PROFIL LAYANAN

BDP
Mitra Pengembangan Usaha

Peluang pasar • Penjualan • Kinerja usaha



Mitra untuk membantu usaha berkembang

Kami mulai dengan memahami kondisi usaha, bukan langsung menawarkan promosi.



Pahami masalah

Tentukan peluang yang layak

Jalankan langkah yang disepakati

Apa yang menghambat usaha Anda?

Pilih masalah yang paling berpengaruh pada penjualan dan keuntungan.

Pelanggan sulit bertambah

Belum jelas siapa calon pembeli yang tepat.

Penjualan belum sesuai harapan

Penawaran belum banyak menjadi transaksi.

Pekerjaan kurang teratur

Tugas dan tindak lanjut sering terlewat.

Keuntungan sulit dijaga

Biaya dan hasil belum mudah dibandingkan.

Empat bantuan utama BDP

Layanan dipilih sesuai kebutuhan dan kemampuan usaha.

1 Peluang pelanggan baru

Analisis pasar dan pendekatan calon pembeli.

2 Pengembangan penjualan

Penawaran, tindak lanjut, dan kerja sama.

3 Efisiensi pekerjaan

Alur kerja, pembagian tugas, dan pemborosan.

4 Pengendalian usaha

Biaya, target, hasil, dan tindakan perbaikan.

Cara BDP bekerja

Langkah dilakukan bersama, dengan tanggung jawab yang jelas.



1 Kenali kondisi

Pahami produk, pelanggan, masalah, dan data.



2 Analisis peluang

Nilai pasar dan pilihan perbaikan.



3 Jalankan rencana

Tentukan tugas, biaya, dan jadwal.



4 Tinjau hasil

Ukur kemajuan dan perbaiki langkah.

Hasil kerja yang bisa diperiksa

Contoh hasil berikut adalah bentuk pekerjaan, bukan klaim proyek yang telah selesai.

Peluang pasar	Daftar calon pembeli dan alasan pemilihannya.
Penjualan	Catatan penawaran dan tindak lanjut.
Proses kerja	Daftar hambatan dan rencana perbaikan.
Kinerja usaha	Ringkasan target, biaya, dan hasil.

Kerja sama yang jelas sejak awal

Lingkup, waktu, biaya, dan tanggung jawab dibahas sebelum pekerjaan dimulai.



1. Bahas kebutuhan

Apa masalah dan tujuan usaha?

2. Sepakati pekerjaan

Apa yang dikerjakan, kapan, dan berapa biayanya?

3. Laksanakan dan tinjau

Siapa melakukan apa dan bagaimana hasilnya?

Mari bahas usaha Anda

Mulai dari persoalan nyata yang sedang dihadapi.

Cukup ceritakan tiga hal:

1. Usaha dan produk yang ditawarkan
2. Kendala yang paling terasa
3. Tujuan yang ingin dicapai

