

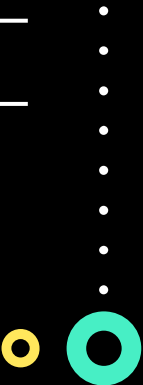
The background is a vibrant composition of geometric shapes and patterns. In the top left, a red diagonal band contains a white staircase graphic. The top right features a grid of white dots, a teal circle with a black center, and a red arc. The bottom left has a teal circle with a white grid pattern and a red oval. The bottom right is dominated by a large yellow circle with a teal center and black concentric lines. The main title is centered in the middle.

How To Get Leads by Social Media Activity

Aprilia Gozali – Digital Marketing


Points to Discuss

Social Media Activity	Aktivitas di social media yang meningkatkan Branding & mendatangkan Leads
Analysis	Analisa data melalui report mingguan untuk menentukan planning & strategi
Branch Findings	Hasil temuan data yang ada di cabang sebagai bahan evaluasi
What To Do	Hal yang harus dilakukan berdasarkan analisa dan temuan data
Evaluation	Evaluasi setiap proses yang dilakukan untuk memberikan hasil yang maksimal

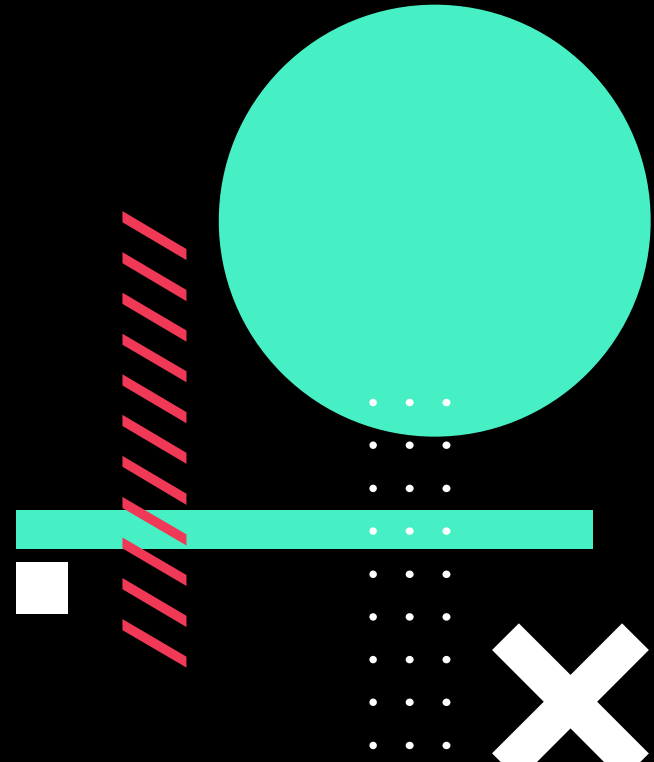




Social Media Activity!



Berbagai usaha yang dilakukan melalui beberapa platform social media untuk meningkatkan Branding dan mendatangkan Leads.



KPI of Social Media Activity



01

Posting

30 posting/ bulan

03

Followers

30 followers/ bulan

05

Google Business

Rating di 4.60/ bulan

02

Engagement Rate

2,00% / bulan

04

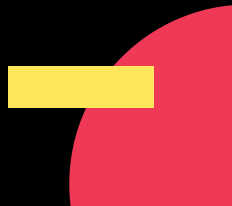
Live Event

2-4 Live/ bulan

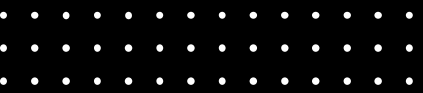
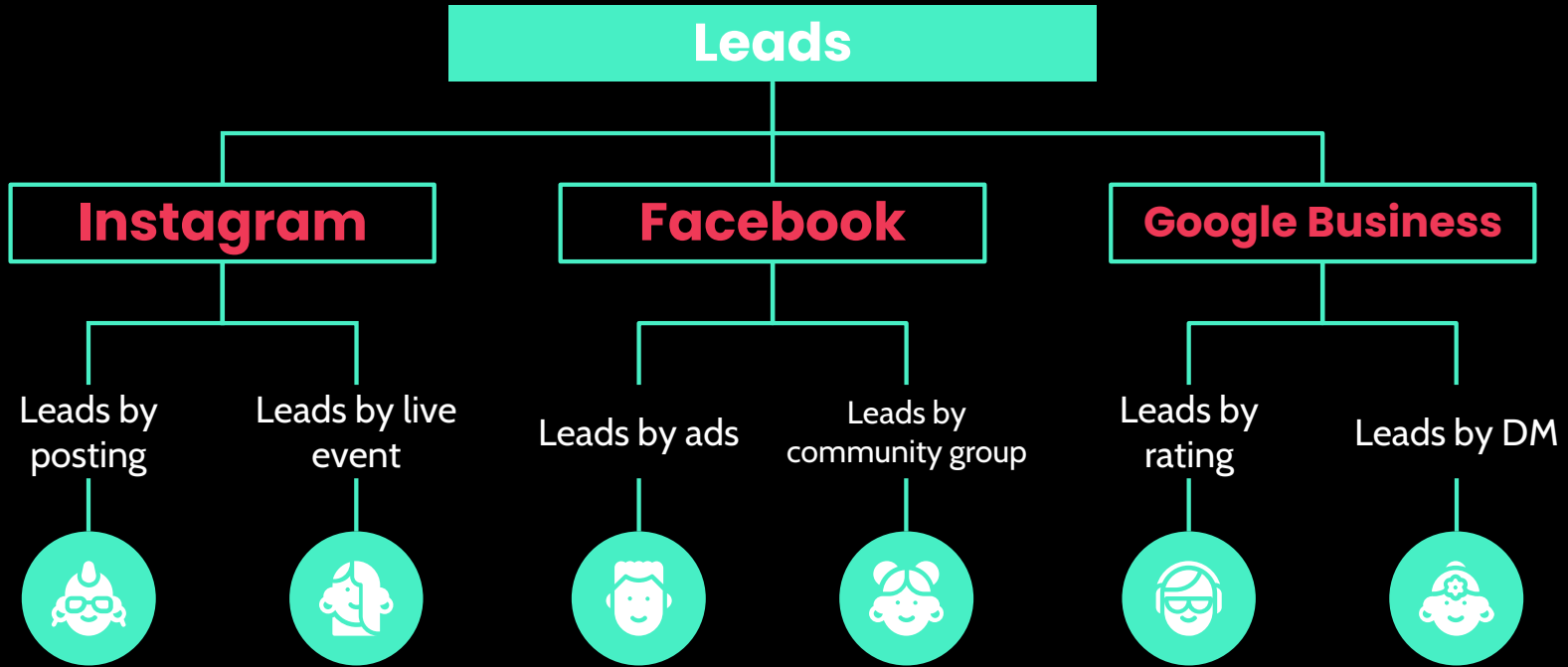
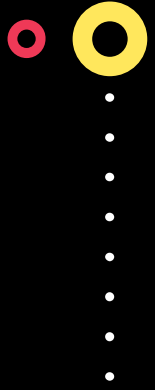
06

