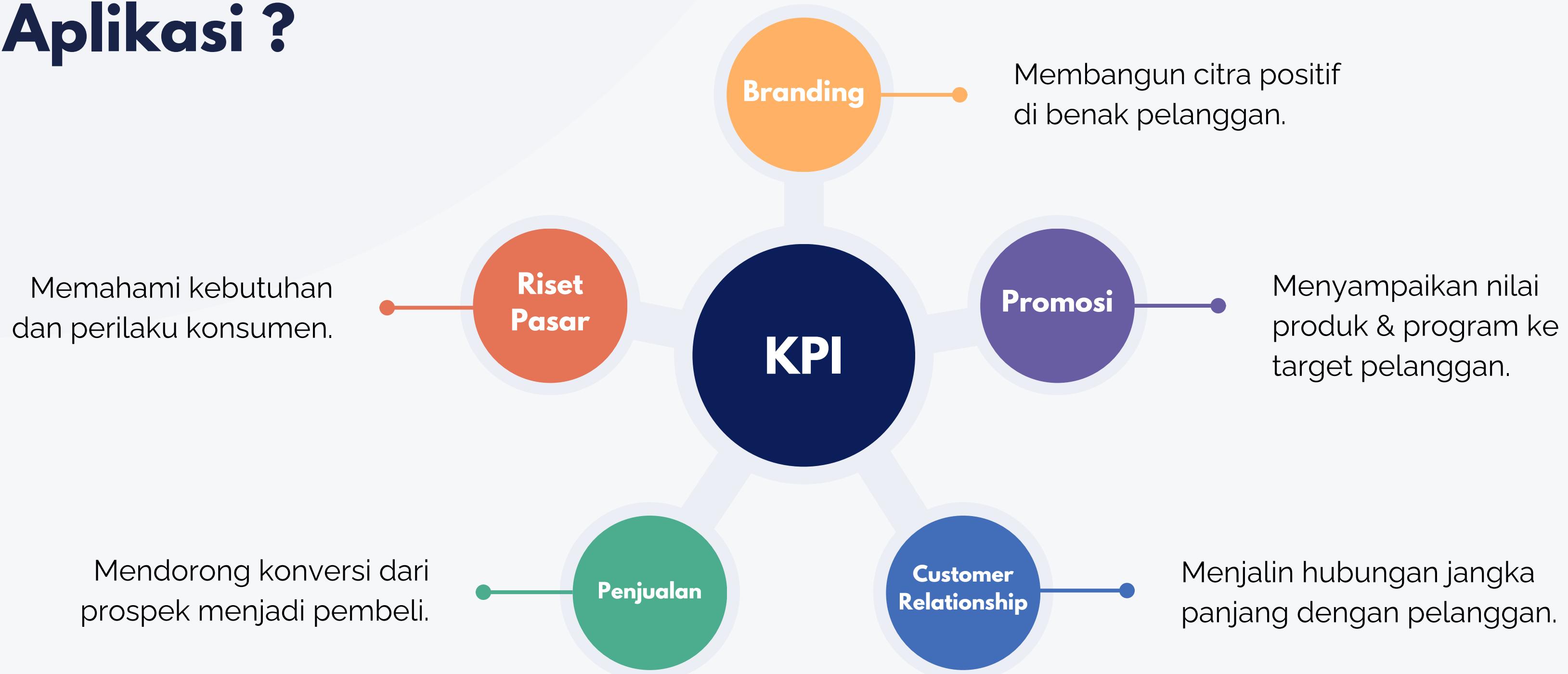


# KONTROL & EVALUASI OUTLET

Team IT



# Imbas Penerapan Aplikasi ?



# Customer Journey Map

Memahami perjalanan pelanggan membantu menciptakan strategi di setiap tahapan funnel.



