

=== DATA KONVERSI === Nama Sales: Tanu Periode Analisis: 1-27 Januari 2026

TABEL 1: METRIK KONVERSI UTAMA

Metrik	Jumlah	Persentase
Total Cold Lead Diterima	45	-
Cold → Warm (Berhasil Dikonversi)	15	33.3%
Cold → Hot (Langsung ke Hot)	12	26.7%
Warm → Hot (Escalated dari Warm)	12	80.0%
Warm → Cold (Re-Cold/Turun Kembali)	3	20.0%
Total Lead Terkonversi (Warm+Hot)	27	60.0%
Conversion Rate Total	27	60.0%

TABEL 2: STATUS AKHIR LEAD (Kondisi Terakhir per 27 Januari)

Status Lead	Jumlah	Persentase
Masih Cold (Belum Terkonversi)	18	40.0%
Masih Warm (Belum Closing)	0	0.0%
Hot Lead (Siap Closing/Sudah Closing)	27	60.0%
TOTAL KONTAK UNIK	45	100.0%

TABEL 3: BREAKDOWN PER HUNIAN (Detail per Properti)

Hunian	Warm Lead	Hot Lead	Cold Lead	Total Kontak	Conversion Rate
Amanda Village	15	12	17	44	60.0%
SkyView	0	0	0	0	0.0%
AutumVille	0	1	0	1	100.0%
TOTAL	15	13	17	45	60.0%

Catatan:

- Hitung berdasarkan properti yang DIBAHAS dalam chat (1 kontak bisa bahas multiple properti)
- Jika 1 kontak bahas 2 hunian, hitung di kedua hunian tersebut
- Conversion Rate = (Warm + Hot) / Total Kontak per hunian × 100%

TABEL 4: SUMMARY KATEGORI LEAD (Agregat Total)

Kategori Lead	Jumlah	Persentase dari Total
Total Warm Lead	15	33.3%
Total Hot Lead	13	28.9%
Total Cold Lead	17	37.8%
GRAND TOTAL	45	100.0%

TABEL 5: MATRIKS KONVERSI PER HUNIAN (Detail Flow)

Hunian	Cold Awal	Cold→Warm	Cold→Hot	Warm→Hot	Re-Cold	Masih Cold	Masih Warm	Final Hot
Amanda Village	17	15	12	12	3	0	0	24
Skyview	0	0	0	0	0	0	0	0
AutumVille	0	0	1	0	0	0	0	1
TOTAL	17	15	13	12	3	0	0	25

TABEL 6: METRIK KUALITAS KONVERSI

Metrik	Nilai
Rata-rata Waktu Konversi Cold→Warm (hari)	3 hari
Rata-rata Waktu Konversi Warm→Hot (hari)	2 hari
Rata-rata Jumlah Follow-up hingga Konversi	5 kali
Response Time Rata-rata (menit/jam)	170 menit
Konsistensi Performa	Konsisten

TABEL 7: RE-COLD ANALYSIS (Lead yang Turun Kembali)

Aspek	Detail
Total Warm Lead yang Turun ke Cold	3
Re-Cold Rate	20.0%
Hunian dengan Re-Cold Tertinggi	Amanda Village
Alasan Utama Re-Cold #1	Lokasi terlalu jauh dari preferensi lead
Alasan Utama Re-Cold #2	Harga dianggap mahal dibanding ekspektasi
Alasan Utama Re-Cold #3	Kurang follow-up setelah tanya awal

TABEL 8: WEEKLY BREAKDOWN (Trend per Minggu)

Minggu	Total Lead Masuk	Conversions (Warm+ Hot)	Re-Cold	Net Conversion
Week 1 (1-7 Jan)	12	10	2	8
Week 2 (8-14 Jan)	11	8	1	7
Week 3 (15-21 Jan)	12	6	0	6
Week 4 (22-27 Jan)	10	3	0	3
TOTAL	45	27	3	24

TABEL 9: DETAIL KONTAK PER HUNIAN (Penjelasan Singkat)**Amanda Village :**

- Cust Yahya S.: Hot Lead - Sudah hitung cicilan dan rencana survey
- Cust Khusna B2-59: Hot Lead - Booking unit dan diskusi UTJ
- Cust Nur: Hot Lead - Proses BI checking dan UTJ
- Cust Almana: Warm Lead - Tanya pricelist dan fasilitas
- Cust Vina: Warm Lead - Tanya tipe rumah dan promo
- Cust vivi: Cold Lead - Tolak karena lokasi tidak cocok
- Cust veri: Cold Lead - Anggap lokasi jauh

Skyview:

- N/A

Autumville:

- Cust Lity B2-59: Hot Lead - Disebut sebagai proyek grup dengan minat potensial
-

KATEGORI PERFORMA SALES: Good Performer**Kriteria:**

- Star Performer: Conversion rate >60%, re-cold rate <15%
 - Good Performer: Conversion rate 40-60%, re-cold rate <25%
 - Need Improvement: Conversion rate <40% atau re-cold rate >25%
-

INSIGHT SINGKAT (Maksimal 5 poin):**Kekuatan:**

- Tanu unggul dalam konversi Amanda Village melalui penjelasan promo subsidi angsuran yang efektif, mencapai 60% rate.

Area Perbaikan:

- Perlu tingkatkan follow-up untuk mengurangi re-cold akibat isu lokasi dan harga, yang mempengaruhi 20% warm leads.

Best Practice:

- Gunakan survey lokasi dan hitungan cicilan personal sebagai hook utama untuk escalasi cepat dari cold ke hot.

Rekomendasi:

- Fokus target lead lokal Gresik untuk kurangi re-cold lokasi; tambah materi visual promo untuk Skyview/Autumville agar diversifikasi hunian.

Pattern/Trend:

- Konversi menurun di Week 4 karena periode akhir bulan, tapi konsisten secara keseluruhan dengan re-cold minimal di minggu akhir.

RINGKASAN EKSEKUTIF (Untuk Quick Reference):

Metrik Kunci	Nilai
Total Lead	45
Conversion Rate	60.0%
Top Performing Property	Prime Hills
Re-Cold Rate	20.0%
Avg Response Time	170 menit
Performance Category	Good Performer

=== END DATA ===