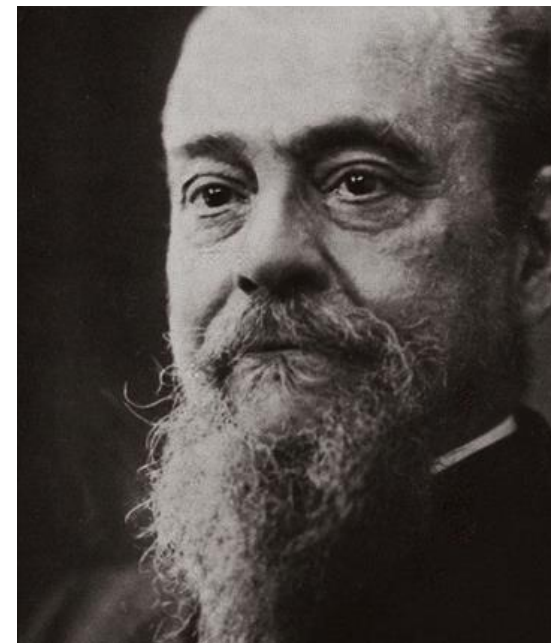
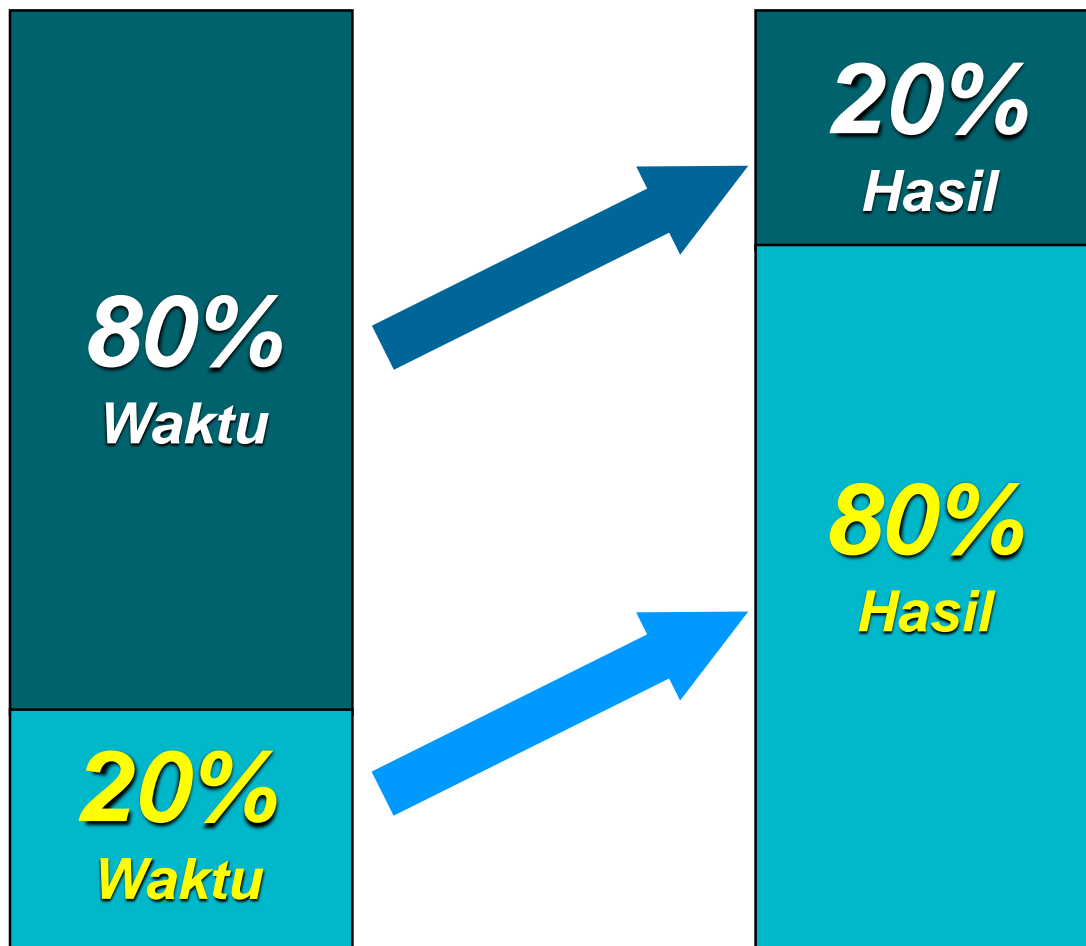