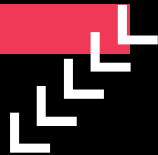
Leads by Social Media

10-11% untuk kontribusi penjualan dari social media



Social media platform **diagram**





Content



- Formulasi Content yang harus diposting
1. HI
 2. H23
 3. Service Reminder
 4. Promo
 5. Testimoni
 6. Campaign
 7. Tips & Hiburan
- Tipe Content
1. Foto
 2. Video/ Gif
 3. Reels

Content Pillar

Content Pillar Feeds			Content Pillar	Sub Content Pillar
Product Knowledge H1	Kutipan/ Moment Riding	Entertain / Education Tips, Games	Product Knowledge H1	<ol style="list-style-type: none"> 1. Produk H1 dengan info fitur unggulan dalam 2. Video Produk H1 dengan berbeda warna 3. This or That , Kamu Team Motor A atau Motor B
			Kutipan / Moment Riding	<ol style="list-style-type: none"> 1. Quotes motivasi diawal pekan 2. Hari-hari Penting Nasional dan International 3. Ucapan terkait company (Ultah CEO, Ultah Daya)
			Entertain / Education	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tips terkait motor 2. Education terkait Sparepart 3. Games (Ex :Puzzle, Scramble word) 4. Tips selain motor (Ex : Weekend Produktif,
Service Reminder / Booking Service	Testimoni	Product Knowledge H23, HGA	Service Reminder	<ol style="list-style-type: none"> 1. Info untuk service secara berkala 2. Info Booking Service melalui Daya Auto
			Testimoni	<ol style="list-style-type: none"> 1. Foto serah terima pembelian unit 2. Foto dan testimoni saat service motor di Daya 3. Ulasan di Google Rate yang bagus dibuat konten
			Product Knowledge H23, HGA	<ol style="list-style-type: none"> 1. Produk Apparel bisa dalam bentuk video atau foto 2. Produk H23 dilengkapi saran penggantian dan
Campaign	Branch Activity	Company Introduction	Campaign	<ol style="list-style-type: none"> 1. Protokol Covid 2. Service Excellence 3. Promo / Giveaway
			Branch Activity	<ol style="list-style-type: none"> 1. Foto kegiatan rutin di setiap cabang 2. Foto saat melayani customer 3. Foto saat mengadakan SO 4. Foto saat melakukan briefing pagi 5. Foto saat karyawan bekerja
			Company Introduction	<ol style="list-style-type: none"> 1. Video meet the team 2. Video Unigeness Daya Motor 3. Video Kegiatan Rutin Daya Motor (Improvement) 4. Video karyawan berprestasi 5. Video cuplikan setiap cabang yang tersebar di 6. Video perkenalan dengan team yang sudah

Berikut ini adalah contoh untuk content pillar atau formulasi dari content yang harus ada dalam content planner selama satu bulan.

Live Event di Instagram



Point evaluasi untuk Live Event :

1. Tema
2. Jumlah Penonton
3. Promosi kegiatan
4. Interaksi audience
5. Leads

Google Business

BROSIS, UNTUK PERBAIKAN KUALITAS DAN PELAYANAN SALES OFFICE KAMI, YUK REVIEW DAN KASIH BINTANG

DI **Google** Reviews ★★★★★

Google Business Profile Manager

Honda Daya Motor Bertais (Official)
Jl Sandubaya No 88 - 90 Bertais Kecamatan Sambudaya Kota Mataram, Nusa Tenggara Barat 83236

Reviews

- Eka Yanti** ★★★★★ 1 week ago
Terima kasi honda daya motor karna sudah mendengarkan keluhan dan memberikan pelayanan yang terbaik untuk konsumen. (Translated by Google) Thank you Honda Daya Motor for listening to complaints and providing the best service for consumers.
- lida wahyuni** ★★★★★ 1 week ago
The user didn't write a review, and has left just a rating.

Messages

- Diki Nurdin** Mon
Diki Nurdin: Sya but...
- Ruslan Aditya HONDA DAYA MOT...** Mon
- Ossa M Madani Ossa M Madani: S...** Sep 3
- Whita kaustavia Whita kaustavia:...** Aug 27
- Asep Temak HONDA DAYA M...** Aug 17
- Lucky Man lita, cica: Respon...** Aug 13
- Putra Rezki Per... Putra Rezki Perda...** Aug 6
- Priatna Ei** Jul 27

HONDA DAYA MOTOR JATINANGOR
Jalan Raya Jatinangor No.lkm 21.5, Hegarmanah sumedang Kabupaten Sumedang, Jawa Barat 40342

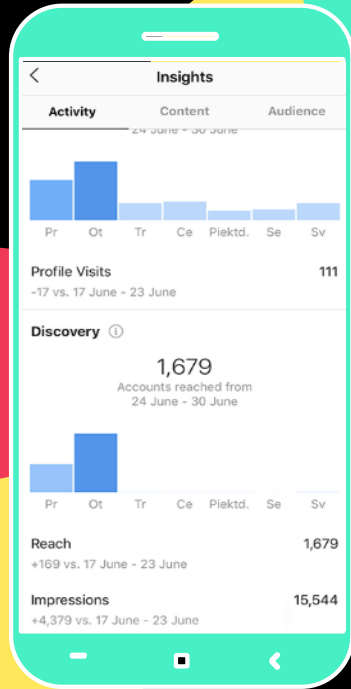
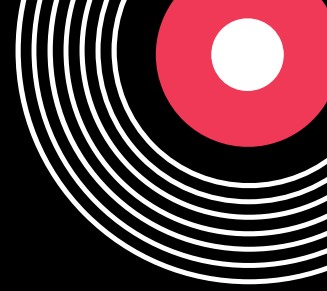
Lucky Man
Punten bade tumaras, pami motor scoopy prestige 2022 pami cash sabaraha harga nya ?
lita, cica
Scoopy sporty/fashion di 21.625.000
Scoopy stylish di 22.425.000

PRICELIST MOTOR HONDA

Model	Spesifikasi	Harga
Scoopy Prestige	150cc, ABS, 17" Disc	22.425.000
Scoopy Sporty	150cc, ABS, 17" Disc	21.625.000
Scoopy Stylish	150cc, ABS, 17" Disc	22.425.000

Point penting dalam Google Business

1. Informasi harus lengkap dan sesuai standar
2. Cek Message di Google Business
3. Arahkan Konsumen memberi rating 5



Analysis

Analisa data melalui report mingguan untuk menentukan planning & strategi



Report Insight Instagram

Report Insight Instagram

Report ini diisi setiap hari Senin untuk mengetahui insight setiap akun official dan membantu menilai efektivitas content planner yang dijalankan setiap harinya. Mohon isi dengan benar sesuai data di Instagram dan Social Blade/ [analisia.io](#). Terima Kasih

aprilagozali223@gmail.com [Switch account](#)

Draft saved

The name and photo associated with your Google account will be recorded when you upload files and submit this form. Your email is not part of your response.

