HARBOR TOOLS · BUDJETTIESITYS

Rahoitus myynnin CRM-järjestelmälle

28 000 dollarin investointi ensimmäiseen vuoteen, joka korvaa 30 myyjän taulukkolaskentatiedostot ja estää kauppojen katoamisen vastuunsiirrossa.



30 MYYJÄÄ · 0 JAETTUA DATAA

KOHDE	PÄÄTÖS	PÄIVÄMÄÄRÄ
Esimiesten kokous	Hyväksy 28 000 dollaria	17.11.2026

MITÄ KÄSITTELEMME

Viisi asiaa, sitten yksi päätös.

01

Taulukkolaskennan kustannukset

6 tuntia raportointia viikossa ja 160 000 dollaria kauppoja hukassa vastuunsiirroissa viime vuonna.

02

Mitä pyydämme

28 000 dollaria ensimmäisenä vuonna, sen jälkeen 19 800 dollaria vuodessa.

03

Kolme toimittajaa, yksi valinta

Toimittaja A hinnan, integraation ja käyttöönottonopeuden perusteella.

04

Tuotto, ja milloin

Noin 90 000 dollarin hyöty 28 000 dollarin kustannusta vastaan — takaisinmaksu ensimmäisen vuoden aikana.

05

Joulukuusta maaliskuuhun

Sopimus, käyttöönotto, koulutus, täysi käyttö — neljä kuukautta.

06

Päätös

Hyväksy ensimmäisen vuoden budjetti, 28 000 dollaria.

NYKYINEN ONGELMA

Kolmekymmentä myyjää pitää myyntiputkeaan kolmessakymmenessä eri paikassa.

Kaupat elävät henkilökohtaisissa taulukkolaskentatiedostoissa ja paperimuistikirjoissa. Mikään ei ole jaettua, niin että joka raportti pitää rakentaa käsin uudelleen ja joka vastuunsiirto on arvaus.

MYYJÄT

30

Kukin seuraa kauppoja taulukkolaskennassa tai muistikirjassa. Yhtenäistä myyntiputkea ei ole.

JOKA VIIKKO

6 h

Myynnin tuki käyttää kuusi tuntia raporttien kokoamiseen käsin — 312 tuntia vuodessa.

VIIME VUONNA

160 000 $

Arvioitu arvo kaupoista, jotka on menetetty myyjien ja tuen välisissä vastuunsiirroissa.

> Mikään näistä kolmesta luvusta ei ole työkalumieltymys. Ne ovat raportointikustannus, liikevaihtovuoto ja riski, joka kasvaa joka kerta kun palkkaamme uuden myyjän.

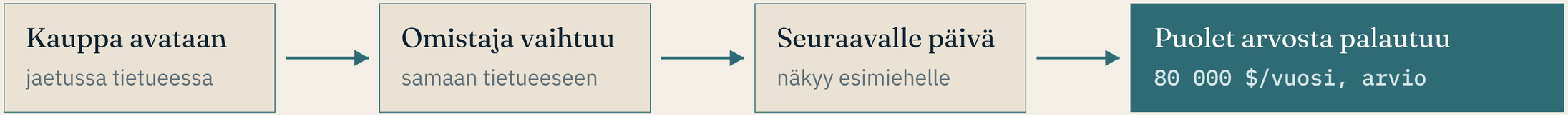
MIHIN 160 000 DOLLARIA KATOAA

Kauppa menetetään siinä vaiheessa, kun se vaihtaa vastuuhenkilöä.

