

How to get 1,2 bio IDR for consulting

# Thinking process

- Check history > dapat dari mana?  
berapa? use case apa?
- Understanding users problem,  
sanggabiz product magic, and tipping  
points
- Tiga channel: push, pull, partnership
- Action plan

# Client History

- Bagian perekonomian dan kerja sama > evaluasi kerja sama daerah > dapat referensi putut (friend)
- PDAM > SOTK > referensi putut (friend)
- KSO SCISI > Market enhancement > referensi levner (kenalan)
- Pusat Studi Ekonomika dan Bisnis Syariah > Report riset > dapat dari Pugo (friend)
- BPKAD Kota Yogyakarta > pemetaan potensi pajak > dapat dari putut (friends)

# Kenapa Pilih Sanggabiz?

- Data driven > case evaluasi kerja sama
- MBA Cambridge > case KSO
- Nulis report dengan keren > case PSEBK
- Objektif > case SOTK

## Simpulannya

- We have a great product and people, dan orang2 yang kenal kita percaya dengan kita
  - Kata kuncinya: Kenal and Trust

Karena itu Strategy 2026 Adalah Membangun ‘Kenal’ and ‘Trust’

Setelah kenal dan trust baru bisa jadi sales

## TAM-SAM-SOM Consulting market

Total unit usaha XXXX

SAM

SOM > saat ini 300 juta

# 3P untuk membangun ‘Kenal’ and ‘Trust’

Pull

Content marketing via Youtube,  
email, website SEO.

Example: Ini yang Sanggabiz  
lakukan untuk membuat laporan  
yang kece dan impactful

Push

CRM email and whatsapp >  
mengarahkan agar orang  
membaca / menonton. Ada form  
di belakang.

Ads tactical based on use case >  
search ads untuk laporan  
tahunan, SOTK dll

Partnership

Cari 10 platform seperti Levner /  
Yukbisnis / GrowWin dll

# User Journey Pull

1. Users ada problem
2. Dia searching di Google /  
Youtube
3. Muncul content sanggabiz
4. Client isi form
5. Di follow up oleh sales

# User Journey Push

1. Kita define use case > misal anual report
2. Kita collect prospect database / select targeting
3. Kita engage (bisa email, ads etc). Misal: free teaser annual report, atau landing page khusus
4. Jika tertarik masuk hot leads untuk di prospek sales

# User Journey Partnership

1. Identify platform bisnis target
2. Berikan FREE service > misal gratis
3. Set meeting untuk problem identification
4. Create co-creation product
5. Maintaining the partnership

# Estimated Revenue

Pillar	Activities	Potential Reach	Conversion rate	Deal Projects	Project value	Sales
Pull	Youtube video	10000	0.01%	1	Rp25,000,000	Rp25,000,000
	SEO	10000	0.01%	1	Rp25,000,000	Rp25,000,000
Push	Ads push	100000	0.01%	10	Rp25,000,000	Rp250,000,000
	Join pitching	200	1%	2	Rp50,000,000	Rp100,000,000
	Meminta referral ke existing client (BPKAD, PDAM, KSO etc)	50	5%	3	Rp50,000,000	Rp125,000,000
	CRM (Email & Whatsapp)	10000	0.05%	5	Rp25,000,000	Rp125,000,000
	Sales visit	150	1%	2	Rp25,000,000	Rp37,500,000
	Business forum	10	1%	0	Rp25,000,000	Rp2,500,000
Partnership	Maintain relationship (BPKAD, Levner)	2	100%	2	Rp100,000,000	Rp200,000,000
	Engage to business platform	50	10%	5	Rp75,000,000	Rp375,000,000
Grand Total	Grand Total					Rp1,265,000,000