HARBOR TOOLS · BUDGETANMODNING

Finansiering af et salgs-CRM

En investering på $28.000 i det første år for at erstatte regnearkene for 30 sælgere og stoppe tabet af handler ved overdragelser.



30 SÆLGERE · 0 DELTE DATA

TIL	BESLUTNING	DATO
Ledermøde	Godkend $28.000	17. november 2026

HVAD VI GENNEMGÅR

Fem punkter, så én beslutning.

01

Prisen for regneark

6 timers rapportering om ugen, og $160K i tabte handler ved overdragelser sidste år.

02

Hvad vi anmoder om

$28.000 i det første år, derefter $19.800 om året.

03

Tre leverandører, ét valg

Leverandør A på pris, integration og udrulningshastighed.

04

Afkastet, og hvornår

Cirka $90K i gevinst mod $28K i omkostning — tilbagebetalt inden for det første år.

05

December til marts

Kontrakt, opsætning, oplæring, fuld anvendelse — fire måneder.

06

Beslutningen

Godkend budgettet for det første år på $28.000.

PROBLEMET I DAG

Tredive sælgere holder deres pipeline tredive forskellige steder.

Handler ligger i personlige regneark og papirnotesbøger. Intet er delt, så hver rapport skal genopbygges manuelt, og hver overdragelse er et gæt.

SÆLGERE

30

Hver registrerer handler i et regneark eller en notesbog. Der findes ikke én samlet pipeline.

HVER UGE

6 t

Salgsadministration bruger seks timer på manuelt at sammensætte rapporter — 312 timer om året.

SIDSTE ÅR

$160K

Anslået værdi af handler tabt ved mislykkede overdragelser mellem sælgere og support.

> Ingen af disse tre tal handler om værktøjspræference. De er en rapporteringsomkostning, en omsætningslækage og en risiko, der vokser for hver sælger vi ansætter.

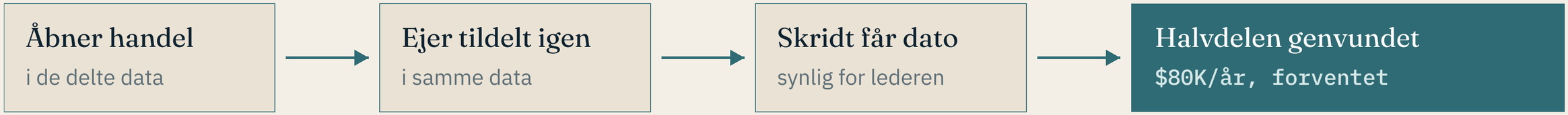
HVOR DE $160K FORSVINDER

En handel tabes i det øjeblik, den skifter hænder.

I DAG · REGNEARK



MED ET CRM



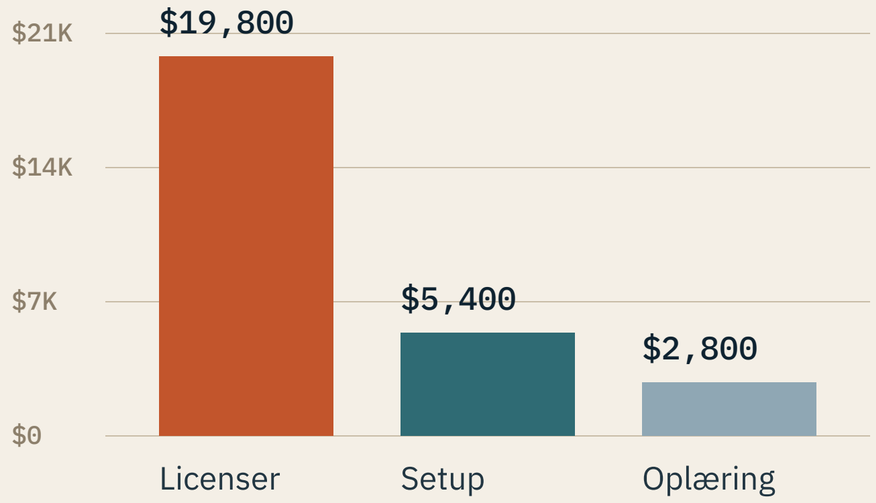
CRM'et sælger ikke for os. Det fjerner hullet i den midterste række — det øjeblik, hvor en handel ikke ejes af nogen — og det er dér, vi forventer at genvinde halvdelen af sidste års tab.

ANMODNINGEN

Vi anmoder om $28.000 i det første år og derefter $19.800 om året.

LINJEPOST I ÅR ÉT	GRUNDLAG	PRIS
Licenser	$55 / bruger / måned × 30 × 12	$19,800
Opsætningshjælp	Engangsydelse, konfiguration og datamigrering	$5,400
Oplæring	Engangsydelse, alle 30 sælgere	$2,800
Total, år ét		**$28,000**
År 2 og frem	Kun licenser	$19.800/år

SÅDAN FORDELES $28.000



$8.200 af de $28.000 er en engangsudgift. Den løbende forpligtelse er alene licenslinjen.

