

Deskripsi Pekerjaan SPV Marketing DP/CP

网点业务主管/接口人工作内容

Pekerjaan harian 每日工作:

1. 负责早/晚会对收派员宣导收件概念并提出口号;

Bertanggung jawab untuk mengedukasi sprinter Pickup dan delivery dalam rapat pagi/malam perihal edukasi memaksimalkan market area delivery dan membangun kebiasaan operasional sprinter agar lebih memerhatikan aspek market;

2. 负责早/晚会对收派员宣导市场收集概念并提出要求;

Bertanggung jawab dalam rapat pagi/malam untuk memberikan pengetahuan kepada sprinter perihal seberapa pentingnya sprinter juga ikut terlibat dalam pengembangan market.

3. 了解并收集网点各单元区域市场情况, 对区域内住宅区、商住一体区、大型商业广场、行业集中的专业市场、工业区、CBD区、电商集中的产业园、行业/区域大客户的信息保持更新;

Memahami dan pelajari kondisi pasar di area Coveran CP Sendiri, membuat pemetaan rinci perihal potensi market yang ada di area coveran CP, mulai dari area komersial, area perumahan, area potensi retail, CBD dan lain sebagainya. Dengan membuat pemetaan rinci, baru dapat dengan sangat jelas mengetahui potensi yang ada di area masing-masing.

4. 承接网点非平台业务大盘指标, 根据每日大盘、客户、产品、渠道发运数据, 查找未完成原因, 做登记台账并着手解决:

Berdasarkan data harian monitoring yang dikeluarkan HQ, Data Keseluruhan Regular, Customer, Layanan, dan lainnya, pelajari alasan kenapa belum dapat capai target, apabila ada kendala yang perlu disupport pihak HO & HQ, dapat mengisi tabel dibawah dan sosialisasikan ke RM & PIC Marketing HO.

4.1 收派员是否按照要求宣传收件, 每日没有产生收件的收派员需要进行面谈, 并要求改进时间;

Apakah sprinter delivery ada melakukan kegiatan promosi pada saat delivery & Pickup? Bagi sprinter pickup yang tidak ada pickupan APP Sprinter setiap harinya, wajib disosialisasikan dengan baik dengan sprinter pickup.

4.2 代收点有没有按照规定拜访展架宣传，有没有对区域进行发放公司宣传页、APP使用推广及促销优惠等信息，需要代收点拍照登记，网点业务主管/接口人进行抽查；

DOP & MDP apakah promosi yang berjalan sekarang sudah terpampang dengan jelas di DOP & MDP? Apakah team admin di CP, DOP & MDP secara aktif melakukan pembagian flyer? APP secara promosi kepada customer, apakah sudah ada melakukan kegiatan promosi untuk menaikkan awareness market?

4.3 产品发运情况异动，及时要了解异动原因找到解决办法，无法解决的提报需求给代理区；

Apabila ada kendala pada saat pengiriman, dapat sesegera mungkin mencari tahu akar kendala ada dimana dan secepatnya selesaikan kendala, apabila ada kendala yang tidak bisa diselesaikan maka segera laporkan ke RM area.

4.4 监控区域销售拜访、新增、维护数据，对于未完成指标的销售进行质询，收集问题，推动问题解决；

Monitoring kerjaan sales yang seharusnya dijalankan pada area CP, mulai dari visit customer potential di area CP sendiri, maintain customer existing pada area sendiri, dan secara aktif mencari kendala yang ada pada customer dan sesegera mungkin mencari solusi dan dengan cepat selesaikan kendala.

4.5 监控区域客户异动，安排自己、区域销售、收派员，根据客户分级进行拜访了解原因，登记台账，解决问题并附完成时间；

Memantau angka pengiriman customer under CP, apabila adanya penurunan pada pengiriman customer, maka PIC maketing, sales area, tim sprinter pickup dapat berkunjung ke customer dan mencari tau kendala yang ada pada customer, kendala yang ada dapat dicatat pada table dibawah dan segera mungkin cari solusi untuk kendala yang ada pada customer.

5. 分解网点指标，根据单元区域的VIP客户、代收点、市场潜力设定单元区域目标，并实施；

Jabari Target dari masing2 CP, Dipelajari dengan detail, mulai dari breakdown data customer under CP, memastikan customer existing tidak hilang, evaluasi titik DOP & MDP under CP, dan evaluasi market yang ada di area coveran CP, dan gimana cara memaksimalkan market yang ada pada coveran CP.

6. 下达收派员每日揽收指标，未完成的收派员要进行面谈，设立奖惩激励制度；

Sosialisasi dengan team sprinter perihal Pickup orderan customer, Baik orderan VIP Customer J&T atau pickupan customer tetap J&T under masing-masing CP. Apabila team sprinter tidak dapat melakukan kerjaan pickup dengan baik, maka PIC marketing CP wajib secara langsung berdiskusi dengan sprinter dan menemukan sumber kendala yang ada, dan segera mungkin mencari solusi untuk kendala yang dihadapi sprinter.

7. 每天监控竞争对手在自己区域的情况并做登记及更新，根据竞争对手的情况制定相应的应对方案；

Setiap hari secara rutin memantau situasi kompetitor di area sendiri, mengevaluasi strategi kompetitor dan merumuskan strategi untuk bisa bersaing dengan kompetitor.

