



23:35:60
Business Strategy
Innovation
Branding
Solutions
Marketing
Analysis
Ideas
Success
Management

23:35:60

134:23:454:12

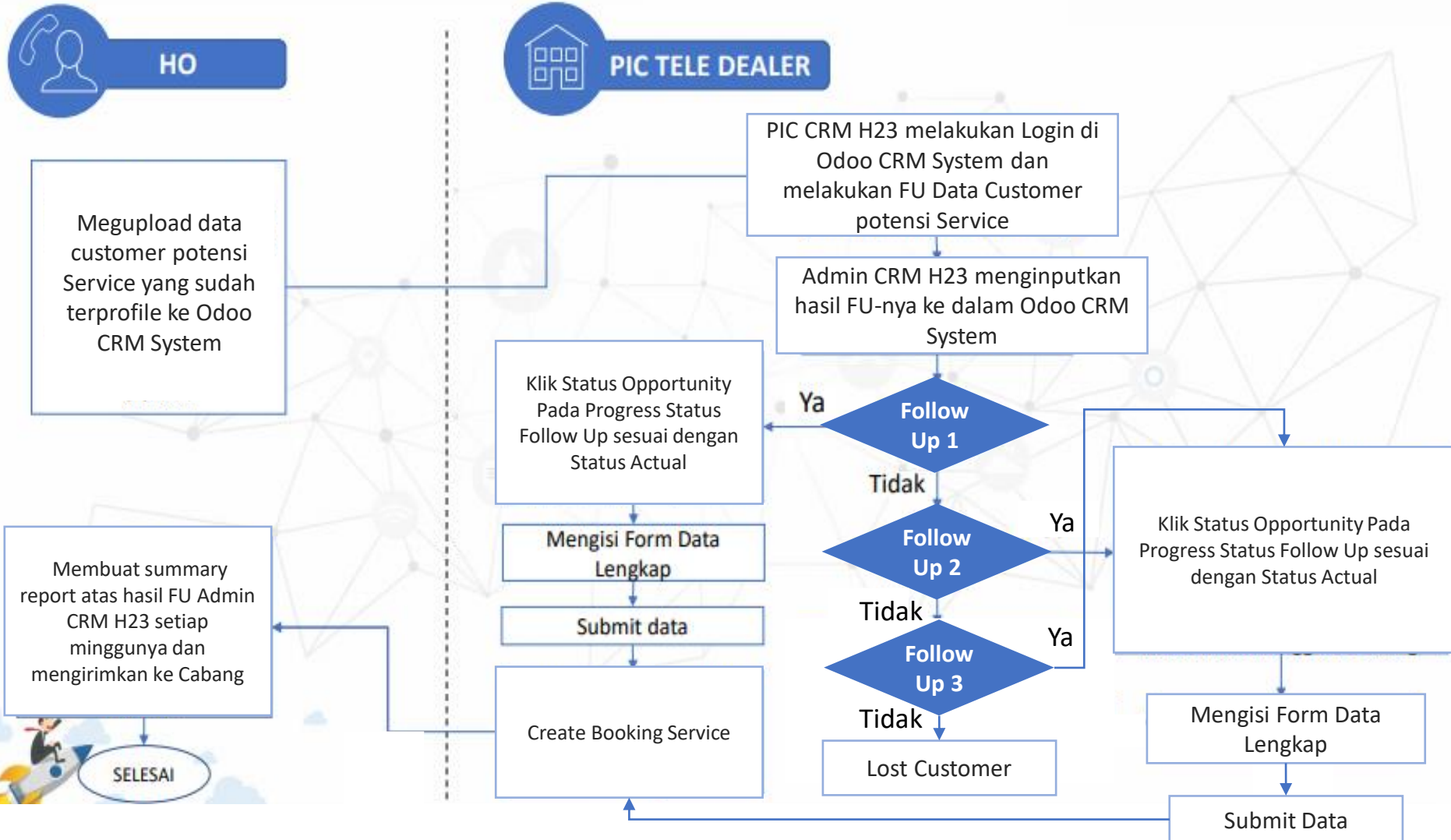


CRM Daya Motor H23 KPB dan Reguler



Flow Process CRM H23 Odoo CRM System

Flow Proses Dealer



Pihak yang terlibat dalam proses follow up



Kepala Bengkel



Kepala Cabang



PIC CRM

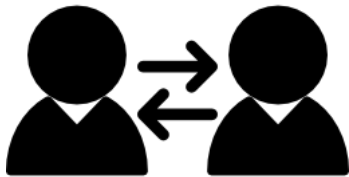


Admin CRM H23

Pihak yang terlibat dalam proses follow up

Apa untungnya jika kita melakukan follow Up ?

1



Meningkatkan kedekatan dengan customer yang berujung pada meningkatnya loyalitas.

2



Dengan proses follow up yang baik dapat meningkatkan unit sales dan unit entry secara maksimal

Aktivitas Yang Harus Dilakukan

1



Dealer memiliki SDM untuk melakukan service inviting (SMS, call, dll)

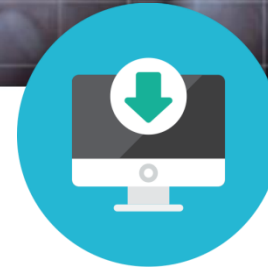


2



Memastikan Dealer memiliki SMS & telp tools untuk sms caring dan follow up Service

