HARBOR TOOLS · SOLICITUD DE PRESUPUESTO

Financiación para un CRM de ventas

Una inversión de 28.000 $ en el primer año para sustituir las hojas de cálculo de 30 comerciales y dejar de perder operaciones en el traspaso.



30 COMER · 0 REG. COMPART.

PARA	DECISIÓN	FECHA
Reunión de directivos	Aprobar 28.000 $	17 de noviembre de 2026

QUÉ VAMOS A VER

Cinco puntos, y después una decisión.

01

El coste de las hojas de cálculo

6 horas semanales de informes y 160.000 $ de operaciones perdidas en los traspasos el año pasado.

02

Qué pedimos

28.000 $ en el primer año, 19.800 $ al año a partir de entonces.

03

Tres proveedores, una elección

Proveedor A, por precio, integración y rapidez de implantación.

04

El retorno, y cuándo

Unos 90.000 $ de beneficio frente a 28.000 $ de coste — rentabilidad en el primer año.

05

De diciembre a marzo

Contrato, configuración, formación, uso completo — cuatro meses.

06

La decisión

Aprobar el presupuesto del primer año de 28.000 $.

EL PROBLEMA ACTUAL

Treinta comerciales llevan su cartera de treinta formas distintas.

Las operaciones viven en hojas de cálculo personales y cuadernos de papel. Nada se comparte, así que cada informe hay que rehacerlo a mano y cada traspaso es una suposición.

COMERCIALES

30

Cada uno registra sus operaciones en una hoja de cálculo o un cuaderno. No existe una cartera única.

CADA SEMANA

6 h

Operaciones de ventas dedica seis horas a elaborar informes a mano: 312 horas al año.

EL AÑO PASADO

160.000 $

Valor estimado de las operaciones perdidas por traspasos fallidos entre comerciales y soporte.

> Ninguna de estas tres cifras es una preferencia de herramienta. Son un coste de elaboración de informes, una fuga de ingresos y un riesgo que crece con cada comercial que contratamos.

A DÓNDE VAN LOS 160.000 $

Una operación se pierde en el momento en que cambia de manos.

HOY · HOJAS DE CÁLC.



CON UN CRM



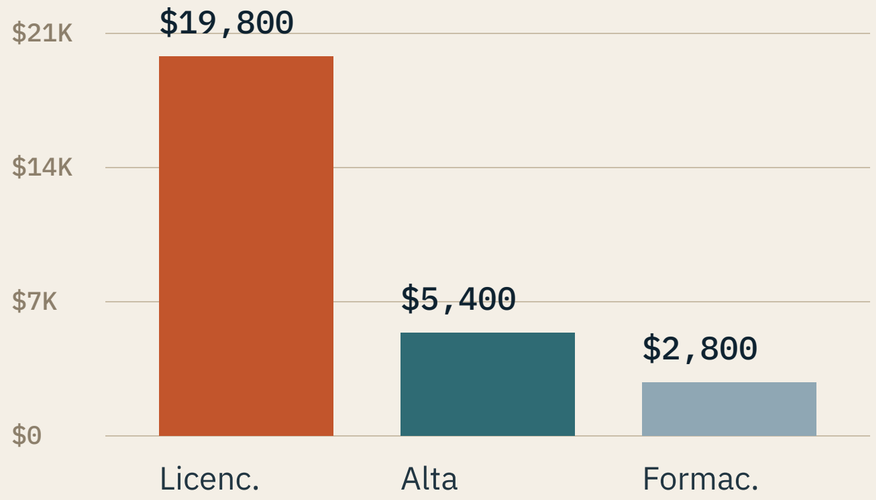
El CRM no vende por nosotros. Elimina el hueco de la fila central — el momento en que una operación no es de nadie — y es ahí donde esperamos recuperar la mitad de la pérdida del año pasado.

LA SOLICITUD

Pedimos 28.000 $ en el primer año, y 19.800 $ al año a partir de entonces.

PARTIDA DEL PRIMER AÑO	BASE	CTE.
Licenc.	55 $ / usuario / mes × 30 × 12	$19,800
Ayuda de implantación	Puntual, configuración y migración de datos	$5,400
Formac.	Puntual, los 30 comerciales	$2,800
Total, primer año		**$28,000**
A partir del segundo año	Solo licencias	19.800 $/año

DESGLOSE DE 28.000 $



8.200 $ de los 28.000 $ son puntuales. El compromiso recurrente es solo la partida de licencias.

TRES OPCIONES COMPARADAS

El Proveedor A es la única opción lo bastante barata y además integrada con nuestro software de contabilidad.

