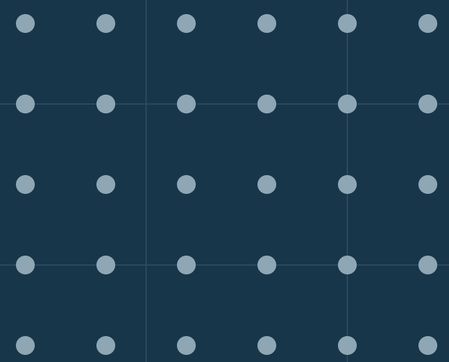
HARBOR TOOLS · SOLICITUD DE PRESUPUESTO

# Financiamiento para un CRM de ventas

Una inversión de $28,000 en el primer año para reemplazar las hojas de cálculo de 30 vendedores y dejar de perder negocios en la transferencia.



30 VENDS · 0 COMPARTIDOS

| PARA | DECISIÓN | FECHA |
| --- | --- | --- |
| Reunión de gerentes | Aprobar $28,000 | 17 de noviembre de 2026 |

QUÉ VAMOS A REVISAR

# Cinco puntos y luego una decisión.

01

### El costo de las hojas de cálculo

6 horas de reportes a la semana y $160K en negocios perdidos en transferencias el año pasado.

02

### Qué estamos solicitando

$28,000 en el primer año, $19,800 al año después de eso.

03

### Tres proveedores, una elección

Proveedor A, por precio, integración y velocidad de implementación.

04

### El retorno, y cuándo

Cerca de $90K de beneficio contra $28K de costo — se recupera dentro del primer año.

05

### De diciembre a marzo

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

06

### La decisión

Aprobar el presupuesto del primer año de $28,000.

EL PROBLEMA ACTUAL

# Treinta vendedores llevan su pipeline en treinta lugares distintos.

Los negocios viven en hojas de cálculo personales y cuadernos de papel. Nada se comparte, así que cada reporte se reconstruye a mano y cada transferencia es una suposición.

VENDEDORES

## 30

Cada uno lleva sus negocios en una hoja de cálculo o cuaderno. No existe un solo pipeline.

CADA SEMANA

## 6 hrs

Operaciones de ventas dedica seis horas a compilar reportes a mano — 312 horas al año.

EL AÑO PASADO

## $160K

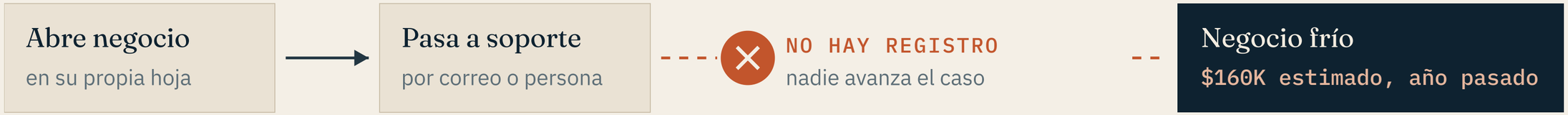
Valor estimado de negocios perdidos por transferencias fallidas entre vendedores y soporte.

> Ninguno de estos tres números es una preferencia de herramientas. Son un costo de reportes, una fuga de ingresos y un riesgo que crece con cada vendedor que contratamos.

