

KURSUS KILAT: Analisa Grafik Data Omzet Laundry (Business Intellegence)

Berhentilah Membaca Laporan seperti Kasir (Hanya Hitung Uang Tunai).

Belajarlh Membaca Pola Grafik Seperti Investor Miliarder!

3 INDIKATOR UTAMA (METRICS) YANG WAJIB ANDA PANTAU SETIAP MINGGU:

1. CUSTOMER RETENTION RATE (TINGKAT PELANGGAN BALIK LATI)

- Apakah Ibu Ani yang nyuci Minggu lalu, Balik lagi nyuci hari ini?
- Jika Grafik Pelanggan Lama Anda Turun, Berarti ada yang SALAH dengan Kualitas Setrika / Bau Parfum Baju bulan ini!

2. AVERAGE ORDER VALUE / AOV (RATA-RATA BELANJA 1 NOTA)

- Jika AOV bulan lalu Rp 40.000 / Nota, lalu bulan ini Rp 25.000/Nota.
- Artinya: Tukang Kasir Anda MALAS Menyetujui Upselling (Menawarkan pencucian Karpet / Bedcover saat pelanggan menimbang baju biasa).

3. PEAK HOURS ANALYSIS (JAM SIBUK EMAS)

- Kapan Toko Anda Paling Ramai? (Misal: Senin Jam 08.00 - 10.00).
- Kapan Toko Anda Sepi Mati? (Misal: Selasa - Kamis Jam 13:00 Siang).
- STRATEGI: Sebarkan Diskon "Happy Hour Potongan 10%" pada Jam Sepi

Untuk Memaksa Mesin Tetap Berputar Menghasilkan Uang!

Jangan hanya Jadi Pengumpul Koin Recehan, Jadilah Pengendali Strategi!

Keputusan Bisnis yang Kuat Berdasarkan Fakta Data, bukan "Feeling".