# FITUR APLIKASI

memahami apa yang bisa dilakukan dengan aplikasi CO Control



**Syncron Joblist** Menyesuaikan entitas dinamis dari server

**Join Call** Evaluasi proses penambahan outlet baru

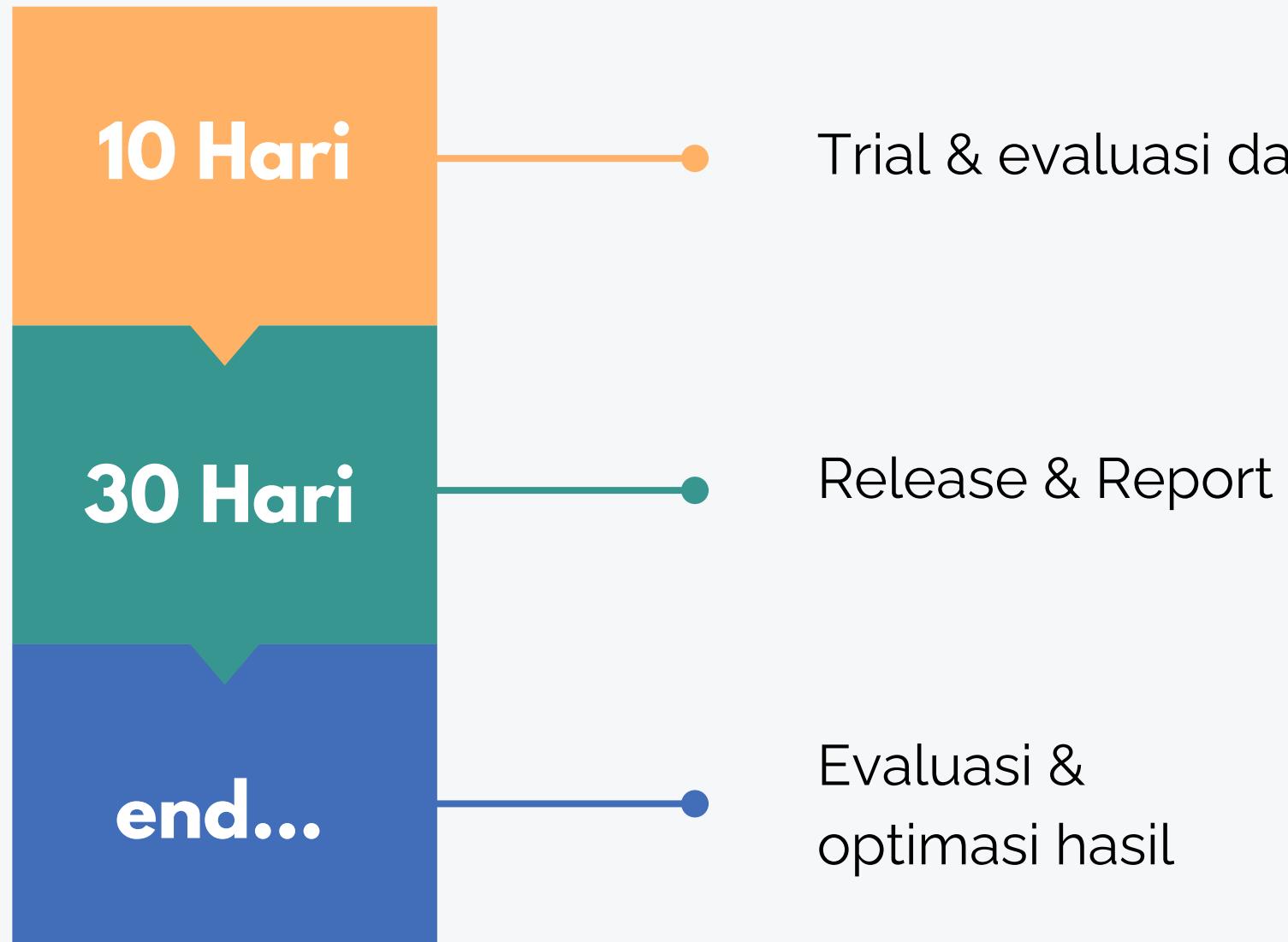
**Contol Call** Evaluasi outlet & sales dari aktifitas yg dilakukan sales