3



Memastikan dealer mendownload database konsumen di Odoo CRM System

4



Buat SOP & SLA untuk follow up Reminder Service

5



Tarik report secara berkala untuk monitoring status follow up

Aktivitas Yang Harus Dilakukan

5



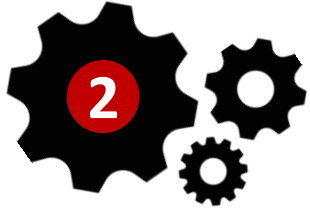
- *SMS / Whats Up service reminder KPB 1, 2, 3, 4, dan juga regular*
- *SMS reminder / Whatsup untuk konsumen yang belum service dan melakukan booking servis pada H -7*

6



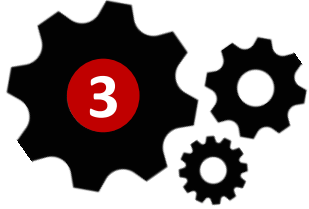
- **Call reminder & menawarkan fasilitas / program AHASS dan spare part (booking service/ service visit) kepada konsumen yang belum service KPB 1, 2, 3, 4, dan regular pada H-3**
- **Call reminder untuk konsumen yang melakukan booking servis pada pagi di hari H**
- **Follow up call max H+3 usai servis untuk :**
 - **Semua konsumen premium (All type of job)**
 - **Konsumen reguler yang melakukan heavy repair, claim, job return, light repair**


Instruksi Kerja (1st attention)



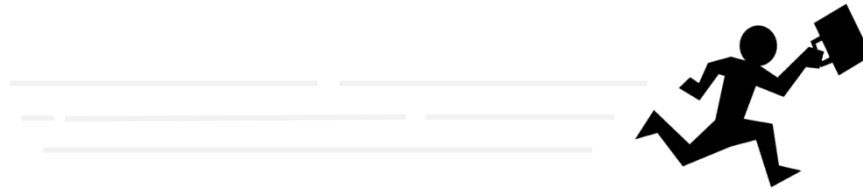
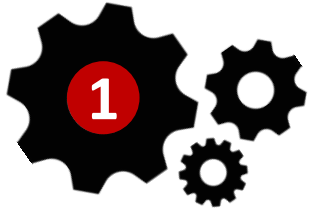
PIC	Aktivitas		Waktu
	H1-H2	H2-H2	
Admin CRM H23		melakukan first attention berupa sms reminder mengingatkan servis KPB dan regular (H-7)	H-7
Kacab/Kabeng	melakukan pendataan kepada pelanggan yang sudah dilakukan reminder service siapa yang sudah datang dan siapa yang belum datang		Tiap awal minggu

Instruksi Kerja (follow up ke 2)



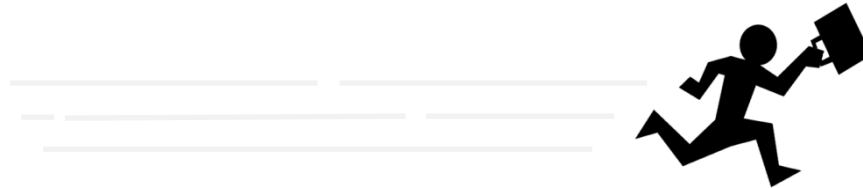
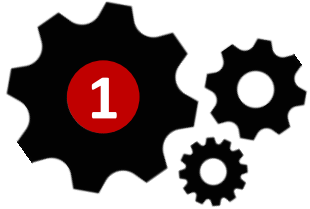
PIC	Aktivitas		Waktu
	H1-H2	H2-H2	
Kacab/Kabeng	Mendistribusikan data kepada Admin CRM H23 untuk dilakukan follow up selanjutnya		H-7
Admin CRM H23 	Admin CRM H23 melakukan follow up telepon untuk pelanggan yang belum datang servis KPB dan reguler sesuai batas waktu KPB (H-3) serta menanyakan alasan belum servis karena apa.	Admin CRM H23 melakukan follow up telepon untuk pelanggan yang belum datang servis KPB dan reguler sesuai batas waktu KPB (H-3) serta menanyakan alasan belum servis karena apa.	H-3

Instruksi Kerja (Follow Up Ke3)



PIC	Aktivitas		Waktu
	H1-H2	H2-H2	
Kacab/Kabeng	Melakukan tracking atau pendataan konsumen yang dapat dilakukan visit sesuai dengan coverage area RING dealer.		Tanggal 1 tiap Bulan
Kabeng/SA	Menjadwalkan dan melakukan visit berdasarkan hasil pendataan yang dilakukan pada awal bulan.		Tiap Awal Minggu

Instruksi Kerja (Service Result)



PIC	Aktivitas		Waktu
	H1-H2	H2-H2	
Kacab/Kabeng	Memberikan data berdasarkan hasil Tarik data di system CRM dan melakukan rekap pada form monitoring follow up reminder service		Tanggal 1 tiap Bulan
Kacab/Kabeng	Melakukan tracking atau pendataan konsumen yang sudah datang service dan belum datang service KPB Own Dealer dan reguler.		Tiap Awal Minggu

Instruksi Kerja (PICA hasil follow up)



PIC	Aktivitas		Waktu
	H1-H2	H2-H2	
Admin CRM H23	Melakukan pendataan dari hasil pelanggan yang difollow up melalui Telp. Pelanggan yang tidak terhubung diberikan alasannya (direject, tidak tersambung atau SDM AHASS tidak melakukan follow up)		Pada saat melakukan f.u telp
Admin CRM H23	Pada saat melakukan follow up telepon terdapat beberapa informasi yang harus disampaikan adalah oleh Admin CRM H23 kepada pelanggan : <ol style="list-style-type: none">1. batas waktu KPB sesuai tanggal pembelian SMH2. menawarkan fasilitas AHASS (booking service atau servis kunjung)3. Menanyakan alasan kenapa tidak datang servis.		Pada saat melakukan f.u telp



