

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

Revisi #10

Dibuat 17 Maret 2026 14:44:14 oleh Magisty

Diperbaharui 15 Mei 2026 04:04:37 oleh Magisty