



**ProspekAI**

CRM + AI Follow-up Assistant

# ProspekAI Tutorial Pengguna



Panduan mandiri memakai ProspekAI dari awal sampai workflow harian: login, workspace, customer, reminder, WhatsApp, AI, penawaran PDF, transaksi, produk/stok, laporan, team, Web Dashboard, paket, data, dan bantuan resmi.

Panduan lengkap • step-by-step

1

## Mulai cepat

Login Google, buat workspace, tambah customer, lalu pasang reminder pertama.

2

## Penawaran & transaksi

Tahu kapan membuat penawaran PDF dan kapan mencatat transaksi penjualan.

3

## AI tetap direview

AI membantu draft dan arahan, tetapi user tetap mengecek sebelum dikirim.

4

## Self-service

Paket, data, support, dan hapus akun diarahkan dari aplikasi.

## Prospek panas jangan sampai dingin.

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

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



# 1. Cara mulai dalam 10 menit

## 1. Gunakan alur kecil dulu

Satu customer, satu reminder, dan satu update status sudah cukup untuk merasakan manfaat ProspekAI.

### 1 Login Google

Masuk dari aplikasi Android memakai akun Google. Ini membuat login lebih sederhana dan mengurangi risiko lupa password.

### 2 Buat workspace

Isi nama bisnis/workspace. Data customer, team, paket, dokumen, report, dan pengaturan berada di workspace.

### 3 Tambah customer

Isi nama, nomor WhatsApp, sumber, status, kualitas, catatan awal, produk/jasa, dan potensi nilai bila ada.

### 4 Buat reminder

Pilih jadwal follow-up dan aktifkan izin notifikasi serta alarm/reminder Android.

### 5 Update status

Setelah customer dihubungi, ubah status dan tulis hasil follow-up agar prioritas lebih akurat.

### 6 Baca Dashboard

Gunakan Dashboard untuk melihat Misi Hari Ini, customer prioritas, AI Credit, follow-up, dan update ringkas.



### Prinsip awal

Jangan tunggu data sempurna. Mulai dari customer yang sedang aktif hari ini. Setelah alur terasa, lanjut ke penawaran PDF, finance, produk/stok, report, AI, dan Team.



## 2. Status customer dan pipeline

### 2 Status membantu user membaca posisi customer

Jangan biarkan semua customer terlihat sama. Status membuat prioritas follow-up lebih jelas.

Status	Kapan dipakai	Aksi yang disarankan
Baru	Customer baru masuk dan belum diproses.	Cek kebutuhan, sumber, dan jadwalkan follow-up pertama.
Perlu Dibalas	Customer sudah bertanya atau memberi respons.	Balas cepat, gunakan draft AI bila perlu, lalu tambah catatan.
Follow-up	Customer masih dalam proses komunikasi.	Buat reminder berikutnya dan update hasil tiap komunikasi.
Menunggu Keputusan	Customer sudah mendapat informasi atau penawaran.	Pantau tanggal berlaku penawaran dan follow-up dengan lembut.
Closing	Customer berhasil menjadi transaksi.	Catat transaksi di Keuangan agar invoice/report/stok terbaca.
Tidak Jadi / Tidak Ada Respons	Customer belum lanjut atau tidak merespons.	Simpan alasan agar evaluasi pipeline tetap jelas.



### 3. Detail Customer: pusat aksi

#### 3 Semua konteks customer berada di satu tempat

Detail Customer adalah halaman paling penting untuk kerja harian sales.

##### ST Update status

Ubah tahap customer setelah follow-up, penawaran, keputusan, atau closing.

##### CT Catatan

Simpan timeline percakapan, kebutuhan, kendala, link katalog, atau informasi penting.

##### Reminder

Jadwalkan follow-up berikutnya agar user tidak mengandalkan ingatan.

##### WA WhatsApp

Buka WhatsApp manual atau buat draft AI custom untuk direview sebelum dikirim.

##### PD Penawaran PDF

Buat dokumen penawaran harga dari produk tanpa mengurangi stok.

##### Rp Transaksi

Catat penjualan saat deal agar invoice/report/produk ikut terbaca.

##### AI AI

Minta saran langkah berikutnya, draft balasan, ringkasan catatan, atau catatan penawaran.

