

Masa Depan Penjualan

Berdayakan pemimpin penjualan, perwakilan penjualan, dan operasi penjualan dengan penjualan agentik

Realitas baru bagi para pimpinan penjualan

Selama beberapa dekade, pertumbuhan pendapatan dalam penjualan bisnis ke bisnis berarti memperluas tim penjualan dengan merekrut lebih banyak perwakilan, SDR, dan anggota tim operasi untuk mendukung basis klien yang berkembang.

Namun, bukan jumlah pelanggan yang membuat profesional penjualan kewalahan. Diperlukan upaya untuk mengelola setiap akun.

Para profesional penjualan berkomunikasi dengan pelanggan melalui berbagai saluran, mulai dari panggilan telepon tradisional, email, obrolan online, dan lain-lain. Data penting yang dikumpulkan melalui interaksi ini kemudian didistribusikan dan disimpan di beberapa lokasi. Hasilnya, menarik semua data

yang relevan untuk satu klien adalah proses yang rumit dan memakan waktu, menyebabkan karyawan frustrasi dan pelanggan yang tidak puas.

Bagaimana jika, alih-alih memperluas tim, Anda dapat mempercepat produktivitas, memungkinkan profesional penjualan menangani lebih banyak wilayah serta representasi lini produk?

Itulah janji dari Agentic AI: sistem cerdas yang bekerja bersama tim Anda 24 jam sehari untuk mencapai hasil yang transformatif. Masa depan penjualan lebih dekat dari yang Anda bayangkan; Gartner memperkirakan bahwa pada tahun 2027, setidaknya 95% alur kerja riset penjual akan dimulai dengan AI.¹

82%

pemimpin mengatakan mereka akan menggunakan tenaga kerja digital dalam 12–18 bulan ke depan.²