MODUL 3

Mengelola Prioritas Penjualan (**P**ROPAYBACK)

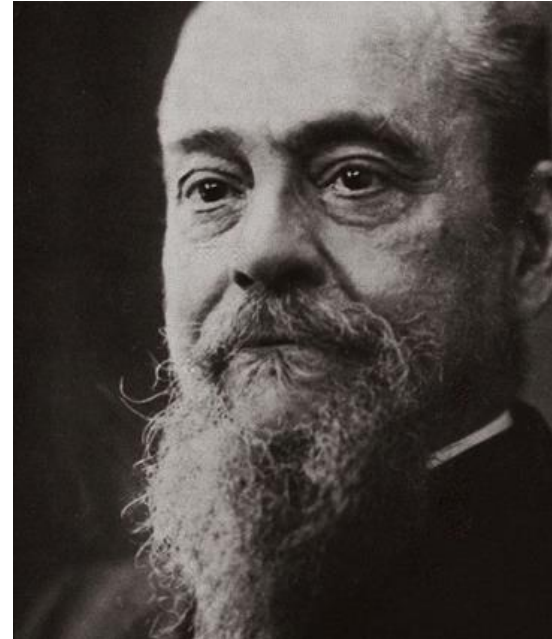


Prinsip Pareto

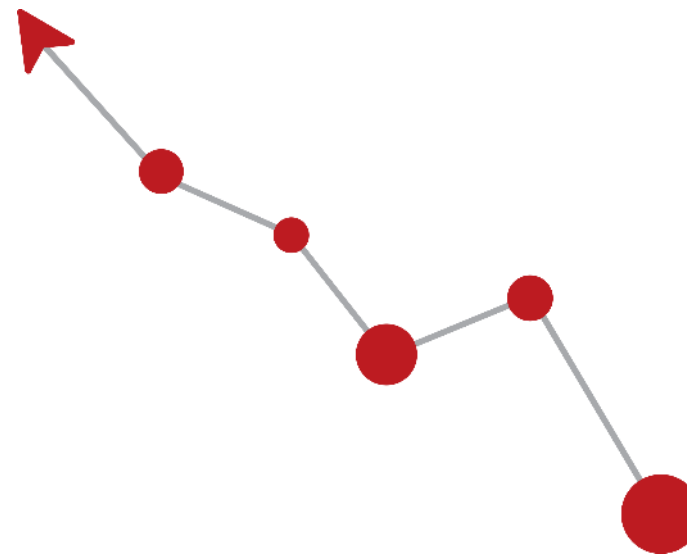


Pareto dan Aturannya

- Kebanyakan yang kita lakukan memiliki **value (nilai)** rendah.
- Beberapa **waktu singkat** yang kita gunakan justru **lebih bernilai**
- Jika kita menggunakan **20% waktu** kita **secara efektif**, tidak ada istilah “tidak punya waktu”.
- Jangan menyia-nyiakan 20% Anda



Prioritas



Saat ini, berapa banyak jumlah call Anda yang efektif?

Prioritas Aktivitas Sales

**Bayangkan Area Sales Manager (ASM)
Anda memberikan 100 daftar outlet yang
akan Anda garap.**

Dalam waktu satu bulan, Anda diharapkan
bisa mengelompokkan dan melakukan
penjualan yang signifikan.

Bagaimana Anda bisa menyelesaikan tugas
ini?

**Kriteria apa saja yang akan Anda pakai
untuk melakukan tugas ini?**



Dasar Pemikiran

Diperlukan **cara yang sistematis** untuk menargetkan, mengelola, dan mengunjungi dealer yang tepat. Sehingga Anda bisa **menghasilkan pendapatan dan keuntungan** yang lebih baik.

DARI MANA MEMULAINYA?

