HARBOR TOOLS · ŽÁDOST O ROZPOČET

Financování prodejního CRM

Investice 28 000 USD v prvním roce, která nahradí tabulky 30 obchodních zástupců a zastaví ztrátu obchodů při předávání.



30 ZÁST. · 0 SDÍL. ZÁZNAMŮ

PRO	ROZHODNUTÍ	DATUM
Schůzka manažerů	Schválit 28 000 USD	17. listopadu 2026

CO PROBEREME

Pět bodů a jedno rozhodnutí.

01

Cena tabulek

6 hodin reportování týdně a 160 000 USD obchodů ztracených při předávání loni.

02

O co žádáme

28 000 USD v prvním roce, poté 19 800 USD ročně.

03

Tři dodavatelé, jedna volba

Dodavatel A vítězí v ceně, integraci i rychlosti nasazení.

04

Návratnost a kdy

Přínos přibližně 90 000 USD proti nákladům 28 000 USD — návratnost během prvního roku.

05

Prosinec až březen

Smlouva, nastavení, zaškolení, plné nasazení — čtyři měsíce.

06

Rozhodnutí

Schválit rozpočet na první rok ve výši 28 000 USD.

DNEŠNÍ PROBLÉM

Třicet obchodních zástupců vede svůj pipeline na třicet různých místech.

Obchody žijí v osobních tabulkách a papírových zápisnících. Nic se nesdílí, takže každý report se musí sestavovat ručně a každé předání je odhad.

OBCHODNÍ ZÁSTUPCI

30

Každý sleduje obchody v tabulce nebo zápisníku. Jednotný pipeline neexistuje.

KAŽDÝ TÝDEN

6 hod

Obchodní operace stráví šest hodin ručním sestavováním reportů — 312 hodin za rok.

LONI

160 000 USD

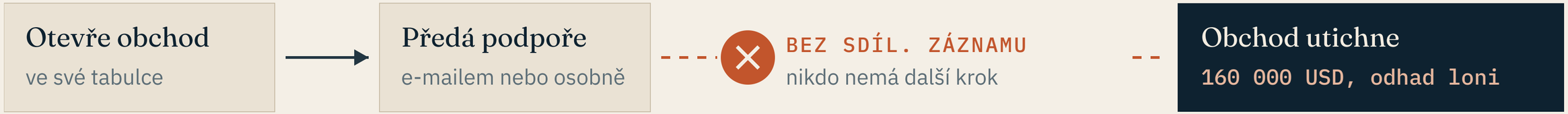
Odhadovaná hodnota obchodů ztracených při nedokončeném předání mezi zástupci a podporou.

> Žádné z těchto tří čísel není otázkou preferencí nástroje. Jde o náklady na reporting, únik tržeb a riziko, které roste s každým dalším náborem.

KAM MIZÍ 160 000 USD

Obchod se ztrácí ve chvíli, kdy mění majitele.

DNES · TABULKY



S CRM



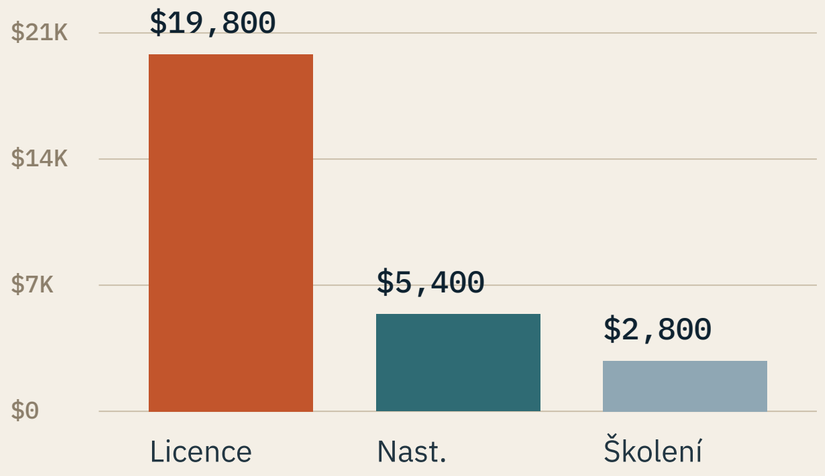
CRM za nás neprodává. Odstraňuje mezeru uprostřed — okamžik, kdy obchod nepatří nikomu — a právě tam očekáváme, že získáme zpět polovinu loňské ztráty.

