1. Ada 4 level user
2. Cluster ganti **tower A, tower B**
3. Mapping per floor ada keterangan stok, terjual, dll
4. Booking
5. Regular = tanpa promo
6. Promo = dijadwalkan ada waktu tertentu
7. Team sales di buat flowchart
8. GM sales (administrator)
9. Sales Manager
10. SPV = Supervisor (Stok)
11. Sales nya sendiri
12. Harga ada di master
13. Tower, site plan = (lantai, hadap, tipe kondo / pent house, no unit) 🡪 **input data master**
14. Flowchart
15. Master site plan
16. Pada saat launch pembeli rata rata melihat master stok, bisa juga melihat siteplan
17. Diskon tanah & bangunan di gabung
18. Harga tanah tidak ada atau di nolkan
19. Pada saat launch ada skema kenaikan harga contohnya setiap 50 unit by system dari factor strategis -> masih belum jelas.
20. Komisi penjualan untuk sales berdasarkan hasil penjualan