AI AGENT · NO. 27 / 47 INTELIJEN PENJUALAN

27

Sales Qualification Agent

Kualifikasi lead dan handover otomatis ke sales.

Agent native Microsoft Dynamics 365 · layanan implementasi

BUSINESS FUNCTION
Sales / pre-sales

DOMAIN / PLATFORM
CRM / Customer Engagement

INDUSTRI
Semua industri

TEKNOLOGI
Microsoft Dynamics 365

01 · RINGKASAN

Berjalan di Microsoft Dynamics 365 dan mengubah lead intake menjadi workflow konsisten berpandu AI. Membantu seller mengkualifikasi lead lebih cepat, memangkas kerja administratif, dan menghasilkan handover berkualitas — menangkap informasi kunci, memperkaya data, dan mengevaluasi kriteria kualifikasi.

Dampak bisnis

- ✓ Kepuasan pelanggan
- ✓ Hemat waktu
- ✓ Konversi lebih tinggi

CARA KERJA

Ketika lead baru masuk ke Dynamics 365 Sales, agent bawaan ini meneliti perusahaannya dari data CRM, situs web, dan berita, lalu menilai kecocokannya dengan profil pelanggan ideal yang ditetapkan perusahaan. Lead yang cocok menerima email outreach yang disusun agent dan ditindaklanjuti otomatis. Begitu lead menunjukkan minat dan kriteria terpenuhi, agent menyerahkannya ke seller beserta ringkasan handover.

SEKILAS

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

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 Tim sales menghabiskan waktu mengumpulkan informasi, mengajukan pertanyaan kualifikasi, dan memasukkannya secara konsisten ke CRM.

SOLUSI · SALES QUALIFICATION AGENT

Kualifikasi lead dan handover otomatis ke sales.

KEMAMPUAN

Fitur utama

5 kemampuan inti yang dijalankan agent.

01
Automated lead research
Mengumpulkan data dari CRM, web, dan berita.

02
Fit assessment
Mengevaluasi kecocokan lead dengan kriteria perusahaan.

03
Outreach & engagement
Menyusun, mengirim, dan menindaklanjuti email otomatis.

04
Automated qualification
Menyerahkan lead terkualifikasi ke sales lewat handover berbasis AI.

05
Monitoring
Insight dan dashboard analitik, termasuk volume lead.

NILAI

Manfaat

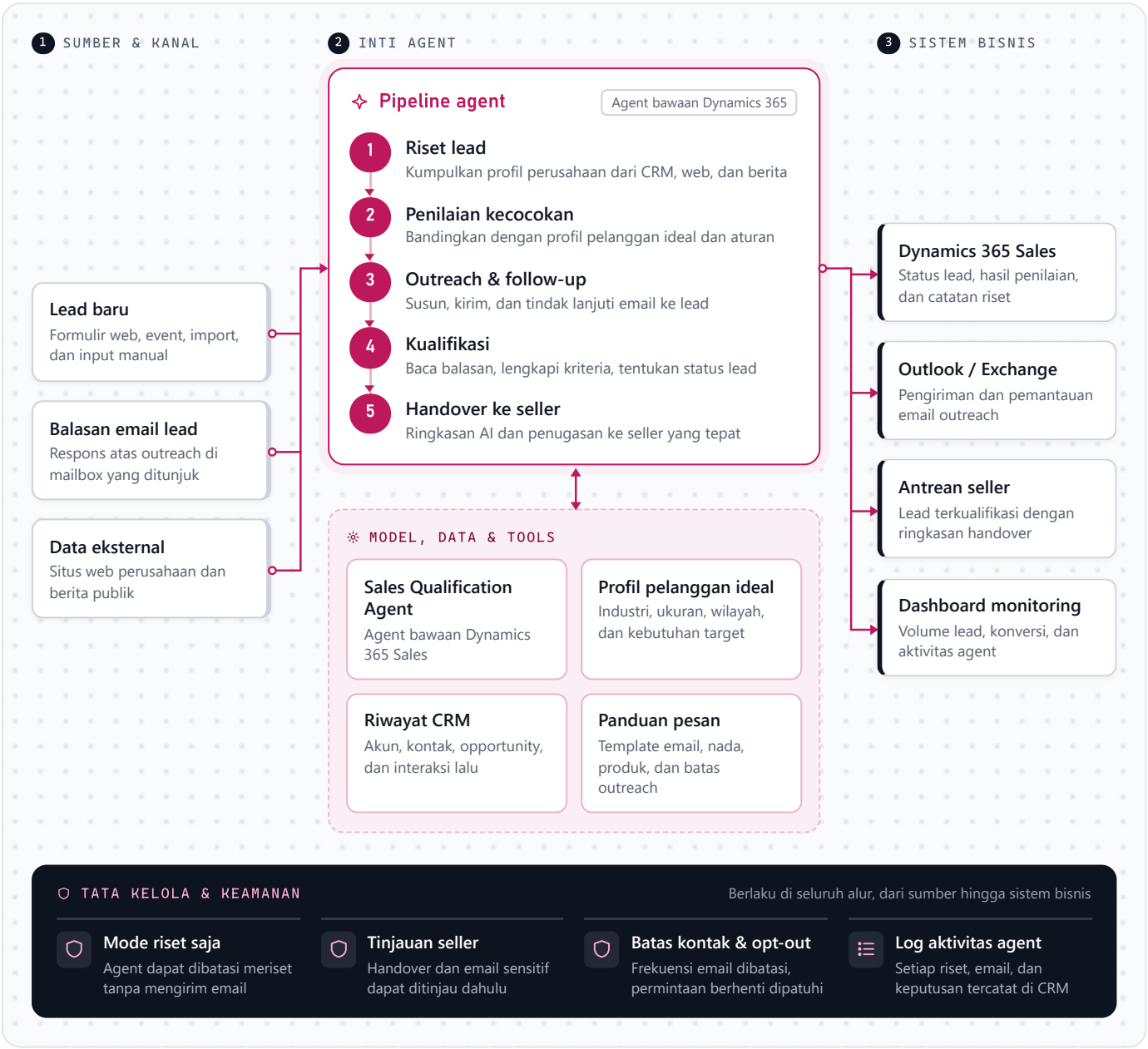
Nilai bisnis yang dapat diharapkan.