A DÓNDE VAN LOS $160K

# Un negocio se pierde en el momento en que cambia de manos.

HOY · HOJAS CÁLCULO




CON UN CRM



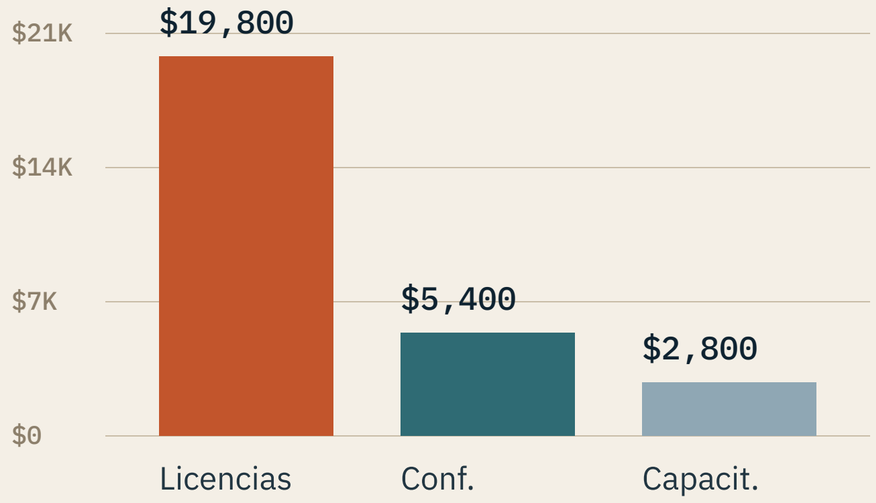

El CRM no vende por nosotros. Elimina el vacío de la fila de en medio — el momento en que un negocio no es de nadie — y ahí es donde esperamos recuperar la mitad de la pérdida del año pasado.

LA SOLICITUD

# Estamos solicitando $28,000 en el primer año, y $19,800 al año después de eso.

| PARTIDA DEL PRIMER AÑO | BASE | COSTO |
|---|---|---|
| Licencias | $55 / usuario / mes × 30 × 12 | $19,800 |
| Ayuda de configuración | Pago único, configuración y migración de datos | $5,400 |
| Capacit. | Pago único, los 30 vendedores | $2,800 |
| **Total, año uno** | | **$28,000** |
| Del año dos en adelante | Solo licencias | $19,800 / año |

USO DE LOS $28,000




$8,200 de los $28,000 son un pago único. El compromiso recurrente es solo la partida de licencias.

COMPARACIÓN DE TRES OPCIONES

# El Proveedor A es la única opción que es suficientemente económica y se conecta con nuestro software de contabilidad.

| OPCIÓN | PRECIO POR USUARIO / MES | INTEGRACIÓN CONTABLE | IMPLEMENTACIÓN | VEREDICTO |
|---|---|---|---|---|
| Proveedor A | $55 | Funciona con nuestro software de contabilidad | 2 meses | RECOMENDADO |
| Proveedor B | $80 | Más funciones de las que necesitamos | 4 meses | 45% más caro, el doble de implementación |
| Proveedor C | $35 | Sin integración | rollout | El más económico, 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 vendedores esperarían cuatro meses en lugar de dos.

### POR QUÉ NO C

$35 parece el ahorro, pero sin conexión con contabilidad, los reportes hechos a mano se quedan, y con ellos las 312 horas.

### POR QUÉ A

El precio medio, la integración que realmente necesitamos, y los vendedores están operando en dos meses — dentro de este año fiscal.

BENEFICIO ANUAL ESPERADO

# Esperamos cerca de $90,000 de beneficio al año, de dos fuentes identificables.

TRABAJO DE REPORTES AHORRADO

## 312 hrs ≈ $10,000

Seis horas a la semana de reportes de operaciones de ventas, recuperadas para el equipo.

NEGOCIOS PERDIDOS RECUPERADOS

## $80K la mitad de $160K

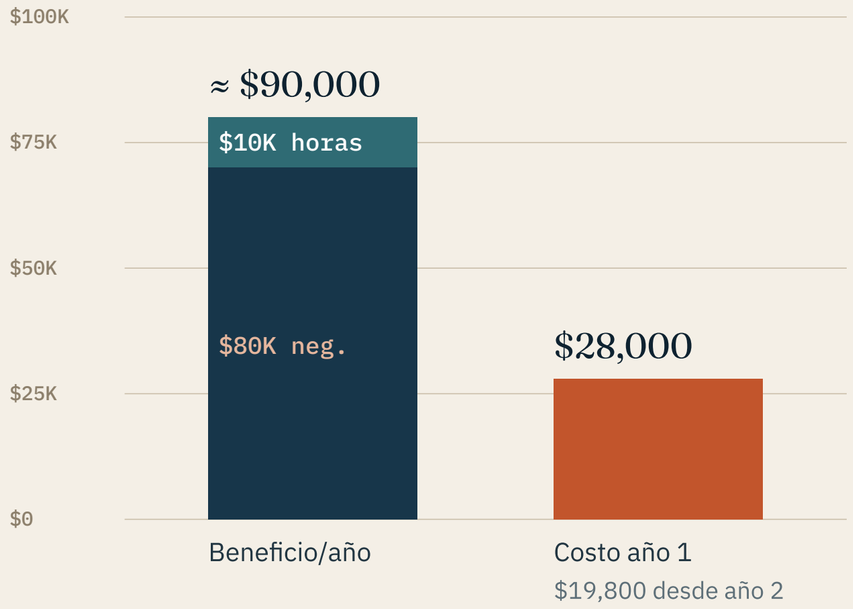
Una estimación deliberadamente conservadora: suponemos que recuperamos la mitad, no toda, de la pérdida del año pasado.

