طلب ميزانية · اجتماع المديرين

تمويل نظام إدارة علاقات العملاء لفريق البيع في Harbor Tools

مُقدَّم الطلب: إدارة المبيعات — Harbor Tools

التاريخ: ١٧ نوفمبر ٢٠٢٦

28,000$

إجمالي المطلوب اعتماده للسنة الأولى

28,000 دولار في السنة الأولى مقابل منفعة سنوية متوقعة تقارب 90,000 دولار — استرداد كامل للتكلفة داخل السنة نفسها.

مسار العرض

ستّ محطات تنتهي بقرار واحد

01

الوضع اليوم

جداول وأوراق لمتابعة 30 مندوبًا، و6 ساعات تقارير أسبوعيًا.

02

كلفة التسليم المفقود

160 ألف دولار فرص بيع ضائعة في العام الماضي.

03

الطلب وتفصيل التكلفة

28,000 دولار أولى، ثم 19,800 دولار سنويًا.

04

مقارنة ثلاثة مورّدين

السعر، التكامل، ومدة التطبيق — والتوصية.

05

المنفعة والاسترداد

90 ألف دولار منفعة مقابل 28 ألف دولار تكلفة.

06

الجدول الزمني والقرار

من ديسمبر إلى مارس، واعتماد الميزانية.

الوضع اليوم

ثلاثون مندوبًا تستفظون ببيانات البيع في ثلاثين مكانًا منفصلًا

30 مندوبًا · 30 ملفًا مستقلًا



جداول بيانات دفاتر ورقية

6 ساعات أسبوعيًا تصرفها عمليات البيع في تجميع التقارير يدويًا

160 ألف دولار تقديريًا فرصًا ضائعة بسبب تسليم مُهمَل بين المندوبين العام الماضي

لا توجد نسخة واحدة موثوقة من القائمة: كل رقم نناقشه في الاجتماع يأتي من ملف مختلف.

السبب والنتيجة

الخسارة لا تحدث في البيع، بل في لحظة انتقال الصفقة من يد إلى يد

السبب

بيانات في ملفات خاصة

كل مندوب يحفظ صفقاته بتسمياته الخاصة وعلى جهازه أو دفتره.

←

ما يحدث

تسليم ناقص

عند الإجازة أو تغيير المنطقة أو ترك العمل، ينتقل الاسم ولا تنتقل التفاصيل.

←

الأثر المباشر

متابعة لا تحدث

العميل ينتظر عرضًا أو ردًّا لا يصل، فيشتري من مكان آخر.

←

الكلفة

160,000$

قيمة تقديرية للصفقات التي خسرناها بهذا السبب في العام الماضي وحده.

هذه الساعات لا تُنتج تحليلًا ولا متابعة؛ هي إعادة كتابة لما هو مكتوب أصلًا في ثلاثين ملفًا.

الكلفة الثانية، الأقل ظهورًا

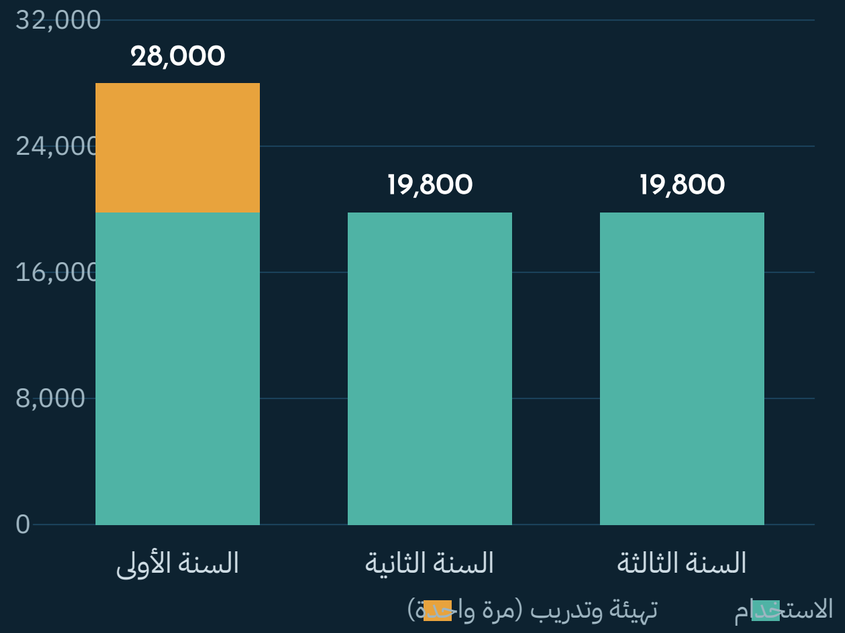
312 ساعة سنويًا من عمل عمليات البيع
(6 ساعات × 52 أسبوعًا) تذهب للتجميع اليدوي

