Panduan B2B Sales Agent

Cara pakai lengkap — dari login, balas prospek, kelola pipeline, sampai kontrol produksi. Klik menu di kiri untuk loncat ke topik.

DASAR

Mulai di Sini

Antarestar B2B Sales Agent = Sales Command Center WhatsApp. Semua chat calon klien B2B masuk ke sini, dibantu AI buat kualifikasi & balas, lalu tiap deal dikelola dari prospek sampai closing + produksi.

Login

1. Buka **b2b.antarestar.com** di browser laptop atau HP.
2. Masukkan **Username** & **Password** akunmu (dibuatkan admin). Admin: **kosongkan username** + isi password admin.
3. Klik **Masuk** — namamu muncul di pojok kanan atas. Pastikan minimal 1 nomor WA tersambung (lihat status di topbar).

Kenapa login sendiri? Tiap sales punya akun supaya kolom **Sales Owner** tiap deal otomatis terisi namamu — performa per-orang ke-track di Analitik.

9 Menu di rail kiri

Inbox

Pusat chat WhatsApp semua nomor — balas prospek manual atau biarkan AI yang kualifikasi, sambil kelola panel deal (CRM) di sebelahnya.

Pipeline

Papan Kanban 7 tahap funnel sales — geser kartu deal antar tahap dan lihat total nilai per kolom.

Produksi

Kanban tahap produksi di supplier untuk deal yang sudah closing/PO — pantau dari Mockup sampai Selesai.

Analitik

Ringkasan metrik B2B: total prospek, forecast pipeline, DP terkumpul, konversi, funnel, sumber lead, dan performa per sales.

🏷️ Katalog

Referensi cepat produk + harga; cari, filter kategori, lalu salin info produk untuk ditempel ke chat prospek.

📋 Laporan

Generate laporan harian B2B otomatis (pipeline, closing, forecast, ringkasan) dalam format teks siap broadcast ke grup.

🎓 Latih AI

Atur 'otak' AI: nama bisnis, persona, knowledge base, model, perilaku handoff/draft/autofill, katalog PDF, dan contoh closing Q&A.

⚙️ Pengaturan

Kelola koneksi nomor WhatsApp (multi-akun), akun login tim sales, ganti password, quick reply, dan sync ke Google Sheets.