Instruksi Kerja (Report & Feedback)



PIC	Aktivitas		Waktu
	H1-H2	H2-H2	
Kacab/Kabeng	Melakukan pendataan setelah proses follow up servis selesai (F.U 1 dan F.U 2). Berapa jumlah pelanggan yang datang servis KPB - Regular dan pelanggan yang tidak datang servis. Apabila pelanggan tidak datang servis, cantumkan alasannya.		Tiap awal minggu
Admin CRM H23	Mengucapkan terima kasih kepada pelanggan yang sudah melakukan servis dan menerima jika ada saran ataupun keluhan saat melakukan servis di AHASS		H+3 Setelah servis
Kepala Bengkel	Memastikan semua proses berjalan, semua data sudah dilakukan follow up dan melakukan monitoring baik secara langsung ataupun melalui PIC CRM		Setiap Minggu

Hal Yang Harus Diperhatikan

23:35:60
Business Strategy
Success Management

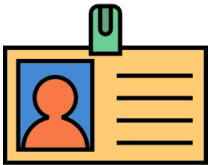
23:35:60



Pelaksana : Frontdesk/ Admin CRM H2

Beberapa data yang wajib diisi dan diupdate di dalam pelaksanaan FU CRM H23 Own Dealer

1



Nama sesuai STNK

5



Keterangan Konsumen sudah datang servis apa belum ?

2



Alamat sesuai STNK

6



Cara reminder KP2-4

3



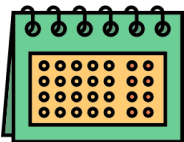
No HP & No Telp

7



Hasil Reminder

4



Tanggal Pembelian

8



Alasan konsumen tidak datang servis

Leads WOR Odoo CRM System



Catatan Leads Odoo CRM System

- ❑ Ada 2 category leads yaitu :
 1. **H1 To H2** : leads yang berasal dari data penjualan masing-masing cabang dan sudah memasuki masa service KPB atau regulernya.
 2. **H2 To H2** : Leads yang berasal dari data service masing-masing cabang dan dalam periode 2-3 bulan belum melakukan service kembali.

- ❑ Status Prospect :
 1. **HOT Prospect** : Leads dimana konsumen akan service dalam **jangka waktu 1 - 3 Hari kedepan (progress > 70% kemungkinan datang service)**.
 2. **MEDIUM Prospect** : Leads dimana konsumen akan service dalam **jangka waktu 4 - 7 Hari kedepan (progress > 50% kemungkinan datang service)**.
 3. **COLD Prospect** : Leads dimana konsumen akan service dalam **jangka waktu 7 - 10 Hari kedepan (progress > 25% kemungkinan datang service)**.

- ❑ Status Customer :
 1. **TERHUBUNG** : Status Follw up konsumen dimana **ketika dilakukan whatsapp atau sms terkirim atau dilakukan telpon terhubung atau diangkat**.
 2. **TIDAK TERHUBUNG** : Status Follw up konsumen dimana **ketika dilakukan whatsapp atau sms tidak terkirim atau dilakukan telpon no invalid atau tidak aktif**.
 3. **REJECTED** : Status Follw up konsumen dimana **ketika dilakukan whatsapp atau sms terkirim/tidak terkirim atau dilakukan telpon terhubung namun tidak diangkat atau panggilan ditolak**.

Leads Odoo CRM System



- **FORM LEADS** (Diakses melalui Odoo -> Leads -> Leads WOR)

1.

odm.daya-motor.com/web?#page=0&limit=80&view_type=list&model=crm.lead&menu_id=1294&action=1408

Messaging Showroom Workshop Sales **Leads** Master Accounting Purchases Warehouse Human Resources Website Settings

DAYA Motor HONDA

Leads WOR

Create or Import 1-80 of 73936

<input type="checkbox"/>	Creation Date	Branch	Subject	Contact Name	Country	Email	Phone	Stage	Source Document
<input type="checkbox"/>	07/09/2020 13:43:34	[A-BAN08] A TANJUNG LAYA	LDS/A-BAN08/2007/00320	M. KOSIM				Follow Up 1	
<input type="checkbox"/>	07/11/2020 12:45:51	[SAM01] SAMARINDA	LDS/SAM01/2007/01990	RESTU ANDIKA PRADANA PUTRA				New	
<input type="checkbox"/>	07/09/2020 13:43:34	[MSE01] MENGGALA	LDS/MSE01/2007/00631	DAYAT				Lost	
<input type="checkbox"/>	07/09/2020 13:43:34	[IND01] INDRAMAYU	LDS/IND01/2007/00421	TAWIR			085294233849	Lost	
<input type="checkbox"/>	07/09/2020 13:43:34	[IND01] INDRAMAYU	LDS/IND01/2007/00397	URYANINGSIH			081312995113	New	
<input type="checkbox"/>	07/09/2020 13:43:34	[BNK01] PANGKAL PINANG	LDS/BNK01/2007/00554	RESI SANDIKA			083803793582	Won	
<input type="checkbox"/>	07/09/2020 13:43:34	[GOW01] GOWA	LDS/GOW01/2007/00503	ANSAR				Follow Up 1	
<input type="checkbox"/>	07/09/2020	[BAN05] SOREANG	LDS/BAN05/2007/00972	SUTIA				Won	

Leads Odoo CRM System



Pengisian Field pada Leads

- Field atau isian **berwarna biru artinya mandatory atau wajib diisi**, Leads tidak akan bisa disave *jika field berwarna biru tidak diisi*.
- Jika cabang login menggunakan login cabang, **maka field branch akan terisi secara otomatis**.
- Untuk pengisian **field customer harap melakukan select dan copy paste pada BPA customer** Jika data customer sudah memiliki **CDDB di Odoo**, maka cabang tinggal mengisi field yang belum terisi **namun jika muncul notifikasi customer belum memiliki CDDB** maka cabang harus melengkapinya dengan mengklik tanda panah di samping kolom **Nama Customer**, secara otomatis data customer akan terisi, seperti alamat, no KTP, no tlp, dan data pembelian yang pernah dilakukan customer tersebut. Perhatikan field Last type, sales date, last product, field field tersebut akan **otomatis terisi jika customer melakukan pembelian unitnya di Daya Motor**. Kemudian **jika data no ktp dan no tlp sudah ada**, maka **filed priority akan terisi otomatis dengan high**.

