

MOM : Requirements Phase-2

Rabu, 09 Oktober 2019 08.58

Lead

*(sebelumnya ada filter di aplikasi BCI Asia sebelum di upload ke CX)

- Filters ketika membuka Lead List dapat melihat
 - Location
 - Value Project (bukan value peluang jualan)
 - Jenis Project
- Hasil filter dapat ditandai (lebih dari satu) dan assign secara bersamaan.
 - Config Assignment / Territory
- Parameter Layak / Tidak Layak
 - IFM
 - Berapapun kebutuhan dilayani
 - Size kebutuhan IFM setiap territory berbeda-beda Scoringnya
 - Lubricants
 - Size Kebutuhan Oli
 - Lihat kebutuhan oli, distributor yang menentukan layak atau tidak customer menjadi qualify
 - Kebutuhan di follow up di masa yg akan datang (1 atau 4 bulan lgi)
 - Jangka waktu penting, karena sbml conditioning sudah harus beli.
 - Both
 - Menentukan Qualify / Unqualified dengan Rank Hot/Warm/Cold
 - Butuh ga butuh BBM/Pelumas (checkbox)
 - Butuh berapa banyak (Size)
 - Butuh kapan
 - Development Type ?
 - Jangka waktu project (Start Date)
- Order dari Agent langsung menjadi opty

Dashboard

(CP : Sopyana Iskandar Lubs)

- Lubricants
- Rasio antar activity di setiap Customer
 - Customer yang penjualannya turun
 - Customer Growth

LEADS :
*Project Type : List
Kebutuhan (Quantity) :
UOM :
Peruntukan : LUBS / IFM / etc
Waktu Kebutuhan :
*Category : List
*Sub Category : List
*Development Type : List
*Project Start Date

Qualification Score :
Butuh ?; Gak : 0. Ya : 10
Kebutuhannya apa?
Size ?; > 10KL : 10; (membaca definisi berdasarkan lokasi sales leads)
Waktu ?;

OPPORTUNITY :
Sales Stage :
Prospect : 20

Opportunity

- Stages
 - IFM & Lubs
 - Ketika dapat info PO :
 - Prospect
 - Presentation
 - Submit Harga (Quotation)
 - Negotiation
 - Won
 - Lost
 - Sale Status untuk No Sales dihapus
 - Win Probability belum digunakan (Hide)
 - Field Competitors :
 - Buat Master data " None "
 - Sales Channel indirect ditambahkan Agent
 - Nama Produk diambil dari SAP

**Pada Competitor ditambahkan field principal

CPQ

- Configure
 - Products
 - Master Data Produk di SAP
 - Semua Data di upload ke CPQ
 - Product berada di Opty, jika membutuhkan konfigurasi lebih bisa mengalihkan ke Tab Quote (CPQ)
 - Harga dasar dari sumber supply deport
 - Fuel
 - Harga /liter
 - Credit or Cash
 - Discount
 - Franco or Loco
 - Perkiraan profit
 - Hpp
 - Harga /lokasi
 - Quotation untuk update price sampai approval dari existing customer
 - Nomor SAP dikenakan discount sebesar %
- Price (Approvals) IFM
 - Periode 1-15 , minta approval all existing customer untuk update price (Control Pocket Marrgin)
 - Range discount bermacam
 - Approval dari Manger - GM - VP
 - Permintaan discount /SH ? Atau bisa semua di approve dalam waktu yg sama? (checkbox)
 - Sales ketika mengajukan disc menyebutkan nama SH, Nama PT,
 - Upload kertas kerja
 - Lubs setiap ada harga khusus membutuhkan SK
 - Setelah configure dapat men-generate document
 - Custom Object :
 - Harga Dasar (diatas harga Mops)

Setiap tgl 1 - Harga Publish - Rp XXXX - % Mops	Pada tgl 15 - Harga Disc - Rp XXX - % Mops
--	---

Modal/Hpp : .. %Mops

Skema Discount Approval
➤ < 5 : VP
➤ 5 - 8 : GM
➤ > 8 : Manager

Notes :
- Hirarki IFM ada update 1 layer untuk SAM

Presentation : 40
Quotation / Proposed CVP: 60
Negotiation : 80
Won : 100
Lost : 0
Sales Status :
Lost
Won
Open
No Sales >> disabled
Sales Channel : ketika Indirect, muncul field Agent dan mandatory

CPQ :

IFM :
Sebaran Harga berdasarkan Lokasi Depot
Lokasi Supply :
Harga Dasar :

Approval Diskon berdasarkan Customer
Harga MOPS : Harga Pasar Indonesia versi Global
Harga Diskon :
Harga Dasar / Publish :
Harga Jual :
Harga Pokok Produksi :
Margin : Jual - HPP
(Ditampilkan dalam MOPS)

Approval :
< 5 % : VP
5 - 8 % : GM
> 8 % : Manager

DASHBOARD :