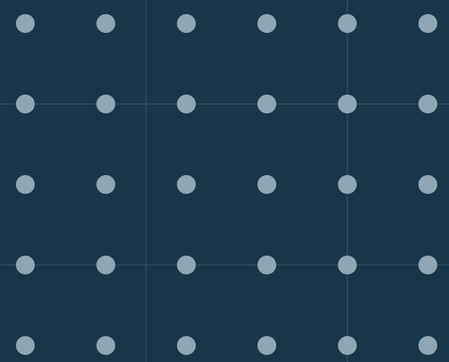
HARBOR TOOLS · ΑΙΤΗΜΑ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ

Χρηματοδότηση για CRM πωλήσεων

Μια επένδυση $28.000 τον πρώτο χρόνο για την αντικατάσταση των υπολογιστικών φύλλων 30 πωλητών, και για να σταματήσουμε να χάνουμε συμφωνίες στην παράδοση.



30 ΠΩΛΗΤΕΣ · 0 ΚΟΙΝΑ ΑΡΧΕΙΑ

ΓΙΑ	ΑΠΟΦΑΣΗ	ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ
Συνάντηση διευθυντικών στελεχών	Έγκριση $28.000	17 Νοεμβρίου 2026

ΤΙ ΘΑ ΚΑΛΥΨΟΥΜΕ

Πέντε θέματα, και μία απόφαση.

01

Το κόστος των υπολογιστικών φύλλων

6 ώρες αναφορών την εβδομάδα, και $160K σε χαμένες συμφωνίες πέρυσι στις παραδόσεις.

02

Τι ζητάμε

$28.000 τον πρώτο χρόνο, $19.800 τον χρόνο μετά.

03

Τρεις προμηθευτές, μία επιλογή

Ο Vendor A υπερτερεί σε τιμή, ενσωμάτωση και ταχύτητα υλοποίησης.

04

Η απόδοση, και πότε

Περίπου $90K όφελος έναντι $28K κόστους — απόσβεση εντός του πρώτου έτους.

05

Δεκέμβριος έως Μάρτιος

Σύμβαση, ρύθμιση, εκπαίδευση, πλήρης χρήση — τέσσερις μήνες.

06

Η απόφαση

Έγκριση του προϋπολογισμού πρώτου έτους ύψους $28.000.

ΤΟ ΣΗΜΕΡΙΝΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ

Τριάντα πωλητές κρατούν το pipeline τους σε τριάντα διαφορετικά σημεία.

Οι συμφωνίες βρίσκονται σε προσωπικά υπολογιστικά φύλλα και χάρτινα σημειωματάρια. Τίποτα δεν είναι κοινό, οπότε κάθε αναφορά πρέπει να φτιάχνεται ξανά με το χέρι και κάθε παράδοση είναι μια εικασία.

ΠΩΛΗΤΕΣ

30

Ο καθένας παρακολουθεί τις συμφωνίες του σε υπολογιστικό φύλλο ή σημειωματάριο. Δεν υπάρχει ενιαίο pipeline.

ΚΑΘΕ ΕΒΔΟΜΑΔΑ

6 ώρες

Η λειτουργία πωλήσεων ξοδεύει έξι ώρες συγκεντρώνοντας αναφορές με το χέρι — 312 ώρες τον χρόνο.

ΠΕΡΥΣΙ

$160K

Εκτιμώμενη αξία συμφωνιών που χάθηκαν λόγω αποτυχημένων παραδόσεων μεταξύ πωλητών και υποστήριξης.

> Κανένας από αυτούς τους τρεις αριθμούς δεν είναι ζήτημα προτίμησης εργαλείου. Είναι κόστος αναφορών, διαρροή εσόδων και κίνδυνος που μεγαλώνει με κάθε νέο πωλητή που προσλαμβάνουμε.