Leads Odoo CRM System

Gambar dibawah ini, **jika customer melakukan pembelian** unit bukan dari Daya Motor.

The screenshot displays the Odoo CRM interface for a lead record. The breadcrumb path is "Leads WOR / LDS/A-BAN04/2007/00286". The sidebar on the left contains menu items: Welcome, Leads, Opportunities, Import CRM, Leads WOR (highlighted with a red box and a red arrow), Opportunities WOR, Report, and Report CRM. The main content area shows the following data:

Branch	[A-BAN04] A KARAWITAN	Contact Name	PANGESTU .
Division	Workshop	Email	
Customer	[BPA/2004/1720353] PANGESTU	Instagram	
Address	[3200] JAWA BARAT	Facebook	
		Twitter	
		No KTP	3258901108930008
		Upload KTP	
		Phone	0
		Pekerjaan	Karyawan Swasta
		Priority	High
Sales Source	CRM	Source Document	
Type Last Service	REG	Sales Date	
Date Last Service	04/30/2020	Type Unit	
Rekomendasi Service	Regular	Product	
KPB Ke		Engine No	D 5890 KZ - JFK1E1108328
KPB Date Expired			

A red text box at the bottom right of the form contains the text: "Data history pembelian tidak terisi".

Leads Odoo CRM System

Gambar dibawah ini, **jika customer melakukan pembelian** dari Daya Motor.

The screenshot displays the Odoo CRM interface for a lead record. The browser address bar shows the URL: `odm.daya-motor.com/web?#id=139891&view_type=form&model=crm.lead&menu_id=1294&action=1408`. The interface includes a navigation menu on the left with options like 'Welcome Leads', 'Leads', 'Opportunities', 'Import CRM', 'Leads WOR', 'Opportunities WOR', 'Report', and 'Report CRM'. The main content area shows the lead details for 'LDS/SAM01/2007/01990'.

Field	Value	Field	Value
Branch	[SAM01] SAMARINDA	Contact Name	RESTU ANDIKA PRADANA PUTRA .
Division	Workshop	Email	
Customer	[BPA/1912/1553856] RESTU ANDIKA PRADANA PUTRA	Instagram	
Address	JL.CIPTO MANGUNKUSUMO JL.CIPTO MANGUNKUSUMO [6400] KALIMANTAN TIMUR	Facebook	
Sales Source	Showroom	Twitter	
Type Last Service		No KTP	6472020504010003
Date Last Service		Upload KTP	
Rekomendasi Service	KPB	Phone	085845164510
KPB Ke	3	Pekerjaan	Mahasiswa/Pelajar
KPB Date Expired	07/31/2020	Priority	High
		Source Document	
		Sales Date	12/04/2019
		Type Unit	X1H02N35S2 A/T PLUS [New Vario Techno Plus]
		Product	X1H02N35S2 A/T PLUS (BL-BLUE)
		Engine No	KT 2146 FK - KF41E1693525

Data history pembelian terisi secara otomatis

Leads Odoo CRM System

Jika data customer belum memiliki CDDDB di Odoo, maka cabang melengkapi CDDDB tersebut dengan mengklik **tanda panah disamping field customer**, lalu cabang akan diarahkan ke halaman customer atau **halaman untuk pembuatan BPA**. Mohon diperhatikan untuk pengisian cabang tidak akan bisa mengisi lagi data pada tab **taxes dikarenakan validasi data tax oleh IT dan Departemen Pajak di HO**.

The screenshot displays the Odoo CRM interface. A warning dialog box is open in the center, titled "Odoo Warning". The dialog contains a warning icon and the following text: "Warning! PARTNER BELUM MEMILIKI CDDDB, SILAHKAN LENGKAPI CDDDB TERLEBIH DAHULU, SILAHKAN KLIK TOMBOL DI SEBELAH CUSTOMER". Below the dialog, the "Leads WOR" form is visible. The "Customer" field is highlighted with a red box, and a red arrow points to the dropdown arrow next to it. The form includes fields for Branch, Division, Customer, Address, Contact Name, Email, Instagram, Facebook, Twitter, No KTP, Upload KTP, Phone, Pekerjaan, and Priority. The background shows the Odoo navigation menu and the "Leads WOR / LDS/A-PPT" header.

Leads Odoo CRM System

Jika cabang **mengganti alamat, no ktp, no hp, customer pada halaman Leads**, maka data juga akan **berubah di master customer**. Customer baru yang diinput di Leads juga dapat digunakan di transaksi lain karena **data customer sudah tersimpan di system**.

