












Nama	No Tlp	Keterangan
Rico (SOHO 708 & Kost88)	62 	Warm Lead. Sudah menerima akses login (credentials) dan sedang dalam tahap mencoba aplikasi secara mandiri.
Ade Friends	62 	Cold Lead. Baru tahap perkenalan nama. Belum memberikan informasi mengenai bidang bisnis saat ditanya oleh sales.
Denny Ang - Gadai	62 	Cold Lead. Sales melakukan follow-up terkait invoice yang dikirimkan, namun belum ada respon dari customer.
Jony Sugia	62 	Cold Lead. Sales menanyakan penerimaan quotation, belum ada respon.
Barlian T Winarta (Kopsis)	62 	Cold Lead. Diinfokan masa trial habis, belum memberikan feedback.
Felix (Bengkel Xpress)	62 	Cold Lead. Diinfokan masa trial habis, belum memberikan respon.
Nur Prasetyo Eko Wibowo	62 	Cold Lead. Diinfokan masa trial habis, belum memberikan respon.
Lie Byan Heng	62 	Cold Lead. Ditanya mengenai masalah bisnis yang ingin diselesaikan, belum merespon.
Fitra Listyo S	62 	Cold Lead. Ditanya mengenai bidang bisnis, belum merespon.
Hamka	62 	Cold Lead. Baru tahap verifikasi nama oleh sales.
Azhartuday	62 	Cold Lead. Baru disapa oleh sales, belum ada interaksi lanjutan.

Ringkasan Analisis:

- Efektivitas Closing:** Sales berhasil mengonversi 2 leads menjadi user berbayar (Prabowo Siswanto & Asia Bangunan) dalam periode ini.
- Manajemen Trial:** Terdapat banyak kontak (Felix, Eko, Barlian) yang masa trial-nya habis namun belum memberikan feedback. Ini merupakan titik kritis untuk dilakukan evaluasi *churn*.
- Interaksi Teknis:** Lead atas nama Misael Hendrikus menunjukkan tingkat ketertarikan tinggi namun sangat kritis terhadap teknis produk, memerlukan pendampingan teknis yang lebih intens agar tidak *drop*.