* Required

NAMA CABANG *

SOEKARNO HATTA

Next

Clear form

Followers (Pengikut) (Contoh Pengisian : 1.234) *

Your answer

Jumlah Postingan Keseluruhan, (Contoh Pengisian : 23.560) *

Your answer

Jumlah Live Event yang sudah dilakukan di bulan ini dan tanggal berapa (Contoh Pengisian : 2 - 13 april & 17 april) *

Your answer

Upload Bukti Screenshot Live Event disini

Add file

Jumlah Penonton Saat Live Event Instagram (Contoh Pengisian : 20) *

Your answer

Jumlah Konsumen yang Deal Beli Unit/ H23 (Aksesoris, Apparel, dll) Saat Live Instagram (Contoh Pengisian : 3 = Beli Unit , 2 = Beli Apparel) *

Your answer

Kapan terakhir posting di Instagram Official, (Contoh Pengisian : 23 Juni 2021) *

Your answer

Engagement Rate, (Contoh Pengisian : 1,24%) *

Your answer

Total Reach (Total Akun Dijangkau) (Contoh Pengisian : 2.350) *

Your answer

Total Impression (Total Impresi) (Contoh Pengisian : 1.256) *

Your answer

Jumlah Profil Visit (Kunjungan ke Profil IG) (Contoh pengisian : 245) *

Your answer

Average Likes (Rata-rata Likes) (Contoh pengisian : 4) *

Your answer

Average Comment (Rata-rata Komen) (Contoh pengisian : 2) *

Your answer

Top Location (Lokasi Populer) (Contoh pengisian : Jakarta 50% , Bandung 30%) *

Your answer

Gender (Jenis Kelamin) (Contoh pengisian : Wanita 40% , Laki-laki 60%) *

Your answer

Age Range (Rentang Usia) (Contoh pengisian : 18-25 , 35-40 , 40-65) *

Your answer

Most Active Time (Waktu Paling Aktif) (Contoh Pengisian : 08.00 , 10.00 , 15.00) *

Your answer

Point penting Report Insight Instagram

1. Pengisian harus benar sesuai dengan guidance pdf dan video
2. Diisi setiap hari senin
3. Hasil pengisian google form akan diolah data untuk pencapaian KPI dan content planner

Content Evaluation

Insights
Review performance results and more.

Daya Motor

Last 28 days: 15 Aug 2022-11 Sep 2022

Overview

- Results
- Audience
- Feedback
- Benchmarking
- Content
- Overview
- Content
- Video
- Performance

Content (Sort by: Reach)

Thumbnail	Date & Time	Text	Post Type	Reach
	31 August 18:01	Punya temen yang kaya...	Post	581
	21 August 20:00	SIAPA DI SINI YANG PU...	Post	544
	26 August 02:00	Kata orang jatuh cinta c...	Post	453
	28 August 18:00	Nggak cuman tampilan...	Post	412
	30 August 18:00	KEDIPAN LAMPU ADV1...	Post	365
	11 September 18:00	Yang udah gak sabar ri...	Post	354

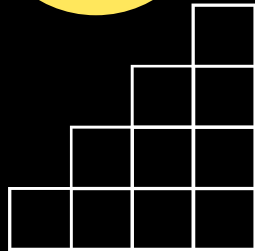
[See Results Report](#)

[See Content Report](#)

Untuk melihat content yang efektif bisa melihat di insight dengan memilih content. Dilihat berdasarkan jangkauan dan jumlah like pada content

Branch Findings

Hasil temuan data yang ada di cabang sebagai bahan evaluasi



Branch Findings

CABANG	Jun			Jul			Aug			YTD 2022			ACHV 2022	
	SALES	MEDSOS	%	SALES	MEDSOS	%	SALES	MEDS	%	SALES	MEDSOS	%	TARGET	% ACHV
SOEKARNO HATTA	230	28	12.2%	503	14	2.8%	508	34	6.7%	2,865	198	6.9%	8.0%	86.1%
PM MANGKUBUMI	-	-	0.0%	-	-	0.0%	-	-	0.0%	-	-	0.0%	0.0%	0.0%
BOGOR	95	6	6.3%	109	2	1.8%	184	16	8.7%	1,009	141	14.0%	14.4%	97.4%
CICANTAYAN	91	7	7.7%	103	6	5.8%	180	12	6.7%	979	62	6.3%	5.0%	126.0%
BALIKPAPAN	114	13	11.4%	121	20	16.5%	139	10	7.2%	1,294	101	7.8%	5.0%	155.2%
PM SOSOK	34	-	0.0%	40	1	2.5%	29	1	3.4%	478	42	8.8%	18.0%	48.8%
PANGKAL PINANG	107	15	14.0%	139	9	6.5%	209	19	9.1%	1,522	169	11.1%	5.0%	222.6%

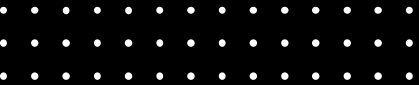
Target kontribusi Sales from Social Media secara nasional yaitu 10,8%
Berikut cabang yang masih belum mencapai untuk MTD meskipun YTD sudah tercapai



Branch Findings

1. Penjualan social media sudah ada yang mulai berjalan di facebook (secara organik/ tanpa biaya) melalui akun pribadi para sales. Namun masih ada juga sales yang lebih berfokus untuk melakukan penjualan secara konvensional.
2. Mayoritas penjualan berasal dari para mediator.
3. Sudah mulai mencoba memakai facebook ads (berbayar) namun masih belum optimal dalam pengaturan formula FB ads, sehingga terjadi kesalahan target customer, contoh calon customer dari Purwokerto menghubungi DM Indramayu.
4. Input data leads source social media: Customer tidak diminta username social media, karena dalam beberapa kasus konsumen merasa kurang nyaman saat dimintai alamat sosial media mereka.
5. Masih sering terjadi kesalahan dalam penginputan untuk source sosial media, ditulis source showroom.
6. Konten untuk sosial media yang memiliki respon paling bagus harus terdapat promo, atau menampilkan sosok pribadi sales.
7. Perlu guides/ panduan dalam pembuatan format video iklan yang entertain dan menarik leads.
8. Perlu konten/ materi promosi ataupun template untuk posting promosi unit serta format copywriting for selling.