Mobile: 085294233849

Company: [Dropdown]

Tags: [Dropdown]

★ 1 Opportunities	📅 0 Meetings	📞 0 Calls
📄 14,428,183.00 Invoiced	🚲 1 Unit	🛠️ 6 Service
		🔧 0 Sparepart

Address: JL. TIRTA AYU, 08 03, [3200] JAWA B, [3212] KAB, [321214] B, BALONGAN, [45217] BALON, BALONGAN

Job Position: e.g. Sales Director

Phone: [Field]

Fax: [Field]

Email: [Field]

Partner Code: BPA/1905/1251871

Branch: [IND01] INDRAMAYU

Website: e.g. www.odoo.com

Tipe Partner: Pihak Ke 3

Principle:

Biro Jasa:

Kas Negara:

Forwarder:

General Supplier:

Creditor / Debitur:

Showroom:

Ahass:

Dealer:

Finance Company:

Insurance Company:

Customer:

Direct Customer:

Group Customer:

Branch (Boolean):

Leads Odoo CRM System

- Berikut adalah field yang berwarna biru yang wajib diisi.

... Messaging Showroom Workshop Sales **Leads** Master Accounting Purchases Warehouse Human Resources Website Settings

DAYA Motor HONDA

Leads WOR / LDS/SAM01/2007/01990

Save or Discard 2 / 80

Branch	[SAM01] SAMARINDA	Contact Name	RESTU ANDIKA PRADA
Division	Workshop	Email	
Customer	[BPA/1912/1553856] RESTU ANDIKA PRADANA	Instagram	
Address	JL.CIPTO MANGUNKUSUMO	Facebook	
	JL.CIPTO MANGUNKUSUMO	Twitter	
	City [6400] KA ZIP	No KTP	6472020504010003
	Country	Upload KTP	Select Save As Clear
		Phone	085845164510
		Pekerjaan	Mahasiswa/Pelajar
		Priority	High
Sales Source	CRM	Source Document	
Type Last Service		Sales Date	12/04/2019
Date Last Service		Type Unit	X1H02N35S2 A/T PLUS [New Vario Techno 150 Plus]
Rekomendasi Service	KPB	Product	X1H02N35S2 A/T PLUS (BL-BLUE)
KPB Ke	3	Engine No	KT 2146 FK - KF41E1693525
KPB Date Expired	07/31/2020		

Powered by Odoo



Ini merupakan informasi mengenai rekomendasi type service dan history service terakhir di daya motor

Leads Odoo CRM System

Field **Pekerjaan** wajib diisi

Leads WOR / LDS/SAM01/2007/01990

Save or Discard

LDS/SAM01/2007/01990

Branch: [SAM01] SAMARINDA

Division: Workshop

Customer: [BPA/1912/1553856] RESTU ANDIKA PRADANA

Address: JL.CIPTO MANGUNKUSUMO

City: [6400] KA ZIP: Country:

Contact Name: RESTU ANDIKA PRADA

Email: Instagram: Facebook: Twitter: No KTP: Upload KTP: Phone: Pekerjaan: Priority: High

Sales Source: CRM

Type Last Service: Date Last Service: Rekomendasi Service: KPB

Source Document: Sales Date: Type Unit: Product: X1H02N35S2 A/T PLUS [New Vario Techno 150 Plus]

2 / 80

Service

Pegawai Negeri
Karyawan Swasta
Ojek
Wiraswasta/Pedagang
Mahasiswa/Pelajar
Guru/Dosen
TNI/Polri

Search More...
Mahasiswa/Pelajar

12/04/2019

X1H02N35S2 A/T PLUS [New Vario Techno 150 Plus]

X1H02N35S2 A/T PLUS (BL-BLUE)

CONVERT TO OPPORTUNITY

Tombol *convert to opportunity* akan muncul ketika data Leads sudah terisi lengkap dan di save.

a. Akan muncul pop up seperti tampilan dibawah ini, klik langsung *Create Opportunity*.

Convert to opportunity

Convert to Opportunity
Conversion Action

Convert to opportunity ▾

Opportunities

Related Customer Link to an existing customer

Customer [BPA/1912/1553856] RESTU ANDIKA PRADANA PUTRA

Create Opportunity or Cancel

Division Workshop

Customer [BPA/1912/1553856] RESTU ANDIKA PRADANA PUTRA

Address JL.CIPTO MANGUNKUSUMO
JL.CIPTO MANGUNKUSUMO
[6400]
KALIMANTAN
TIMUR

Email

Instagram

Facebook

Twitter

No KTP 6472020504010003

Upload KTP

Phone 085845164510

Pekerjaan Mahasiswa/Pelajar

Priority High

Sales Source CRM

Source Document

CONVERT TO OPPORTUNITY

Setelah opportunity terbentuk, **status opportunity (di kanan atas)** adalah **new**, akan muncul halaman seperti dibawah ini, :

The screenshot shows the Odoo CRM interface for a new opportunity. The top navigation bar includes 'Messaging', 'Showroom', 'Workshop', 'Sales', 'Leads', 'Master', 'Accounting', 'Purchases', 'Warehouse', 'Human Resources', 'Website', and 'Settings'. The left sidebar shows 'Welcome Leads', 'Leads', 'Opportunities', 'Import CRM', 'Leads WOR', 'Opportunities WOR', 'Report', and 'Report CRM'. The main content area displays the opportunity details for 'LDS/SAM01/2007/01990'. The status is 'New'. The 'Mark as Won', 'Mark as Lost', and 'Follow Up 1' buttons are highlighted with a red box, and the 'New' button is also highlighted with a red box.

Field	Value
Branch	[SAM01] SAMARINDA
Division	Workshop
Customer	[BPA/1912/1553856] RESTU ANDIKA PRADANA PUTRA
Email	
Instagram	
Facebook	
Twitter	
Phone	085845164510
No KTP	6472020504010003
Pekerjaan	Mahasiswa/Pelajar
Sales Source	CRM
Type Last Service	
Date Last Service	
Rekomendasi Service	KPB
KPR Ka	3

CONVERT TO OPPORTUNITY

Ketika sudah mengklik tombol follow 1, **status opportunity (di kanan atas)** adalah **follow up 1** dan data yang harus diisi adalah **Tanggal melakukan Follow Up 1, Opportunity Status, Status Customer**. Selain filed-field tersebut, semua data Leads sudah tidak dapat dirubah kembali.