TRE MULIGHEDER SAMMENLIGNET

Leverandør A er den eneste mulighed, der både er billig nok og forbundet til vores regnskabssoftware.

MULIGHED	PRIS PR. BRUGER / MÅNED	REGNSKABSINTEGRATION	UDRULNING	KONKLUSION
Leverandør A	$55	Fungerer med vores regnskabssoftware	2 måneder	ANBEFALES
Leverandør B	$80	Flere funktioner, end vi har brug for	4 måneder	45 % dyrere, dobbelt udrulningstid
Leverandør C	$35	Ingen integration	rollout	Billigst, men bevarer det manuelle arbejde

HVORFOR IKKE B

Til $80 pr. bruger ville licenslinjen alene være $28.800 om året — mere end hele vores anmodning for det første år — og sælgerne skulle vente fire måneder i stedet for to.

HVORFOR IKKE C

$35 ser ud som besparelsen, men uden kobling til regnskab fortsætter den manuelle rapportering, og de 312 timer følger med.

HVORFOR A

Den mellemste pris, den integration vi faktisk har brug for, og sælgerne er i drift inden to måneder — inden for dette regnskabsår.

FORVENTET ÅRLIG GEVINST

Vi forventer cirka $90.000 i gevinst om året fra to kilder, vi kan navngive.

SPARET RAPPORTERINGSARBEJDE

312 t ≈ $10,000

Seks timer om ugen med rapportering frigives til salgsadministration.

GENVUNDNE TABTE HANDLER

$80K halvdelen af $160K

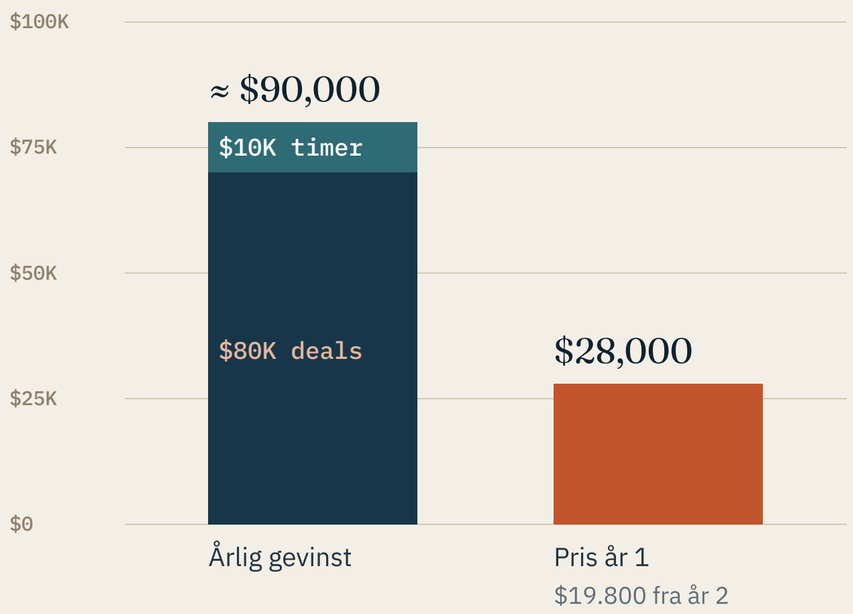
Et bevidst konservativt skøn: vi antager, at vi genvinder halvdelen, ikke det hele, af sidste års tab.

KAPACITET, IKKE TALT MED I DE $90K

60 → 75 tilbud / måned

Femten flere tilbud om måneden, når sælgerne ikke længere skal genopbygge deres egne data.

