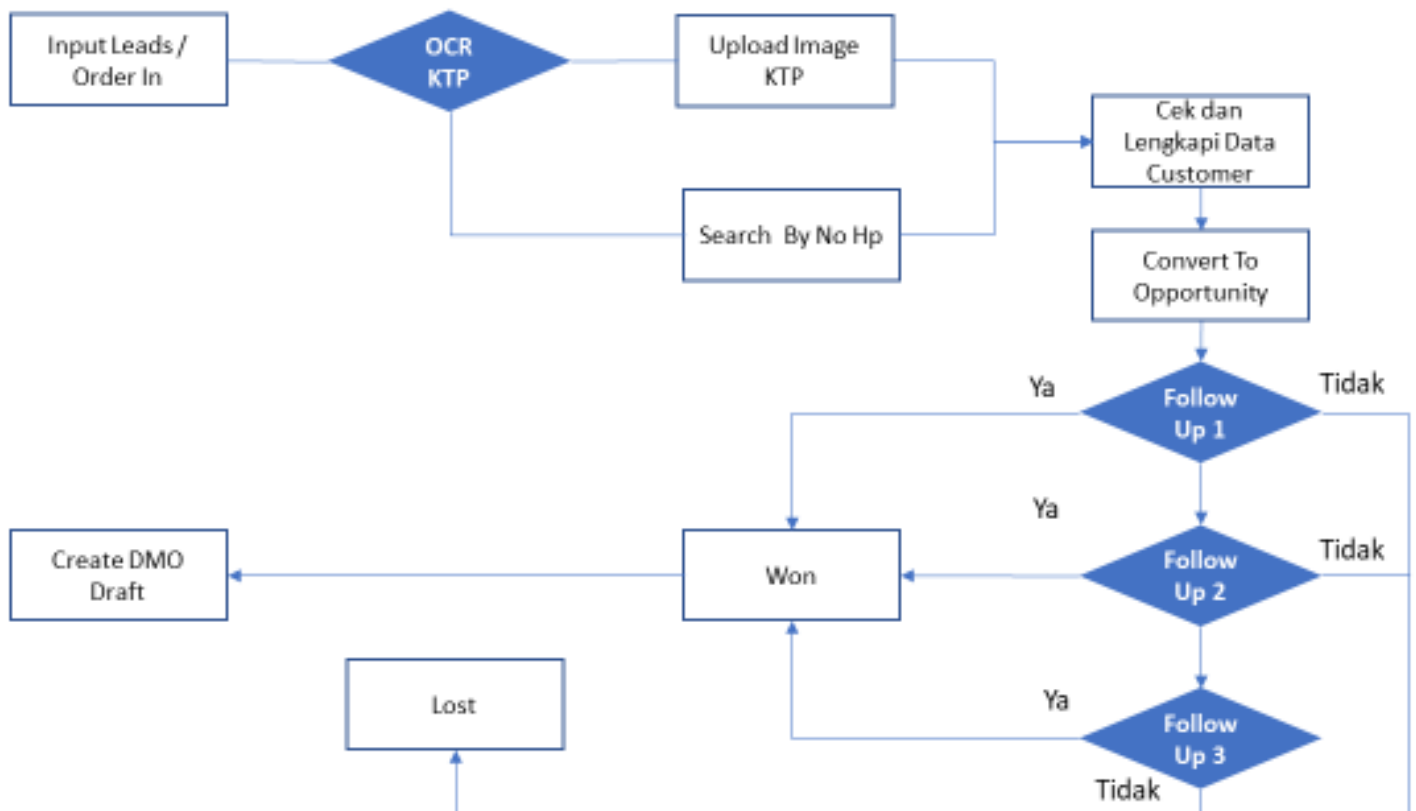


You can do business with Daya Motor here.

Welcome!

Daya Motor is dedicated to provide you with excellence services. Please sign in to enter B2B Daya Motor Network.

# Flow Process OCR Leads CRM Portal



**PT Daya Anugrah Mandiri**

Honda Motorcycle Dealer

**Head Office :**

Jl. Soekarno Hatta No. 518

Bandung, Jawa Barat

T: +62 22 756 3060 F: +62 22 756 6516

[www.daya-motor.com](http://www.daya-motor.com)