**Track Lokasi** track lokasi outlet berdasarkan data kordinat

**History Selling** View data penjualan terakhir untuk evaluasi

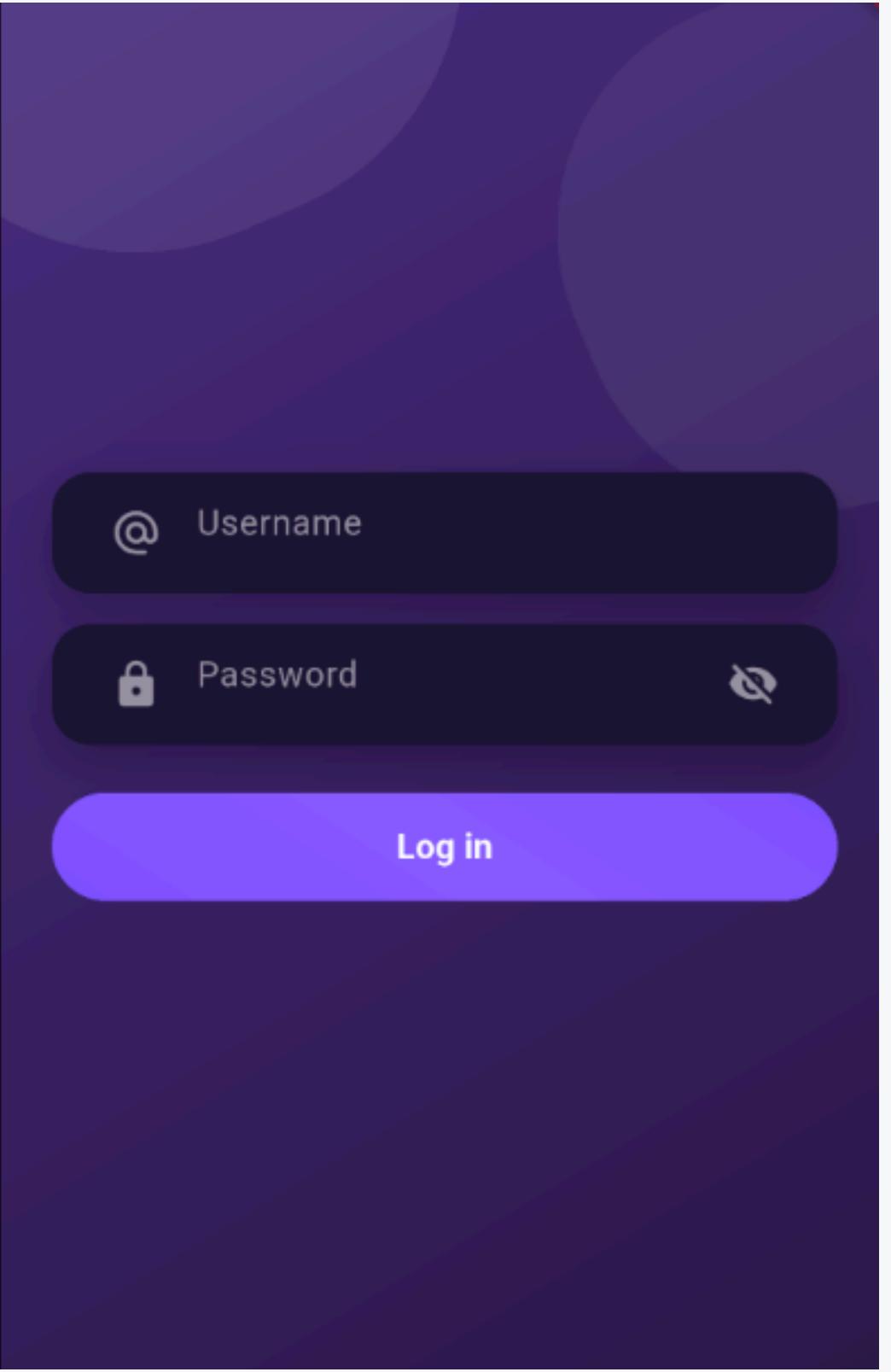
# Rencana Tindakan

Controling adalah proses berkelanjutan. Rencana aksi konkret akan memastikan strategi berjalan efektif.



## Checklist Tambahan

- ✓ Evaluasi report
- ✓ Optimasi sistem
- ✓ Benchmark



# Dashboard



## Dashboard



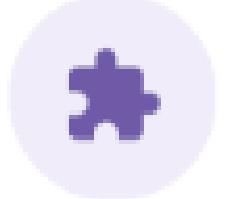
Halo, LUKMAN 🙋

Sabtu, 13 Sep 2025



-BUG

### Fitur Tersedia



JOINTCALL



CONTROL CALL

### Fitur Tersedia



JOINTCALL



CONTROL CALL

Sync selesai!

1:35

Pilih Sales

 Cari sales (kode/nama)...

