

SOP Nurturing SevenRent 2026

A. Tujuan Nurturing

1. Menjaga lead tetap aktif & tidak hilang.
2. Mengubah Cold → Warm → Hot → Closing.
3. Meningkatkan trust melalui edukasi.
4. Meningkatkan closing rate 2–4x.
5. Mendukung kinerja sales tanpa menambah beban kerja.

B. Alur Nurturing (14–30 Hari)

Hari 0 – Lead Masuk: Sistem kirim FO1 otomatis, status Baru → Warm.

Hari 1 – FO1: Sambutan + gali kebutuhan.

Hari 2–3 – FO2: Edukasi + video demo.

Hari 4–7 – FO3: Testimoni + ajakan demo.

Hari 8–14 – FO4: Trial/promo onboarding.

Hari 14–30 – Nurturing ringan: update fitur, tips, edukasi.

C. Rule Nurturing Otomatis

- FO1 otomatis saat lead baru masuk.
- FO2 otomatis jika sales tidak follow-up 24 jam.
- FO3 jika tidak ada engagement 3–7 hari.
- FO4 jika tidak engage 7–14 hari.
- Nurturing ringan untuk lead Cold (14–30 hari).

D. Rule Integrasi Sales x Nurturing

- Sales follow-up manual → nurturing pause.
- Sales update tahap penjualan → nurturing stop total.
- Sales tidak follow-up 48 jam → nurturing resume.
- Sales kirim penawaran → status Hot + nurturing stop.

E. Rule Status Lead

- Baru → saat lead masuk.
- Warm → jika baca pesan / klik link.
- Hot → jika balas chat / tanya harga / terima penawaran.
- Cold → tidak aktif 14 hari.
- Close Won → closing.
- Close Lost → tidak jadi membeli.

F. Materi Nurturing yang Harus Disiapkan

FO1: Script sambutan, pertanyaan kebutuhan.

FO2: Video demo, poster masalah & solusi.

FO3: Testimoni & studi kasus, ajakan demo.

FO4: Trial, promo onboarding, brosur fitur.

Nurturing Ringan: tips rental, update fitur, edukasi ringan.

G. Alur Super-Ringkas

Lead Masuk → FO1 → Sales Follow Up? (Pause) → Tidak? (FO2) → Tidak engage (FO3) → Tidak engage (FO4) → Cold + nurturing ringan → Engage = Warm/Hot → Sales pipeline → Closing / Lost.

Kesimpulan:

Nurturing memastikan setiap lead tetap aktif, teredukasi, dan siap dibantu sales. Sistem otomatis bekerja ketika sales berhenti; sales takeover ketika lead engage.