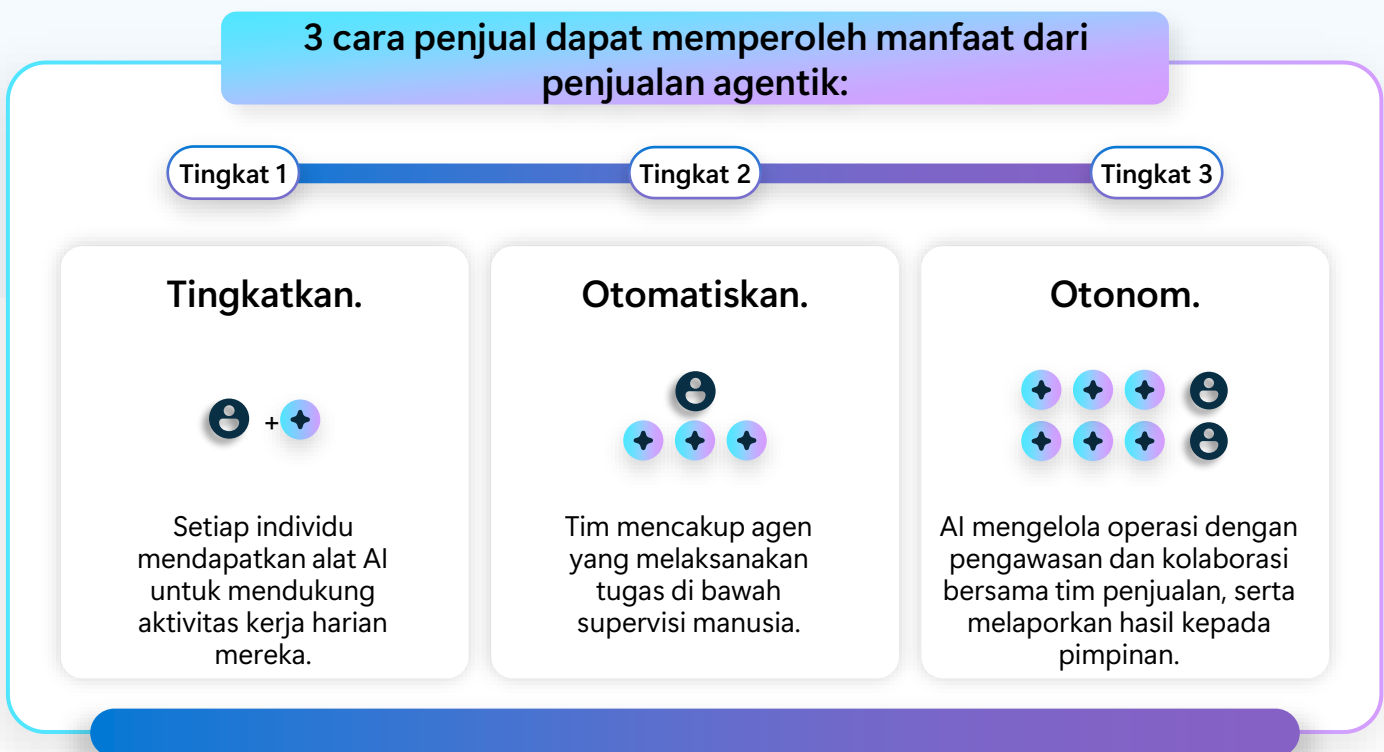


Penjualan Agentik

AI memberikan peluang sekali seumur hidup untuk membayangkan ulang pendekatan kami terhadap CRM. Dalam organisasi penjualan agentik, perwakilan penjualan manusia dan agen bekerja sama untuk memberikan keterlibatan pelanggan yang bermakna. Tugas administratif seperti meneliti dan mengualifikasi prospek ditangani oleh agen otonom, sehingga perwakilan penjualan dapat lebih banyak meluangkan waktu untuk berinteraksi dengan pelanggan, melakukan penjualan, dan mendorong pendapatan.

Bayangkan proses penjualan di mana:

- Setiap penjual didukung oleh AI yang memahami tujuan, kalender, dan tugas mereka.
- Agen otonom mengualifikasi prospek, menyusun proposal, dan bahkan mengelola kesepakatan.
- Pemimpin penjualan mengawasi strategi tim, prakiraan, dan alur, sementara AI menangani pelaksanaan.
- Tim memiliki waktu dan sumber daya yang diperlukan untuk memperluas wilayah serta representasi lini produk.



Misalnya:

Agen AI Penjualan dapat memberikan saran untuk meningkatkan alur penjual, sehingga perwakilan penjualan dapat fokus membangun hubungan dan memberikan pengalaman yang bermakna serta dipersonalisasi. Selain itu, tim penjualan dan pemasaran dapat bekerja sama secara lebih efisien. Menurut Gartner, tim penjualan dan pemasaran yang berkolaborasi lebih erat memiliki kemungkinan 2,3 kali lebih besar untuk mencapai pertumbuhan bisnis yang signifikan.⁴

Para profesional penjualan yang sering menggunakan Copilot dan agen mengalami peningkatan penjualan, keberhasilan transaksi yang lebih baik, serta pendapatan yang lebih tinggi. Transformasi penjualan di Microsoft menawarkan studi kasus yang menarik.

Berdasarkan angka

Tim penjualan di Microsoft, dengan bantuan Agen Penjualan, kini dapat menjangkau lebih dari 12.000 prospek setiap bulannya.

Hasilnya menunjukkan dengan jelas:

9,4%

pendapatan per penjual yang lebih tinggi⁵

20%

peningkatan keberhasilan transaksi⁵

10,4%

peningkatan konversi prospek menjadi peluang⁶

Pencapaian ini bukan semata-mata berasal dari dasbor yang lebih baik. Semua ini berasal dari pergeseran yang lebih dalam: manusia dan agen AI bersama-sama menciptakan hasil di seluruh siklus hidup penjualan.

Mengubah penjualan di Microsoft

Microsoft mendefinisikan ulang kemungkinan dalam dunia penjualan. Sebagai organisasi penjualan agentik yang terdepan, kami mentransformasi cara pertumbuhan pendapatan—bukan dengan menambah jumlah karyawan, melainkan dengan mengoptimalkan potensi manusia melalui AI.

Bagaimana jika tim penjualan Anda bisa lebih fokus untuk membangun hubungan dengan pelanggan—sementara agen cerdas menangani sisanya? Bagaimana jika pemimpin dapat membuat keputusan yang lebih cerdas dan lebih cepat dengan wawasan real-time dan operasi yang efisien?

Itu bukan visi yang tidak terjangkau. Hal ini terjadi sekarang. Masa depan penjualan bukan berarti lebih banyak orang—melainkan kekuatan yang lebih besar.

Agentic AI adalah tenaga penjualan baru. Dengan Microsoft, Anda dapat menjadi yang terbaik.



Pada tahun 2027,

60%

CSO dan pemimpin penjualan akan mengandalkan GenAI sebagai antarmuka pilihan untuk mengakses analitik penjualan.³

Bertindak sekarang, dapatkan keunggulan

Anda tidak perlu perombakan AI besar-besaran untuk mulai mengubah organisasi penjualan Anda. Faktanya, perusahaan yang paling sukses memulai dengan langkah strategis yang terfokus.