M108 - ARIF

M106 - ARIF

M103 - BHALA

C109 - BUDI. W

C104 - DARMAWAN

Pilih Sales

 C109 - BUDI. W

 Download

- 1:37
-  C109 - BUDI. W
-  Jumlah: 25  NoCall: W1\_12\_20250913
-  Cari pelanggan (nama/alamat/nocall)
-  Semua  Belum  Selesai
- 1 TANJUNG INDAH -C109-1039C... 
- 1 JL. BRANTAS
- 2 KASIADI -C109-1028CNV1023... 
- 2 DSN SEBALUH PTUNG SAPI
- 3 VIVIN -C109-1028CNV10366 - ... 
- 3 DSN SEBALUH RT18/RW4
- 4 HARIATI -C109-1028CNV1023... 
- 4 DSN SEBALUH RT30/RW04
- Pelanggan berhasil di-download

8:40

TANJUNG INDAH -C109-1039C...  
JL. BRANTAS

Lihat History Selling

Checklist



APPROACH



STOCK CHECK

PERKENALAN DIRI

MENGHITUNG STOK ROKOK

CEK FISIK

CEK KODE PRODUKSI

SELESAI

## History Selling



13 Sep 2025

| Produk | Qty | Harga | Promo |
|--------|-----|-------|-------|
|--------|-----|-------|-------|

|        |       |          |           |
|--------|-------|----------|-----------|
| ALTK12 | 4 PRS | Rp 66500 | PENJUALAN |
|--------|-------|----------|-----------|

|        |       |           |           |
|--------|-------|-----------|-----------|
| SLFS16 | 1 PRS | Rp 189000 | PENJUALAN |
|--------|-------|-----------|-----------|



30 Aug 2025

| Produk | Qty | Harga | Promo |
|--------|-----|-------|-------|
|--------|-----|-------|-------|

|        |       |           |           |
|--------|-------|-----------|-----------|
| AIFR12 | 1 PRS | Rp 152000 | PENJUALAN |
|--------|-------|-----------|-----------|

|        |       |          |           |
|--------|-------|----------|-----------|
| ALTK12 | 4 PRS | Rp 66500 | PENJUALAN |
|--------|-------|----------|-----------|

8:45 

**C109 - BUDI. W**

 Sedang kunjungan: TANJUNG INDAH -C109-10...

Jumlah: 25 NoCall: W1\_12\_20250913

 Cari pelanggan (nama/alamat/nocall)

 Semua  Belum  Selesai

1 TANJUNG INDAH -...  
JL. BRANTAS  Sedang dikunjungi

2 KASIADI -C109-1028CNV1023...  
DSN SEBALUH PTUNG SAPI  Terkunci

3 VIVIN -C109-1028CNV10366 -...  
DSN SEBALUH RT18/RW4  Terkunci

**C109 - BUDI. W**

Jumlah: 25 NoCall: W1\_12\_20250913

 Cari pelanggan (nama/alamat/nocall)

 Semua  Belum  Selesai

1 TANJUNG INDAH -C109-103...  
JL. BRANTAS  Selesai

2 KASIADI -C109-1028CNV1023...  
DSN SEBALUH PTUNG SAPI  Mulai

3 VIVIN -C109-1028CNV10366 -...  
 Mulai

 Selesai & Upload Semua

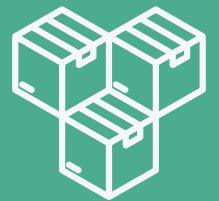
# Tujuan Marketing

Marketing bertujuan menciptakan kesadaran, membangun koneksi dengan pelanggan, dan meningkatkan penjualan jangka panjang.



# Marketing Mix 4P

4P adalah fondasi strategi marketing yang harus diselaraskan untuk hasil maksimal.



## Product

Jenis produk, desain, kualitas, fitur unggulan.



## Price

Harga jual, strategi diskon, psikologi harga.



## Place

Channel distribusi: online/offline, lokasi, logistik.



## Promotion

Iklan, PR, event, media sosial.

# Kenali Target Pasar Anda

Mengenali siapa pelanggan ideal kita akan membantu menciptakan komunikasi yang tepat sasaran.



