



**ProspekAI**

CRM + AI Follow-up Assistant

# ProspekAI Overview Produk



Pengenalan CRM ringan + AI Follow-up Assistant untuk sales personal, UMKM, owner, dan tim kecil. Fokusnya menjaga customer, follow-up, penawaran, transaksi, produk/stok, team dan laporan dalam satu alur yang mudah dipahami.

Pengenalan produk • modern & lengkap

1

## CRM + Follow-up

Customer tidak tercecer, status jelas, reminder aktif, dan catatan tersimpan rapi.

2

## Dokumen Bisnis

Penawaran PDF, invoice/nota, dan laporan dibuat dengan identitas bisnis yang rapi.

3

## AI Helper

AI bantu draft WhatsApp, briefing, arahan follow-up, catatan, dan rekomendasi aksi.

4

## Team & Web

Owner bisa memantau sales, customer, transaksi, produk/stok, dan laporan dari web.

**Prospek panas jangan sampai dingin.**

Dokumen modern, cerah, dan siap dibagikan untuk memahami ProspekAI.

[support@prospekai.com](mailto:support@prospekai.com)



# 1. Apa itu ProspekAI?

## 1 Produk untuk menjaga ritme penjualan harian

ProspekAI bukan sistem enterprise yang berat. Produk ini dibuat agar sales dan owner bisa tahu siapa yang harus dihubungi, apa catatan terakhirnya, apakah sudah ada penawaran, apakah sudah closing, dan bagaimana hasil bisnisnya.

### **FU** Follow-up tidak mudah lupa

Reminder H-5 dan waktu utama membantu prospek panas tetap hangat. Klik notifikasi dapat membawa user kembali ke Detail Customer.

### **CS** Data customer tidak tercecer

Nama, nomor WhatsApp, status, sumber, kualitas, catatan, link, dan timeline aktivitas tersimpan dalam satu alur.

### **OW** Owner lebih mudah memantau

Owner dapat membaca customer per sales, aktivitas, Catatan Tim, transaksi, performa, dan laporan workspace.

### **AI** AI membantu kerja sales

AI membantu membuat draft WhatsApp, briefing harian, arahan follow-up, catatan penawaran, dan ringkasan note.

### **PD** Dokumen lebih rapi

Penawaran PDF, invoice/nota, dan laporan memakai identitas bisnis normal, tidak menampilkan label paket internal pada dokumen customer-facing.

### **Rp** Keuangan dan laporan terbaca

Penjualan, pengeluaran, refund, diskon, keuntungan, produk, stok, dan grafik periode membantu membaca arah bisnis.

### **Positioning utama**

ProspekAI membantu dari customer masuk sampai laporan. Nilainya ada pada alur yang tersambung: catat customer, jadwalkan follow-up, pakai AI bila perlu, buat penawaran, catat transaksi saat deal, lalu baca laporan.



## 2. Value utama dalam satu alur

### 2 Dari customer masuk sampai evaluasi

Setiap langkah dibuat sederhana, tetapi saling terhubung.

#### 1 Customer masuk

User mencatat nama, nomor, sumber, status, kualitas, kebutuhan, dan catatan awal.

#### 2 Reminder

Follow-up berikutnya dijadwalkan agar user tidak mengandalkan ingatan.

#### 3 Follow-up

WhatsApp, catatan, status, Catatan Tim, dan link menjaga konteks komunikasi.

#### 4 Penawaran PDF

Produk/stok dipilih menjadi dokumen penawaran yang rapi sebelum transaksi.

#### 5 Transaksi

Saat customer deal, user mencatat penjualan agar invoice, stok, dan laporan ikut terbaca.

#### 6 Laporan & evaluasi

Owner/user melihat closing, konversi, produk, stok, performa sales, dan tren penjualan.

#### Prinsip alur

Penawaran adalah dokumen negosiasi. Stok dan omzet baru berubah saat transaksi penjualan benar-benar dicatat.



