

Bab 16: Sales untuk Founder

Bagian ini sudah masuk ke rencana buku, tetapi belum ditulis penuh. Pemilik buku dapat menekan tombol Generate section untuk menulis bagian ini dengan bantuan model bahasa yang terhubung ke TheoryTrace.

Ringkasan rencana bagian ini:

Membahas proses penjualan dari prospek hingga closing, terutama untuk B2B: cold outreach, discovery call, demo, proposal, negosiasi, follow-up, CRM, dan membangun pipeline penjualan.

References

References will be added when this section is generated.

Document information

Bab 16: Sales untuk Founder

Project	Membangun Startup dari Nol
Document	Document 1.20
Author	ningsumarti
Verifier	Not verified
Downloaded	July 07, 2026 08:19 KST
Status	Working
Document link	https://theorytrace.com/projects/membangun-startup-dari-nol/documents/bab-16-sales-untuk-founder/