##### TM Catatan Tim

Owner dan sales bisa bertukar konteks pada customer yang sama, dengan notifikasi ke pihak terkait.



##### Link di catatan

Jika user mengetik URL, domain, katalog, Maps, atau link penting pada Catatan/Catatan Tim, link dapat dibuka dari timeline secara aman.



## 4. Reminder dan notifikasi

### 4 Reminder dibuat agar follow-up tidak bergantung pada ingatan

ProspekAI memakai reminder lokal HP, push, dan safety net agar follow-up lebih tahan terhadap kendala notifikasi.

#### **H5** Pengingat H-5

Reminder dapat memberi heads-up beberapa menit sebelum waktu utama agar user siap.

#### **DU** Waktu utama

Notifikasi utama mengingatkan user tepat pada jadwal follow-up.

#### **Iz** Izin HP

Aktifkan izin notifikasi dan alarm/reminder Android agar pengingat tidak diblokir sistem.

#### **BD** Ulang tahun customer

Jika tanggal ulang tahun diisi dan reminder aktif, sistem membuat reminder tahunan jam 09:00.

#### **OK** Tandai selesai

Setelah follow-up selesai, update status atau buat reminder berikutnya.

#### **WE** Monitoring Web

Web Dashboard dapat menampilkan ringkasan reminder, tetapi alarm HP tetap berpusat di aplikasi Android.



## 5. AI Assistant dan WhatsApp custom

### 5 AI membantu membuat kerja lebih cepat

AI adalah helper. Untuk harga, stok, promo, diskon, janji pengiriman, dan komitmen ke customer, user tetap wajib mengecek data bisnis sendiri.

Fitur AI	Manfaat	Catatan aman
Briefing Harian AI	Meringkas prioritas hari ini.	Keputusan tetap di tangan user.
AI Coach	Memberi saran langkah follow-up.	Gunakan sebagai panduan, bukan aturan wajib.
AI WhatsApp Custom	Membuat draft sesuai instruksi bebas.	Review manual sebelum kirim.
AI Reply	Membuat draft balasan percakapan.	Jangan langsung kirim tanpa membaca ulang.
Rapikan Catatan	Meringkas catatan panjang menjadi lebih jelas.	Pastikan sesuai konteks customer.
Catatan Penawaran	Merapikan catatan penawaran agar customer-facing.	Cek harga, stok, promo, dan janji.
Next Best Action	Memberi saran langkah berikutnya.	Tidak mengarang harga/stok/promo.

AI

#### Aturan AI

AI tidak boleh menampilkan placeholder seperti [Nama Anda] atau istilah teknis. Output harus tetap natural, customer-facing, dan mudah dibaca.



## 6. Produk & Stok

### 6 Produk menjadi sumber penawaran, transaksi, dan laporan

Produk & Stok dibuat lite, bukan ERP berat. Fokusnya membantu penjualan, penawaran, stok, dan laporan produk.

#### PR Data produk

Isi nama produk, harga, satuan, kategori, stok, dan HPP/modal bila ada.

#### Stok menipis/habis

Dashboard dan produk dapat memberi sinyal stok rendah agar user tahu mana yang perlu dicek.

#### QT Sumber penawaran

Produk yang sama bisa dipilih untuk membuat Penawaran PDF tanpa mengurangi stok.

#### Rp Sumber transaksi

Saat closing, pilih produk pada transaksi penjualan agar stok dan report produk ikut terbaca.

#### HP HPP/modal

Jika HPP/modal belum diisi, margin/laba kotor tidak ditampilkan agar tidak menyesatkan.

#### ON Online untuk stok

Transaksi produk butuh koneksi agar stok tetap akurat dan tidak salah sinkron.



## 7. Membuat Penawaran PDF

### 7 Dipakai sebelum customer closing

Penawaran bukan invoice, bukan tagihan, dan tidak mengurangi stok.

#### 1 Buka Detail Customer

Pilih customer yang ingin diberi penawaran.

#### 2 Pilih aksi Penawaran

Aplikasi mengambil produk yang tersedia di Produk & Stok.

#### 3 Pilih produk

Tentukan produk, qty, harga penawaran, dan diskon bila ada. Harga dapat diedit sesuai negosiasi.

