

Penawaran dan Negosiasi

- Siapkan Quotation
- Negosiasi Dengan Customer

Siapkan Quotation

Tujuan:

Customer mendapatkan dokumen quotation dengan data akurat

Input:

- Foto barang dari customer
- Tulisan tangan list id dari staff timboel
- Foto catalog
- Hasil Estimasi Charges

Langkah:

1. Review Permintaan Customer
2. Cek Stock barang
3. Buat quotation
4. Kirim quotation

Output:

File PDF Quotation dengan data akurat terkirim ke customer

Negosiasi Dengan Customer

Tujuan:

Mendapatkan persetujuan dengan customer mengenai harga dan terms

Aturan:

- Diskon gunakan diskon rule

Trigger:

- Customer meminta diskon atau keringanan lain

Input:

- Quotation yang sudah dikirim
- History dengan customer (jika ada, contoh: relasi personal, transaksi sebelumnya)
- Perjanjian tertulis dengan customer
- Nilai order
- Diskon rule

Langkah:

1. Tanya bagian mana dari quotation yang keberatan (harga, jumlah, shipping atau terms)
2. Evaluasi permintaan customer, sesuaikan fitur
3. Jika belum setuju, berikan diskon sesuai dengan diskon rule
4. Jika masih belum setuju, eskalasi ke atasan
5. Konfirmasi kembali dengan customer tentang hal yang sudah di setuju
6. Update Quotation sesuai dengan persetujuan

Output:

Dokumen quotation dengan data hasil diskusi