OPCIÓN	PRECIO POR USUARIO / MES	INTEGRACIÓN CONTABLE	IMPLANTACIÓN	VEREDICTO
Proveedor A	$55	Funciona con nuestro software de contabilidad	2 meses	RECOMENDADO
Proveedor B	$80	Más funciones de las que necesitamos	4 meses	Un 45 % más caro, el doble de implantación
Proveedor C	$35	Sin integración	rollout	El más barato, pero mantiene el trabajo manual

POR QUÉ NO B

A 80 $ por usuario, la partida de licencias sería de 28.800 $ al año por sí sola — más que toda nuestra solicitud del primer año — y los comerciales esperarían cuatro meses en vez de dos.

POR QUÉ NO C

35 $ parece el ahorro, pero sin conexión con la contabilidad se mantiene la elaboración manual de informes, y las 312 horas se quedan con ella.

POR QUÉ A

El precio intermedio, la integración que realmente necesitamos, y los comerciales operativos en dos meses — dentro de este ejercicio fiscal.

BENEFICIO ANUAL ESPERADO

Esperamos unos 90.000 $ de beneficio al año, de dos fuentes que podemos identificar.

TRABAJO DE INFORMES AHORRADO

312 h ≈ $10,000

Seis horas semanales de informes de operaciones de ventas, devueltas a operaciones de ventas.

OPERACIONES PERDIDAS RECUPERADAS

80.000 $ la mitad de 160.000 $

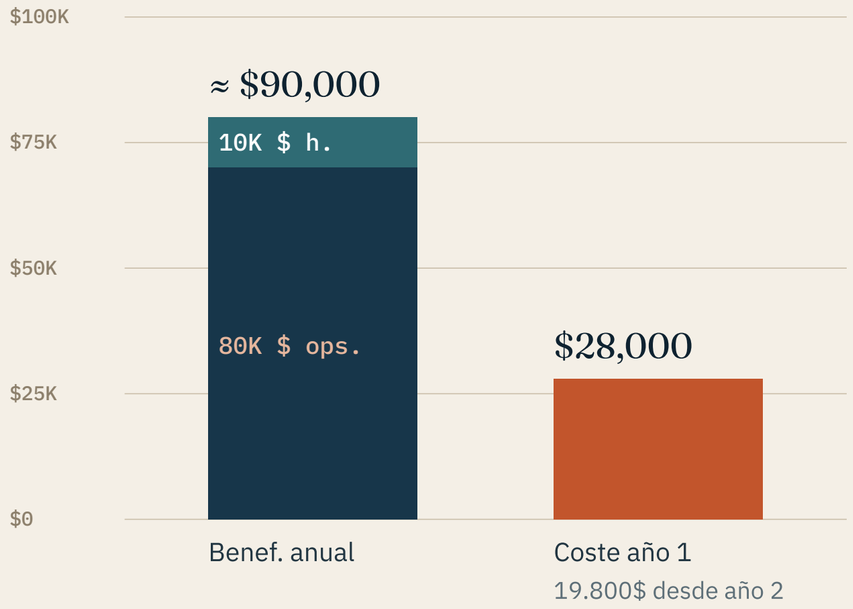
Una estimación deliberadamente conservadora: asumimos que recuperamos la mitad, no la totalidad, de la pérdida del año pasado.

CAPACIDAD, NO INCLUIDA EN LOS 90.000 $

60 → 75 propuestas / mes

Quince propuestas más al mes en cuanto los comerciales dejen de rehacer sus propios registros.

