

ALUR KERJA SALES 30 HARI (IDEAL & TERUKUR)

MINGGU 1 — Persiapan & Aktivasi Database

Hari 1–3:

- Segmentasi database 1300 data (Hot, Warm, Cold)
- Perbaiki data tidak aktif
- Siapkan template chat
- Set KPI harian

Hari 4–7:

- Kontak 100–150 data pertama
- Follow up semua balasan
- Catat interaksi di spreadsheet
- Analisis respon & jam terbaik

MINGGU 2 — Eksekusi Besar & Follow Up Sistematis

Hari 8–14:

- Kontak 80–120 data per hari
- Follow up gelombang 1
- Tracking status tiap nomor
- Kirim proposal
- Siapkan list follow up minggu depan

MINGGU 3 — Intensifikasi & Penawaran Spesifik

Hari 15–21:

- Follow up gelombang 2
- Kontak tambahan 50–80 data
- Push penawaran terbatas
- Tawarkan WA Call 5–7 menit
- Update klasifikasi prospek

MINGGU 4 — Closing & Retensi

Hari 22–30:

- Follow up gelombang 3
- Beri sense of urgency
- Arahkan ke invoice
- Onboarding ke tim support
- Minta testimoni
- Evaluasi 30 hari