Dengan segera mengambil tindakan dan mengikuti pendekatan tiga langkah yang telah terbukti, Anda dapat meraih kemenangan cepat, membangun momentum, dan menempatkan tim Anda di garis depan revolusi Agentic AI dalam penjualan.

Pelajari lebih lanjut

1

Pastikan kesiapan data

Data yang bersih dan terhubung adalah fondasinya. AI hanya seefektif informasi yang menjadi sumbernya.

2

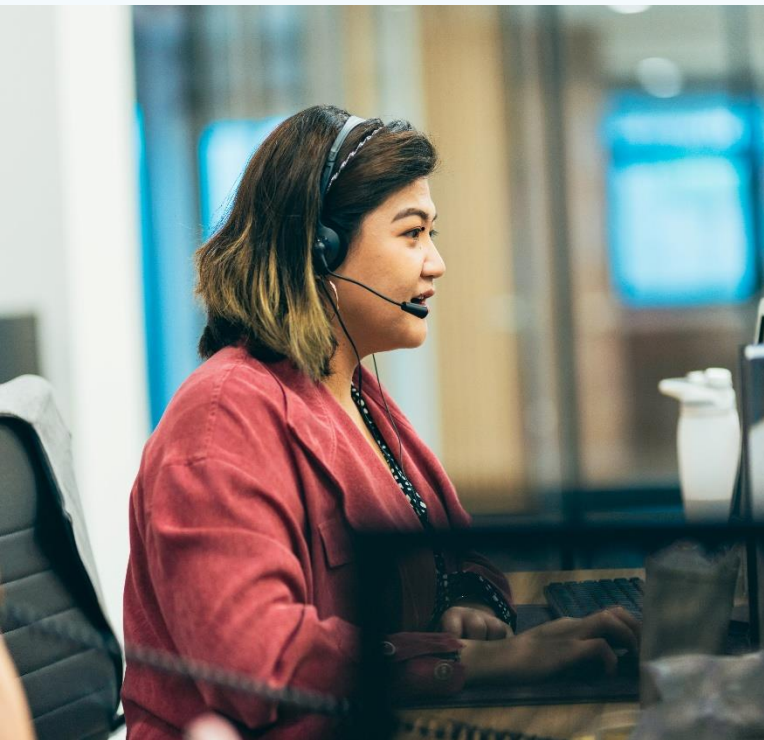
Uji coba kasus penggunaan berdampak tinggi

Mulai dengan satu area, seperti kualifikasi prospek, kualifikasi prospek secara otonom, penentuan niat membeli, atau penutupan penjualan.

3

Pekerjakan karyawan penjualan digital pertama Anda

Perlakukan agen AI Anda seperti anggota tim: Tetapkan tugas dan ukur output-nya. Lakukan iterasi.



Sebuah perusahaan pelayaran global menggunakan AI untuk mendorong layanan mandiri di seluruh perjalanan pelanggan, dari pemesanan hingga keterlibatan pascapelayaran. Hasilnya?

Perkiraan

peningkatan 7 kali lipat

dalam tingkat konversi dan perkiraan nilai bisnis

\$3 juta

per bulan.

Catatan kaki:

<https://www.microsoft.com/en-us/worklab/work-trend-index/2025-the-year-the-frontier-firm-is-born> Indeks Tren Kerja Microsoft 2025

1. Indeks Tren Kerja Microsoft 2025

2. Gartner®, *Tren Teknologi Strategis Teratas untuk tahun 2025*, Oktober 2024

3. *Memodernisasi Analitik Penjualan dengan Strategi AI Generatif yang Realistik* – Gartner® Research

4. *Cara Menindaklanjuti dengan Prospek yang Memenuhi Syarat Penjualan: 3 Praktik Terbaik untuk Menutup Transaksi* – Gartner, April 2025

5. Data internal tim penjualan Microsoft berdasarkan 30 profesional penjualan SME&C dari pilot Agen Penjualan. AI Telah Mengubah Dunia Kerja—Microsoft pun demikian – Microsoft, 2024

6. Berdasarkan data Internal Microsoft; Januari–Maret 2025. Prospek penjualan adalah calon pelanggan yang telah menunjukkan minat untuk melakukan pembelian, sedangkan peluang penjualan adalah transaksi penjualan yang telah memenuhi kualifikasi dan berasal dari prospek tersebut.