#### 4 Isi berlaku sampai

Pilih tanggal valid-until agar penawaran jelas batas waktunya.

#### 5 Tambah catatan

Isi catatan customer-facing: syarat, estimasi, catatan pembayaran, atau keterangan produk.

#### 6 Rapikan dengan AI

Opsional. Credit AI dipakai saat AI berhasil membantu merapikan catatan.

#### 7 Buat & Bagikan

PDF dibuat dan dibagikan lewat share sheet. Intro WhatsApp dapat dibantu agar siap dikirim manual.

#### 8 Follow-up setelah bagikan

Setelah penawaran dikirim, user bisa membuat reminder lanjutan agar tidak lupa mengecek keputusan customer.



#### Penting

Penawaran tidak menjadi omzet, invoice, atau laporan sampai user membuat transaksi penjualan. Stok baru berubah setelah transaksi tersimpan.



## 8. Dari Penawaran ke Transaksi

### 8 Saat customer deal, catat transaksi penjualan

Penawaran baru dapat menyimpan metadata item agar transaksi lebih cepat dibuat.

#### QT Penawaran menyimpan item

Produk, qty, harga, diskon, subtotal, total, dan catatan dapat tersimpan dalam aktivitas penawaran.

#### ↔ Buat transaksi dari penawaran

Jika metadata tersedia, form transaksi dapat terbuka dengan customer dan item sudah terisi.

#### ✎ Tetap bisa diedit

User tetap bisa mengubah produk, qty, harga, diskon, dan catatan sebelum menyimpan transaksi.

#### OL Penawaran lama tetap aman

Aktivitas penawaran lama yang belum punya metadata tetap bisa dipakai sebagai referensi manual.

#### ST Stock rule

Stok tidak berubah saat penawaran dibuat. Stok berubah setelah transaksi produk disimpan.

#### 📄 Invoice/nota

Invoice dibuat dari transaksi yang tercatat, bukan dari penawaran yang masih negosiasi.



## 9. Keuangan, Invoice, dan Dokumen

### 9 Catat transaksi saat sudah terjadi

Keuangan bukan sekadar angka; data ini menjadi dasar invoice, laporan, dan evaluasi bisnis.

Menu	Fungsi	Catatan
Penjualan	Catat pemasukan dari customer.	Bisa dihubungkan ke customer dan produk.
Pengeluaran	Catat biaya operasional.	Masuk hitungan laporan internal.
Refund/Pengembalian	Catat pengembalian.	Mengurangi hasil.
Diskon	Diskon nominal/persentase pada subtotal.	Total dan laporan mengikuti diskon yang dicatat.
Invoice/Nota	Buat bukti transaksi.	Menampilkan item, total, status, tanggal, nomor, dan pembuat dokumen.
Report	Lihat ringkasan omzet, biaya, refund, keuntungan.	Bukan laporan akuntansi/pajak resmi.



#### Dokumen customer-facing

Invoice, penawaran, dan dokumen yang dibagikan ke customer harus menampilkan identitas bisnis normal. Nama paket internal tidak perlu muncul di dokumen customer.



## 10. Laporan dan Export PDF

### 10 Report membantu membaca hasil, bukan hanya feeling

Angka laporan mengikuti transaksi yang user input. Jika data belum lengkap, angka juga belum lengkap.

#### PE Ringkasan periode

Customer baru, follow-up, closing, konversi, penjualan, biaya, refund, penyesuaian, dan keuntungan.



#### Grafik Penjualan & Keuntungan

Menunjukkan tren sesuai periode filter, dan dapat masuk PDF export sesuai akses akun.

#### CS Customer menghasilkan

Customer yang berkontribusi pada transaksi dapat dibuka ke Detail Customer.



#### PR Produk terlaris

Produk bisa dibaca dari transaksi dan dibuka ke ranking pembeli produk.

#### ST Stok dan margin

Stok menipis/habis, nilai stok, dan estimasi margin muncul bila HPP/modal lengkap.



#### TM Performa owner-sales

Untuk Team, owner membaca performa owner dan sales dalam workspace.



#### Catatan akuntansi

ProspekAI membantu melihat arah bisnis, tetapi bukan pengganti akuntan, pajak, atau nasihat profesional.