CAPACIDAD, NO INCLUIDA EN LOS $90K

## 60 → 75 propuestas / mes

Quince propuestas más al mes una vez que los vendedores dejen de reconstruir sus propios registros.

BENEFICIO VS. COSTO



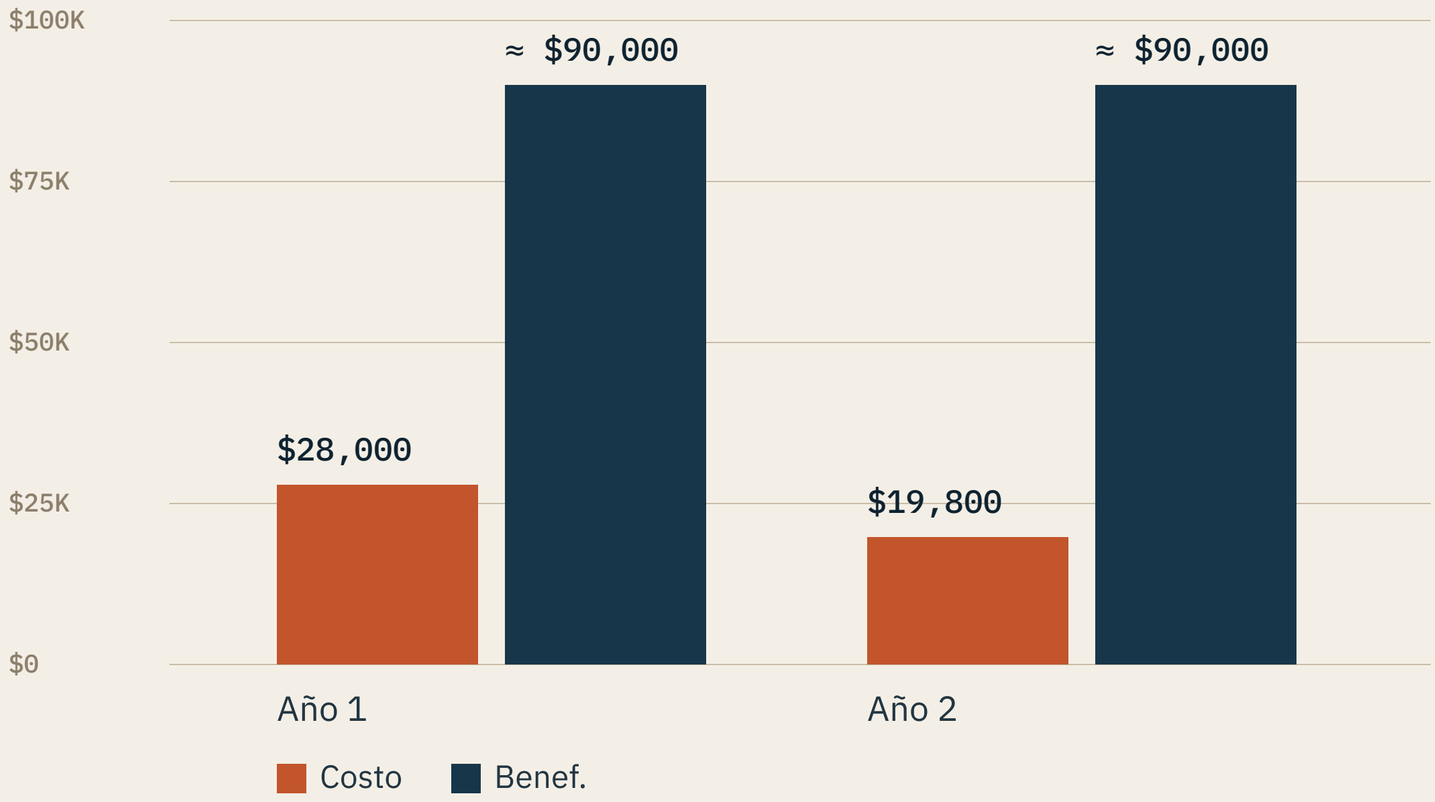
RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

