

AI-Powered Marketing Intelligence & Lead Generation with Claude

Durasi: 2 hari, pukul 09.00–17.00 WIB
Format: In-Class atau Online
Metode: Demo, praktik langsung, dan studi kasus dari riset hingga tindak lanjut prospek

Trainer: Arie Mulyawan

WAKTU PELAKSANAAN

11 - 12 Desember 2026

09:00 - 17:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

Location: Kuretakeso Hotel - Kemang / Best Western Premier - Cawang / The Aryaduta Hotel Semanggi

Harga

Group Price: Rp 5.450.000
Full Fare: Rp 5.950.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk makan siang, snack, sertifikat, dan modul.*

Apa yang dikerjakan peserta?

Peserta memilih satu produk atau layanan dan menggunakan temuan riset Hari 1 untuk menentukan segmen serta prioritas prospek pada Hari 2. Workshop ini dirancang bagi profesional yang sudah terbiasa dengan riset pasar, segmentasi, atau pengelolaan prospek. Saat praktik, peserta menerapkan kriteria bisnis yang sudah mereka gunakan dan membandingkan waktu pengerjaan, termasuk waktu verifikasi dan revisi.

Outline Materi Pelatihan

Hari 1 — Riset Pasar dan Analisis Kompetitor dengan Claude

1. Menyiapkan brief riset di Claude Project

- Tetapkan produk atau layanan, segmen, wilayah, dan pertanyaan bisnis berdasarkan brief.

- Masukkan instruksi riset, kriteria pembanding, serta dokumen internal yang diizinkan.
- Gunakan pencarian web untuk menemukan sumber eksternal dan Google Drive atau unggahan file untuk mengolah bahan internal.

2. Membuat matriks kompetitor yang dapat diverifikasi

- Bandingkan penawaran, harga yang dipublikasikan, segmen pelanggan, positioning, dan kanal pemasaran.
- Catat tautan dan tanggal sumber untuk setiap temuan penting. Tandai informasi yang masih perlu dikonfirmasi.
- Identifikasi peluang diferensiasi berdasarkan temuan yang relevan bagi segmen target.

3. Menyusun Marketing Intelligence Brief

- Analisis contoh data penjualan, ulasan, atau keluhan untuk menemukan kebutuhan pelanggan yang berulang.
- Hubungkan temuan internal dengan hasil riset pasar dan tandai asumsi yang masih perlu diuji.
- Susun ringkasan temuan, peluang, dan alasan memilih segmen prioritas.

Hasil Hari 1: Satu **Marketing Intelligence Brief** bersumber dan satu **matriks kompetitor** untuk menentukan kriteria prospek pada Hari 2.

Hari 2 — Lead Scoring, Outreach, dan Follow-Up

4. Menyaring dan memberi skor prospek B2B

- Gunakan temuan Hari 1 untuk menerapkan **Ideal Customer Profile (ICP)** melalui kriteria seperti industri, ukuran perusahaan, wilayah, dan kebutuhan yang teridentifikasi.
- Rapikan daftar prospek dari sumber bisnis yang diizinkan, hapus duplikat, dan catat asal data.
- Buat **Google Sheets Lead Tracker** dengan skor, alasan prioritas, status, PIC, dan langkah berikutnya. Tandai prospek yang datanya masih perlu dilengkapi.

5. Menyusun draf email penawaran dan follow-up

- Gunakan informasi perusahaan dan kebutuhan segmen yang sudah diperiksa untuk menyusun draf email pembuka dan follow-up.
- Catat tindakan berikutnya dan target tanggal tindak lanjut di tracker.
- Siapkan draf di Gmail jika koneksi tersedia. Tim meninjau dan menyetujui pesan sebelum pengiriman.

6. Menguji alur kerja dan mengukur waktu pengerjaan

- Jalankan ulang alur dengan daftar prospek kedua. Periksa konsistensi skor, ketepatan informasi, dan relevansi draf email.
- Bandingkan waktu dengan cara kerja biasa untuk lingkup yang setara, termasuk waktu review dan koreksi.
- Jika fitur tersedia pada akun latihan, uji penjadwalan ringkasan pasar mingguan dan pengingat follow-up.

Hasil Hari 2: Satu **lead tracker dengan skor dan prioritas prospek**, contoh **draf email outreach**, dan **alur kerja Claude** yang siap digunakan kembali.

Apa yang dibawa pulang peserta?

- **Claude Project “Marketing Intelligence & Lead Generation”** berisi instruksi untuk riset, penilaian prospek, dan penyusunan draf email.
- **Template Marketing Intelligence Brief dan matriks kompetitor** dengan kolom sumber dan tanggal verifikasi.
- **Google Sheets Lead Tracker** dengan kriteria penilaian, alasan prioritas, status, dan rencana tindak lanjut.
- **Template email penawaran dan follow-up** yang dapat disesuaikan untuk segmen lain.
- **Panduan penggunaan satu halaman** untuk memperbarui riset, menilai prospek baru, dan memeriksa draf sebelum dikirim.

Pertanyaan Umum

Siapa yang cocok mengikuti pelatihan ini?
Profesional Marketing, Sales, dan Business Development yang ingin mempercepat riset pasar, penilaian prospek B2B, dan penyusunan tindak lanjut dengan Claude.

Apakah peserta perlu bisa coding?
Latihan menggunakan instruksi di Claude Project, dokumen referensi, dan spreadsheet. Peserta dapat menyelesaikan praktik tanpa menulis kode.

Apakah praktik harus menggunakan konektor Google Workspace?
Koneksi Google Drive dan Gmail digunakan jika tersedia pada akun latihan. Peserta dapat menyelesaikan praktik inti dengan unggahan file dan template spreadsheet. Latihan penjadwalan mengikuti akses fitur akun.

Apa yang perlu dibawa peserta?
Laptop, akun Claude sesuai ketentuan kelas, dan satu contoh produk atau layanan. Peserta dapat membawa data yang diizinkan perusahaan atau menggunakan contoh yang disediakan trainer.

Instruktur Pelatihan

Arie Mulyawan

Programmer Fullstack , berpengalaman lebih dari 8 tahun dalam dunia IT dan programming. Lebih dari 20 proyek development aplikasi dengan berbagai jenis aplikasi , dari HRIS sampai Inventory Management.

Berpengalaman dalam berkomunikasi dengan user baik internal maupun external user, dan menguasai pemrograman php dalam beberapa framework seperti laravel, codeigniter dan lain nya.

Selain keterampilan teknis, juga memiliki kemampuan komunikasi yang baik dan mampu beradaptasi dengan cepat dalam lingkungan kerja yang dinamis. Sangat percaya bahwa kerjasama tim yang solid adalah kunci keberhasilan proyek, dan selalu berusaha untuk memberikan kontribusi terbaik untuk mencapai tujuan bersama.

CONTACT US

Operational Office

ILP CENTER 2nd Floor R19, Jl. Raya Pasar Minggu 39A, Jakarta Selatan

Phone

+62 813-8834-2078

Email

regtraining@valueconsulttraining.com

Website

www.valueconsulttraining.com