## 11. Team untuk Owner dan Sales

### 11 Owner mengatur arah, sales menjalankan follow-up

Semua tetap berada dalam workspace yang sama dengan batas akses yang mengikuti role.

#### Owner

- Buat kode sales dan mengundang sales.
- Assign customer ke sales.
- Memantau follow-up, overdue, Catatan Tim, notifikasi, dan report sales.
- Membaca performa owner-sales dan kesehatan pipeline.
- Mengatur paket, workspace, dan akses team sesuai kebutuhan.

#### Sales

- Login Google dan masuk workspace memakai kode owner.
- Mengerjakan customer yang ditugaskan atau dibuat sesuai akses.
- Mengikuti reminder, update status, dan menulis hasil follow-up.
- Memakai Catatan Tim untuk memberi konteks atau meminta arahan.
- Melihat data yang diizinkan sesuai role dan workspace.

#### TM

#### Catatan Tim

Catatan Tim menempel ke customer, bukan chat bebas yang tercecer. Jika ada notifikasi Catatan Tim, user bisa kembali ke konteks customer yang relevan.



## 12. Web Dashboard

### 12 Web dipakai untuk melihat dan memantau data dari layar besar

Aksi utama tetap dari aplikasi Android, terutama yang butuh notifikasi HP, billing, input harian, dan penghapusan akun.

Dipakai untuk melihat	Tetap dari aplikasi Android
Dashboard ringkas dari browser.	Input/edit customer utama.
Customer read-only sesuai role dan workspace.	Reminder dan notifikasi HP.
Finance, produk/stok, report, grafik, dan dokumen sesuai akses.	Billing Google Play dan purchase restore.
AI usage, paket, billing status, Catatan Tim terbaru, dan monitoring workspace.	Hapus akun mandiri dan beberapa pengaturan sensitif.
Invoice/nota dan report print/PDF dengan identitas bisnis yang aman.	Aksi sales harian yang butuh app dan notifikasi.



#### Jika Web belum update

Refresh halaman, buka aplikasi sebentar, pastikan login Google dan workspace benar. Web tidak membuat akun baru; akun pertama dibuat dari aplikasi Android.



## 13. Paket, billing, dan data tetap aman

### 13 Paket menentukan kapasitas dan fitur

Gunakan Gratis untuk mulai, lalu upgrade saat kebutuhan bisnis bertambah.

Paket	Value ringkas
Gratis	Mulai CRM dan follow-up dasar. Cocok untuk mencoba alur.
Pro Starter	Customer lebih banyak, AI Reply/template, keuangan personal, penawaran PDF, invoice, laporan PDF rapi, nama bisnis tampil di PDF.
Pro Plus	AI lebih lega, AI Coach, AI WhatsApp, briefing lengkap, template PDF premium, logo bisnis untuk PDF bila diatur.
Team Lite	Owner + sales sampai tim kecil, assign customer, Catatan Tim, report sales, dan kolaborasi workspace.
Team Growth	Tim bertumbuh dengan kapasitas user/customer/AI lebih besar dan ruang kerja lebih longgar.



#### Data retention

Jika paket berakhir atau downgrade, data bisnis tidak otomatis dihapus. Fitur berbayar terkunci sementara sesuai akses aktif, lalu data lama bisa dipakai kembali sesuai paket yang aktif.



## 14. Data, import/export, dan hapus akun

### 14 ProspekAI diarahkan self-service

Bantuan email dipakai untuk kendala akses atau kasus yang tidak selesai dari aplikasi.

Kebutuhan	Cara mandiri	Catatan
Download Data Saya	Ajukan dari aplikasi sesuai menu Data & Bantuan.	Link tersedia sesuai proses export dan scope akun/workspace.
Import Customer	Tempel data dari format yang disediakan dan cek preview.	Perbaiki data dari preview sebelum menyimpan.
Hapus Akun & Data	Dilakukan mandiri dari aplikasi oleh user yang sedang login.	ProspekAI tidak menghapus data hanya dari email tanpa otorisasi yang jelas.
Bantuan billing	Cek menu Paket di aplikasi dan status Google Play.	Pembayaran tidak diproses langsung dari website.
Support resmi	Email support@prospekai.com.	Sertakan email login, paket, waktu kejadian, langkah yang dicoba, dan screenshot jika ada.