# El CRM se paga solo dentro del primer año.

BENEFICIO POR DÓLAR GASTADO, AÑO UNO

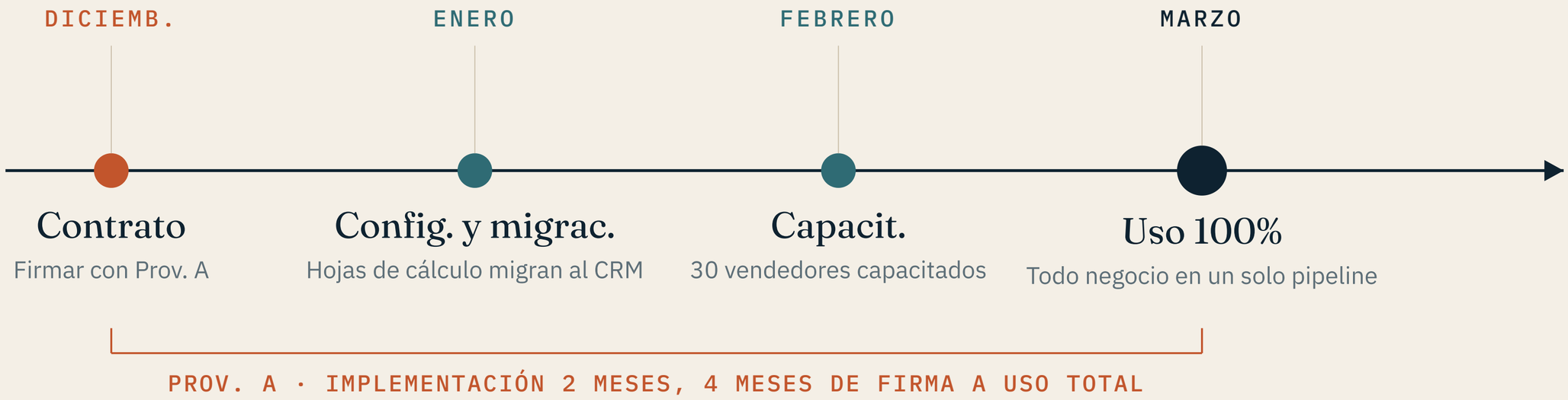
## 3.2×

Cerca de $90,000 de beneficio contra $28,000 de costo. A partir del año dos, el costo baja a $19,800 mientras el beneficio se mantiene.



CRONOGRAMA

# Apruébenlo en diciembre y todo el equipo lo estará usando en marzo.




El orden importa: la migración va antes de la capacitación, y la capacitación antes de cambiar los reportes. Elegir al Proveedor B en su lugar retrasaría el uso total por la diferencia en su implementación más larga.

EN RESUMEN

# Cuatro afirmaciones, en el orden en que las presenté.

**01** Las hojas de cálculo nos cuestan dinero, no solo tiempo. — **$160K**

312 horas de reportes al año, y un estimado de $160K en negocios perdidos en transferencias.

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

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

**03** El beneficio es cerca de tres veces el costo, en el primer año. — **≈ $90K**

$10K de tiempo de reportes más $80K de negocios recuperados, contra $28K gastados.

**04** Aprobar en diciembre significa uso total en marzo. — **Dic → Mar**

Contrato, configuración y migración, capacitación, y luego todo negocio en un solo pipeline.

El compromiso recurrente después del primer año es $19,800 — solo 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

Una aprobación única que cubre licencias, configuración y capacitación para los 30 vendedores. A partir del año dos, la partida es de $19,800 al año.

### QUÉ HAREMOS AL APROBARSE

Firmamos con el Proveedor A en diciembre, migramos en enero, capacitamos a todos en febrero.

### QUÉ REPORTAREMOS DE VUELTA

Horas de reportes, pérdidas en transferencias y propuestas mensuales — contra las 6 horas, $160K y 60 de hoy.

### SI NO HACEMOS NADA

Otro año de reportes hechos a mano, y otro año de negocios perdidos en la transferencia.