MOM 5 Juni 2020

* Semua screen harus ada di Mockup baru RND kerjakan, jika belum ada, minta ivan create di mockup
* Definisi / Informasi:
  + FTL = Full Truck Load (Booking 1 truck)
  + LTL = Less Than Truck Load (note : booking per kotak bukan per truck)
  + Project Base = Charge by Volume (note : harga dihitung per m3)

Contoh : PIK 2, ada reklamasi pantai. tolong angkut tanah sebesar 1 juta meter kubik, untuk diangkut ke PIK 2. per meter kubik misalkan dibayar 1 juta. Dibayar per meter kubiknya berapa. waktu operation, booking mobil, kirim 1 mobil 1 mobil untuk angkut. Tapi dasar hitungannya tetap per meter kubik. di Operation, order yang bersifat project. akan dikasih lihat angkutan berapa kubik, kalau sudah sampai 1 juta kubik akan stop (contoh Project based 1 juta kubik).

* + FTL & LTL = Charge per Trip
* Screen yang perlu ditambahkan (New) atau perubahan (Changes) di Mockup :
  1. (New) Marketing Specification:
     1. Jumlah Point untuk:
        1. Call
        2. Visit
        3. Entertain
     2. Default Status for New Customer
  2. (New) Marketing Master File :
     1. Header :
        1. Personal Info : Nama , IC (Identity Card), Addr, dll
        2. Link to User Login
        3. target monthly point
     2. Detail :
        1. Tab :
           1. Marketing Assignment : Pilih marketing yg menjadi bawahannya
           2. Target (bulanan) : Input Marketing yg diassign, Year, Month, Target FTL (Amount), LTL (Amount), Project (Amount), New Customer (Qty)

Note: Penginputan pilih marketing sesuai dengan marketing yang sudah diassign ke dia , isi tahun, lalu 12 bulan langsung isinya per bulannya. FTL, LTL, Project, New Customer

* + - * 1. Customer Assignment : Berisi List Customer dari si Marketing dan bawahannya, Bisa ganti data marketing yg diassign ke customer tersebut, Jika ganti marketing masuk ke Log Table

Note :

* marketing bole ganti ganti, bulan ini si A, bulan depan si B. setiap transaksi yang terjadi nanti, marketing juga ada harus disitu
* Customer A adalah marketing A. jika terima transaksi, untuk customer A adalah marketing A. kalau besok marketingnya diganti si B. pada waktu transaksi terjadi transaksi tersebut adalah customer A dengan marketing B. tujuannya untuk isi komisi
  1. (New) Customer Status:
     1. Header : Status Id, Descripton.

Misalkan : new customer, hot customer, new prospect, terakhir baru menjadi customer

* + 1. Detail : Action (Call, Visit, Entertain), Month, Frequency
  1. (Changes) Pada Screen New Customer (New Prospect di rename jadi New Customer) & Customer List tambah column status dan data dari customer user marketing yg login dan bawahannya
  2. (Changes) ToDo List Pada column Next Action jam dibuang
  3. (Changes) Quotation List berisi data quotation yg belum confirm dan data dari customer user marketing yg login dan bawahannya
     1. View Quotation Detail:
        1. Tambah Button Confirm
        2. Tambah Log Book Action
  4. (Changes) Dashboard Marketing :
     1. Tambah View Existing Customer : customer sudah order berapa, quotation yang masih berlaku dengan dia
     2. Pada Target :
        1. berisi data total dari user yg login beserta bawahannya
        2. Data dari Januari sampai bulan berjalan
        3. Tambah View Detail : berisi Target per Masing masing marketing user yg login dan bawahannya
     3. New Prospect, Quotation, Order (Not Complete/Finish), Outstanding Payment dan Commision berisi data Marketing yg login dan bawahannya dan ada View Detail per masing masing user yg login dan bawahannya.
* Program Notes:
  1. Dashboard Marketing :
     1. Target :
        1. kalau supervisor yang login punya 5 marketing dibawahnya, target yang dilihat adalah target dirinya dan target 5 marketing dibawahnya
        2. Besarnya Target per bulan diambil dari Marketing Master File Tab Target
        3. target perbulan itu adalah total dari target FTL, LTL, dan project
        4. kumulatif yang 98,5% adalah kumulatif today. kumulatif artinya kalau sekarang maret, total target dari januari sampai maret berapa, achievement berapa. presentase itu total achievement per total target berapa persen
        5. View Detail (Tambahan lihat screen perubahan 7.2.3):
           1. berisi Target per Marketing user yg login dan bawahannya
     2. New Prospect (Customer) :
        1. kalau supervisor yang login punya 5 marketing dibawahnya, target yang dilihat adalah target dirinya dan target 5 marketing dibawahnya
        2. Besarnya Target per bulan diambil dari Marketing Master File Tab Target
        3. target perbulan itu adalah total dari target New Customer
        4. Achievement itu dari total New Customer per bulan
        5. Monthly Point :
           1. Target :

kalau supervisor yang login punya 5 marketing dibawahnya, target yang dilihat adalah target dirinya dan target 5 marketing dibawahnya

