

Pentingnya Menentukan Strategi bagi Tim Penjualan

Alternatif Pembagian Tim


Mengelola Tim dan Isu Terkait Legal
Mengelola Tim



HASIL KOLABORASI OLEH TIM:

DITULIS & DIADAPTASI OLEH:
Nabila Mardhatillah

TERINSPIRASI DARI
Philip Kotler (2001) Marketing Management Millenium Edition 10th Edition

Qerja
EMPOWERING
YOUR CAREER

 **PLUS**



Pentingnya Menentukan Strategi bagi Tim Penjualan

Materi ini memaparkan strategi-strategi dalam pembagian tim penjualan Anda. Strategi pembagian tim ditentukan sesuai dengan jenis usaha sosial yang Anda miliki.

Mengapa ini penting?

Anda mungkin telah mengetahui tentang struktur organisasi secara umum. Namun, tim penjualan seringkali memiliki struktur organisasi yang berbeda untuk mengatur bagian penjualan. Hal ini terjadi karena penjualan sangat bergantung dengan tim yang dimiliki usaha sosial. Struktur yang tepat dapat mengantarkan Anda pada peningkatan penjualan dan pengurangan biaya penjualan

1. Pembagian Tim Berdasarkan Area



Strategi ini cocok digunakan jika Anda memiliki target pasar yang luas

Setiap anggota tim bertanggung jawab untuk seluruh jenis produk untuk seluruh konsumen pada satu area yang telah ditentukan sebelumnya. Area dapat dibagi berdasarkan geografi, potensi penjualan, data penjualan sebelumnya, ataupun kombinasi dari ketiganya.

2. Pembagian Tim Berdasarkan Produk



Strategi ini cocok digunakan jika Anda memiliki banyak jenis produk atau jika produk Anda memiliki spesifikasi kompleks

Setiap anggota tim bertanggung jawab untuk menjual jenis produk tertentu saja. Dengan demikian, anggota tim dapat menguasai pengetahuan mengenai produknya secara lebih dalam.

3. Pembagian Tim Berdasarkan Konsumen



Strategi ini cocok digunakan jika Anda memiliki karakter konsumen yang bervariasi

Setiap anggota tim bertanggung jawab untuk target konsumen tertentu. Spesialisasi pasar membantu bagian penjualan untuk lebih mengerti target konsumennya. Contoh jenis usaha ini jika Anda menjual barang dalam jumlah besar ke distributor tetapi juga menjual eceran secara langsung ke konsumen.

4. Pembagian Tim Kombinasi



Strategi ini cocok digunakan jika Anda memiliki target pasar luas, banyak jenis produk, dan karakter konsumen yang bervariasi

Jenis pembagian ini merupakan kombinasi dari jenis-jenis pembagian sebelumnya. Strategi ini biasa digunakan jika perusahaan Anda sudah cukup besar sehingga membutuhkan struktur tim penjualan yang lebih kompleks