

## INTERNAL MEMO

Nomor : 005/IM/MKT/VII/2020  
Hal : **Update Proses Implementasi ODOO CRM System**  
Lampiran : -

Kepada Yth,

**All Kepala Cabang, ADH, dan Kepala Bengkel, PIC CRM H1 dan PIC CRM H23.**

Dengan ini kami beritahukan mengenai **Update Proses Implementasi ODOO CRM System** :

1. Untuk update proses **Tools Leads CRM H1 Odoo System** dicabang adalah sebagai berikut :
  - a. Untuk Leads ini berisi prospect customer RO H1 (H1 To H1 dan H2 To H1).
  - b. Untuk seluruh penginputan penjualan unit dicabang **diwajibkan harus melalui proses Leads diawal dan tidak diperbolehkan untuk melakukan penginputan selain dari proses ini.**
  - c. Seluruh cabang **diwajibkan menginput seluruh leads prospect dan order in** yang didapat dari sales force dan berbagai macam kegiatan marketing promosi lainnya.
2. Untuk update proses **Tools Leads CRM H23 Odoo System** dicabang adalah sebagai berikut :
  - a. Untuk Leads WOR ini berisi prospect customer RO H2 (H1 To H2 dan H2 To H2).
  - b. Baik untuk konsumen reguler atau konsumen yang berasal dari leads ketika akan melakukan service dan menggunakan booking service maka cabang **wajib menginput melalui menu baru Booking Service di Odoo System.**
  - c. Seluruh cabang **diwajibkan menginput seluruh WOR sesuai dengan type konsumen** yang didapat.
3. Adapun **Job Description** baru dari **PIC CRM H1 dan PIC CRM H23** di cabang adalah sebagai berikut :
  - a. Untuk **Data Leads (H1 To H1, H2 To H1) di menu Leads dan (H1 To H2 KPB 1) di menu Leads WOR** merupakan tanggung jawab dari **PIC CRM H1.**
  - b. Untuk **Data Leads (H1 To H2 KPB 2, KPB 3, KPB 4, Reguler) dan (H2 To H2 Reguler) di menu Leads WOR** merupakan tanggung jawab dari **PIC CRM H23 (Counter Part / Admin Bengkel / GWA (General Workshop Admin)).**
4. Pada saat cabang melakukan follow up leads data dan mendapatkan update atau penambahan informasi terkait data base konsumen tersebut, maka cabang **wajib untuk menginput dan melakukan pengkinian data** di leads pada saat menginput hasil follow up konsumen tersebut
5. Kepala Cabang, dan Kepala Bengkel **wajib melakukan review bersama** PIC CRM H1 dan PIC CRM setiap minggunya mengenai proses dan hasil dari aktivitas CRM dicabang yang bersangkutan.

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

Bandung, 09 Juli 2020



**Junaedi**  
Marketing Sub Div.Head



**Wiriadi Sucipto**  
Operation Sub Div.Head



**Zarnel**  
AfterSales Div. Head

**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