الطلب

نطلب 28,000 دولار للسنة الأولى، منها 8,200 دولار تُدفع مرة واحدة فقط

البند	طريقة الحساب	المبلغ
رخص الاستخدام	55 دولارًا للمستخدم شهريًا × 30 مستخدمًا × 12 شهرًا	19,800$
مساعدة التهيئة	مرة واحدة — إعداد النظام وترحيل البيانات	5,400$
التدريب	مرة واحدة — تدريب الفريق بالكامل	2,800$
إجمالي السنة الأولى		**28,000$**

التكلفة السنوية بالدولار — السنة الأولى مقابل ما بعدها



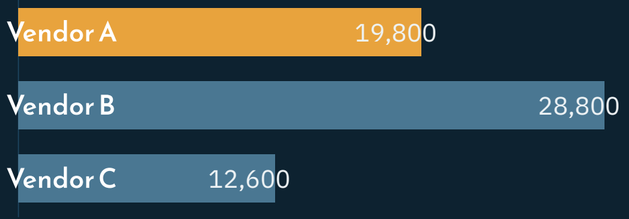
من السنة الثانية تنزل التكلفة إلى **19,800 دولار سنويًا** — الرخص وحدها، دون تهيئة أو تدريب.

المقارنة

Vendor A هو الوحيد الذي يجمع سعرًا معقولًا وتكاملًا مع نظام الحسابات وتطبيقًا قصيرًا

المورّد	السعر للمستخدم شهريًا	التكامل مع نظام الحسابات	مدة التطبيق	الملاحظة الحاسمة
Vendor A التوصية	55$	نعم — يعمل مع برنامج الحسابات الحالي	شهران	أسرع وصول إلى الفائدة، وبلا عمل ربط يدوي
Vendor B	80$	ميزات أكثر من حاجتنا الحالية	أربعة أشهر	أعلى سعرًا وأطول تطبيقًا؛ الفائدة تتأخر
Vendor C	35$	لا — بلا تكامل	غير محددة في العروض	الأرخص رخصةً، لكنه يُبقي الإدخال المزدوج قائمًا

تكلفة الرخص السنوية لثلاثين مستخدمًا — بالدولار



لماذا لا الأرخص؟

يوفّر Vendor C نحو 7,200 دولار سنويًا في الرخص، لكنه بلا تكامل مع نظام الحسابات — أي أن الإدخال اليدوي المزدوج يبقى، وهو بالضبط ما نحاول إلغاؤه ومصدر الـ312 ساعة.

المنفعة المتوقعة

ثلاث منافع سنوية: ساعات مستردّة، صفقات مستردّة، وعروض أكثر

312
ساعة عمل سنويًا

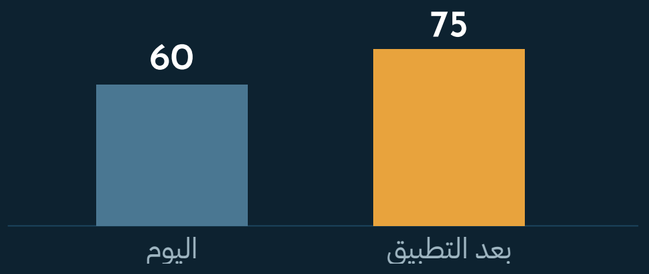
تختفي ساعات تجميع التقارير الست الأسبوعية — ما يعادل نحو 10,000 دولار من وقت عمليات البيع.

80,000$
صفقات مستردّة

نصف الصفقات التي خسرناها بسبب التسليم المُهمَل (160 ألف دولار) تعود إلى المسار بسجلّ واحد مشترك.