ŽÁDOST

Žádáme o 28 000 USD v prvním roce a poté 19 800 USD ročně.

POLOŽKY PRVNÍHO ROKU	ZÁKLAD	CENA
Licence	55 USD / uživ. / měsíc × 30 × 12	$19,800
Pomoc s nastavením	Jednorázově, konfigurace a migrace dat	$5,400
Školení	Jednorázově, všech 30 zástupců	$2,800
Celkem, první rok		**$28,000**
Od druhého roku	Pouze licence	19 800 USD / rok

ROZPAD 28 000 USD



Z 28 000 USD je 8 200 USD jednorázová částka. Opakující se závazek tvoří jen položka licencí.

SROVNÁNÍ TŘÍ MOŽNOSTÍ

Dodavatel A je jediná možnost, která je dostatečně levná a zároveň se napojuje na náš účetní software.

MOŽNOST	CENA ZA UŽIVATELE / MĚSÍC	INTEGRACE S ÚČETNICTVÍM	NASAZENÍ	HODNOCENÍ
Dodavatel A	$55	Funguje s naším účetním softwarem	2 měsíce	DOPORUČENO
Dodavatel B	$80	Více funkcí, než potřebujeme	4 měsíce	O 45 % dražší, dvojnásobně dlouhé nasazení
Dodavatel C	$35	Žádná integrace	rollout	Nejlevnější, ale ruční práce zůstává

PROČ NE B

Při 80 USD za uživatele by samotná položka licencí stála 28 800 USD ročně — více než celá naše žádost na první rok — a zástupci by čekali čtyři měsíce místo dvou.

PROČ NE C

35 USD vypadá jako úspora, ale bez napojení na účetnictví zůstává ruční sestavování reportů, a s ním i 312 hodin.

PROČ A

Střední cena, integrace, kterou skutečně potřebujeme, a zástupci jsou v provozu do dvou měsíců — ještě v tomto fiskálním roce.

OČEKÁVANÝ ROČNÍ PŘÍNOS

Očekáváme roční přínos zhruba 90 000 USD, ze dvou konkrétních zdrojů.

UŠETŘENÁ PRÁCE NA REPORTECH

312 hod ≈ $10,000

Šest hodin týdně reportingu obchodních operací, které se obchodním operacím vrátí.

ZÍSKANÉ ZTRACENÉ OBCHODY

80 000 USD

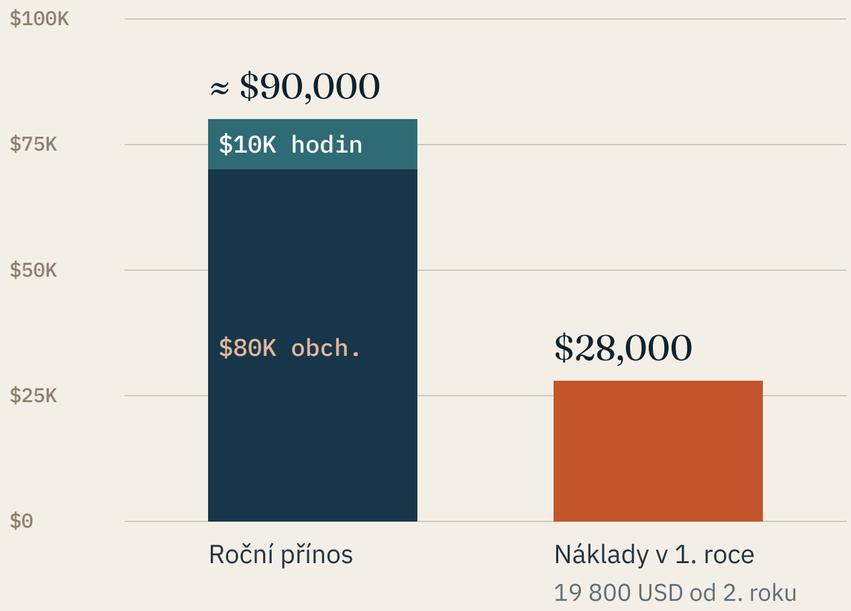
polovina z 160 000 USD

Záměrně konzervativní odhad: počítáme s návratem poloviny, nikoli celé, loňské ztráty.