## 3. Modul utama ProspekAI

### 3 Modul yang dipakai user sehari-hari

Setiap modul punya peran agar user tahu mulai dari mana.

#### **DB** Dashboard

Ringkasan kerja hari ini, follow-up, customer prioritas, Misi Hari Ini, AI Credit, dan update penting.

#### **CS** Customer

Daftar customer, pencarian, filter status/sumber/sales, ulang tahun, overdue, dan pipeline.

#### **DC** Detail Customer

Pusat aksi untuk status, catatan, reminder, WhatsApp, AI, penawaran, transaksi, dan timeline.

#### **☐** Reminder

Pengingat follow-up, H-5, waktu utama, overdue, dan reminder ulang tahun jam 09:00 bila diaktifkan.

#### **AI** Asisten AI

AI Reply, AI Coach, Next Best Action, Briefing Harian, WhatsApp custom, catatan, dan penawaran.

#### **PD** Penawaran PDF

Buat penawaran dari produk/stok, diskon, masa berlaku, catatan, lalu bagikan ke WhatsApp/share sheet.

#### **Rp** Keuangan

Penjualan, pengeluaran, refund, penyesuaian, diskon, invoice/nota, dan transaksi produk.

#### **☐** Produk & Stok

Produk, harga, satuan, kategori, stok, HPP/modal, mutasi, stok menipis/habis, dan ranking produk.

#### **☐** Laporan

Closing, konversi, penjualan, biaya, keuntungan, grafik, produk terlaris, stok, dan performa sales.

#### **☐** Team

Owner-sales, kode sales, assign customer, Catatan Tim, notifikasi, aktivitas, dan performa.



**WE**

### Web Dashboard

Monitoring dari browser untuk customer, finance, produk/stok, laporan, AI usage, billing, dan dokumen.



### Settings & Bantuan

Paket, data, import/export, logo bisnis/workspace, rekening, support, rating, dan hapus akun mandiri.



## 4. Dokumen bisnis dan identitas PDF

### 4 Penawaran, invoice/nota, dan laporan harus business-first

Dokumen customer-facing dibuat untuk komunikasi bisnis. Karena itu, isi dokumen harus normal: nama bisnis, customer, item, harga, total, nomor, tanggal, catatan, dan disclaimer aman.

Dokumen	Kapan dipakai	Efek ke data
Penawaran PDF	Saat customer masih menimbang harga, produk, diskon, atau masa berlaku.	Tidak mengurangi stok, tidak masuk omzet, dan bukan invoice/tagihan.
Invoice / Nota	Saat transaksi penjualan sudah dicatat di Keuangan.	Total, item, diskon, dan status LUNAS mengikuti transaksi yang disimpan.
Report PDF	Saat owner/user membaca hasil periode tertentu.	Mengikuti filter report dan data transaksi yang dicatat pengguna.

**ID**

#### Identitas bisnis normal

Pro Starter memakai nama bisnis di PDF. Pro Plus dan Team dapat menambahkan logo bisnis/workspace bila tersedia dan akses logo PDF aktif.

**NO**

#### Tidak ada label internal

Dokumen customer-facing tidak menampilkan label seperti nama paket, plan, basic, premium, atau istilah internal lain.

**AI**

#### AI untuk catatan dokumen

AI boleh membantu merapikan catatan penawaran agar lebih customer-facing, tetapi user tetap mengecek harga, stok, promo, dan janji.

**↔**

#### Penawaran ke transaksi

Penawaran baru menyimpan item, qty, harga, diskon, subtotal, dan total agar bisa membantu membuat transaksi saat customer deal.



## 5. Paket dan target user

### 5 Setiap paket punya kelebihan masing-masing

Wording paket dibuat positif: mulai dari CRM dasar, lalu naik saat butuh kapasitas, dokumen, AI, laporan, atau kerja team.