60 ← 75
عرضًا في الشهر

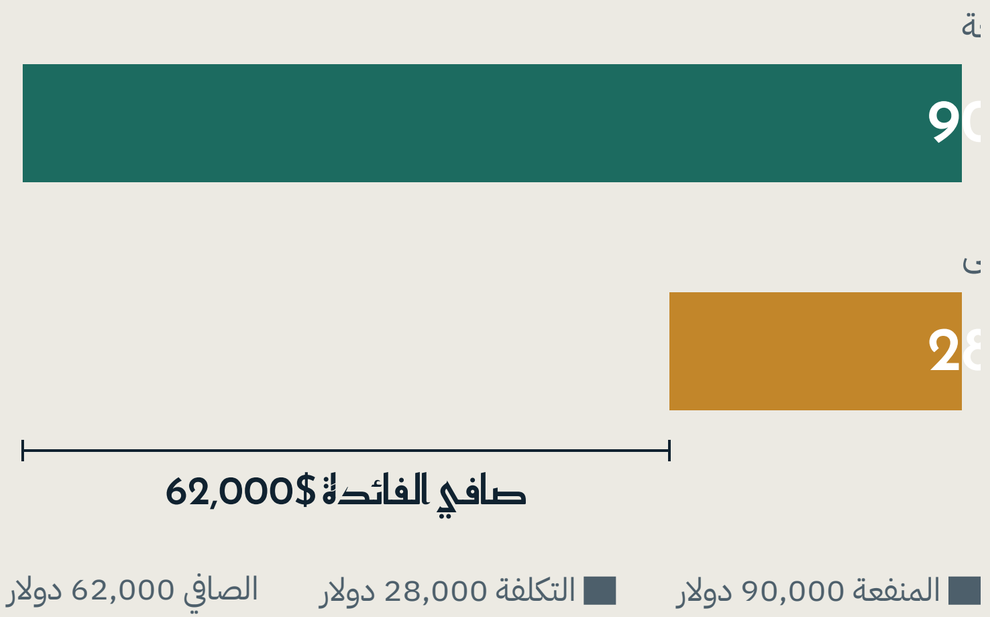
الوقت المستردّ والقوالب الجاهزة يرفعان عدد العروض المُرسلة شهريًا بمقدار خمسة عشر عرضًا.



مجموع المنفعة السنوية المتوقعة: **نحو 90,000 دولار** — 10,000 من الوقت و80,000 من الصفقات المستردّة.

الاسترداد

التكلفة تُسترد خلال السنة الأولى، لا بعدها



3.2×

المنفعة المتوقعة مقابل كل دولار من تكلفة السنة الأولى — 90,000 دولار منفعة مقابل 28,000 دولار تكلفة.

ومن السنة الثانية تهبط التكلفة إلى 19,800 دولار بينما تستمر المنفعة، فتتسع الفجوة لا تضيق.

الجدول الزمني

أربع خطوات من توقيع ديسمبر إلى الاستخدام الكامل في مارس

ديسمبر
الخطوة الأولى

توقيع العقد

اعتماد الميزانية وتوقيع الاتفاق مع Vendor A، وتثبيت سعر 55 دولارًا للمستخدم.

يناير
الخطوة الثانية

التهيئة وترحيل البيانات

نقل الصفقات من الجداول والدفاتر إلى سجل واحد، وربط النظام ببرنامج الحسابات.

فبراير
الخطوة الثالثة

تدريب الجميع

تدريب الثلاثين مندوبًا وفريق عمليات البيع على المسار الجديد للصفقة والتسليم.

مارس
الخطوة الرابعة

الاستخدام الكامل

الجداول والدفاتر تتوقف، وتقارير البيع تُستخرج من النظام مباشرة بلا تجميع يدوي.

الخلاصة

أربع جمل تلخّص الطلب بالكامل

01	المشكلة قابلة للقياس: 6 ساعات تقارير أسبوعيًا، و160 ألف دولار صفقات ضائعة بسبب التسليم المُهمَل.	خسارة 160,000$
02	الحل محدد: Vendor A بـ55 دولارًا للمستخدم شهريًا، متكامل مع نظام الحسابات، وشهران حتى التشغيل.	Vendor A
03	المنفعة تتجاوز التكلفة ثلاث مرات: نحو 90 ألف دولار سنويًا مقابل 28 ألف دولار في السنة الأولى.	استرداد داخل السنة
04	التوقيت ضيّق: توقيع ديسمبر يعني استخدامًا كاملًا في مارس، وكل شهر تأخير يؤجل المنفعة شهرًا.	ديسمبر ← مارس

تكلفة السنة الأولى	التكلفة من السنة الثانية	المنفعة السنوية المتوقعة
28,000$	19,800$ سنويًا	90,000$

القرار المطلوب

نطلب اعتماد ميزانية السنة الأولى: 28,000 دولار

الاعتماد اليوم يعني توقيع العقد مع Vendor A في ديسمبر، وتشغيلًا كاملًا للفريق في مارس، ومنفعة سنوية متوقعة تقارب 90,000 دولار من ساعات مستردّة وصفقات لا تسقط بين المندوبين.

- ✓ اعتماد 28,000 دولار لميزانية السنة الأولى
- ✓ إقرار Vendor A كمورّد مُوصى به
- ✓ إدراج 19,800 دولار سنويًا في موازنة السنوات التالية