KAPACITA, NEZAHRNUTO DO 90 000 USD

60 → 75 nabídky / měsíc

PŘÍNOS VS. NÁKLADY



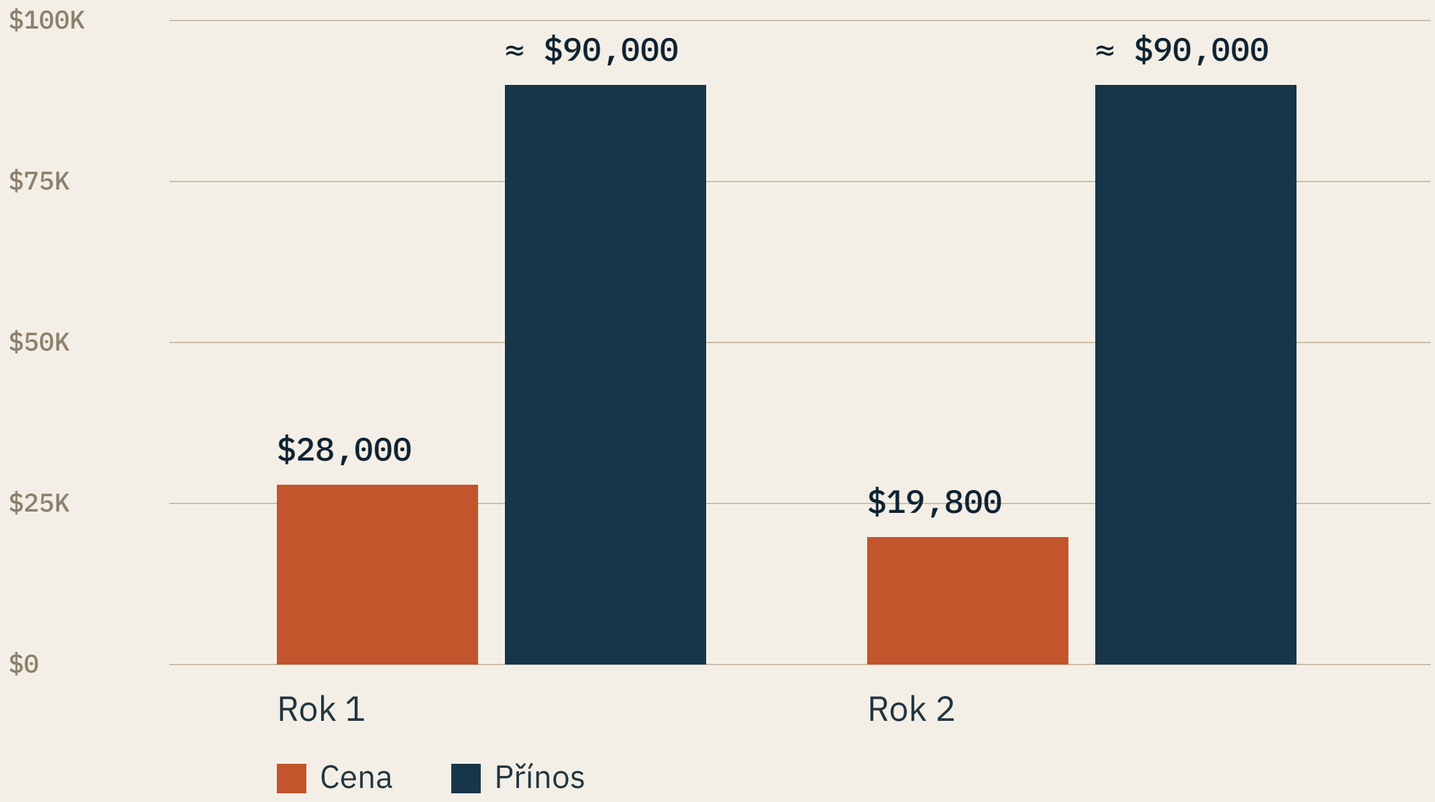
NÁVRATNOST

CRM se zaplatí během prvního roku.

