AI AGENT · NO. 01 / 47 ASISTEN PERCAKAPAN

01

Sales Quote Assistant Agent

Mengubah proses penawaran (quoting) yang kompleks menjadi pengalaman terpandu yang cepat dan intuitif.

BUSINESS FUNCTION
Sales / pre-sales | Customer service

DOMAIN / PLATFORM
CRM / Customer Engagement | ERP

INDUSTRI
Wholesale & distribution | Manufacturing | Logistics & transportation

TEKNOLOGI
CRM | ERP

01 · RINGKASAN

Agent ini mengubah proses quoting yang lambat dan multi-langkah menjadi pengalaman yang lebih cepat dan mudah. Pengguna cukup mengetik atau mengucapkan pertanyaan dan langsung mendapat panduan tanpa harus berpindah-pindah sistem. Dibangun untuk tim sales yang menggunakan sistem CRM dan ERP: mengotomatiskan pembuatan quote, mengurangi kesalahan, dan mempercepat approval.

CARA KERJA

Tenaga sales cukup mengetik atau mengucapkan permintaan, misalnya membuat penawaran untuk pelanggan tertentu. Agent memahami maksudnya, mengambil data pelanggan, harga, batas kredit, dan stok dari CRM dan ERP, lalu menyusun draf quote dalam satu layar percakapan. Pengguna meninjau dan menyetujui; setelah itu quote dibuat di CRM dan masuk ke alur approval bila diperlukan.

SEKILAS

6	5	4	4
fitur utama	tahap inti agent	sistem bisnis terhubung	kontrol tata kelola

Dampak bisnis

- ✓ Efisiensi meningkat
- ✓ Penyelesaian lebih cepat
- ✓ Kesalahan berkurang
- ✓ Keputusan berbasis data
- ✓ Kepuasan pelanggan
- ✓ Biaya operasional lebih rendah

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 Proses quoting lambat karena staf harus berpindah antar beberapa sistem, layar, dan langkah manual.

02 Tim sales kehilangan waktu untuk pekerjaan administratif berulang alih-alih fokus pada pelanggan dan revenue.

03 Saat beban kerja naik dan margin menipis, bisnis butuh cycle time lebih pendek, lebih sedikit error, dan quoting yang tidak menuntut keahlian ERP/CRM mendalam.

SOLUSI · SALES QUOTE ASSISTANT AGENT

Mengubah proses penawaran (quoting) yang kompleks menjadi pengalaman terpandu yang cepat dan intuitif.

KEMAMPUAN

Fitur utama

6 kemampuan inti yang dijalankan agent.

01
Quote creation and management
Pembuatan dan pengelolaan quote.

02
Inventory and fulfilment
Informasi stok dan pemenuhan pesanan.

03
Pricing and credit
Harga dan kredit pelanggan.

04
Customer data management
Pengelolaan data pelanggan.

05
Product information
Informasi produk.

06
Research and analysis across all data
Riset dan analisis lintas seluruh data.

NILAI

Manfaat

Nilai bisnis yang dapat diharapkan.

- ✓ Penghematan waktu yang besar
- ✓ Produktivitas dan efisiensi lebih tinggi
- ✓ Quote lebih cepat dan akurat
- ✓ Tidak butuh keahlian sistem khusus
- ✓ Pengalaman pelanggan lebih baik
- ✓ Dapat diskalakan ke seluruh bisnis

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
Sales mengajukan permintaan
Sales menulis atau mengucapkan kebutuhan pelanggan dalam bahasa sehari-hari, tanpa membuka beberapa layar ERP dan CRM.

LANGKAH 02
Agent mengenali data kunci
Nama pelanggan, produk, jumlah, dan tanggal kirim dicocokkan ke akun dan master produk di CRM dan ERP.

LANGKAH 03
Harga, kredit, dan stok dihitung
Agent mengambil price list, diskon yang berlaku, sisa limit kredit, serta stok per gudang dari ERP.

LANGKAH 04
Draf quote disajikan
Rincian baris, subtotal, ketersediaan, dan sumber data ditampilkan di percakapan untuk ditinjau sales.

LANGKAH 05
Penyesuaian dan approval
Permintaan diskon dicek terhadap batas wewenang; bila melebihi, agent mengirimkannya ke alur approval.