Besarnya Target per bulan diambil dari Marketing Master File => Header (Tambahan lihat screen perubahan 2.1.3)

* + - * 1. Achievement Point :

kalau supervisor yang login punya 5 marketing dibawahnya, target yang dilihat adalah target dirinya dan target 5 marketing dibawahnya

di to do list & Appointment ada action namanya telefon, visit, entertain. nanti setiap ini punya point masing masing. adanya di setup, namanya SCREEN Marketing Spesification (List di screen tambahan 1.1). call, visit, entertain masing masing point nya berapa. call 5, visit 20, entertain 50.

kalau lakukan call, dapat 5 point, kalau visit berarti dapat 20 point, entertain 50. kumulatif dari situ berarti itu achievementnya perbulan

* + 1. ToDo List :
       1. Berisi data per user login
       2. Data otomatis dari Customer Status (lihat screen tambahan No. 3.2),

Jadi dibaca dari status customer2 dari marketing yg login, lalu dilihat action yg perlu dilakukan per bulannya

contoh : customer ini setiap bulan harus telefon sebulan 4 kali. sistem dibulan itu akan cek, di bulan itu dia sudah pernah telefon belum. dia bagi jumlah hari bagi frekuensi. 7 hari harus telfon sekali, di bulan ini sudah tefon tanggal 3 berarti next telfon tanggal 10, berarti di to do list tidak keluar. karena to do list adalah per today. entertain dan visit juga sama, berapa bulan sekali, cek terakhir kali dia kapan, sudah memenuhi syarat belum,

* + - 1. Pada List ada tanda seru merah, misal contoh tanggal terakhir kamu telfon tanggal 2, harusnya tanggal 9 sudah muncul utk suruh telfon, kalau sudah lewat tanggal 9, dia sudah muncul tanda seru warna merah, harusnya sudah lewat dan dilakukan tapi tidak dilakukan lakukan.
      2. kalau to do list di click masuk ke action todolist (LogBook), harus save, waktu save, description itu ga boleh kosong harus diisi baru bisa save
    1. Appoinment :
       1. Berisi data per user login
       2. Pada List juga ada tanda seru merah, misal contoh tanggal terakhir kamu telfon tanggal 2, harusnya tanggal 9 sudah muncul utk suruh telfon, kalau sudah lewat tanggal 9, dia sudah muncul tanda seru warna merah, harusnya sudah lewat dan dilakukan tapi tidak dilakukan lakukan.
    2. Quotation :
       1. kalau supervisor yang login punya 5 marketing dibawahnya, list yang muncul adalah list customer dirinya dan 5 marketing dibawahnya
       2. Pada List hanya muncul quotation yg belum confirm
       3. Pada View All muncul List per group marketing yg login dan dibawahnya
       4. Pada View Quotation Detail:
          1. ada tombol Confirm (lihat screen perubahan No.6.1.1)

Note : quotation harus diconfirm sendiri, harus ada tambahan catatan, kalau sudah confirm berarti hilang dari list

* + - * 1. Ada Logbook (lihat screen perubahan No.6.1.2): ada proses nego, call dll
    1. Order :
       1. kalau supervisor yang login punya 5 marketing dibawahnya, list yang muncul adalah list customer dirinya dan 5 marketing dibawahnya
       2. Pada List hanya muncul order yg belum selesai
    2. Outstanding Payment :
       1. outstanding payment, setelah ada transaksi, ada operation, ada settlement, ini adalah semua invoice atas outstanding dan order.
       2. outstanding itu per invoice per customer, kalau order per 1 order.
       3. order kalau belum selesai baru muncul
       4. outstanding payment juga adalah invoice yang belum di bayar untuk dia dan team yang di bawah dia.
    3. Commision :
       1. kalau supervisor yang login punya 5 marketing dibawahnya, total yang muncul adalah total dari dirinya dan 5 marketing dibawahnya
       2. Ada View Detail untuk melihat masing2 marketing dibawahnya
    4. Open Bidding : diinput di website terpisah, oleh semua public customer. Bisa diambil oleh TR client accelog. Kalau sudah diterima, maka akan bisa muncul di menu Operation dibuatkan untuk menjalankan order ini. Yang customer nya tidak ada contract sebelumnya. Bisa saja datang dari website public, atau bisa kerjasama dengan system lainnya.
* Extra Note (Modul Operation) :
  1. pending order itu utk customernya dia yang ingin order yang sudah punya quotation yang valid
  2. pending order bukan dari booking entry
  3. booking entry langsung masuk di execution plan
  4. kalau dari pending order, create order baru masuk ke execution plan. bisa reject juga