

Pemrioritasan Klien Potensial Guna Mengakselerasi Proses Akuisisi Klien (Studi Kasus: Pemasaran Jasa B2B PORT Oleh PT. X di Indonesia) = Prioritization of Potential Client to Accelerate the Client Acquisition Process (Case Study. B2B Service Marketing PORT by PT. X in Indonesia)

Sofyan Fauzi, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=127734&lokasi=lokal>

Abstrak

Tesis ini membahas proses pemasaran jasa B2B di industri minyak dan gas bumi dalam mencari klien potensial yang perlu dibidik dalam jangka panjang. Pembahasan termasuk analisis pemrioritasan klien jangka pendek untuk mempercepat siklus penjualan. Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan desain deskriptif. Hasil penelitian menyarankan bahwa PT. X perlu membidik klien dengan tingkat risiko pengeboran yang tinggi; melakukan komunikasi yang lebih intensif dengan unit usaha lainnya untuk mempercepat siklus penjualan; pendekatan jasa PORT yang lebih terintegrasi dengan unit usaha lainnya; PT. X juga harus membidik relationship buyers dan value buyers.

.....The focus of this study is B2B service marketing in oil and gas industri in order to find potential client to be targeted in long term. The purpose of this study is to understand on prioritization analysis of short tenns client to accelerate the selling cycles. This research is qualitative with descriptive design. The researcher suggests that PT. X should target the client with high risk drilling; intensify the communication among business units to accelerate the selling cycles; integrated approach for PORT Services with other business unit; PT. X should target the relationship buyers and value buyers.