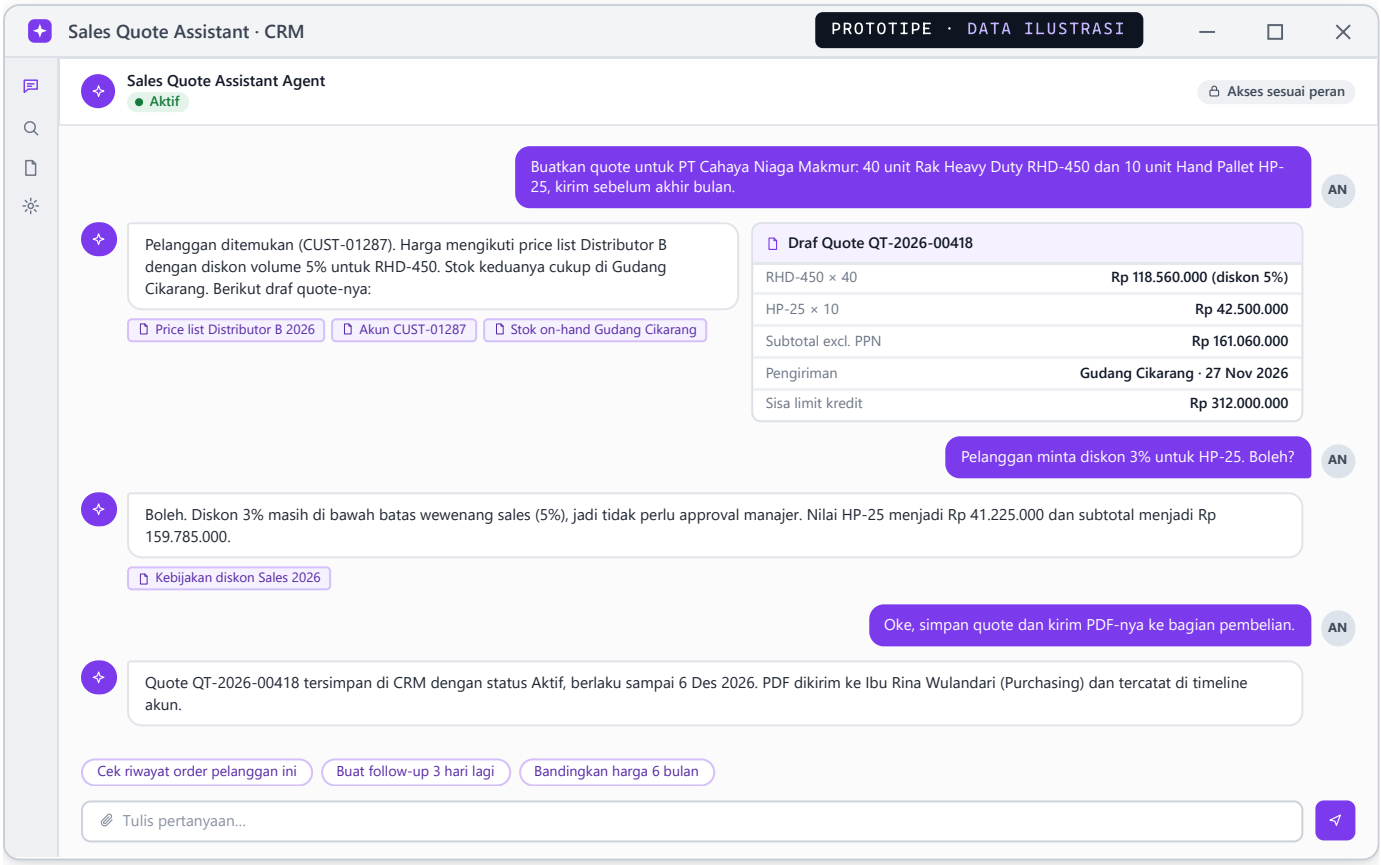
LANGKAH 06
Quote dibuat dan dikirim
Quote disimpan di CRM, PDF dikirim ke pelanggan, dan aktivitas tercatat di timeline akun.

04 · PROTOTIPE

Seperti apa di layar

SKENARIO

Sales distributor peralatan gudang menerima permintaan dari PT Cahaya Niaga Makmur untuk rak dan hand pallet, lalu menyiapkan quote lengkap dengan diskon tambahan langsung dari percakapan.



1. Permintaan bebas diubah menjadi draf quote berisi harga, diskon volume, stok gudang, dan sisa limit kredit.
2. Setiap jawaban menyertakan sumber data (price list, akun, stok) agar sales bisa memeriksa asal angkanya.
3. Permintaan diskon tambahan dicek terhadap batas wewenang sebelum diterapkan pada quote.
4. Quote disimpan dan PDF dikirim hanya setelah sales memberi konfirmasi eksplisit.

Tahapan implementasi

4 FASE

1. **Discovery proses quote**
   Memetakan alur quoting, aturan harga, batas diskon, dan pertanyaan yang paling sering diajukan tim sales.
2. **Integrasi CRM & ERP**
   Menghubungkan agent ke data pelanggan, produk, harga, kredit, dan stok dengan hak akses per pengguna.
3. **Pilot tim sales**
   Uji coba dengan satu tim penjualan, evaluasi akurasi draf quote, dan penyempurnaan prompt serta tool.
4. **Rollout & pemantauan**
   Perluasan ke tim lain, pelatihan singkat pengguna, dan pemantauan kualitas jawaban secara berkala.

Yang perlu disiapkan

- CRM dan ERP dengan data pelanggan dan produk terkelola
- Price list, aturan diskon, dan batas wewenang approval yang terdokumentasi
- Akun SSO / identity provider dan lisensi untuk pengguna pilot
- Pemilik proses dari tim sales untuk validasi hasil pilot

Metrik yang layak dipantau

- Waktu rata-rata dari permintaan hingga quote terkirim
- Persentase quote yang perlu dikoreksi setelah dibuat
- Jumlah quote yang dibuat melalui agent per minggu
- Rasio konversi quote menjadi sales order

AI Agent Solutions

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