ΠΟΥ ΠΑΝΕ ΤΑ $160K

Μια συμφωνία χάνεται τη στιγμή που αλλάζει χέρια.

ΣΗΜΕΡΑ · ΦΥΛΛΑ EXCEL



ΜΕ CRM



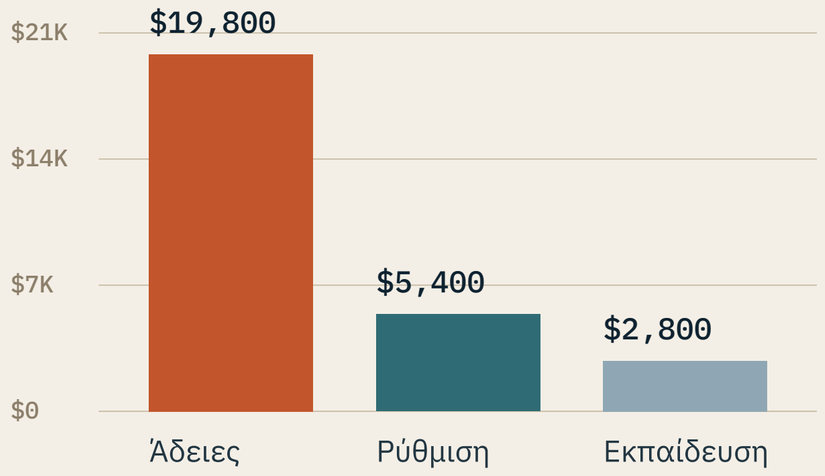
Το CRM δεν πουλά για εμάς. Καταργεί το κενό στη μεσαία γραμμή — τη στιγμή που μια συμφωνία δεν ανήκει σε κανέναν — και εκεί αναμένουμε να ανακτήσουμε το μισό της περυσινής απώλειας.

ΤΟ ΑΙΤΗΜΑ

Ζητάμε $28.000 τον πρώτο χρόνο, και $19.800 τον χρόνο μετά.

ΣΤΟΙΧΕΙΟ ΠΡΩΤΟΥ ΕΤΟΥΣ	ΒΑΣΗ	ΚΟΣΤΟΣ
Άδειες	$55 / χρήστη / μήνα × 30 × 12	$19,800
Βοήθεια ρύθμισης	Εφάπαξ, διαμόρφωση και μεταφορά δεδομένων	$5,400
Εκπαίδευση	Εφάπαξ, όλοι οι 30 πωλητές	$2,800
Σύνολο, πρώτο έτος		**$28,000**
Από τον δεύτερο χρόνο	Μόνο άδειες	$19.800 / έτος

ΠΟΥ ΠΗΓΑΙΝΟΥΝ ΤΑ $28.000



$8.200 από τα $28.000 είναι εφάπαξ. Η επαναλαμβανόμενη δέσμευση είναι μόνο η γραμμή αδειών.

ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΤΡΙΩΝ ΕΠΙΛΟΓΩΝ

Ο Vendor A είναι η μόνη επιλογή που είναι και αρκετά οικονομική και συνδεδεμένη με το λογιστικό μας λογισμικό.

ΕΠΙΛΟΓΗ	ΤΙΜΗ ΑΝΑ ΧΡΗΣΤΗ / ΜΗΝΑ	ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ	ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ	ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ
Vendor A	$55	Συνεργάζεται με το λογιστικό μας λογισμικό	2 μήνες	ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΟ
Vendor B	$80	Περισσότερα χαρακτηριστικά απ' όσα χρειαζόμαστε	4 μήνες	45% ακριβότερο, διπλάσιος χρόνος υλοποίησης
Vendor C	$35	Καμία ενσωμάτωση	rollout	Η πιο οικονομική, αλλά διατηρεί τη χειρωνακτική εργασία

ΓΙΑΤΙ ΟΧΙ Ο Β

Με $80 ανά χρήστη, η γραμμή αδειών θα ήταν $28.800 τον χρόνο μόνη της — περισσότερο από ολόκληρο το αίτημά μας για τον πρώτο χρόνο — και οι πωλητές θα περίμεναν τέσσερις μήνες αντί για δύο.