Paket	Cocok untuk	Value utama
Gratis	Mulai coba mandiri	CRM dan follow-up dasar, customer awal, AI/report basic, dan latihan workflow.
Pro Starter	Sales personal / UMKM solo	Customer lebih banyak, AI Reply/template, keuangan personal, penawaran PDF, invoice, laporan PDF rapi, nama bisnis tampil di dokumen.
Pro Plus	Individu aktif	AI lebih lega, AI Coach, AI WhatsApp, briefing lebih lengkap, template PDF premium, dan logo bisnis untuk PDF bila diatur.
Team Lite	Owner + sales kecil	Kolaborasi owner-sales, assign customer, Catatan Tim, notifikasi, performa sales, dan workspace bersama.
Team Growth	Tim bertumbuh	Kapasitas user/customer/AI lebih besar, ruang kerja lebih longgar, report team, dan dokumen workspace yang lebih siap.

#### Catatan billing

Rp

Pembelian paket, upgrade, downgrade, dan perpanjangan dikelola dari aplikasi Android melalui Google Play. Web Dashboard menampilkan status paket yang tersinkron.



## 6. Team dan Web Dashboard

### 6 Owner memantau, sales mengeksekusi

Paket Team bukan sekadar tambah user. Nilainya ada pada visibilitas owner dan eksekusi sales yang lebih terarah.

#### Owner

- Membuat kode sales dan mengundang member.
- Assign customer ke sales sesuai kebutuhan.
- Memantau follow-up, overdue, Catatan Tim, transaksi, dan performa.
- Membaca report owner-sales dan kesehatan pipeline.

#### Sales

- Login Google dan masuk workspace memakai kode dari owner.
- Mengerjakan customer yang ditugaskan atau yang dibuat sesuai akses.
- Update status, catatan, reminder, WhatsApp, dan hasil follow-up.
- Menggunakan Catatan Tim untuk meminta arahan atau memberi konteks.

#### WE Web Dashboard

Dipakai untuk monitoring dari layar besar: customer, finance, produk/stok, laporan, AI usage, paket, billing, dan dokumen sesuai akses.

#### AP Aplikasi Android

Dipakai untuk aksi operasional utama: tambah/edit customer, reminder HP, billing Google Play, hapus akun, dan workflow harian.



## 7. AI, reminder, dan kepercayaan data

### 7 AI membantu, user tetap mengontrol keputusan

AI dibuat sebagai helper harian, bukan pengganti keputusan bisnis.

#### AI AI Reply & WhatsApp custom

User bisa memberi instruksi bebas seperti follow-up penawaran, ucapan ulang tahun, minta alamat, atau balasan customer.

#### CO AI Coach & Next Best Action

Memberi saran langkah berikutnya berdasarkan konteks customer, status, reminder, dan aktivitas.

#### BR Briefing Harian AI

Meringkas customer prioritas hari ini agar user langsung tahu apa yang perlu dikerjakan.

#### ☑ Responsible use

Harga, stok, promo, diskon, pengiriman, dan janji ke customer tetap harus dicek user sebelum dikirim.

#### ☑ Reminder lokal + push

Reminder mengandalkan alarm/notifikasi HP dengan safety net dan sync dari API agar follow-up tidak mudah hilang.

#### ⚡ Data tampil cepat

Menu utama memakai cache/data terakhir lebih dulu lalu refresh diam-diam agar pengalaman terasa ringan di HP medium.



## 8. Cara mulai dan CTA

### 8 Mulai dari workflow paling kecil

Tidak perlu menyiapkan sistem besar. Mulai dari satu customer, satu reminder, satu update status.

#### 1 Install aplikasi Android

Login Google dan buat workspace pertama dengan nama bisnis yang benar.

#### 2 Tambah customer aktif

Isi nama, WhatsApp, sumber, status, catatan awal, dan produk/jasa yang diminati.

#### 3 Buat reminder

Aktifkan notifikasi/alarm HP agar follow-up tidak terlewat.