- ✓ Mengurangi kerja manual sales rep secara signifikan
- ✓ Kualitas dan prioritas pipeline lebih baik
- ✓ Produktivitas seller dan conversion rate meningkat
- ✓ Mempercepat siklus MQL→SQL
- ✓ Fokus pada lead high-intent

03 · ARSITEKTUR

Arsitektur solusi

Agent bawaan Microsoft Dynamics 365 yang dikonfigurasi, diintegrasikan, dan diatur tata kelolanya untuk proses Anda.



Alur data langkah demi langkah

6 LANGKAH

LANGKAH 01
Kriteria ditetapkan
Tim sales dan implementasi menyusun profil pelanggan ideal, kriteria kualifikasi, template email, dan aturan penugasan seller.

LANGKAH 02
Lead masuk dan diriset
Agent membaca lead baru di Dynamics 365, mengumpulkan data perusahaan dari CRM, situs web, dan berita, lalu menyimpan ringkasannya.

LANGKAH 03
Kecocokan dinilai
Lead dibandingkan dengan kriteria. Yang tidak cocok diberi alasan dan dialihkan dari antrean outreach.

LANGKAH 04
Outreach berjalan
Lead yang cocok menerima email personal; agent membaca balasan, menjawab pertanyaan umum, dan mengirim follow-up terjadwal.

LANGKAH 05
Handover ke seller
Saat minat dan kriteria terpenuhi, lead ditugaskan ke seller dengan ringkasan riset, percakapan, dan langkah yang disarankan.