The screenshot displays the Odoo CRM interface for a lead with ID LDS/A-BAN08/2007/00320. The top navigation bar includes buttons for 'Save' and 'Discard'. The left sidebar shows the 'Opportunities WOR' menu item highlighted. The main form area contains the following fields:

- Subject:** LDS/A-BAN08/2007/00320
- Branch:** [A-BAN08] A TANJUNG LAYA
- Division:** Workshop
- Customer:** [BPA/2004/1720629] M. KOSIM
- Source Document:** [Empty]
- Priority:** High
- Follow Up 1:** [Empty]
- Next Plan Follow Up 2:** [Empty]
- Opportunity Status:** COLD PROSPECT (dropdown menu with options: Terhubung, Tidak Terhubung, Rejected)
- Status Customer:** [Empty]
- Note:** [Empty]
- Engine No:** D 3468 VBW - JBP1E1240089

CONVERT TO OPPORTUNITY

Setelah tombol **Follow Up 1** di klik maka status opportunity (di sebelah kanan atas) akan berubah menjadi Follow Up 1 data yang bisa diedit adalah **Follow Up 1** (tanggal dilakukannya follow up 1 dan wajib diisi), **Next plan follow up 2** (Rencana follow up 2) , **Expected Closing**, **Opportunity status**, **Type motor**, **Warna motor**, **Cash/credit**, dan ada penambahan field yaitu **Status customer**.

The screenshot displays the Odoo CRM interface for a lead record. The browser address bar shows the URL: `192.168.3.59:8396/web?#id=29131&view_type=form&model=crm.lead&active_id=1344`. The interface includes a navigation menu on the left with options like 'Welcome Leads', 'Leads', 'Opportunities', 'Import CRM', 'Report', and 'Report CRM'. The main area shows the lead details for 'LDS/BAN04/2005/00191'. The 'Color Varian' field is highlighted with a red box, showing 'E1602N11S2 A/T (WR-WHITE RED)'. The 'Expected Closing' field is set to '05/31/2020', and the 'Opportunity Status' is 'HOT PROSPECT'. The 'Follow Up 1' button in the top right corner is also highlighted with a red box. A red arrow points to the 'Follow Up 1' button. The bottom of the screen shows the Windows taskbar with various application icons and the system clock displaying '2:39 PM 5/15/2020'.

CONVERT TO OPPORTUNITY

Field rekomendasi waktu **next plan follow up 2** akan terisi otomatis **H+7** dari actual waktu **Follow up 1**, jika cabang akan melakukan **follow up 2**. seperti dibawah ini:

The screenshot shows the Odoo CRM interface for an opportunity record. The record ID is LDS/A-BAN08/2007/00320. The 'Next Plan Follow Up 2' date is highlighted in red and set to 07/18/2020, which is 7 days after the 'Follow Up 1' date of 07/11/2020. A red arrow points to the date field.

Field	Value
Subject	LDS/A-BAN08/2007/00320
Branch	[A-BAN08] A TANJUNG LAYA
Division	Workshop
Customer	[BPA/2004/1720629] M. KOSIM
Source Document	
Priority	High
Follow Up 1	07/11/2020
Next Plan Follow Up 2	07/18/2020
Opportunity Status	COLD PROSPECT
Status Customer	Terhubung
Note	

CONVERT TO OPPORTUNITY

Jika cabang akan langsung menjadikan **Leads tersebut menjadi Won**, maka itu dapat dilakukan. Jika cabang akan menjadikan **Leads tersebut menjadi Lost**, maka akan muncul sebuah **pop up yang harus diisi oleh cabang**, seperti dibawah ini:

The screenshot shows the Odoo CRM interface for a lead. A pop-up window titled "Make Leads Lost" is open, prompting the user to provide a reason for marking the lead as lost. The "Lead id" is set to "LDS/MAN01/2007/01297". The background shows the lead's details, including contact information and a "Follow Up 1" button.

Field	Value
Email	
Instagram	
Facebook	
Twitter	
Phone	082396490109
No KTP	7108060112910001
Pekerjaan	Wiraswasta/Pedagang
Sales Source	Leads
Type Last Service	
Date Last Service	
Rekomendasi Service	KPB
KPB Ke	3
KPB Date Expired	07/31/2020
Next Plan Follow Up 2	07/18/2020
Opportunity Status	MEDIUM PROSPECT
Status Customer	Terhubung
Note	
Engine No	DB 2861 HJ - JM31E3002974

CONVERT TO OPPORTUNITY

Setelah tombol **Follow Up 2** di klik maka akan muncul tampilan seperti dibawah ini:

The screenshot shows the Odoo CRM interface for a lead record. The top bar contains navigation links for Messaging, Showroom, Workshop, Sales, Leads, Master, Accounting, Purchases, Warehouse, Human Resources, Website, and Settings. The main content area displays the lead record details for LDS/SUM01/2007/01060. A red box highlights the 'Follow Up 2' button in the top bar, and another red box highlights the follow-up schedule table with a red arrow pointing to the 'Follow Up 2' entry.