**Nama Persona:** Aaron Laeb, 28 tahun, pekerja kantoran

**Demografi:** Pria, usia 25-35, tinggal di perkotaan

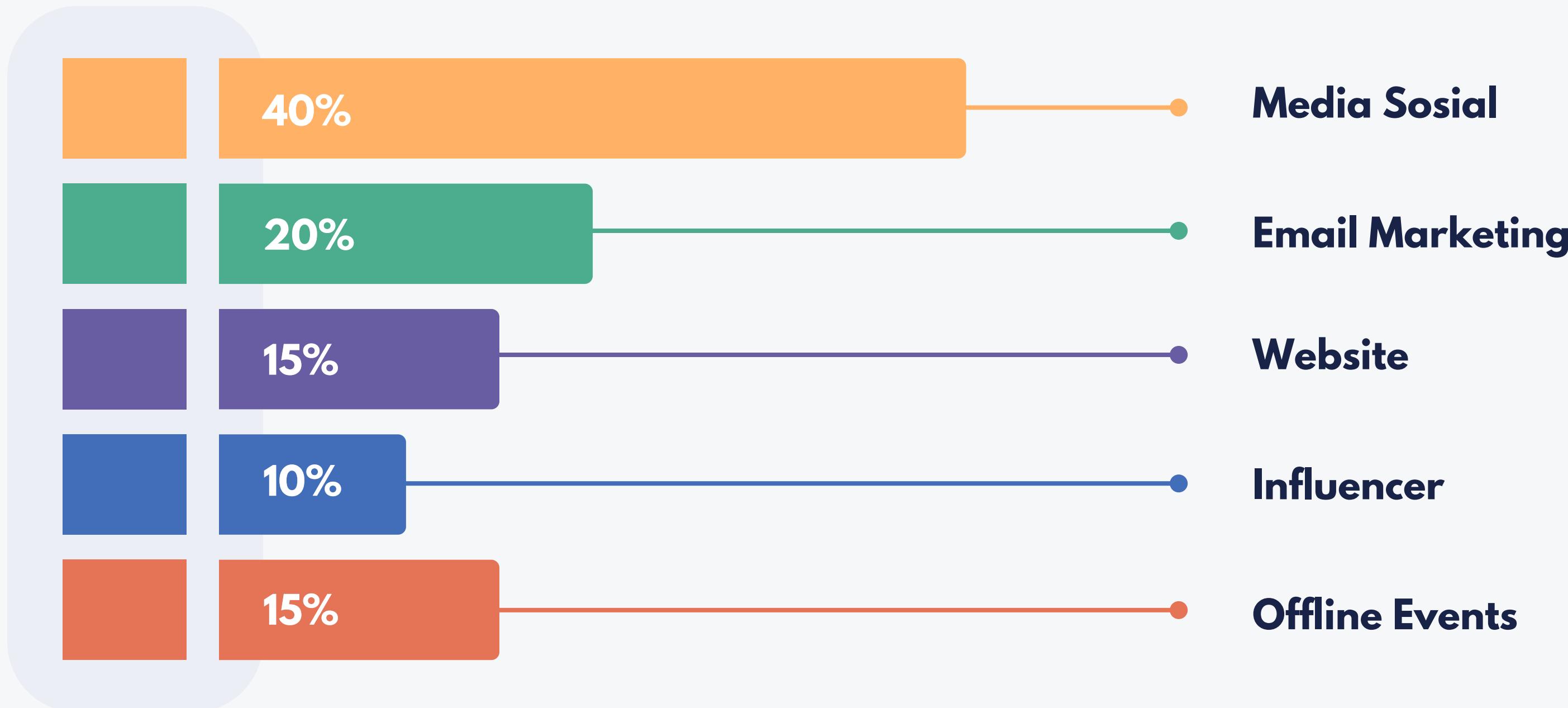
**Psikografi:** Aktif media sosial, menyukai efisiensi

**Pain Points:** Sulit menemukan produk yang sesuai

**Solusi Produk:** Menawarkan kenyamanan dan kualitas

# Channel Pemasaran yang Efektif

Menentukan channel marketing yang tepat sangat penting untuk efisiensi biaya dan menjangkau audiens target.



# Strategi Konten Sosial Media

Strategi konten terstruktur membangun konsistensi dan engagement yang tinggi.



- **Edukasi:**  
Tips, tutorial
- **Hiburan:**  
Meme, humor ringan
- **Promosi:**  
Info produk & diskon
- **Interaksi:**  
Polling, Q&A
- **Testimoni:**  
Review & bukti sosial

# Analisis SWOT Marketing

SWOT membantu mengevaluasi kekuatan dan kelemahan internal serta potensi pasar.

## Strengths

Produk berkualitas tinggi



## Weaknesses

Tim marketing kecil



## Opportunities

Tren digital marketing



## Threats

Persaingan harga murah