8. 线索反馈上传和记录

Pengunggahan dan Pencatatan Prospek

如何使用JMS?

Bagaimana cara menggunakan JMS?

- 在菜单选择客户→CRM→客户前景管理→VIP客户管理，选择添加 填写新数据。
Dari menu, pilih Pelanggan →CRM →Manajemen Prospek →Manajemen Pelanggan VIP, pilih Tambah, lalu isi data baru.
- 填写潜在客户的数据（客户数据输入:客户名称、公司名称、客户手机号、代理销售所有权省/市/地区、地址详细信息、行业类别、最大运单数量、最小运单数量、当前运单量）。
Isi data prospek (data pelanggan meliputi: nama pelanggan, nama perusahaan, nomor HP pelanggan, kepemilikan agen penjualan, provinsi/kota/wilayah, detail alamat, kategori industri, jumlah pesanan maksimum, jumlah pesanan minimum, dan volume pesanan saat ini).
- 填写数据后,选择保留。
Setelah mengisi data, pilih Simpan.

如何使用ZHITU APP?

Bagaimana cara menggunakan ZHITU APP?

- 在菜单→VIP客户前景，选择新客户，填写新数据。
Dari menu →Prospek Pelanggan VIP, pilih Pelanggan Baru dan isi data pelanggan baru.
- 填写潜在客户的数据（客户数据输入:客户名称、公司名称、客户手机号、代理里销售所有权、省/市/地区、地址详细信息、行业类别、最大运单数量、最小运单数量、当前运单量）。
Isi data prospek (Input data Pelanggan: Nama Pelanggan, Nama Perusahaan, Nomor HP Pelanggan, Kepemilikan Penjualan dalam Agensi, Provinsi/Kota/Wilayah, Detail Alamat, Kategori Industri, Jumlah Pesanan Maksimum, Jumlah Pesanan Minimum, Volume Pesanan Saat Ini).
- 填写数据后,选择添加按钮。
Setelah mengisi data, pilih tombol Tambah.

输出物 Hasil:

网点各单元区域业务总量;

Total volume bisnis Regular DP/CP;

网点单元区域业务量收集 Pengumpulan volume bisnis DP/CP				
网点名称 Nama DP/CP	网点单元区域名称 Nama area titik Pengiriman	网点单元区域代码 Kode area titik pengiriman	单元区域属性 Kategori area	快件托寄物 Jenis barang akan dikirim

网点各单元区域竞对业务情况台账;

Tabel Evaluasi Kompetitor pada area coveran masing-masing DP/CP

网点竞对收集 Data kompetitor di Area DP/CP						
网点名称 Nama titik pengiriman Kompetitor	网点单元区域名称 Nama area titik Pengiriman	网点单元区域代码 Kode area titik pengiriman	单元区域属性 Kategori area	竞对快递公司名称 Nama kompetitor	竞对快递公司网点性质 Kategori Titik pengiriman kompetitor	竞对网点地址 Alamat titik pengiriman kompetitor

网点需求提报台账

Tabel Kendala

Albertus Stefan Purwanto 00534986
2026-04-30 05:08 UTC

Albertus Stefan Purwanto 00534986
2026-04-30 05:08 UTC

Albertus Stefan Purwanto 00534986
2026-04-30 05:08 UTC

代理区/网点问题台账 Table Kendala Cabang / DP/CP						
代理区 Area agent	CP网点 CP/DP	问题提报日期 Tanggal Up Kendala	问题一级分类 Klasifikasi Level 1	问题二级分类 Klasifikasi Level 2	问题具体描述 Deskripsi detail kendala	问题完成日期 Ekspektasi tg penyelesaian Kendala

网点问题解决台账

Tabel Request Support

代理区/网点需求台账 Tabel Request Support dari cabang / DP/CP kepada HQ						
代理区 Area agent	CP网点 CP/DP	需求提报日期 Tanggal Request	需求一级分类 Klasifikasi Level 1	需求二级分类 Klasifikasi Level 2	需求具体描述 Deskripsi detail request	需求完成日期 Ekspektasi tg penyelesaian request

Albertus Stefan Purwanto 00534986
2026-04-30 05:08 UTC

Albertus Stefan Purwanto 00534986
2026-04-30 05:08 UTC

Albertus Stefan Purwanto 00534986
2026-04-30 05:08 UTC

---to 00534986

---to 00534986

需求和问题列表 Kategori Kendala & Request		
一级分类 Level 1	二级分类 Level 2	三级分类 (具体描述) Level 3 (Deskripsi Detail)
营运需求 Kendala / Request Ops	揽收问题 Waktu PU	
	派件问题 Waktu Deliv	
	损坏问题 Kerusakan Paket	
	中转问题 Kendala Transit	
业务需求 Kendala / request yang berkaitan dengan Marketing	价格问题 Harga	
	市场推广需求 Promosi	
	合同问题 Kontrak	
	产品问题 Product	
客服需求 Kendala / request CC	理赔问题 Claim	
	客服跟进问题 Resp CC	
IT需求 Kendala / request IT	APP问题 APP	
	VIP系统问题 VIP Platform	
财务需求 Kendala / request Finance	COD问题 Kendala COD	
	账期问题 TOP pembayaran	
其他 Lainnya	其他 Lainnya	

网点客户商机收集台账

Tabel pengumpulan petensi customer area DP/CP