ΓΙΑΤΙ ΟΧΙ Ο C

Τα $35 φαίνονται σαν εξοικονόμηση, αλλά χωρίς σύνδεση με τη λογιστική, η χειρωνακτική σύνταξη αναφορών παραμένει, και μαζί της παραμένουν και οι 312 ώρες.

ΓΙΑΤΙ Ο Α

Η ενδιάμεση τιμή, η ενσωμάτωση που όντως χρειαζόμαστε, και οι πωλητές είναι έτοιμοι σε δύο μήνες — εντός αυτού του οικονομικού έτους.

ΑΝΑΜΕΝΟΜΕΝΟ ΕΤΗΣΙΟ ΟΦΕΛΟΣ

Αναμένουμε περίπου $90.000 όφελος τον χρόνο, από δύο πηγές που μπορούμε να προσδιορίσουμε.

ΕΞΟΙΚΟΝΟΜΗΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΑΝΑΦΟΡΩΝ

312 ώρες ≈ $10,000

Έξι ώρες την εβδομάδα αναφορών από τη λειτουργία πωλήσεων, που επιστρέφουν στη λειτουργία πωλήσεων.

ΑΝΑΚΤΗΣΗ ΧΑΜΕΝΩΝ ΣΥΜΦΩΝΙΩΝ

$80K το μισό των $160K

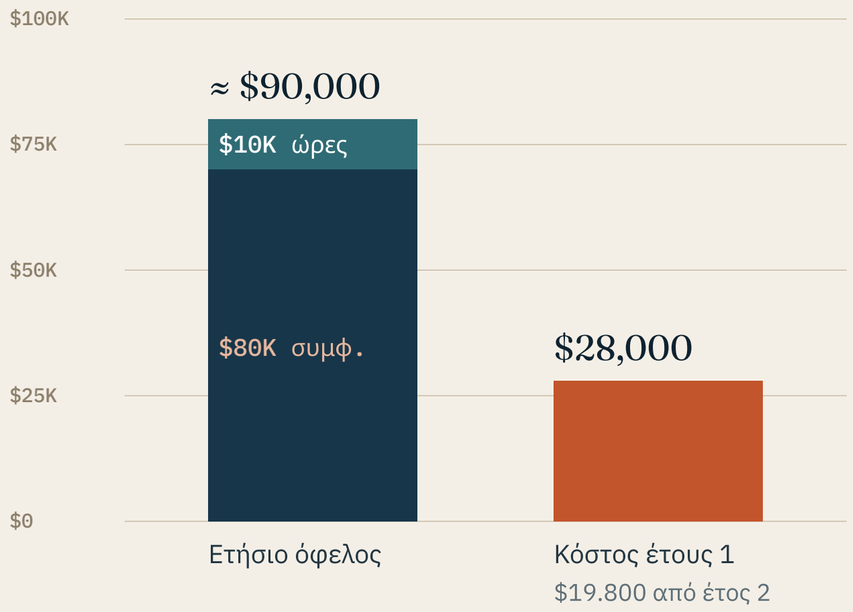
Μια σκόπιμα συνετή εκτίμηση: υποθέτουμε ότι ανακτούμε το μισό, όχι το σύνολο, της περυσινής απώλειας.

ΔΥΝΑΜΙΚΟΤΗΤΑ, ΔΕΝ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΤΑΙ ΣΤΑ $90K

60 → 75 προσφορές / μήνα

Δεκαπέντε επιπλέον προσφορές τον μήνα μόλις οι πωλητές σταματήσουν να αναδημιουργούν τις δικές τους εγγραφές.