#### Jangan kirim data sensitif

Jangan kirim password, OTP, token pembelian, data customer berlebihan, atau informasi rahasia lain ke support.



## 15. Checklist kerja harian

### 15. Gunakan ProspekAI sebagai ritme kerja

Agar tidak bingung, ulangi pola sederhana ini setiap hari.

#### **AM** Pagi

Buka Dashboard, baca Misi Hari Ini, cek follow-up hari ini, overdue, dan briefing AI bila tersedia.

#### **WA** Saat follow-up

Buka Detail Customer, baca catatan terakhir, hubungi via WhatsApp, update status, dan tulis hasilnya.

#### **PD** Saat customer minta harga

Buat Penawaran PDF dari produk, isi catatan, cek harga/diskon, lalu bagikan.

#### **Rp** Saat customer closing

Catat transaksi penjualan, pilih produk bila ada, cek total/diskon, lalu buat invoice/nota.

#### **PM** Sore

Cek laporan, produk/stok, customer menghasilkan, dan performa sales bila memakai Team.

#### **TM** Untuk owner

Pantau Catatan Tim, overdue sales, customer per sales, transaksi, dan report workspace dari app atau Web Dashboard.



## 16. Troubleshooting singkat

### 16 Jika ada kendala umum

Coba langkah sederhana ini sebelum menghubungi support.

#### **WE** Web belum update

Refresh halaman, buka aplikasi sebentar, dan pastikan akun Google/workspace benar.



#### **Reminder tidak muncul**

Cek izin notifikasi, alarm/reminder Android, mode hemat baterai, dan jadwal reminder.

#### **PD** PDF tidak sesuai

Pastikan nama bisnis, logo, rekening, customer, item, dan catatan sudah benar sebelum bagikan.



#### **AI** AI kurang pas

Beri instruksi lebih spesifik, lalu review manual sebelum pesan/dokumen dikirim.

#### **ST** Stok tidak berubah

Stok berubah setelah transaksi produk tersimpan online, bukan saat membuat penawaran.



#### **Angka laporan belum lengkap**

Cek apakah transaksi, biaya, refund, HPP/modal, dan filter periode sudah benar.



#### **Support resmi**

Email [support@prospekai.com](mailto:support@prospekai.com) bila kendala belum selesai. Sertakan email login, waktu kejadian, paket, langkah yang dicoba, dan screenshot yang relevan.



## 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.





## Checklist pemakaian setelah update terbaru

Gunakan halaman ini sebagai panduan singkat saat menjelaskan fitur terbaru kepada owner, sales, atau user baru.

Area	Penjelasan
<b>1. Cek customer per sales</b>	Di menu Team aplikasi, owner dapat melihat customer yang sedang dipegang sales tertentu agar pembagian kerja lebih jelas.
<b>2. Pindahkan customer sekaligus</b>	Jika perlu rotasi sales, owner dapat memindahkan semua customer aktif dari satu sales ke owner atau sales aktif lain dalam satu alur.
<b>3. Pakai Tanya AI Bisnis</b>	Gunakan AI untuk bertanya soal prioritas, strategi follow-up, draft WhatsApp, atau cara membaca data. Tetap review jawaban sebelum dipakai.
<b>4. Tindak stok menipis</b>	Saat produk terlihat menipis atau habis, gunakan pintasan Tambah Stok di aplikasi agar penawaran dan transaksi tetap akurat.
<b>5. Buka customer dari konteks kerja</b>	Jika notifikasi, transaksi, atau ringkasan mengarah ke customer tertentu, buka Detail Customer agar catatan, reminder, penawaran, dan transaksi tetap tersambung.
<b>6. Jaga dokumen tetap aman untuk customer</b>	Penawaran dan invoice boleh memuat nama bisnis, logo bila tersedia, serta rekening pembayaran bila lengkap. Jangan masukkan catatan internal yang membingungkan customer.

### Catatan penggunaan

Web Dashboard dipakai untuk monitoring layar besar, sedangkan aksi operasional seperti reminder HP, transaksi, pengaturan rekening, dan workflow team tetap paling lengkap di aplikasi Android.

