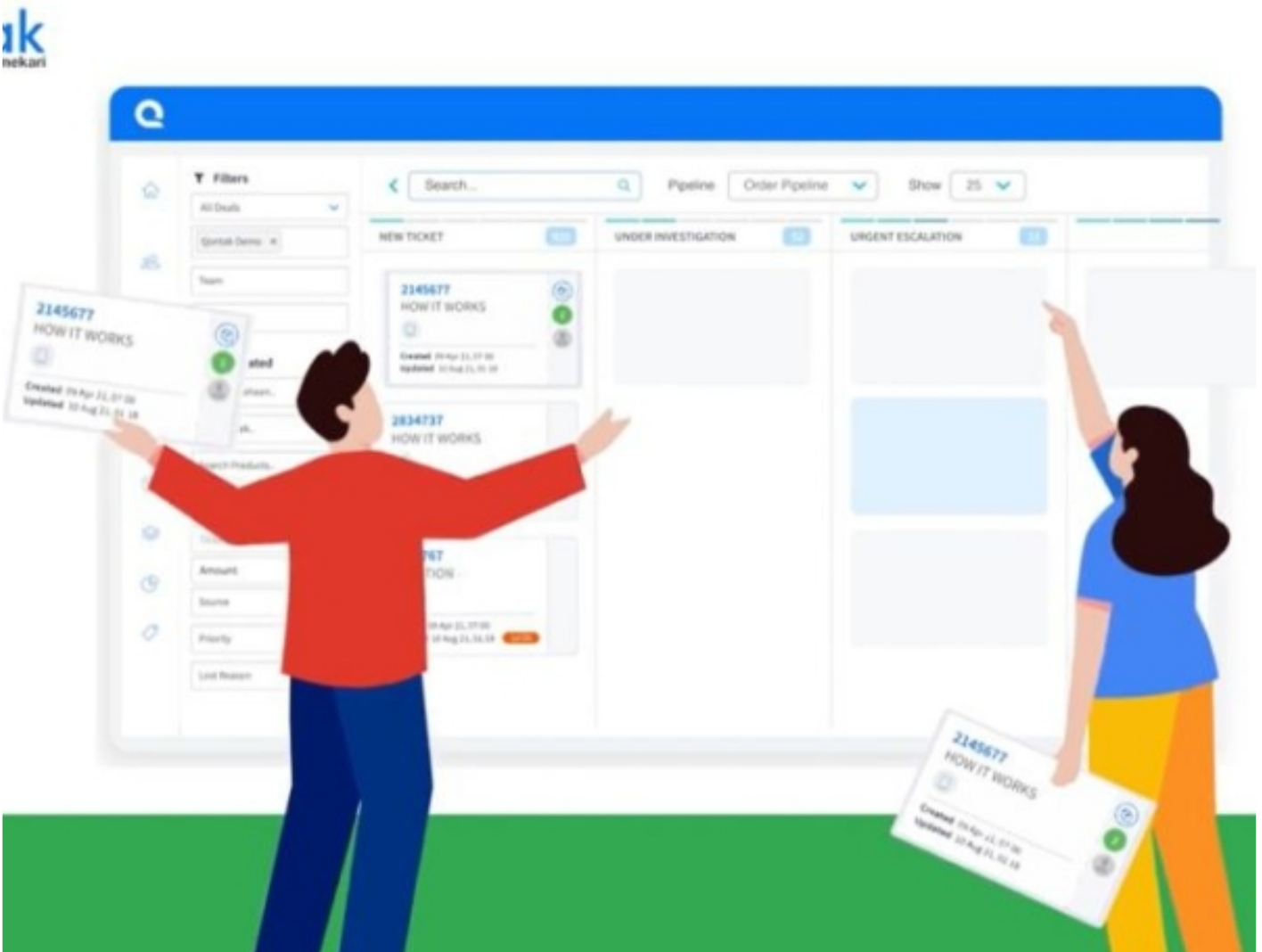


## Ini Dia 5 Cara Melakukan Sales Monitoring yang Tepat!

Updates. - [INDONESIASATU.CO.ID](https://INDONESIASATU.CO.ID)

Oct 20, 2022 - 20:08



TEKNOLOGI - Sales monitoring adalah kegiatan yang dilakukan oleh manajer atau supervisor sales untuk memantau, menganalisis, dan menyimpan semua detail aspek dari proses penjualan. Tujuannya adalah untuk mengetahui bagaimana proses penjualan bisnis berjalan di sebuah perusahaan.

