**6. SALES MAINTAIN**

**1. Pengertian**

Mengunjungi pelanggan agar komunikasi dan loyalitas tetap terjaga.

**2. Subyek**

1. Staf Marketing

**3. Kebijakan**

1. Manager Marketing bertanggung jawab mengatur sales maintain.

**4. Prosedur Sales Maintain**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **PROSES** | **TANGGUNG JAWAB** | **KETERANGAN** |
| Begin  Susun jadwal dan buat janji kunjungan ke pelanggan  Siapkan hadiah seperti souvenir, kartu diskon, voucher belanja, kue atau buah-buahan  Siapkan kartu ucapan ulang tahun, kenaikan jabatan, kelahiran anak, hari raya, tahun baru sesuai momennya  End  Kunjungi pelanggan, berikan kartu ucapan dan souvenir serta sampaikan rasa terima kasih atas loyalitasnya dan kontribusinya bagi perusahaan | Staf MKT | * Susun jadwal dan buat janji kunjungan ke pelanggan. * Siapkan hadiah seperti souvenir, kartu diskon, voucher belanja, kue atau buah-buahan. * Siapkan kartu ucapan ulang tahun, kenaikan jabatan, kelahiran anak, hari raya, tahun baru sesuai momennya. * Kunjungi pelanggan, berikan kartu ucapan dan souvenir serta sampaikan rasa terima kasih atas loyalitasnya dan kontribusinya bagi perusahaan. |