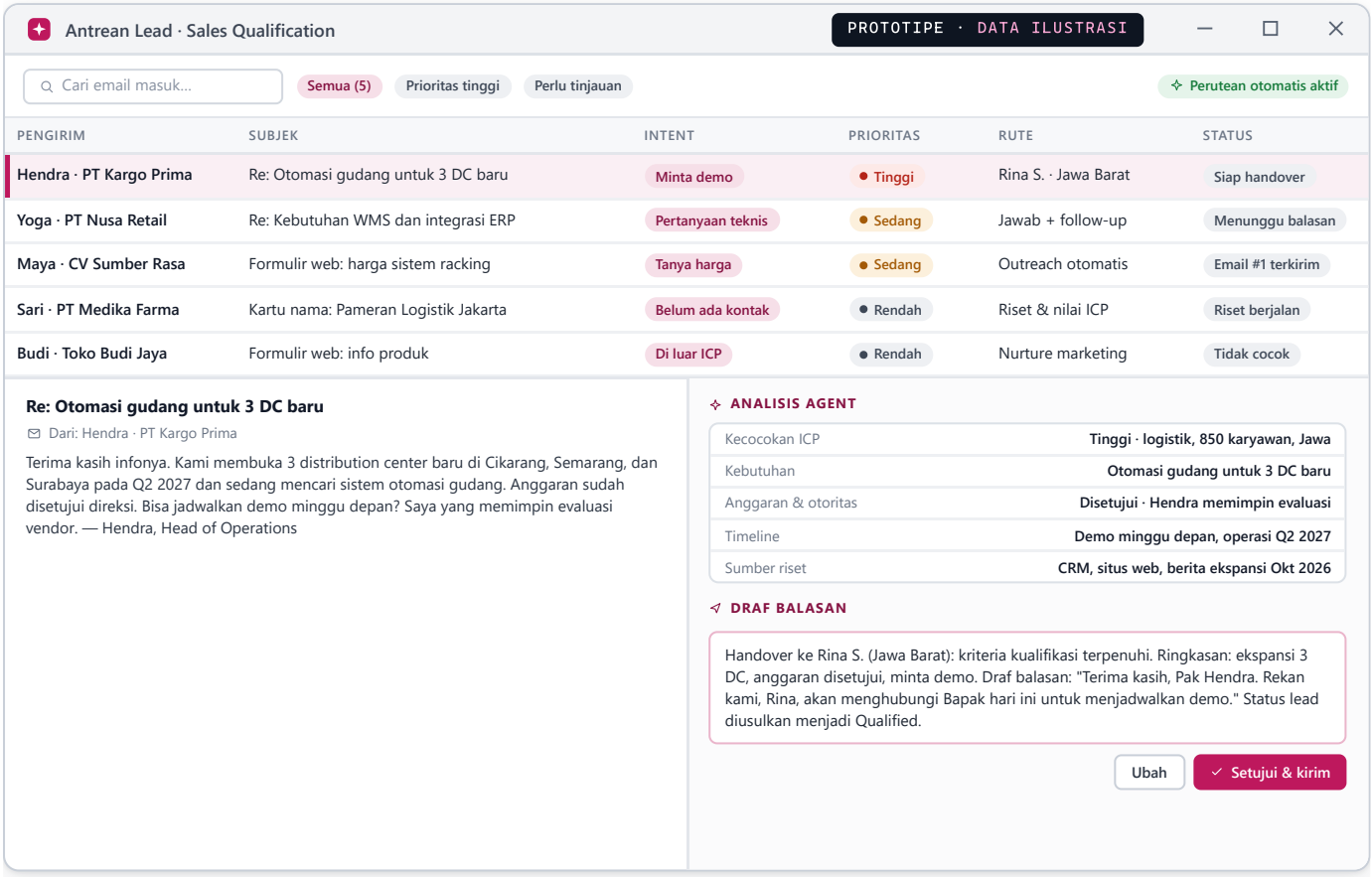
LANGKAH 06
Pipeline dipantau
Dashboard menampilkan volume lead, status kualifikasi, dan hasil outreach sebagai dasar penyesuaian kriteria.

04 · PROTOTIPE

Seperti apa di layar

SKENARIO

Senin pagi di PT Arunika Solusi Gudang, penyedia sistem otomasi gudang. Lima lead dari formulir web dan pameran logistik sudah diriset agent, dinilai terhadap profil pelanggan ideal, dan balasan outreach minggu lalu sudah diproses.



1. Daftar lead menampilkan intent, prioritas, rute, dan status yang ditentukan agent untuk setiap lead.
2. Detail lead PT Kargo Prima memuat balasan email beserta hasil riset dan penilaian kriteria.
3. Lead di luar profil pelanggan ideal diberi alasan dan dialihkan ke nurture, bukan ke seller.
4. Ringkasan handover siap ditinjau seller sebelum status lead berubah menjadi Qualified.

Tahapan implementasi

4 FASE

1. **Definisi kriteria**
   Menyusun profil pelanggan ideal, kriteria kualifikasi, dan aturan penugasan bersama tim sales.
2. **Konfigurasi agent**
   Mengaktifkan Sales Qualification Agent, sumber riset, mailbox, template email, dan batas outreach.
3. **Pilot satu segmen**
   Menjalankan agent pada satu segmen lead, mula-mula mode riset saja, lalu dengan outreach.
4. **Rollout & tuning**
   Perluasan ke semua sumber lead dan penyesuaian kriteria berdasarkan dashboard monitoring.

Yang perlu disiapkan

- Dynamics 365 Sales dengan data lead, akun, dan kontak yang cukup bersih
- Definisi profil pelanggan ideal dan kriteria kualifikasi yang disepakati
- Mailbox Exchange untuk outreach serta template dan panduan nada pesan
- Kebijakan persetujuan pemasaran dan opt-out sesuai regulasi data pribadi

Metrik yang layak dipantau

- Waktu dari lead masuk hingga kontak pertama
- Rasio konversi MQL ke SQL
- Tingkat balasan email outreach
- Persentase handover yang diterima seller

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