Berikut hasil diskusi yang dilakukan dengan Sales Force dari Daya Motor Indramayu



Branch Findings

CABANG	YTD 2020	Agust		
		Target	Actual	% Achv
PM SOSOK	166	326	252	77.3%
BALIKPAPAN	183	689	616	89.4%
MEDAN	579	1,139	1,035	90.9%
SUNGAILIAT	27	1,091	846	77.5%
BELITUNG	992	2,237	2,012	89.9%
PANGKAL PINANG	1,369	2,988	2,545	85.2%

KPI #OfPosting yang masih belum 100%

1. PM Sosok
2. Balikpapan
3. Medan
4. Sungailiat
5. Belitung
6. Pangkal Pinang

CABANG	YTD 2020	Agust		
		Target	Actual	% Achv
KALIMALANG	423	953	709	74.4%
TASIKMALAYA	297	845	633	74.9%
GARUT	302	1,031	708	68.7%
CICANTAYAN	325	622	453	72.8%
TERNATE	269	623	411	66.0%
MANADO	270	892	432	48.4%
KENDARI	178	398	270	67.8%
RIMBO BUJANG	582	1,051	753	71.6%
MEDAN	344	644	438	68.0%
BATAM	516	869	646	74.3%

KPI #OfFollowers yang masih belum 100%

- | | |
|----------------|-----------------|
| 1. Kalimantan | 6. Manado |
| 2. Tasikmalaya | 7. Kendari |
| 3. Garut | 8. Rimbo Bujang |
| 4. Cicantayan | 9. Medan |
| 5. Ternate | 10. Batam |

Branch Findings

CABANG	STATUS ACCOUNT	Agust		
		Target	Actual	% Achv.
TABANAN	VERIFIED	4.60	4.10	89.1%
KIARA CONDONG	VERIFIED	4.60	4.40	95.7%
PONDOK GEDE	VERIFIED	4.60	4.30	93.5%
KALIMALANG	VERIFIED	4.60	4.40	95.7%
CISALAK	VERIFIED	4.60	4.40	95.7%
CIKARANG	VERIFIED	4.60	4.20	91.3%
TASIKMALAYA	VERIFIED	4.60	4.40	95.7%
GARUT	VERIFIED	4.60	4.30	93.5%
CIREBON	VERIFIED	4.60	4.40	95.7%
SOLUSI	VERIFIED	4.60	4.00	87.0%
BOGOR	VERIFIED	4.60	4.40	95.7%
CITEUREUP	VERIFIED	4.60	4.40	95.7%
CIRENDEU	PENDING	4.60	4.30	93.5%
SINTANG	VERIFIED	4.60	4.30	93.5%
SAMBAS	VERIFIED	4.60	4.30	93.5%
PM PEMANGKAT	PENDING	4.60	4.20	91.3%
BALIKPAPAN	VERIFIED	4.60	4.20	91.3%
TERNATE	PENDING	4.60	4.40	95.7%
MANADO	PENDING	4.60	4.24	92.2%
SURABAYA	VERIFIED	4.60	4.30	93.5%
Gowa	VERIFIED	4.60	4.40	95.7%
BATAM	VERIFIED	4.60	4.30	93.5%
BENGKULU	VERIFIED	4.60	4.30	93.5%
BELITUNG	PENDING	4.60	4.40	95.7%
BATURAJA	PENDING	4.60	4.40	95.7%

KPI Google Business yang masih belum 100%

1. Tabanan
2. Kiara Condong
3. Kalimalang
4. Cisalak
5. Cikarang
6. Tasikmalaya
7. Sintang
8. PM Pemangkat
9. Ternate
10. Surabaya
11. Batam
12. Belitung
13. Garut
14. Cirebon
15. Solusi
16. Bogor
17. Citeureup
18. Cirendeuy
19. Sambas
20. Balikpapan
21. Manado
22. Gowa
23. Bengkulu
24. Baturaja

Branch Findings

Yuni Aryanti ★★★★★ 3 weeks ago
(Translated by Google) 1. We have been indentored for a month yet to receive DP has been given even though it is normal shipping 2. Servicing the front disc (our report We are waiting for our motorbike to be repaired just a moment 3. We waited for more than 1 hour. While and go back to work. Pass left k the workshop can't be dismantled" but it's good (Original) 1. Urang wae inden sabulan can datang DP geus di bikeun padahal kan geus normal pengiriman 2. Servis cakram hareup (laporan k urang motor urang nju di lereskeun antosan sakedap 3. Urang nungguan 1 jam lebih . Bari jeung balik gawe cape . Pass di tinggali k bengkel can di bongkar' acan sae

Fuad Sopian ★★★★★ 6 weeks ago
Bagus (Translated by Google) Good

Daya Motor Garut (owner) 50 weeks ago
Waspadalah waspadalah
(Translated by Google)
Beware beware

Nandang Temrez ★★★★★ 6 weeks ago
Mantulllll

Daya Motor Garut (owner) 6 weeks ago
Gass kuy he

Google Bisnis yang masih dipegang oleh Marketing contohnya Daya Motor Garut dan tidak diberikan akses untuk mengelola.

Banyak komentar yang belum direspon untuk bintang 1.

Dan balasan untuk bintang 5 yang tidak sesuai dengan akun professional mewakili perusahaan.

Branch Findings

HT00592

chris alex

Partner	chris alex
Partner Name	chris alex
Partner Email	
Channel	Google Business
Rating	★★★★★
Review Date	02/15/2022
User name account	
Phone number	
Address	
Category Voice of Business Unit	H1
Category Voice of Customer	
Assigned to	CH MANADO
Branch	[MANO1] MANADO
Area of Tag Voice	Keluhan
Category of Tag Voice	Lainnya (Frame)
Causes of Tag Voice	Berubah bentuk
Created on	08/23/2022 21:19:35

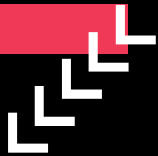
Priority	★★★★
Time Received Voice Of Customer	07/31/2022
Status voice of customer	Done
Time Respond Voice Of Customer	07/31/2022
Status Follow Up	Follow Up
Voice Of Customer	
Time Finished Voice Of Customer	07/31/2022
Attachment	

Informasi tidak lengkap dan tidak melampirkan attachment/ evidence sudah di followup dan deskripsi untuk kronologi complain tidak detail