ΟΦΕΛΟΣ ΕΝΑΝΤΙ ΚΟΣΤΟΥΣ



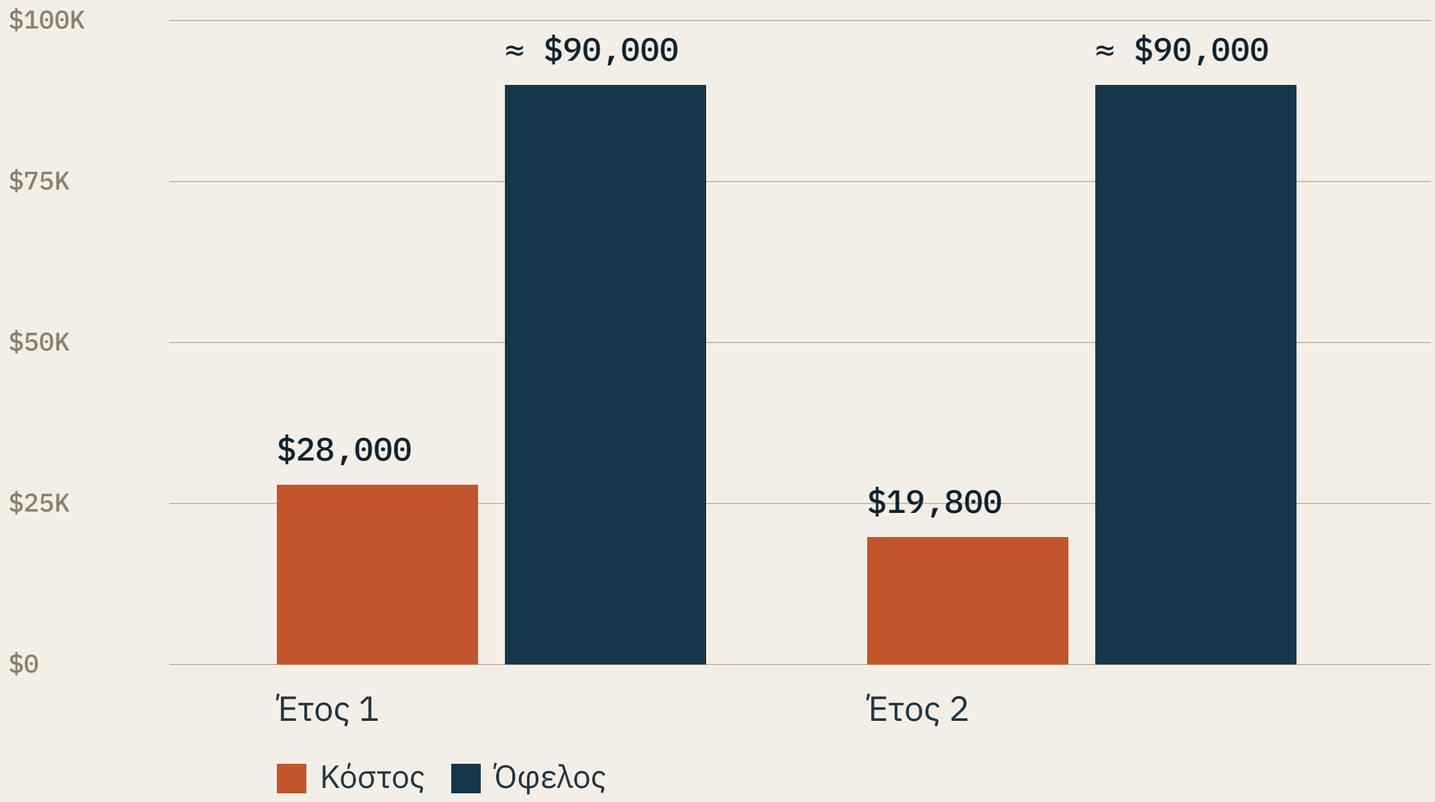
ΑΠΟΣΒΕΣΗ

Το CRM αποσβένεται μέσα στον πρώτο χρόνο.