BENEFICIO FRENTE AL COSTE



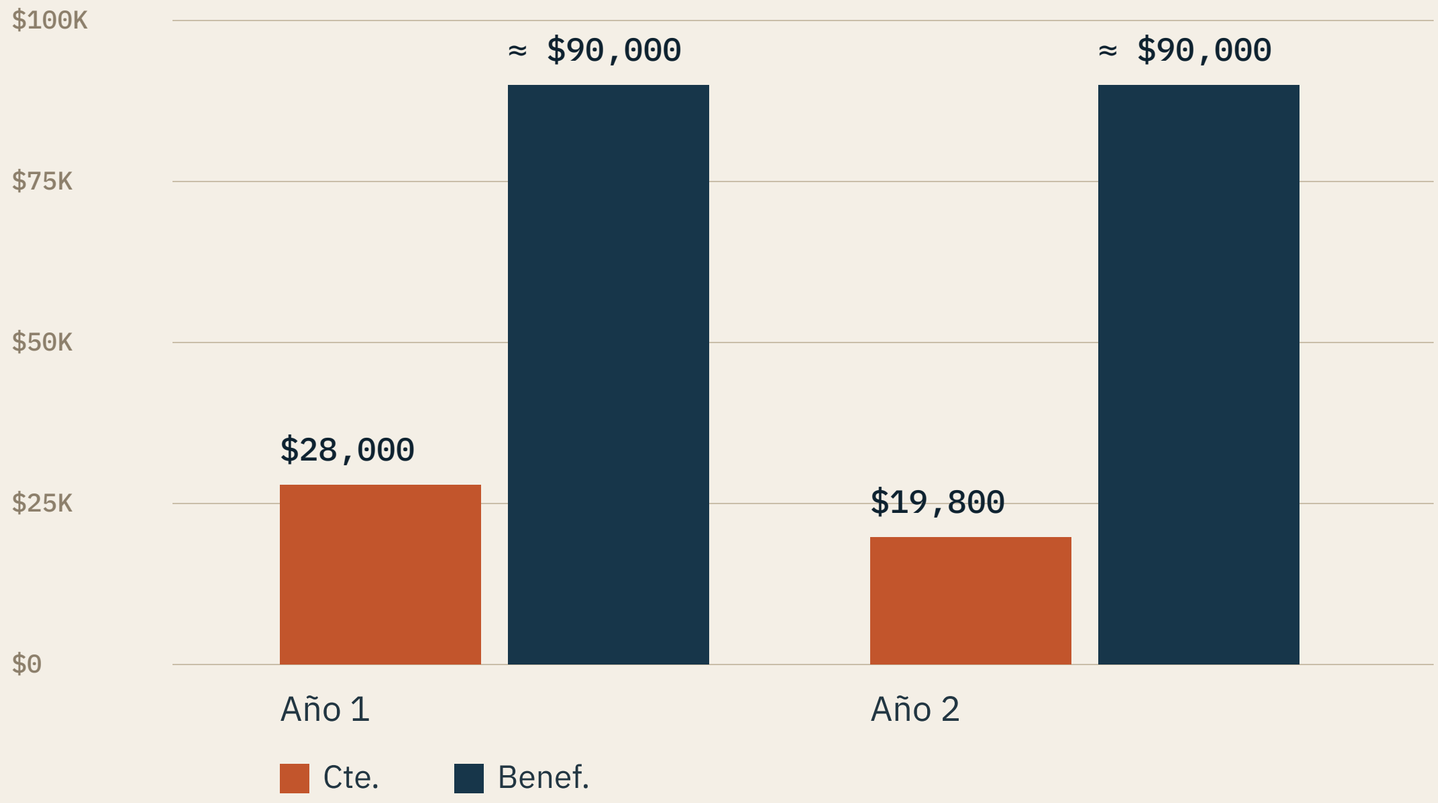
RENTABILIDAD

El CRM se amortiza dentro del primer año.

BENEFICIO POR DÓLAR INVERTIDO, PRIMER AÑO

3.2×

Unos 90.000 $ de beneficio frente a 28.000 $ de coste. A partir del segundo año el coste baja a 19.800 $ mientras el beneficio se mantiene.



CALENDARIO

Aprueben en diciembre y todo el equipo lo estará usando en marzo.



El orden importa: migración antes de la formación, formación antes de cambiar los informes. Elegir el Proveedor B en su lugar retrasaría el uso completo por la duración de su implantación más larga.

EN RESUMEN

Cuatro afirmaciones, en el orden en que las he planteado.

01 Las hojas de cálculo nos cuestan dinero, no solo tiempo. — **160.000 $**

312 horas de informes al año, y unos 160.000 $ estimados de operaciones perdidas en traspasos.

02 El Proveedor A es la opción correcta, por integración y rapidez. — **55 $ / usuario**

55 $ por usuario, funciona con nuestro software de contabilidad, operativo en dos meses.

03 El beneficio es unas tres veces el coste, en el primer año. — **≈ 90.000 $**

10.000 $ de tiempo de informes más 80.000 $ de operaciones recuperadas, frente a 28.000 $ gastados.

04 Aprobar en diciembre significa uso completo en marzo. — **Dic → mar**

Contrato, configuración y migración, formación, y después cada operación en una única cartera.

El compromiso recurrente después del primer año es de 19.800 $ — la partida de licencias, y nada más.

LA DECISIÓN QUE NECESITAMOS HOY

Aprobar el presupuesto del CRM de ventas del primer año de 28.000 $.

$28,000

Aprobación única que cubre licencias, configuración y formación para los 30 comerciales. A partir del segundo año la partida es de 19.800 $ al año.

QUÉ HACEMOS TRAS LA APROBACIÓN

Firmar con el Proveedor A en diciembre, migrar en enero, formar a todos en febrero.

QUÉ REPORTAREMOS

Horas de informes, pérdidas en traspasos y propuestas mensuales — frente a las 6 horas, 160.000 $ y 60 actuales.

SI NO HACEMOS NADA

Otro año de informes hechos a mano, y otro año de operaciones perdidas en el traspaso.