

Resume Alur Closing Intelligence – Lead Tracking System

Dokumen ini merangkum alur analisa kualitas lead dan closing intelligence yang digunakan untuk mendukung pengambilan keputusan pada level Team Leader, Manager, dan General Manager.

1. Tujuan Closing Intelligence

Closing Intelligence bertujuan untuk meningkatkan kualitas lead, mempercepat proses closing, serta membantu manajemen dalam mengevaluasi performa sales dan tim secara objektif dan berbasis data.

2. Alur Data & Metrics

- Lead Activity & Engagement Metrics: mengukur respons, intensitas komunikasi, dan kesehatan lead.
- Closing Signal Metrics: mendeteksi sinyal beli, risiko kehilangan, dan kesiapan closing.
- Stage Velocity Metrics: mengukur kecepatan lead berpindah stage dan mendeteksi bottleneck.
- Sales Performance Metrics: evaluasi performa sales per periode berdasarkan aktivitas, konversi, dan revenue.
- Loss & Objection Insights: analisa alasan kegagalan closing sebagai dasar perbaikan strategi.

3. Analisa Closing Intelligence

- Lead Quality Score: skor komposit dari engagement, aktivitas, dan progres stage.
- Closing Probability: estimasi peluang closing (Low, Medium, High).
- Bottleneck Detection: identifikasi stage yang menghambat closing.
- Sales-Lead Fit Analysis: kecocokan sales dengan tipe lead dan produk.

4. Dashboard Closing Intelligence

- KPI Summary: lead siap closing, lead berisiko, rata-rata waktu closing, dan forecast revenue.
- Closing Probability Board: daftar lead prioritas berdasarkan probabilitas closing.
- Funnel & Velocity Chart: visualisasi progres dan kecepatan lead.
- Loss Reason Analysis: insight alasan gagal closing untuk evaluasi strategi.

5. Output & Manfaat

- Sales: fokus ke lead paling potensial dan meningkatkan efektivitas follow up.
- Team Leader: coaching berbasis data dan distribusi lead yang lebih tepat.
- Manager & GM: pengambilan keputusan strategis, forecasting, dan peningkatan revenue.

6. Tahapan Implementasi

- Phase 1: Rule-based metrics & dashboard dasar.
- Phase 2: Real-time update, alert, dan rekomendasi otomatis.
- Phase 3: AI-driven prediction, coaching, dan evaluasi performa lanjutan.