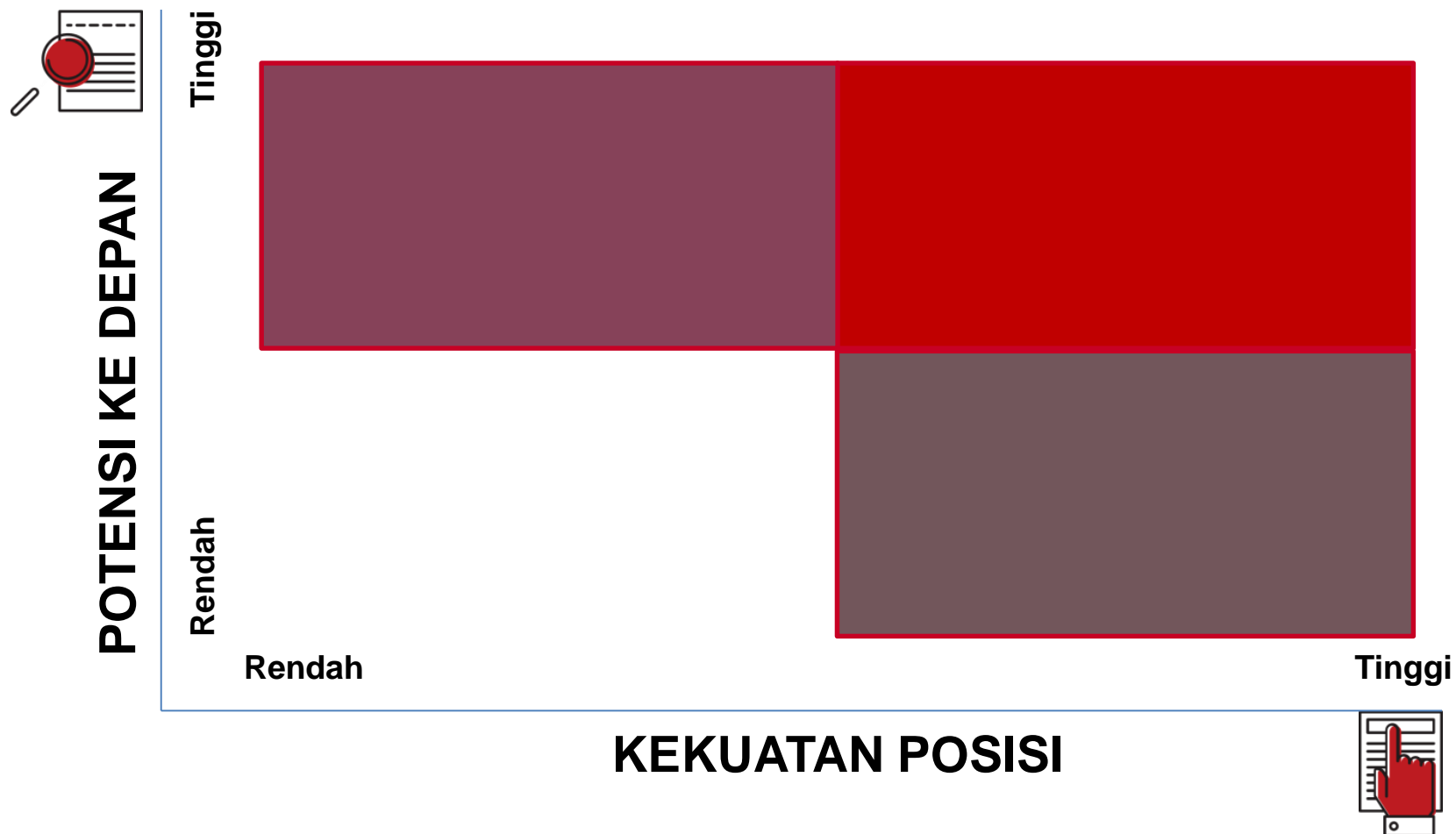
Prioritas Penjualan



Prioritas Penjualan



Prioritas Penjualan



Prioritas Penjualan



Daftar Pareto

AREA KECAMATAN	PARETO PERKECAMATAN
Kosambi	Toko A, Toko B
Legok	Toko C, Toko D
Mauk	Toko F, Toko S
Pagedangan	Toko X, Toko M
Pakuhaji	Toko Z, Toko L
Sepatan	Toko J, Toko R
Tigaraksa	
Sukamulya	
Rajeg	
Mekarbaru	