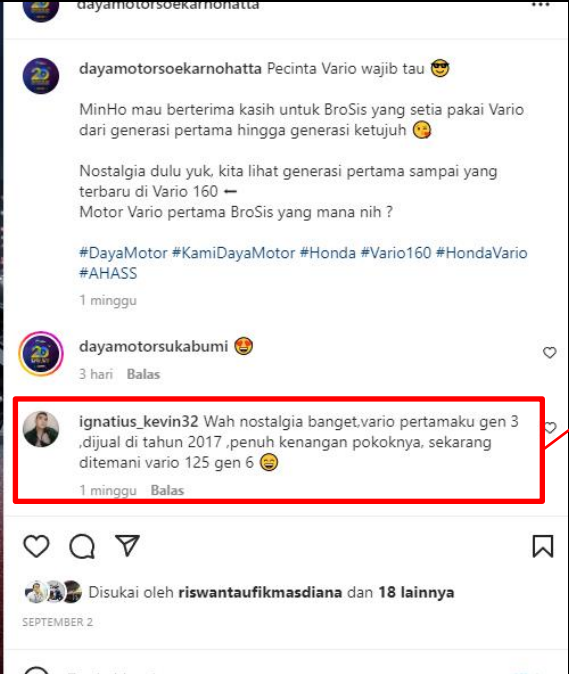
Description Other Information

Jawaban frontliner bengkel krg memuaskan, free wifi cuman lambat, spot minuman kosong tdk ada minuman, AC tdk dingin..
Hal" diatas kl sdh diperbaiki nti saya kasih *5

Penanganan complain handling dan penginputan di b2b helpdesk yang masih belum benar meskipun sudah disosialisasikan dan diberikan module complain handling.



Branch Findings



Masih ada beberapa cabang yang kurang aktif interaksi dengan followers yang mengakibatkan Engagement Rate kecil dibawah 2,00%

Memo Internal



INTERNAL MEMO

Nomor : 009/IM/MKT/VI/2021
Hal : **Norma, Etika dan Tanggung Jawab Dalam Menggunakan Media Sosial Dealer**
Lampiran : -

Kepada Yth,
All Kepala Cabang, Kepala POS, ADH, dan PIC Sosial Media

Dengan ini kami beritahukan mengenai Norma, Etika dan Tanggung Jawab yang berlaku dalam penggunaan media sosial yang wajib diikuti oleh seluruh personal cabang Daya Motor ketika menggunakan identitas Daya Motor, Honda dan seluruh produk serta layanan Honda :

- Setiap Kepala Cabang Daya Motor memiliki tanggung jawab sebagai berikut :
 - Kepala Cabang bertanggung jawab penuh terhadap utilitas media sosial cabang baik pada *account official* maupun *account pribadi* dan karyawan Daya Motor khususnya *sales force* di masing-masing cabang
 - Kepala Cabang wajib melakukan monitoring setiap aktivitas pada *account* media sosial cabang baik pada *account official* maupun *account pribadi* masing-masing karyawan Daya Motor khususnya *sales force* di setiap cabang
 - Kepala Cabang wajib melakukan approval terlebih dahulu untuk setiap konten yang dibuat secara mandiri oleh PIC sosial media karyawan maupun *sales force* cabang sebelum *disipost* di media sosial cabang maupun media sosial masing-masing karyawan Daya Motor khususnya *sales force* di setiap cabang
- Seluruh personal cabang Daya Motor harus mengikuti dan menaati norma hukum yang berlaku dalam hal penggunaan media sosial yang terdapat pada :
 - Pasal 27 ayat (3) UU No. 19 Tahun 2016 Jo UU No. 11 Tahun 2008** yang berbunyi "Setiap orang dengan sengaja dan tanpa hak mendistribusikan dan/atau mentransmisikan dan/atau membuat dapat diaksesnya Informasi Elektronik dan/atau Dokumen Elektronik yang memiliki muatan penghinaan dan/atau pencemaran nama baik"
 - Pasal 28 ayat (2) UU No. 19 Tahun 2016 Jo UU No. 11 Tahun 2008** yang berbunyi: "Setiap orang dengan sengaja dan tanpa hak menyebarkan informasi yang ditujukan untuk menimbulkan rasa kebencian atau permusuhan individu dan/atau kelompok masyarakat tertentu berdasarkan atas suku, agama, ras, dan antargolongan (SARA)"
- Setiap personal cabang yang melanggar aturan pada **point 1 dan 2** akan diberikan sanksi yang sesuai dengan keputusan manajemen dan atas tuntutan hukum yang ditimbulkan dan pelanggaran tersebut menjadi tanggung jawab dari masing-masing personal.

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

Bandung, 28 Juni 2021

Wiridi Sucipto
Marketing Sub Div. Head

PT Daya Anugrah Mandiri
Honda Motorcycle Dealer
Head Office :
Jl. Sukaraja Hutan No. 518
Bandung, Jawa Barat
T: +62 22 756 3060 P: +62 22 756 6516
www.daya-motor.com



INTERNAL MEMO

Nomor : 014/IM/MKT/XII/2021
Hal : **Norma dan Aturan Pengelolaan Media Sosial Akun Official Cabang**
Lampiran : 1 Hal

Kepada Yth,
All Kepala Cabang, Kepala POS, Supervisor, Kepala Bengkel dan PIC CRM

Dengan ini kami beritahukan mengenai update otoritas dan aturan pengelolaan **media sosial akun official cabang** yang wajib diikuti dan dilakukan oleh seluruh cabang Daya Motor :

- Setiap pembuatan akun baru dan perubahan terkait nama akun, informasi akun, username dan password yang dilakukan di media sosial *official* cabang (Instagram, Facebook, Google Business, Email Gmail, dll) harus dilakukan atas seizin dari *head office* marketing division Daya Motor
- Umur setiap akun media sosial *official* cabang dikelola hanya oleh PIC CRM cabang yang juga berperan sebagai PIC Media Sosial cabang, dan tidak diperkenankan dikelola oleh pihak lain yang tidak dapat diminta pertanggungjawabannya
- Pengelolaan akun media sosial *official* cabang oleh PIC Media Sosial cabang meliputi *posting* konten, *update* informasi dan standarisasi pada akun media sosial *official* cabang, juga melakukan *handling voice of customer* yang muncul pada akun media sosial *official* cabang
- Umur setiap konsumen baik pada saat pembelian unit maupun servis dan penggantian part di bengkel yang sudah memiliki akun media sosial wajib ditawarkan, dibantu dan dijelaskan untuk melakukan *follow* akun media sosial *official* masing-masing cabang dan juga akun media sosial *official* Daya Motor di Instagram dengan nama akun **honda.dayamotor**
- Seluruh karyawan dan keluarga terdekat yang memiliki akun media sosial dimasing-masing cabang wajib melakukan *follow* akun media sosial *official* masing-masing cabang dan juga akun media sosial *official* Daya Motor di Instagram dengan nama akun **honda.dayamotor** , dan wajib untuk berinteraksi *like* dan *comment* disetiap konten yang *disipost* oleh akun media sosial *official* cabang dan Daya Motor

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

Bandung, 29 Desember 2021

Wiridi Sucipto
Marketing Sub Div. Head

PT Daya Anugrah Mandiri
Honda Motorcycle Dealer
Head Office :
Jl. Sukaraja Hutan No. 518
Bandung, Jawa Barat
T: +62 22 756 3060 P: +62 22 756 6516
www.daya-motor.com



INTERNAL MEMO

Nomor : 007/IM/MKT/VI/2021
Hal : **Aturan Standarisasi Branding Image dan Konten Marketing di Media Sosial**
Lampiran : 3 Hal

Kepada Yth,
All Kepala Cabang, Kepala POS, PIC Medsos Daya Motor.