GEVINST MOD OMKOSTNING



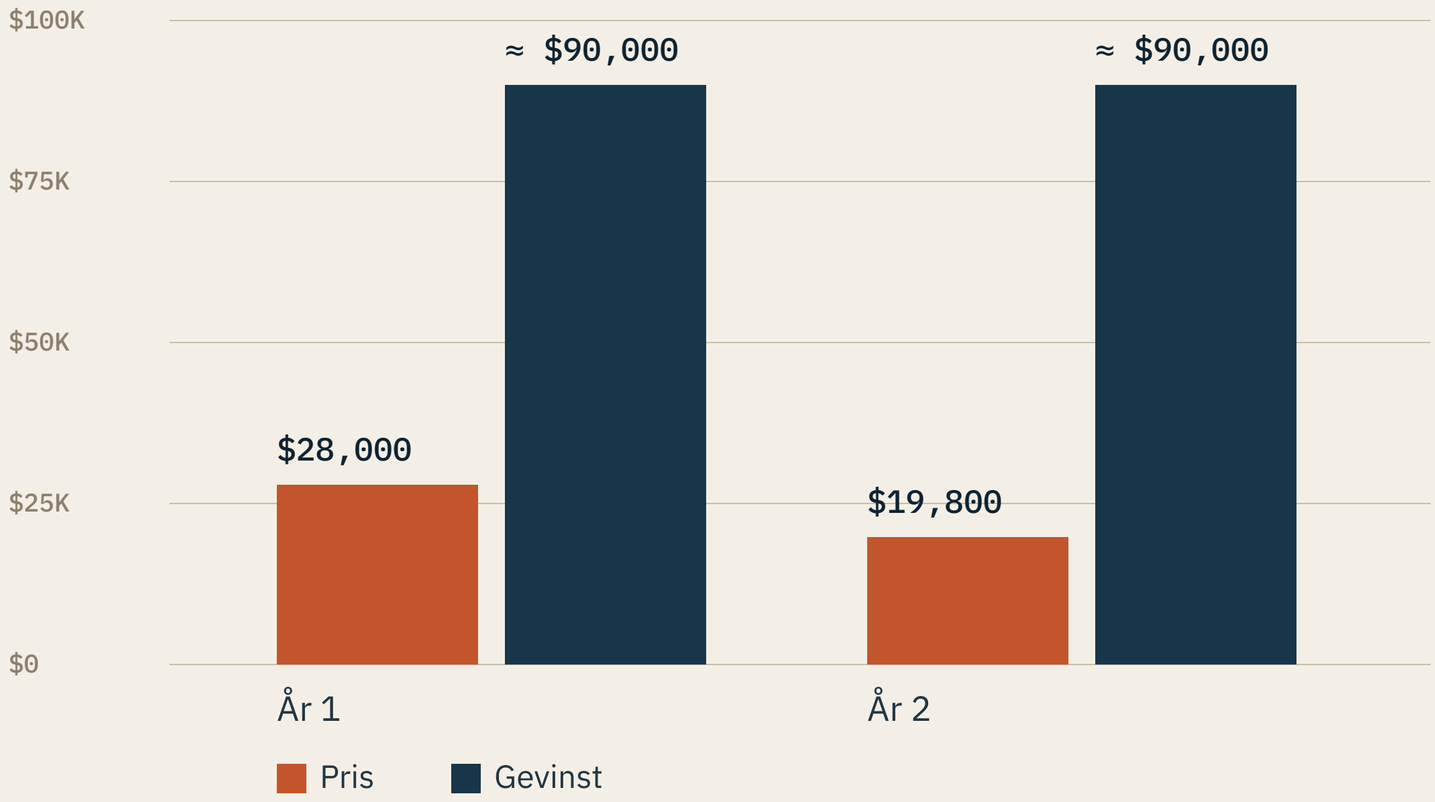
TILBAGEBETALING

CRM'et betaler sig selv hjem inden for det første år.

GEVINST PR. DOLLAR BRUGT, ÅR ÉT

3.2×

Cirka $90.000 i gevinst mod $28.000 i omkostning. Fra år to falder omkostningen til $19.800, mens gevinsten forbliver.



TIDSLINJE

Godkend i december, og hele teamet bruger det i marts.



Rækkefølgen betyder noget: migrering før oplæring, oplæring før vi skifter rapporteringen over. Hvis vi i stedet valgte Leverandør B, ville fuld anvendelse blive skubbet ud svarende til dens længere udrulningstid.

KORT OPSUMMERET

Fire pointer, i den rækkefølge jeg fremførte dem.

01 Regneark koster os penge, ikke kun tid. — **$160K**

312 timers rapportering om året og anslået $160K i handler tabt ved overdragelser.

02 Leverandør A er det rette valg på grund af integration og hastighed. — **$55 / bruger**

$55 pr. bruger, fungerer med vores regnskabssoftware, i drift inden for to måneder.

03 Gevinsten er cirka tre gange omkostningen i det første år. — **≈ $90K**

$10K i sparet rapporteringstid plus $80K i genvundne handler, mod $28K brugt.

04 Godkendelse i december betyder fuld anvendelse i marts. — **Dec → Mar**

Kontrakt, opsætning og migrering, oplæring, derefter alle handler i én pipeline.

Den løbende forpligtelse efter år ét er $19.800 — kun licenslinjen, intet andet.

BESLUTNINGEN, VI SKAL TAGE I DAG

Godkend budgettet for salgs-CRM'et i det første år på $28.000.

$28,000

En engangsgodkendelse, der dækker licenser, opsætning og oplæring for alle 30 sælgere. Fra år to er linjen $19.800 om året.

HVAD VI GØR VED GODKENDELSE

Skriv under med Leverandør A i december, migrer i januar, oplær alle i februar.

HVAD VI RAPPORTERER TILBAGE

Rapporteringstimer, overdragelsestab og månedlige tilbud — mod dagens 6 timer, $160K og 60.

HVIS VI IKKE GØR NOGET

Endnu et år med manuelt udarbejdede rapporter og endnu et år med handler tabt ved overdragelser.