TÄNÄÄN · TAULUKOT



CRM:LLÄ



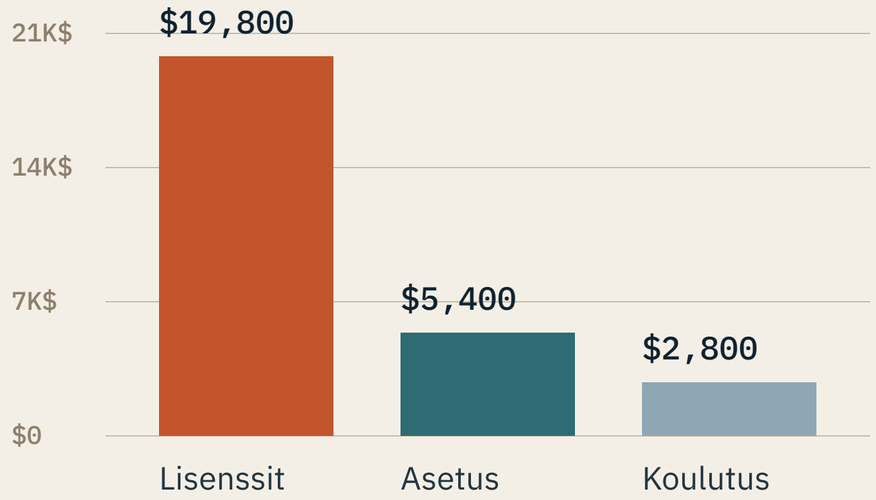
CRM ei myy puolestamme. Se poistaa keskirivin aukon — hetken, jolloin kauppa ei kuulu kenellekään — ja juuri siitä odotamme palauttavamme puolet viime vuoden menetyksestä.

PYYNTÖ

Pyydämme 28 000 dollaria ensimmäisenä vuonna ja 19 800 dollaria vuodessa sen jälkeen.

ENSIMMÄISEN VUODEN KULUERÄ	PERUSTEET	HINTA
Lisenssit	55 $ / käyttäjä / kk × 30 × 12	$19,800
Käyttöönottotuki	Kertaluonteinen, konfigurointi ja datan migraatio	$5,400
Koulutus	Kertaluonteinen, kaikki 30 myyjää	$2,800
Yhteensä, vuosi 1		**$28,000**
Vuodesta 2 eteenpäin	Vain lisenssit	19 800 $ / vuosi

MIHIN 28 000 $ MENEE



8 200 dollaria 28 000 dollarista on kertaluonteinen. Toistuva sitoumus on vain lisenssirivi.

KOLME VAIHTOEHTOA VERTAILTUNA

Toimittaja A on ainoa vaihtoehto, joka on sekä tarpeeksi edullinen että yhteydessä kirjanpito-ohjelmistoomme.

VAIHTOEHTO	HINTA / KÄYTTÄJÄ / KK	KIRJANPITOINTEGRAATIO	KÄYTTÖÖNOTTO	JOHTOPÄÄTÖS
Toimittaja A	$55	Toimii kirjanpito-ohjelmistomme kanssa	2 kuukautta	SUOSITUS
Toimittaja B	$80	Enemmän ominaisuuksia kuin tarvitsemme	4 kuukautta	45 % kalliimpi, kaksi kertaa pidempi käyttöönotto
Toimittaja C	$35	Ei integraatiota	rollout	Halvin, mutta säilyttää manuaalisen työn

MIKSI EI B

80 dollarilla käyttäjältä lisenssirivi olisi yksinään 28 800 dollaria vuodessa — enemmän kuin koko ensimmäisen vuoden pyyntömme — ja myyjät joutuisivat odottamaan neljä kuukautta kahden sijaan.

MIKSI EI C

35 dollaria näyttää säästöltä, mutta kun yhteyttä kirjanpitoon ei ole, käsin koottu raportointi jää ennalleen, ja 312 tuntia jää sen mukana.

MIKSI A

Keskihinta, integraatio, jota oikeasti tarvitsemme, ja myyjät käytössä kahdessa kuukaudessa — kuluvan tilikauden sisällä.

ODOTETTU VUOSITTAINEN HYÖTY

Odotamme noin 90 000 dollarin vuosittaista hyötyä kahdesta lähteestä, jotka voimme nimetä.

SÄÄSTETTY RAPORTOINTITYÖ

312 h ≈ $10,000

Kuusi tuntia viikossa myynnin tuen raportointia, palautettu myynnin tuelle.