#### 4 Gunakan AI bila perlu

Buat draft WhatsApp, briefing, arahan, atau catatan penawaran; selalu review manual.

#### 5 Buat penawaran atau transaksi

Penawaran untuk negosiasi. Transaksi untuk closing agar invoice/report/stok terbaca.

#### 6 Pantau laporan dan team

Buka report, produk/stok, Web Dashboard, dan fitur team saat bisnis mulai bertumbuh.

#### CTA



Download ProspekAI di Google Play. Mulai dari alur dasar, lalu upgrade saat kapasitas dan kebutuhan bisnis bertambah.



## Update dokumen bisnis dan Web v40.98

Halaman tambahan ini membersihkan wording agar tetap customer-facing. Materi pengguna hanya menampilkan informasi yang relevan untuk pemakaian ProspekAI.

### Apa yang berubah untuk front-page dan dashboard?

Area	Update v40.98
Front-page	Menjelaskan dokumen bisnis secara positif: nama bisnis, logo bila tersedia, dan rekening pembayaran bila sudah diatur. Copy tetap sederhana dan tidak menampilkan istilah internal.
Dashboard Web	Card update terbaru, Aksi Cepat, Paket, Report, dan Help menjelaskan app vs web, refresh tanpa loading mengganggu, rekening dokumen, Penawaran PDF, dan role Owner/Sales secara lebih jelas.
ProspekAI Assistant	Menjawab aturan rekening: diisi owner dari aplikasi, perlu lengkap, tampil di Penawaran PDF dan Invoice/Nota, Sales memakai rekening workspace owner.
Dokumen bisnis	Penawaran dan invoice bisa memuat nama bisnis, logo bila tersedia, dan rekening pembayaran bila lengkap. Nama paket internal tidak ditampilkan di dokumen customer-facing.

### Catatan penggunaan rekening pembayaran

Rekening pembayaran bersifat opsional. Tampilkan hanya jika nama bank, nama rekening, dan nomor rekening terisi lengkap. Untuk Report PDF, rekening tidak perlu menjadi fokus karena report adalah dokumen evaluasi internal, bukan instruksi pembayaran customer.





## Apa yang baru untuk pengguna?

Update ini merapikan alur owner-sales, label AI, stok, notifikasi, dan dokumen bisnis agar ProspekAI lebih mudah dipakai dari aplikasi maupun dipantau dari Web Dashboard.

Area	Penjelasan
<b>Owner/Sales lebih ringkas</b>	Owner dapat membuka daftar customer milik sales tertentu dan memindahkan semua customer aktif ke owner atau sales aktif lain tanpa memindahkan satu per satu.
<b>AI lebih mudah dipahami</b>	Label AI dibuat bersih dan mudah dibaca pengguna. Contohnya Tanya AI Bisnis, AI Coach, AI WhatsApp, dan Briefing Harian, bukan kode fitur internal.
<b>Produk &amp; Stok lebih cepat ditindak</b>	Produk yang menipis atau habis diberi pintasan Tambah Stok dari aplikasi agar owner cepat mengisi stok.
<b>Notifikasi langsung bisa ditindak</b>	Reminder dan prioritas customer dapat diarahkan ke aksi seperti Selesai atau Buka Customer sesuai konteks data.
<b>Dokumen bisnis tetap aman</b>	Penawaran dan invoice tetap memakai identitas bisnis/customer, bisa menampilkan rekening bila lengkap, dan tidak menampilkan label paket internal.
<b>Web Dashboard tetap monitoring</b>	Web dipakai untuk memantau customer, tim, finance, produk, laporan, AI, paket, dan dokumen. Input/edit utama tetap dari aplikasi Android.

### Catatan penggunaan

Update ini tidak mengubah prinsip utama. ProspekAI tetap dibuat agar user bisa mulai dari satu customer, satu reminder, lalu berkembang ke penawaran, transaksi, laporan, dan team.