Dengan ini kami beritahukan mengenai update aturan standarisasi **branding image** dan **konten marketing** yang wajib dilakukan oleh seluruh PIC Medsos untuk *account official* media sosial di setiap cabang Daya Motor :

- Untuk nama *account official* media sosial cabang wajib menggunakan awalan **Daya Motor** lalu diikuti nama masing-masing cabang, contoh : "**Daya Motor Kiaracendong**"
- Melengkapi **bio** media sosial dengan informasi **branding image** Daya Motor :
 - Informasi tentang Daya Motor sebagai "**Dealer Resmi Sepeda Motor Honda (Motorcycle Dealership)**"
 - Informasi tentang *unit business* yang dimiliki Daya Motor sebagai dealer yaitu "**Showroom – Bengkel – Suku cadang**".
 - Informasi tentang **jam buka operasional dealer** masing-masing cabang.
 - Informasi tentang nomor telepon atau nomor **hp operasional cabang** yang dapat dihubungi, baik untuk informasi penjualan unit maupun bengkel dan suku cadang.
 - Informasi tentang alamat dealer masing-masing cabang.
 - Informasi tentang alamat website Daya Motor yaitu **www.daya-motor.com**
- Membuat dan mencantumkan **linktree** dengan berisi tentang informasi :
 - Booking service (Android) via aplikasi** yang dimiliki oleh masing-masing **Main Dealer** cabang.
 - Booking service (iOS) via aplikasi** yang dimiliki oleh masing-masing **Main Dealer**.
 - Booking service via aplikasi bitly** B2B Odooo Daya motor.
 - Tanya bengkel (service, sparepart, apparel dan accessories)** via **WhatsApp bengkel**.
 - Tanya showroom** (harga motor, stock unit, dan promo yang berlaku) via **WhatsApp showroom**.
 - Google Business (tiket lokasi)** yang dimiliki masing-masing cabang.
 - Tanya STNK dan BPKB** via **WhatsApp Cabang**.
- Untuk aturan *posting* konten marketing di *account official* media sosial Daya Motor cabang :
 - Setiap konten wajib mencantumkan **logo Daya Motor** sesuai dengan ketentuan dan aturan yang telah ditetapkan.
 - Wajib memposting konten **photo** serta **terima kendaraan kepada konsumen** yang membeli sepeda motor honda dan testimoni konsumennya **setiap hari minimal 1 kali upload**.
 - Memperhatikan **komposisi kategori konten** pada saat *posting* konten dengan kontribusi tentang *unit business* yang dimiliki Daya Motor (**50%** konten tentang *unit sales* H1, **30%** konten tentang *service* H2, dan **20%** konten tentang *spare part* H3), dan kontribusi kategori konten (**70%** konten berasal dari cabang dan **30%** konten berasal dari MD masing-masing).
 - Untuk konten yang diberikan oleh **Main Dealer** wajib untuk menyertakan dan memasukan logo Daya Motor kedalam konten tersebut sesuai aturan yang berlaku.
 - Wajib menjalankan *posting* sesuai dengan **konten planner schedules** dan **guidance** tema sesuai dengan apa yang telah ditentukan.

PT Daya Anugrah Mandiri
Honda Motorcycle Dealer
Head Office :
Jl. Sukaraja Hutan No. 518
Bandung, Jawa Barat
T: +62 22 756 3060 P: +62 22 756 6516
www.daya-motor.com

Memo Internal



Contoh standard pengisian bio di media sosial :

← **dayamotorsoekarnohatta** :



410 Posts
714 Followers
583 Following

Daya Motor Soekarno Hatta → Account Nama Official
Motorcycle Dealership

Dealer Resmi Sepeda Motor Honda → Informasi Business Daya Motor

SHOWROOM - BENGKEL - SUKU CADANG → Informasi Unit Business

Jam buka :

🕒 Senin - Sabtu 08.00-17.00 → Informasi Jam Buka Operasional

🕒 Minggu 08.00-15.00

Penjualan : ☎️ 0852-6887-7054 → Informasi Nomor Operasional

Bengkel : ☎️ 0852-8887-8571

See Translation

linktr.ee/DayaMotorSoetta → Informasi linktr.ee Cabang

Jl Soekarno Hatta no 518, Bandung 40256 → Informasi Alamat Dealer

www.daya-motor.com → Informasi Alamat Website Daya Motor

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



Contoh standard pengisian linktr.ee di media sosial :



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



Content Planner Schedules :



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

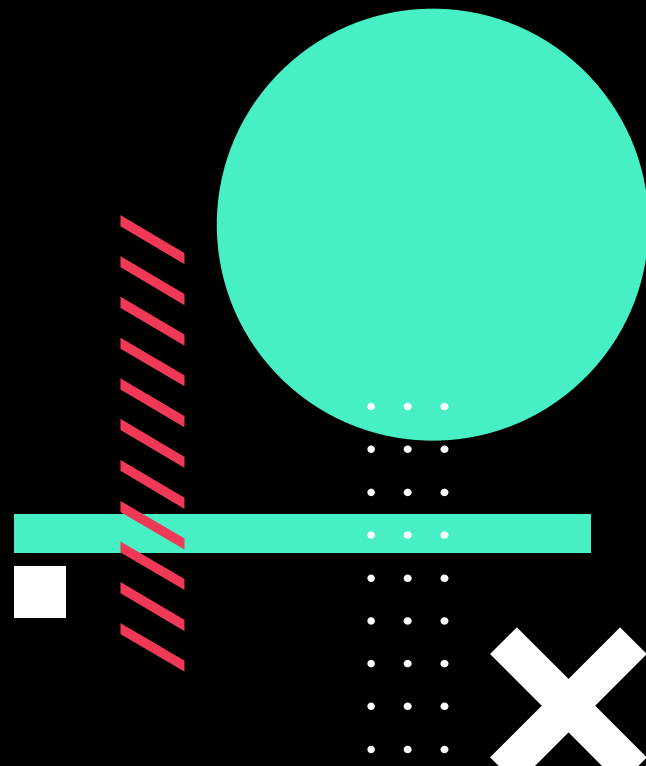
www.daya-motor.com



What to do?