PALAUTETUT MENETETYT KAUPAT

80 000 $

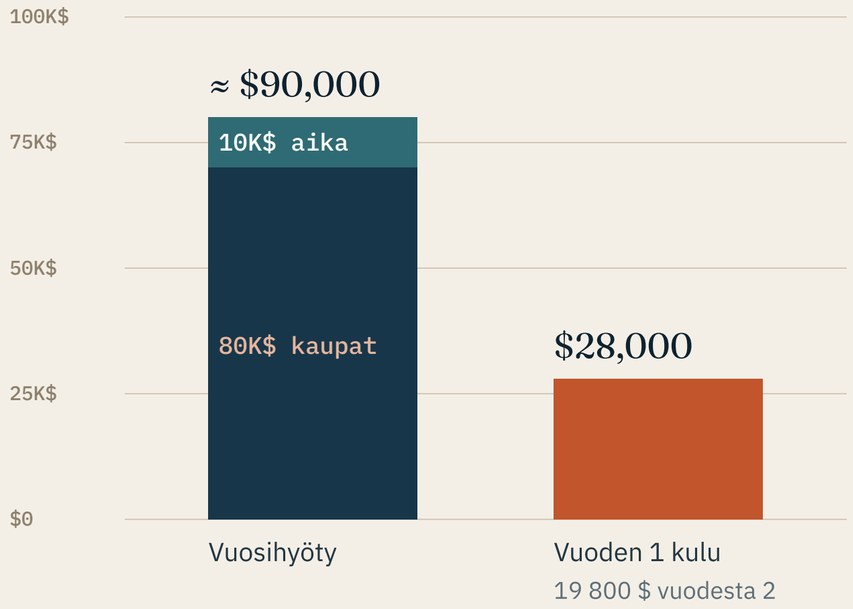
puolet 160 000 dollarista

Tarkoituksella varovainen arvio: oletamme palauttavamme puolet, emme kaikkea, viime vuoden menetyksestä.

