AI AGENT · NO. 46 / 47 INTELIJEN PENJUALAN

Sales Pipeline Growth Agent

Mengidentifikasi peluang sales dari percakapan pelanggan.

BUSINESS FUNCTION
Sales / pre-sales

DOMAIN / PLATFORM
CRM / Customer Engagement

INDUSTRI
Semua industri

TEKNOLOGI
CRM

01 · RINGKASAN

Membantu Business Development Manager membaca sebuah opportunity dan aktivitas terkaitnya, lalu menyarankan apa yang bisa ditambahkan ke deal atau akun mana yang perlu ditindaklanjuti — langsung dari CRM.

CARA KERJA

BDM membuka panel agent dari record opportunity di CRM. Agent membaca opportunity, akun, serta email, catatan, dan meeting terkait, lalu mencari produk atau layanan yang disebut pelanggan. Hasilnya dikelompokkan menjadi produk teridentifikasi, potensial, dan item yang sengaja diabaikan, masing-masing dengan kutipan, alasan, dan tingkat keyakinan. BDM memilih item untuk deal atau akun.

SEKILAS

4	5	3	4
fitur utama	tahap inti agent	sistem bisnis terhubung	kontrol tata kelola

Dampak bisnis

- ✓ Pertumbuhan pendapatan
- ✓ Kualitas kerja meningkat
- ✓ Efisiensi meningkat
- ✓ Keputusan berbasis data

ISI DOKUMEN

01	Ringkasan & cara kerja	1
02	Tantangan & solusi	2
03	Arsitektur solusi	3
04	Prototipe & implementasi	4

02 · TANTANGAN & SOLUSI

Masalah yang diselesaikan

Hambatan yang umum dihadapi tim, kemampuan inti agent untuk mengatasinya, dan nilai bisnis yang dihasilkan.

TANTANGAN

Tantangan bisnis

Kondisi saat ini sebelum agent diterapkan.

01 Konteks yang membentuk penjualan tersebar di email, catatan, dan follow-up meeting.

02 BDM yang sibuk bisa melewatkan produk yang disebut sepintas — scope opportunity tidak lengkap dan sinyal berguna tidak tertangkap.

SOLUSI · SALES PIPELINE GROWTH AGENT

Mengidentifikasi peluang sales dari percakapan pelanggan.

KEMAMPUAN

Fitur utama

4 kemampuan inti yang dijalankan agent.

01
Embedded panel

Diluncurkan dari record opportunity di CRM.

02
Suggestions for the current deal

Meninjau opportunity, akun, dan semua aktivitas terkait; mengembalikan produk teridentifikasi, produk potensial, dan item yang sengaja diabaikan.

03
Evidence on every item

Tiap saran menampilkan produk, aktivitas sumber, rasionalisasi dengan kutipan pendukung, tingkat kepercayaan, dan aksi yang disarankan.

04
Human in the loop

Pengguna memilih item untuk ditambahkan sebagai Opportunity Product atau disimpan di akun sebagai calon opportunity baru.

NILAI

Manfaat

Nilai bisnis yang dapat diharapkan.

- ✓ Second pair of eyes — memunculkan produk/layanan yang disebut di email dan catatan
- ✓ Auditability — tiap saran punya sumber, kutipan, rasional, dan confidence; tidak ada yang disimpan tanpa keputusan pengguna
- ✓ Pipeline tumbuh dari akun yang ada

03 · ARSITEKTUR

Arsitektur solusi

Bagaimana data bergerak dari sumber dan kanal, diproses inti agent secara berurutan, hingga tercatat di sistem bisnis.



Alur data langkah demi langkah

6 LANGKAH

LANGKAH 01
Panel dibuka di opportunity
BDM membuka panel agent dari record opportunity yang sedang dikerjakan di CRM.

LANGKAH 02
Konteks dikumpulkan
Agent membaca opportunity, akun, dan seluruh aktivitas terkait: email, catatan, janji temu, dan panggilan.

LANGKAH 03
Sebutan produk ditemukan
LLM menandai produk atau layanan yang disebut pelanggan, termasuk yang hanya disinggung sepintas.

LANGKAH 04
Dicocokkan ke katalog
Sebutan dipetakan ke produk di katalog CRM dan dibandingkan dengan produk yang sudah ada di deal.

LANGKAH 05
Saran dengan bukti
Tiap item tampil dengan aktivitas sumber, kutipan, alasan, tingkat keyakinan, dan aksi yang disarankan.