Hal yang harus dilakukan berdasarkan analisa dan temuan data.



Our Strategy

Posting konten sesuai format content planner di semua channel social media

Branding

Gunakan iklan untuk mendapatkan Leads

Instagram & Facebook Ads

Penginputan Leads di b2b by source social media

Leads

Live Event

Promosikan semua kegiatan penjualan melalui Live

Relationship with Customer

Bangun hubungan baik dengan konsumen di social media

Content Strategy



Copywriting yang menarik, point yang diangkat yaitu mudah

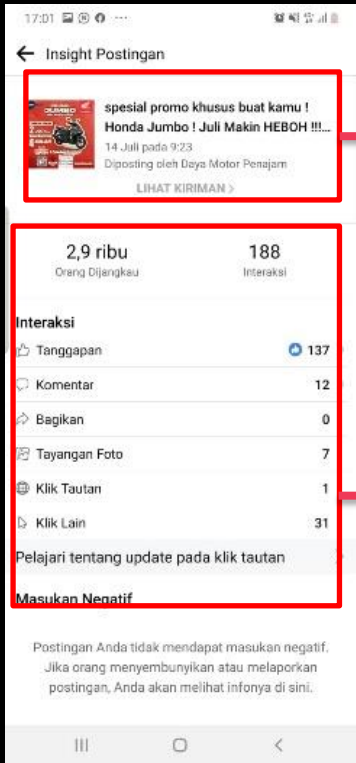
Copywriting yang menarik, dengan memainkan teknik marketing bermain angka



Copywriting yang simple, point yang diangkat yaitu hardselling

Foto simple tapi terlihat real bagi konsumen dan lebih meyakinkan

Ads Strategy



Iklan promo
Hardselling,
copywriting menarik

Akun yang dijangkau
cukup banyak, artinya
orang yang melihat
sekitar 2,900 &
interaksi postingan 188

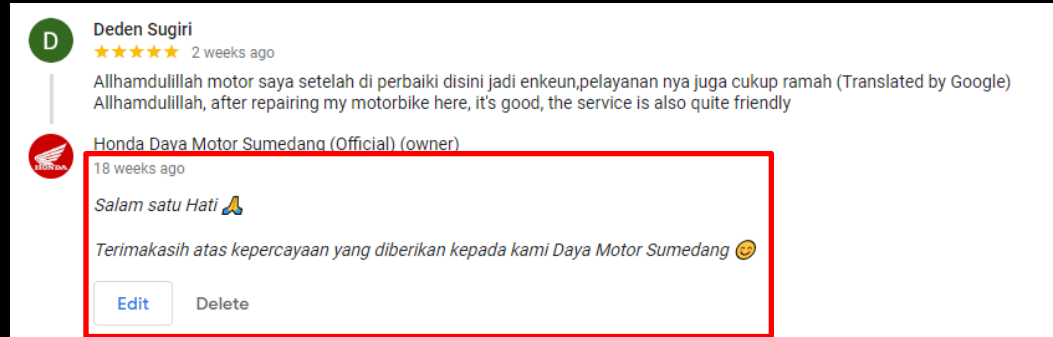


Tulisan pada design
sudah proporsional
untuk konten hardselling

Relationship with Customer



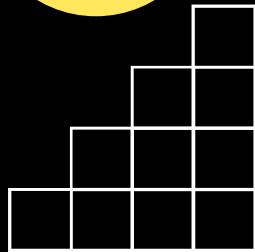
Kecepatan membalas komentar dari konsumen yaitu 5-30 menit agar konsumen tidak kehilangan minat



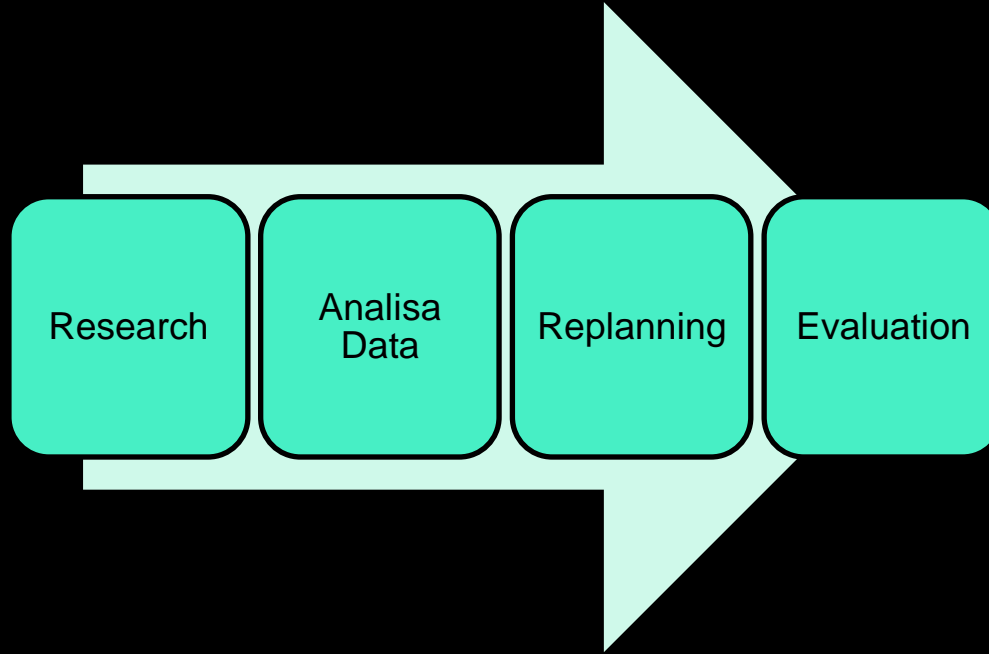
Apresiasi konsumen dengan ucapan terima kasih telah memberikan kepercayaan pada Daya Motor