KAPASITEETTI, EI MUKANA 90 000 DOLLARISSA

60 → 75 tarjousta / kk

HYÖTY VS. KUSTANNUS



Tuotto, ja milloin

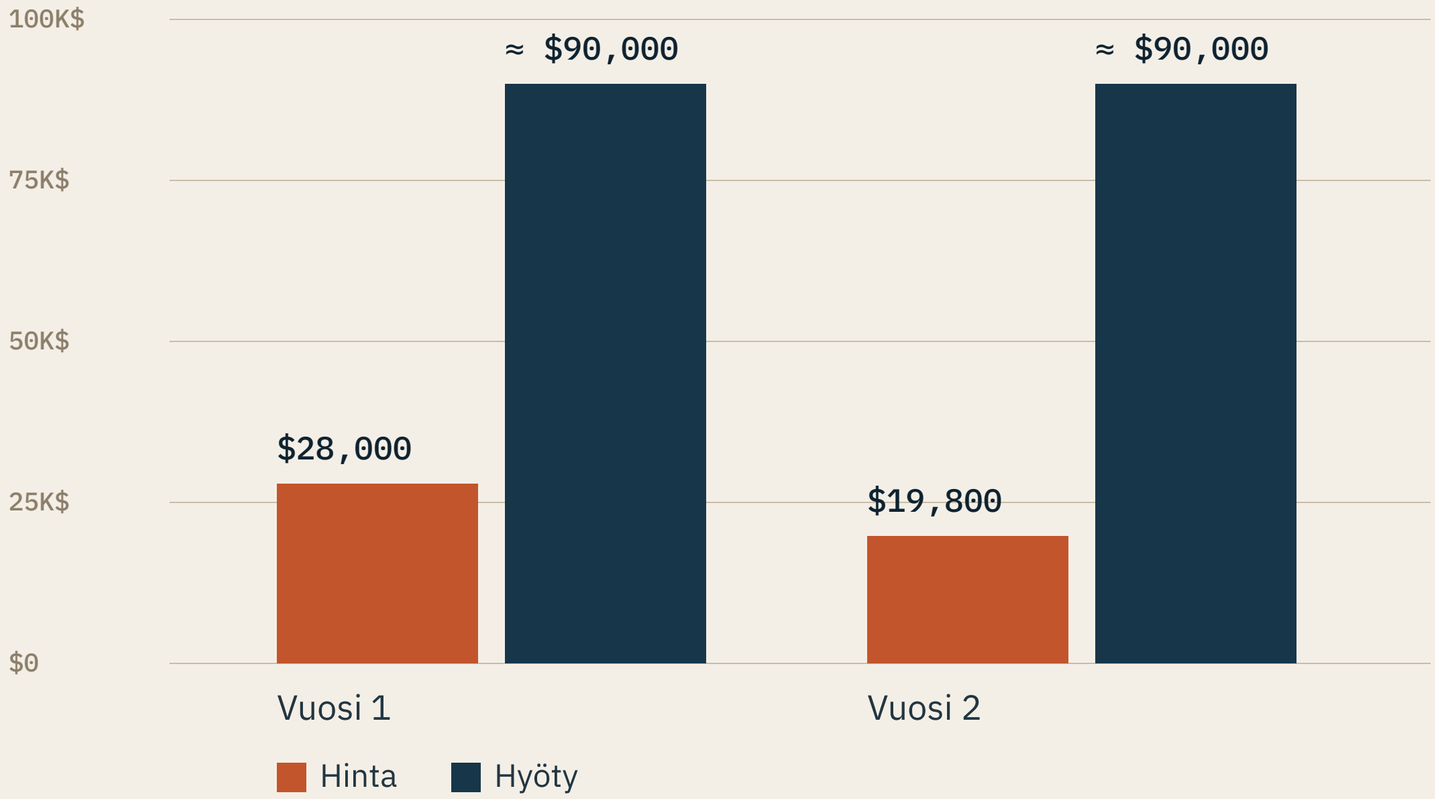
TAKAISINMAKSU

CRM maksaa itsensä takaisin ensimmäisen vuoden aikana.

HYÖTY KÄYTETTYÄ DOLLARIA KOHDEN, VUOSI 1

3.2×

Noin 90 000 dollarin hyöty 28 000 dollarin kustannusta vastaan. Vuodesta kaksi alkaen kustannus laskee 19 800 dollariin, kun hyöty pysyy ennallaan.



AIKATAULU

Hyväksy joulukuussa, ja koko tiimi käyttää sitä maaliskuussa.



Järjestys on tärkeä: migraatio ennen koulutusta, koulutus ennen kuin vaihdamme raportoinnin. Toimittaja B:n valitseminen sen sijaan siirtäisi täyttä käyttöä myöhemmäksi sen pidemmän käyttöönoton verran.

YHTEENVETO

Neljä väitettä, samassa järjestyksessä kuin esitin ne.

01 Taulukkolaskenta maksaa meille rahaa, ei vain aikaa. — **160 000 $**

312 tuntia raportointia vuodessa ja arviolta 160 000 dollaria kauppoja menetetty vastuunsiirroissa.

02 Toimittaja A on oikea valinta integraation ja nopeuden ansiosta. — **55 $ / käyttäjä**

55 dollaria käyttäjältä, toimii kirjanpito-ohjelmistomme kanssa, käytössä kahdessa kuukaudessa.

03 Hyöty on noin kolminkertainen kustannukseen verrattuna ensimmäisenä vuonna. — **≈ 90 000 $**

10 000 dollaria raportointiaikaa ja 80 000 dollaria palautettuja kauppoja, 28 000 dollarin kustannusta vastaan.

04 Hyväksyminen joulukuussa tarkoittaa täyttä käyttöä maaliskuussa. — **Joulu → Maalis**

Sopimus, käyttöönotto ja migraatio, koulutus, sitten kaikki kaupat yhdessä putkessa.

Toistuva sitoumus ensimmäisen vuoden jälkeen on 19 800 dollaria — vain lisenssirivi, ei muuta.

TÄMÄN PÄIVÄN PÄÄTÖS

Hyväksy myynnin CRM-järjestelmän ensimmäisen vuoden budjetti, 28 000 dollaria.

$28,000

Kertaluonteinen hyväksyntä, joka kattaa lisenssit, käyttöönoton ja koulutuksen kaikille 30 myyjälle. Vuodesta kaksi alkaen rivi on 19 800 dollaria vuodessa.

MITÄ TEEMME HYVÄKSYNNÄN JÄLKEEN

Allekirjoitetaan sopimus Toimittaja A:n kanssa joulukuussa, siirretään data tammikuussa, koulutetaan kaikki helmikuussa.

MITÄ RAPORTOIMME TAKAISIN

Raportointitunnit, vastuunsiirron menetykset ja kuukausittaiset tarjoukset — verrattuna nykyisiin 6 tuntiin, 160 000 dollariin ja 60:een.

JOS EMME TEE MITÄÄN

Vielä yksi vuosi käsin rakennettuja raportteja ja vielä yksi vuosi kauppoja menetettynä vastuunsiirrossa.