Source Document	
Priority	High
Follow Up 1	07/11/2020
Next Plan Follow Up 2	07/18/2020
Follow Up 2	07/18/2020
Next Plan Follow Up 3	07/25/2020
Opportunity Status	COLD PROSPECT
Status Customer	Terhubung
Note	
Engine No	D 6637 VEO - KF51E1047781

CONVERT TO OPPORTUNITY

Setelah tombol **Follow Up 3** di klik maka akan muncul tampilan seperti dibawah ini:

The screenshot displays the Odoo CRM interface for a lead record. The breadcrumb trail is "Opportunities... / LDS/SUM01/2007/01060". The left sidebar shows navigation options like "Welcome Leads", "Leads", "Opportunities", "Import CRM", "Leads WOR", "Opportunities WOR", "Report", and "Report CRM". The main content area shows the lead details for "LDS/SUM01/2007/01060".

Field	Value
Branch	[SUM01] JATINANGOR
Division	Workshop
Customer	[BPA/2005/1741316] MUHAMMAD HANIF RIZQI PRADANA
Email	
Instagram	
Facebook	
Twitter	
Phone	082126574244
No KTP	3204070805960001
Pekerjaan	Mahasiswa/Pelajar
Sales Source	CRM
Type Last Service	
Date Last Service	
Rekomendasi Service	KPB

Field	Value
Source Document	
Priority	High
Follow Up 1	07/11/2020
Next Plan Follow Up 2	07/18/2020
Follow Up 2	07/18/2020
Next Plan Follow Up 3	07/25/2020
Opportunity Status	COLD PROSPECT
Status Customer	Terhubung
Note	
Engine No	D 6637 VEO - KF51E1047781

CONVERT TO OPPORTUNITY



- ❑ Setelah tombol Follow Up 3 di klik maka status opportunity (di sebelah kanan atas) akan berubah menjadi Follow Up 3 data yang bisa diedit adalah ***Follow Up 3*** (tanggal dilakukannya follow up 3 dan wajib diisi), ***Opportunity status, Status Customer***. Sementara ***field Follow Up 1, Next Plan Follow Up 2, Follow up 2, Next Plan follow up 3*** sudah tidak bisa dirubah kembali. Pada tahap ini, opportunity yang sudah terbentuk akan menjadi ***won*** atau ***lost***. Jika ***Lost*** artinya ***opportunity*** tidak dapat dilanjutkan kembali, tetapi Jika ***opportunity won*** akan muncul tombol ***Create Booking Service*** dan status ***opportunity*** (dikanan atas) akan menajdi ***Won***.

OPPORTUNITY TO WON

Jika **Opportunity Won**, semua data sudah tidak dapat dirubah kembali.

The screenshot displays the Odoo CRM interface for a lead record. The breadcrumb trail is 'Opportunities... / LDS/BEN01/2007/00424'. The lead details are as follows:

Branch	[BEN01] BENGKULU	Source Document	
Division	Workshop	Priority	High
Customer	[BPA/2003/1687405] FENTI ZUMARNI	Follow Up 1	
Email		Next Plan Follow Up 2	
Instagram		Follow Up 2	
Facebook		Next Plan Follow Up 3	
Twitter		Follow Up 3	
Phone	085268550800	Opportunity Status	COLD PROSPECT
No KTP	1771035102780004	Status Customer	
Pekerjaan	Karyawan Swasta	Note	
Sales Source	Showroom	Engine No	BD 2035 ID - JM81E1056206
Type Last Service	KPB 1		
Date Last Service	05/19/2020		
Rekomendasi Service	KPB		
KPB Ke	2		
KPB Date Expired	07/15/2020		

Buttons visible: 'Edit', 'Attachment(s)', 'More', 'Create Booking Service', 'Won', 'Schedule/Log Calls', '0 Meetings'.

Text box: Semua data yang terisi sudah tidak bisa dirubah kembali

CREATE DEALER MEMO

Ketika tombol **Create Booking Service** di klik akan muncul tampilan seperti dibawah ini:

Create Booking Service

Booking Date	07/10/2020	No. Mesin	BD 2035 ID - JM81E105620
Jam Service	Jam <input type="text"/> Minit <input type="text"/>	Type Service	KPB
Branch	[BEN01] BENGKULU	KPB Ke	2
From Lead?	<input checked="" type="checkbox"/>	Alasan ke AHASS	Telp Reminder
Nama Customer	[BPA/2003/1687405] FENTI ZU	Keluhan	
Mobile	085268550800	Hubungan Pembawa & Pemilik	
		Pit	
		Mechanic	
		Service Advisor	

or

CREATE DEALER MEMO

Cabang harus mengisi **field yang berwarna biru** sesuai dengan permintaan konsumen pada saat akan datang service dan meminta dibuatkan jadwal booking servicenya.

The screenshot shows the 'Create Booking Service' form in the Odoo CRM system. The form is highlighted with a red border. The fields are as follows:

Field	Value
Booking Date	07/10/2020
Jam Service	09 : 30
Branch	[BEN01] BENGKULU
From Lead?	<input checked="" type="checkbox"/>
Nama Customer	[BPA/2003/1687405] FENTI ZU
Mobile	085268550800
No. Mesin	BD 2035 ID - JM81E105620
Type Service	KPB
KPB Ke	2
Alasan ke AHASS	Telp Reminder
Keluhan	rem kurang pakem
Hubungan Pembawa & Pemilik	Sendiri
Pit	PIT 3
Mechanic	[18060009] JEPRI ARI SAPUTF
Service Advisor	[13020048] HENDRI STIAWAN

At the bottom of the form, there are buttons for 'Process' and 'Close'. In the top right corner of the Odoo interface, there is a '0 Meetings' icon with a red arrow pointing to it.

CREATE DEALER MEMO

Untuk membentuk **Booking Service**, klik **Process**.