Selain itu, sales monitoring juga dapat digunakan untuk memastikan kehadiran, memantau kinerja, dan Key Performance Indicators (KPI) perwakilan penjualan

yang ada di lapangan. Dengan demikian, tim sales dapat memaksimalkan penjualan dan meminimalisir kesalahan atau masalah yang mungkin terjadi.

Namun, melakukan sales monitoring bukanlah hal yang mudah untuk dilakukan. Anda membutuhkan bantuan dukungan seperti penggunaan [aplikasi penjualan](#) atau aplikasi sales lapangan yang memudahkan proses monitoring penjualan.

Tidak hanya itu saja, Anda juga perlu melakukan beberapa cara sales monitoring yang tepat seperti berikut ini:

**1. Membuat sales plan** Sales plan adalah outline perencanaan sales tahunan yang berisi prosedur untuk mencapai tujuan penjualan. Dalam hal ini, Anda dapat menggunakan sales CRM yang merekam histori pembelian pelanggan untuk mengetahui riwayat belanja dan informasi mereka. Kemudian, manfaatkan informasi tersebut untuk membuat sales plan yang sesuai dengan target pasar dan bisnis Anda.

**2. Menentukan target dan kuota sales** Target penjualan perusahaan harus dirancang dalam sebuah dokumen, demikian juga dengan kuota sales untuk tiap perwakilan penjualan. Hal ini akan membuat tim sales fokus untuk mencapai target tersebut. Selain itu, penentuan target dan kuota sales juga dapat membantu manajer atau supervisor penjualan untuk memonitoring KPI perwakilan penjualan di lapangan.

**3. Menetapkan struktur sales force** Hal lain yang dapat membantu memudahkan proses sales monitoring adalah dengan menetapkan struktur sales force yang jelas. Ini mencakup penentuan jumlah salesperson, area penjualan, hierarki, insentif, dan masih banyak lagi. Anda dapat menggunakan bantuan aplikasi CRM untuk menetapkan struktur dan meningkatkan produktivitas sales force secara jelas. Mengingat, aplikasi CRM tidak hanya dapat membantu melacak KPI sales dan pergerakan GPS tim penjualan, tetapi juga memungkinkan hierarki akses untuk tim penjualan Anda.

**4. Melakukan pelacakan order** Cara melakukan sales monitoring yang tepat selanjutnya adalah dengan melakukan pelacakan order. Tujuannya adalah untuk memastikan ketersediaan stok dan mencegah kendala yang mungkin menghambat efektivitas proses sales yang dapat berdampak negatif bagi pelanggan. Gunakan [aplikasi sales](#) untuk membantu proses pelacakan order agar menjadi lebih mudah dan cepat. Sehingga, tidak ada lagi pesanan pelanggan yang terbengkalai atau terlupakan.

**5. Membuat daftar barang yang terjual dan harus dibayar** Selain melakukan pelacakan order yang masuk, Anda juga perlu membuat daftar barang apa saja yang sudah terjual dan harus dibayar. Informasi ini sangat penting untuk melihat order mana yang sudah dan belum dibayar. Mengelola order yang belum dan sudah terbayar merupakan aspek penting dalam monitoring sales.

Aplikasi penjualan seperti CRM juga dapat Anda gunakan untuk mengirim invoice secara otomatis kepada pelanggan. Jadi, perwakilan sales Anda tidak perlu lagi repot untuk membuat dan mengirim invoice ke pelanggan satu persatu.

Itu dia lima cara yang dapat Anda lakukan untuk memaksimalkan sales

monitoring Anda secara tepat. Sebelum melakukan cara-cara di atas, pastikan Anda sudah memilih aplikasi sales CRM yang tepat untuk mendukung proses monitoring penjualan bisnis Anda. Misalnya seperti aplikasi CRM terbaik dari Mekari Qontak.

Aplikasi CRM **Mekari Qontak** dilengkapi dengan berbagai fitur canggih yang dapat mendukung seluruh proses penjualan Anda. Ini termasuk laporan aktivitas sales secara real time, rencana rute kunjungan yang lebih efisien, analisis penjualan yang akurat, dan masih banyak lagi.

Bagaimana, Anda tertarik untuk mencobanya? Hubungi Mekari Qontak dan dapatkan aplikasi sales CRM gratis untuk bisnis Anda sekarang juga!