

Katalog B2B dan formulir permintaan penawaran

Bantu tim procurement menemukan produk yang cocok dan mengirim kebutuhan yang cukup jelas untuk ditindaklanjuti sales.

KEBUTUHAN BISNIS

Untuk siapa panduan ini?

Distributor, manufaktur, dan tim B2B dengan katalog teknis atau proses penawaran khusus.

Hasil yang disiapkan

Struktur kategori, standar detail produk, dan field RFQ yang relevan.

Bahan awal

- Katalog produk dan spesifikasi valid
- Pertanyaan berulang dari procurement
- Alur penerimaan permintaan oleh sales

Isi Playbook

01 Persiapan / 02 Langkah kerja / 03 Contoh latihan

04 Titik review / 05 Lembar kerja / 06 Checklist & rujukan

Panduan kerja terbuka, bukan sertifikasi atau jaminan hasil. Contoh di dalamnya adalah latihan editorial, bukan dokumentasi klien.

Kerjakan dalam urutan yang jelas.

01 Kelompokkan katalog dari cara pembeli memilih

Kategori internal perusahaan belum tentu membantu pembeli. Tanyakan apakah mereka memilih dari aplikasi, material, ukuran, kapasitas, atau standar tertentu. Gunakan kategori yang dapat dijelaskan dan dikelola. Hindari filter yang tidak mempunyai data lengkap; filter kosong memberi kesan pilihan tersedia padahal tidak dapat dipakai.

Output: Peta kategori dan atribut yang benar-benar tersedia.

02 Standarkan informasi yang menentukan kecocokan

Untuk satu kelompok produk, tentukan field spesifikasi, satuan, dokumen, dan catatan aplikasi. Minta pemilik produk memeriksa angka serta versi dokumen. Tampilkan jika harga atau ketersediaan perlu konfirmasi. Jangan menyebut sertifikasi dari ikon dekoratif; tautkan bukti yang memang tersedia dan boleh dipublikasikan.

Output: Template detail produk dengan pemilik data.

03 Rancang RFQ yang mengurangi tanya ulang

Mintalah jenis produk, jumlah perkiraan, area pengiriman, dan kebutuhan penggunaan yang diperlukan untuk respons awal. Bolehkan “belum tahu” ketika pembeli memerlukan bantuan spesifikasi. Pisahkan unggahan opsional dari field wajib; batasi jenis file serta atur perlindungannya. Label dan pesan kesalahan harus jelas.

Output: Daftar field RFQ dengan alasan setiap field.

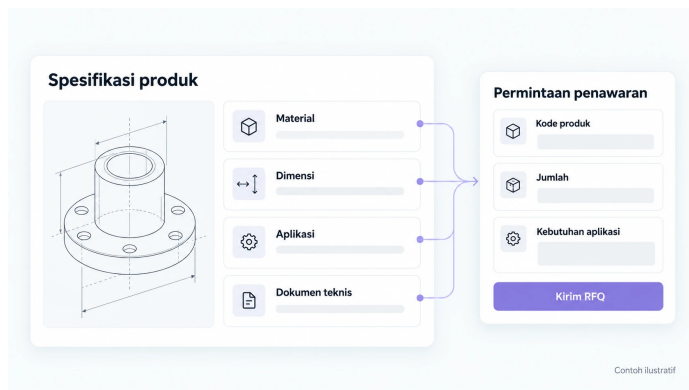
04 Sambungkan pengiriman ke proses sales

Sepakati tujuan penerimaan, penanggung jawab, dan aturan tindak lanjut. Uji bahwa data produk ikut terbawa bila RFQ dibuka dari halaman detail. Periksa email atau CRM tujuan serta penanganan pengiriman gagal. Ukur permintaan yang cukup informasinya, bukan hanya jumlah klik tombol RFQ.

Output: Prosedur penerimaan, pengujian, dan evaluasi inquiry.

Hubungkan langkah dengan keputusan.

Latihan permintaan pompa industri: pembeli belum tahu model akhir, tetapi mengetahui aplikasi dan kebutuhan kapasitas. Formulir membantu sales memulai diskusi tanpa memaksa spesifikasi yang belum diketahui.



Ilustrasi alur kerja; data dan label adalah contoh, bukan hasil klien.

Informasi	Cara meminta	Alasan
Produk / aplikasi	Pilihan kategori dan deskripsi singkat	Menentukan tim atau spesialis yang sesuai
Kapasitas / ukuran	Field dengan satuan atau "belum tahu"	Menghindari salah interpretasi
Jumlah dan tujuan kirim	Perkiraan jumlah serta lokasi bisnis	Menyiapkan diskusi logistik
Dokumen pendukung	Opsional sesuai kebijakan unggahan	Memberi konteks teknis bila tersedia

04 / HINDARI SALAH LANGKAH

Menyalin brosur sebagai satu gambar besar

Informasi penting perlu dapat dibaca, dicari, dan digunakan di ponsel.

Meminta semua spesifikasi sebelum kontak

Berikan jalur untuk pembeli yang belum tahu detail tetapi punya konteks kebutuhan.

Susun rencana Anda.

Isi kondisi, keputusan, atau pertanyaan yang perlu dikonfirmasi. Jangan menuliskan password, token, atau data pribadi pelanggan.

01 Kategori dan cara memilih

02 Atribut wajib per kelompok produk

03 Dokumen serta pemilik data

04 Field RFQ dan alasan

05 Tujuan penerimaan dan penanggung jawab

06 Kriteria inquiry yang cukup jelas

06 / CHECKLIST SEBELUM DISERAHKAN

- ☐ Kategori sesuai cara pembeli memilih
- ☐ Satuan spesifikasi konsisten
- ☐ Klaim teknis diperiksa pemilik data
- ☐ Field RFQ punya alasan yang jelas
- ☐ Permintaan uji diterima sales

Periksa batas dan sumbernya.

Haruskah harga tampil di katalog B2B?

Ikuti model penjualan. Bila harga bergantung spesifikasi atau jumlah, jelaskan faktor dan cara meminta penawaran.

Apakah RFQ otomatis menjadi pesanan?

Tidak. RFQ adalah permintaan diskusi atau penawaran; syarat dan konfirmasi pembelian mengikuti proses bisnis.

Rujukan publik

[W3C: label untuk formulir](#)

<https://www.w3.org/WAI/tutorials/forms/labels/>

Batas penggunaan

Rujukan diperiksa pada 2 Oktober 2026. Langkah, contoh, dan lembar kerja merupakan rumusan editorial Oura dengan bantuan AI dan rujukan publik. Sesuaikan keputusan dengan kondisi bisnis dan periksa hal teknis bersama pihak yang berwenang. Panduan ini bukan kontrak, sertifikasi, atau jaminan hasil.

[Baca versi interaktif Playbook](#)