MENGIDENTIFIKASI KENDALA DALAM ALUR PENJUALAN

Posisikan diri kalian sebagai staf Penjualan atau Marketing di suatu perusahaan yang sudah kalian beri nama. Identifikasilah kendala-kendala yang mungkin muncul dalam penerapan alur penjualan tersebut dengan memperhatikan flowchat penjualan, dokumen-dokumen penjualan serta divisi terkait.

Dalam kaitan dengan flowchart penjualan, apakah alur penjualan di PT kalian sepenuhnya menggunakan sistem informasi yang berbentuk manual, elektronik, atau campuran?

Apakah flowchart penjualan tersebut efektif atau malah berbelit-belit?

Apakah data/informasi penjualan yang diperoleh melalui flowchart tersebut akurat atau malah tumpang tindih?

Dalam kaitan dengan dokumen penjualan, perhatikan apakah point-point yang ada di dalam dokumen baik berupa tabel atau deskripsi sudah lengkap untuk memperoleh data/informasi penjualan atau dokumen perlu diringkas atau ditambahkan kolom baru atau bagaimana?

Apakah dokumen tersebut memudahkan divisi-divisi terkait utk mengerjakannya atau malah membuat bingung?

Apakah dokumen-dokumen tersebut diarsipkan/disimpan dengan baik dan mudah untuk ditemukan kembali apabila diperlukan? (biasanya dalam flowchart ada rangkap dokumen)

Dalam kaitannya dengan divisi, apakah dokumen-dokumen penjualan sebaiknya dikerjakan dalam satu divisi atau lintas divisi atau bagaimana?

Apakah flowchart penjualan, membutuhkan banyak SDM dalam divisi-divisi di perusahaan?