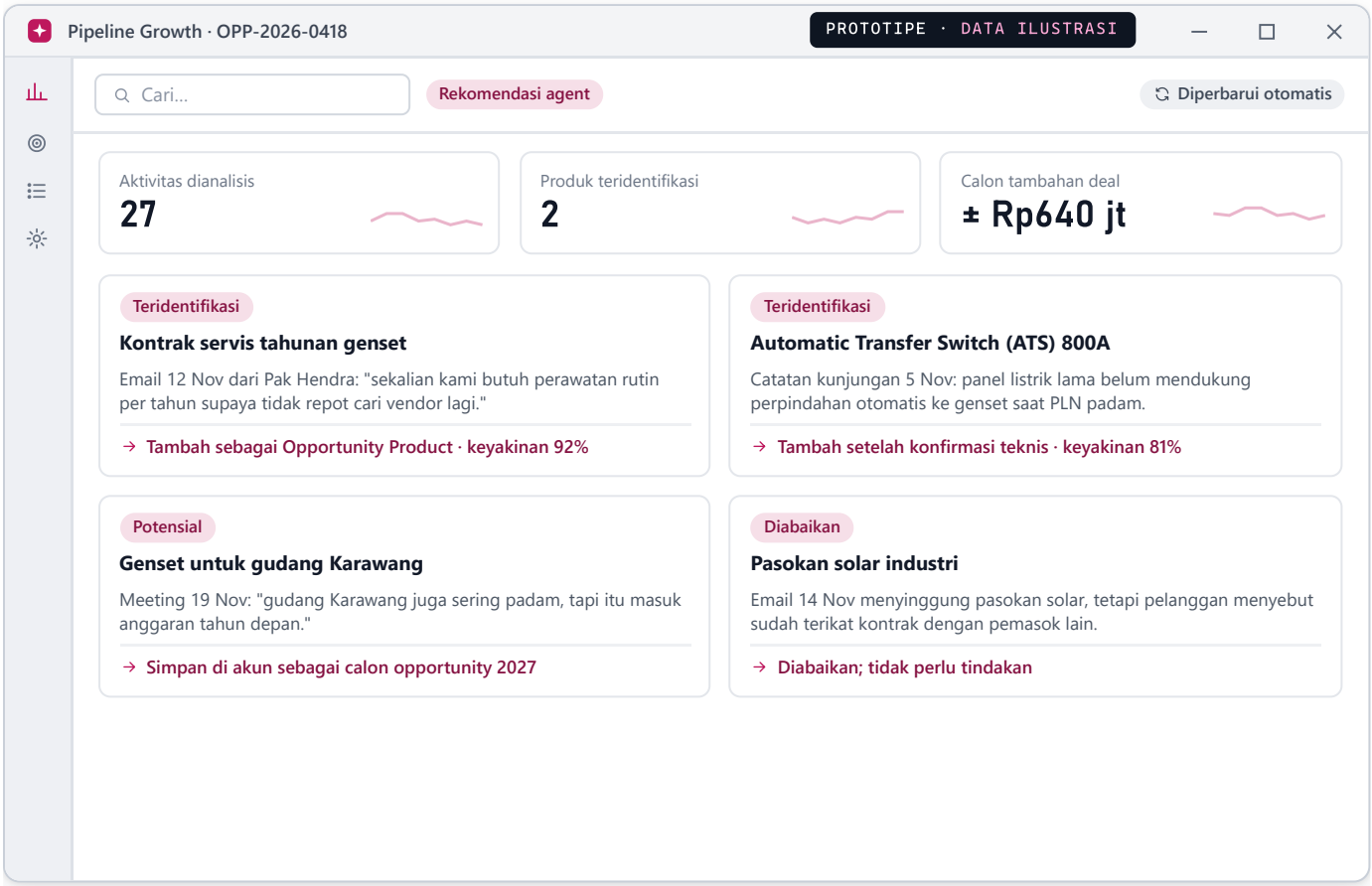
LANGKAH 06
BDM memutuskan
Item terpilih ditambahkan sebagai Opportunity Product atau disimpan di akun sebagai calon opportunity baru.

04 · PROTOTIPE

Seperti apa di layar

SKENARIO

BDM PT Graha Teknik Mandiri membuka opportunity pengadaan genset pabrik Cikarang senilai Rp2,4 miliar milik PT Indo Pangan Sejahtera untuk mengecek kebutuhan pelanggan yang belum masuk ke deal.



1. Panel terbuka langsung di samping record opportunity, tanpa berpindah aplikasi.
2. Metrik teratas merangkum jumlah aktivitas yang dibaca dan nilai indikatif tambahan deal.
3. Tiap kartu menampilkan kutipan dari email, catatan, atau meeting sebagai bukti, beserta tingkat keyakinan.
4. BDM memilih item untuk ditambahkan ke deal atau disimpan di akun; item diabaikan tetap terlihat alasannya.

Tahapan implementasi

4 FASE

1 Persiapan data
Tinjau katalog produk, price list, dan kelengkapan aktivitas yang tercatat di CRM.

2 Panel & integrasi
Pasang panel di form opportunity dan atur akses database CRM sesuai peran BDM.

3 Pilot tim BDM
Uji pada opportunity aktif, nilai ketepatan saran, dan sesuaikan aturan klasifikasi.

4 Rollout & evaluasi
Perluas ke seluruh tim sales dan pantau saran yang diterima atau ditolak.

Yang perlu disiapkan

- CRM dengan katalog produk dan price list yang terkelola
- Email dan meeting pelanggan tersinkron sebagai aktivitas di CRM
- Izin pemasangan komponen panel dan akses database CRM
- Sales manager yang menetapkan aturan penambahan produk ke deal

Metrik yang layak dipantau

- Persentase saran yang diterima BDM
- Nilai Opportunity Product yang berasal dari saran agent
- Jumlah calon opportunity baru dari akun yang ada
- Kelengkapan produk pada opportunity yang dimenangkan

AI Agent Solutions
Tenaga kerja digital untuk proses bisnis Anda — diskusikan penerapan agent ini untuk proses Anda.