ΟΦΕΛΟΣ ΑΝΑ ΔΟΛΑΡΙΟ ΔΑΠΑΝΗΣ, ΠΡΩΤΟ ΕΤΟΣ

3.2×

Περίπου $90.000 όφελος έναντι $28.000 κόστους. Από τον δεύτερο χρόνο το κόστος πέφτει στα $19.800 ενώ το όφελος παραμένει.



ΧΡΟΝΟΔΙΑΓΡΑΜΜΑ

Εγκρίνετε τον Δεκέμβριο και ολόκληρη η ομάδα θα το χρησιμοποιεί τον Μάρτιο.



Η σειρά έχει σημασία: μεταφορά πριν την εκπαίδευση, εκπαίδευση πριν αλλάξουμε τις αναφορές. Η επιλογή του Vendor B αντί αυτού θα καθυστερούσε την πλήρη χρήση κατά τη διάρκεια της μεγαλύτερης υλοποίησής του.

ΣΥΝΟΨΙΖΟΝΤΑΣ

Τέσσερις ισχυρισμοί, με τη σειρά που τους παρουσίασα.

01 Τα υπολογιστικά φύλλα μας κοστίζουν χρήματα, όχι μόνο χρόνο. — **$160K**

312 ώρες αναφορών τον χρόνο, και εκτιμώμενα $160K χαμένων συμφωνιών στις παραδόσεις.

02 Ο Vendor A είναι η σωστή επιλογή, για ενσωμάτωση και ταχύτητα. — **$55 / χρήστη**

$55 ανά χρήστη, συνεργάζεται με το λογιστικό μας λογισμικό, έτοιμο σε δύο μήνες.

03 Το όφελος είναι περίπου τριπλάσιο του κόστους, τον πρώτο χρόνο. — **≈ $90K**

$10K χρόνου αναφορών συν $80K ανακτημένων συμφωνιών, έναντι $28K δαπάνης.

04 Η έγκριση τον Δεκέμβριο σημαίνει πλήρη χρήση τον Μάρτιο. — **Δεκ → Μαρ**

Σύμβαση, ρύθμιση και μεταφορά, εκπαίδευση, και μετά κάθε συμφωνία σε ένα pipeline.

Η επαναλαμβανόμενη δέσμευση μετά τον πρώτο χρόνο είναι $19.800 — η γραμμή αδειών, και τίποτα άλλο.

Η ΑΠΟΦΑΣΗ ΠΟΥ ΧΡΕΙΑΖΟΜΑΣΤΕ ΣΗΜΕΡΑ

Έγκριση του προϋπολογισμού πρώτου έτους για το CRM πωλήσεων, ύψους $28.000.

$28,000

Εφάπαξ έγκριση που καλύπτει άδειες, ρύθμιση και εκπαίδευση για όλους τους 30 πωλητές. Από τον δεύτερο χρόνο η γραμμή είναι $19.800 τον χρόνο.

ΤΙ ΚΑΝΟΥΜΕ ΜΕ ΤΗΝ ΕΓΚΡΙΣΗ

Υπογραφή με τον Vendor A τον Δεκέμβριο, μεταφορά τον Ιανουάριο, εκπαίδευση όλων τον Φεβρουάριο.

ΤΙ ΘΑ ΑΝΑΦΕΡΟΥΜΕ ΠΙΣΩ

Ώρες αναφορών, απώλειες παραδόσεων και μηνιαίες προσφορές — έναντι των σημερινών 6 ωρών, $160K και 60.

ΑΝ ΔΕΝ ΚΑΝΟΥΜΕ ΤΙΠΟΤΑ

Ένας ακόμη χρόνος χειρωνακτικών αναφορών, και ένας ακόμη χρόνος χαμένων συμφωνιών στις παραδόσεις.