PŘÍNOS NA VYNALOŽENÝ DOLAR, PRVNÍ ROK

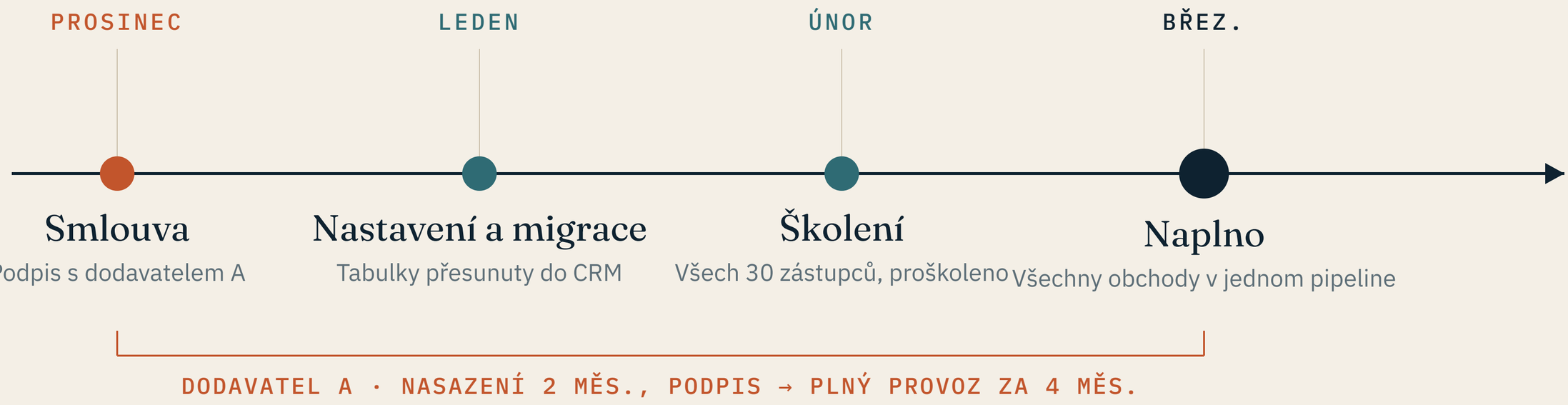
3.2×

Přínos zhruba 90 000 USD proti nákladům 28 000 USD. Od druhého roku klesnou náklady na 19 800 USD, přínos zůstává stejný.



ČASOVÝ PLÁN

Schvalte v prosinci a celý tým to v březnu používá.



Pořadí je důležité: migrace před školením, školení před přechodem na nový reporting. Pokud bychom zvolili dodavatele B, plné nasazení by se posunulo o dobu jeho delšího nasazení.

SHRNUTÍ

Čtyři tvrzení v pořadí, ve kterém jsem je uvedl.

01 Tabulky nás stojí peníze, nejen čas. — **160 000 USD**

312 hodin reportingu za rok a odhadem 160 000 USD obchodů ztracených při předávání.

02 Dodavatel A je správná volba díky integraci a rychlosti. — **55 USD / uživ.**

55 USD za uživatele, funguje s naším účetním softwarem, spuštěno do dvou měsíců.

03 Přínos je v prvním roce zhruba trojnásobkem nákladů. — **≈ 90 000 USD**

10 000 USD reportingu plus 80 000 USD získaných obchodů proti vynaloženým 28 000 USD.

04 Schválení v prosinci znamená plné nasazení v březnu. — **Pro → Bře**

Smlouva, nastavení a migrace, školení, a poté všechny obchody v jednom pipeline.

Opakující se závazek po prvním roce je 19 800 USD — pouze položka licencí, nic víc.

ROZHODNUTÍ, KTERÉ DNES POTŘEBUJEME

Schválit rozpočet na CRM pro obchod na první rok ve výši 28 000 USD.

$28,000

Jednorázové schválení pokrývající licence, nastavení a školení pro všech 30 zástupců. Od druhého roku je položka 19 800 USD ročně.

CO UDĚLÁME PO SCHVÁLENÍ

Podepíšeme s dodavatelem A v prosinci, migrujeme v lednu, proškolíme všechny v únoru.

CO BUDEME REPORTOVAT ZPĚT

Hodiny reportingu, ztráty při předávání a měsíční nabídky — proti dnešním 6 hodinám, 160 000 USD a 60.

POKUD NIC NEUDĚLÁME

Další rok ručně sestavovaných reportů a další rok obchodů ztracených při předávání.