... Messaging Showroom Workshop Sales Leads Master Accounting Purchases Warehouse Human Resources Website Settings

DANA ANDRI PERMANA (PT. D...)

DAYA Motor HONDA

Booking Servi... / BOS-W/MAN01/2007/00001

Edit Create Attachment(s) More 4 / 4 Draft Posted

Booking Service
BOS-W/MAN01/2007/00001

Booking Date	07/10/2020	Type Service	KPB 2
Jam Service	11 30	Alasan ke AHASS	Telp Reminder
Branch	[MAN01] MANADO	Keluhan	SERVICE BIASANYA SESUAI KETENTUAN KPB
From Lead?	<input checked="" type="checkbox"/>	Hubungan Pembawa & Pemilik	Sendiri
No. Lead	LDS/MAN01/2007/01219	Pit	2
Nama Customer	[BPA/2003/1688763] SULTJE ADOLONG (1777809)	Mechanic	[18100091] DION IMANUELLY LABESI
Mobile	082187479254	Service Advisor	[14080052] JHOFRI BILLI TUMEWAN
No. Mesin	DB 4042 BW - JM82E1033045		

Audit Trails

Created by	CRM MANADO	Last Updated by	CRM MANADO
Created on	07/11/2020 10:08:17	Last Updated on	07/11/2020 10:08:17

Setelah terbentuk **Booking Service**, maka akan dilanjutkan prosesnya oleh **Admin Bengkel untuk mengklik tombol posted dan akan muncul 2 pilihan (cancel booking / create WO)**.

EKSPORT REPORT

Menu report CRM ada di man menu *Leads->Report*. Tampilannya seperti gambar dibawah ini:

The screenshot shows the Odoo CRM interface. The top navigation bar includes 'Messaging', 'Showroom', 'Workshop', 'Sales', 'Leads', 'Master', 'Accounting', 'Purchases', 'Warehouse', 'Human Resources', and 'Website Settings'. The left sidebar shows the 'Leads' menu expanded, with 'Report CRM' selected. The main content area displays the 'Laporan CRM' window, which is highlighted with a red border. The window contains the following elements:

- Type Prospect:** A dropdown menu.
- Type:** A dropdown menu.
- Tanggal:** Two date pickers, both set to 07/11/2020.
- Branches:** A section for selecting branches.
- Table:** A table with columns: Company, Code, Name, Branch Type, and Status. Below the table is an 'Add an item' link.
- Buttons:** An 'Export' button and an 'or Cancel' link.

A red arrow points to the right side of the 'Laporan CRM' window.

EKSPORT REPORT

Type Prospect H23 dan untuk Type **All, Leads** atau **Opportunity**. Jika memilih **All** maka data **leads** dan **opportunity** akan **tergenerate** secara keseluruhan berdasarkan tanggal yang dipilih, Jika memilih **Leads** atau **Opportunity**, maka data yang akan tergenerate pada **report hanya leads atau opportunity saja**.

Messaging Showroom Workshop Sales **Leads** Master Accounting Purchases Warehouse Human Resources Website Settings

ANDRI PERMANA (PT. D...)

Laporan CRM

Type Prospect: H23

Type: **All**, Leads, Opportunity

Tanggal:

Branches:

Company	Code	Name	Branch Type	Status
Add an item				

Export or Cancel

EKSPORT REPORT

Jika memilih **Opportunity**, maka akan muncul field baru yaitu stage. **Stage** dalam kata lain adalah **status Opportunity**. Report bisa di generate per status Opportunity.

The screenshot displays the 'Laporan CRM' (CRM Report) configuration window in a software interface. The window is titled 'Laporan CRM' and has a close button (X) in the top right corner. It contains several dropdown menus for filtering the report:

- Type Prospect:** Set to 'H23'.
- Type:** Set to 'Opportunity'.
- Stage:** A dropdown menu is open, showing options: 'All', 'Follow Up 1', 'Follow Up 2', 'Follow Up 3', 'Won', and 'Lost'. A red arrow points to the 'Follow Up 1' option.
- Tanggal:** (Date) field.
- Branches:** (Branches) field.

Below the dropdowns is a table with the following columns: **Company**, **Code**, **Name**, **Branch Type**, and **Status**. There is an 'Add an item' link below the table. At the bottom of the window, there are 'Export' and 'Cancel' buttons.

The background shows the main CRM dashboard with a sidebar menu containing: Welcome, Welcome Leads, Leads, Leads WOR, Opportunities, Import CRM, Leads WOR, Opportunities WOR, Report, and Report CRM. The top navigation bar includes: Messaging, Showroom, Workshop, Sales, Leads, Master, Accounting, Purchases, Warehouse, Human Resources, Website, and Settings. The user's name 'ANDRI PERMANA (PT. D...)' is visible in the top right corner.

EKSPORT REPORT

Tanggal. Tanggal yang di isi disini adalah periode penginputan leads, dapat perhari atau perbulan. Data yang akan degenerate di report didasarkan pada **periode yang diinputkan dan kode cabang**.

odm.daya-motor.com/web?#page=0&limit=80&view_type=list&model=dym.welcome.page&menu_id=1186&action=1163

Messaging Showroom Workshop Sales Leads Master Accounting Purchases Warehouse Human Resources Website Settings

DAYA Motor HONDA

Welcome
Welcome Leads
Leads
Leads
Opportunities
Import CRM
Leads WOR
Opportunities WOR
Report
Report CRM

Laporan CRM

Type Prospect: H23

Type: All

Tanggal: 07/11/2020 - 07/11/2020

Branches

Company	Code	Name	Branch Type	Status
Add an item				

Export or Cancel

Lalu klik export.



Jerima Kasih