Evaluation

Evaluasi setiap proses yang dilakukan untuk memberikan hasil yang maksimal



Evaluation

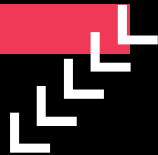


Research

Analisa
Data

Replanning

Evaluation



Daily Monitoring

Monitoring Weekly Report CRM Week (Bulan : Minggu :)		
1	Leads FU H1 (100% ter FU 123)	8 Total Leads :
	Total Leads :	Leads FU Input System MD :
	Leads FU Input Odoo :	Aplikasi MD (Daya Auto,Motorku ,dll)
2	Leads FU H23 KPB 1 (100% ter FU 123)	9 Target :
	Total Leads :	Acv :
	Leads FU Input Odoo :	Leads By Sosmed
3	Leads FU FIF (100% ter FU)	10 Target :
	Total Leads :	Acv :
	Leads FU Input Odoo :	Feed Instagram
4	RO H1-H1	11 Target :
	Target Maindealer :	Acv :
	Acv :	Followers
5	RO H2-H1 Own Dealer	12 Target :
	Target Maindealer :	Acv :
	Acv :	Live Event
6	RO h2-h1 Other Dealer	13 Target :
	Target Maindealer :	Acv :
	Acv :	Google Bisnis
7	KPB 1234	14 Target :
	Target Maindealer :	Acv :
	Acv :	Engagement rate
8	Leads Monitormu Maindealer	15 Target :
	Total Leads :	Acv :
	Leads FU Input System MD :	B2B CRM (VOC)
9	Aplikasi MD (Daya Auto,Motorku ,dll)	16 Total VOC :
	Target :	Total Done :
	Acv :	Validasi Marge Data Base
		17 Total data :
		Marge done :

Sudah diberikan template monitoring harian agar PIC CRM bisa menginput setiap progress dari KPI CRM & Marketing Digital.

Monthly Monitoring

Posting Account Official Cabang															
STATUS	REGIONAL	AREA	CABANG	YTD 2020	% Achv	Jul			Aug			YTD ACHV 2022			
						Target	Actual	% Achv	Target	Actual	% Achv	TARGET POSTING / BULAN	TARGET YTD 2022	ACTUAL YTD 2022	% ACHV
H123	SULUT	NON JABAR	AIRMADIDI	309	110.3%	593	657	110.8%	613	682	111.3%	20	613	682	111.3%
H123	BNJ	NON JABAR	TUBAN	467	177.3%	808	1,529	189.2%	828	1,649	199.2%	20	828	1,649	199.2%
H123	BNJ	NON JABAR	SURABAYA	115	155.0%	535	869	162.4%	555	942	169.7%	20	555	942	169.7%
H123	BLS	NON JABAR	PINRANG	283	149.9%	871	1,314	150.9%	891	1,357	152.3%	20	891	1,357	152.3%
H123	BLS	NON JABAR	PARE-PARE	287	97.5%	908	870	95.8%	941	889	94.5%	33	941	889	94.5%
H123	BLS	NON JABAR	PALOPO	394	100.7%	895	909	101.6%	923	943	102.2%	28	923	943	102.2%
H123	BLS	NON JABAR	KENDARI	172	100.6%	375	373	99.5%	395	393	99.5%	20	395	393	99.5%
H123	BLS	NON JABAR	GOWA	534	98.2%	2,037	1,980	97.2%	2,116	2,035	96.2%	79	2,116	2,035	96.2%
H1	KAL 1	NON JABAR	GAMPING	160	90.8%	388	352	90.7%	408	408	100.0%	20	408	408	100.0%
H123	SUM1	NON JABAR	RIMBO BUJANG	283	113.4%	749	861	115.0%	775	893	115.2%	26	775	893	115.2%
H123	SUM1	NON JABAR	PANGKALAN	400	97.5%	617	612	99.2%	637	644	101.1%	20	637	644	101.1%
H123	SUM1	NON JABAR	MEDAN	579	93.3%	1,111	1,026	92.3%	1,139	1,035	90.9%	28	1,139	1,035	90.9%
H123	SUM1	NON JABAR	JAMBI	1,305	100.6%	2,272	2,274	100.1%	2,323	2,316	99.7%	51	2,323	2,316	99.7%
H123	SUM1	NON JABAR	BINJAI	560	98.7%	852	908	106.6%	872	933	107.0%	20	872	933	107.0%
H123	SUM1	NON JABAR	BATAM	301	108.2%	580	636	109.7%	600	673	112.2%	20	600	673	112.2%
H123	SUM1	NON JABAR	SUNGAI BAHAR	1,093	98.9%	2,274	2,240	98.5%	2,336	2,283	97.7%	62	2,336	2,283	97.7%
H123	SUM2	NON JABAR	SUNGAILIAT	27	80.8%	1,038	892	85.9%	1,091	846	77.5%	53	1,091	846	77.5%

Dalam report CRM yang dishare setiap hari minggu terdapat laporan terupdate setiap minggunya. Terkait KPI Social Media. Yang bisa dibahas saat weekly review bersama areanya.

Monthly Monitoring

CRM Flow Process	+ Add Content	Memo Internal CRM	+ Add Content
Flow Process OCR B2B Leads Prospect	Free preview	INTERNAL MEMO Standard Branding Image dan Konten Media Sosial	Free preview
Flow Process Tool Validation Customer Data Base	Free preview	INTERNAL MEMO Penggunaan Media Sosial Dealer-2	Free preview
Petunjuk Penggunaan WA Bomber	Free preview	INTERNAL MEMO Penginputan Leads dan Order In 2021	Free preview
Petunjuk Penggunaan Linktr.ee	Free preview	INTERNAL MEMO IMPLEMENTASI ODOO CRM SYSTEM 2020 (3)	Free preview
Petunjuk Penggunaan Canva Editing Content	Free preview	INTERNAL MEMO Job Desc dan KPI PIC CRM 2021	Free preview
Tips And Trics Smart Bersosial Media	Free preview	INTERNAL MEMO PIC CRM 2021	Free preview
Panduan Input SS di System DESS	Free preview	INTERNAL MEMO MANDATORY DATA BASE DAN TUGAS TAMBAHAN MARKETING	Free preview
Flow Process ODOO CRM H23	Free preview	INTERNAL MEMO BUDGET PULSA DAN TOOL MANDATORY CRM 2020	Free preview
Flow Process Odoo CRM System	Free preview	INTERNAL MEMO Insentif Penjualan MT, MC dan ME PIC CRM 2022	Free preview
Flow Process FIF CRM System	Free preview	INTERNAL MEMO PIC CRM 2022	Free preview
CI - Digital Media	Free preview	INTERNAL MEMO Otorisasi dan aturan pengelolaan media sosial official-1	Free preview
Guide Mengisi Report Insight Instagram	Free preview		

E-learning CRM Flow Process ini bisa menjadi bahan untuk evaluasi proses dan pembelajaran. Serta memo yang sudah berjalan harus diimplementasikan.



Our Digital Marketing Team



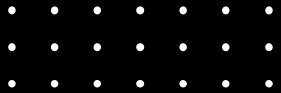
Aprilia Gozali

Digital Marketing



Riswan Taufik M

Content Creator



Thank You!

For more information

aprilia.gozali@daya-motor.com

085156126219

