HARBOR TOOLS

בקשת תקציב · ישיבת מנהלים

תקציב למערכת CRM למחלקת המכירות

30 נציגי מכירות עובדים היום בגיליונות ובמחברות. אנו מבקשים אישור ל-28,000 דולר לשנה הראשונה.

מגיש	תאריך	נדרשת החלטה
מחלקת מכירות ותפעול מכירות	18.11.2026	אישור תקציב שנה א’

$28K

עלות כוללת, שנה ראשונה

$90K

תועלת שנתית צפויה

$160K

עסקאות שאבדו בשנה שעברה

סדר הדיון

שמונה דקות מהבעיה ועד ההחלטה

כל שקופית עונה על שאלה אחת שתישאל בחדר הזה. ההחלטה מופיעה בסוף, עם מספר אחד לאישור.

01 איך עוקבים אחרי עסקאות היום

02 מה הכישלון הזה עולה לנו בכסף

03 הבקשה: פירוט עלות שנה ראשונה

04 שלוש חלופות ספקים זה מול זה

05 התועלת השנתית הצפויה

06 החזר ההשקעה בתוך השנה הראשונה

07 לוח זמנים: מדצמבר עד מרץ

08 ההחלטה הנדרשת

מה שמבקשים בסוף

אישור $28,000

המצב היום

30 נציגי מכירות עוקבים אחרי עסקאות בגיליונות ובמחברות — לכל אחד גרסת אמת אחרת

30 גיליונות נפרדים

כל נציג מנהל קובץ משלו, עם שמות שלבים משלו. אין שדה חובה אחד ואין היסטוריה.

איחוד ידני שבועי

תפעול מכירות מרכיב דוח אחד מכל הקבצים — **6 שעות בכל שבוע**, כל שבוע מחדש.

העברות שנפלו בדרך

כשעסקה עוברת בין נציגים אין למי להעביר אותה בתוך מערכת. חלק מהעסקאות פשוט נעצרות.

התוצאה המצטברת בשנה שעברה

העברות שנפלו בין נציגים הן האומדן שלנו לאובדן העסקאות

$160K

עסקאות שאבדו (אומדן)

אי-עשייה כבר עולה לנו פי שישה ממה שאנחנו מבקשים

6 שעות

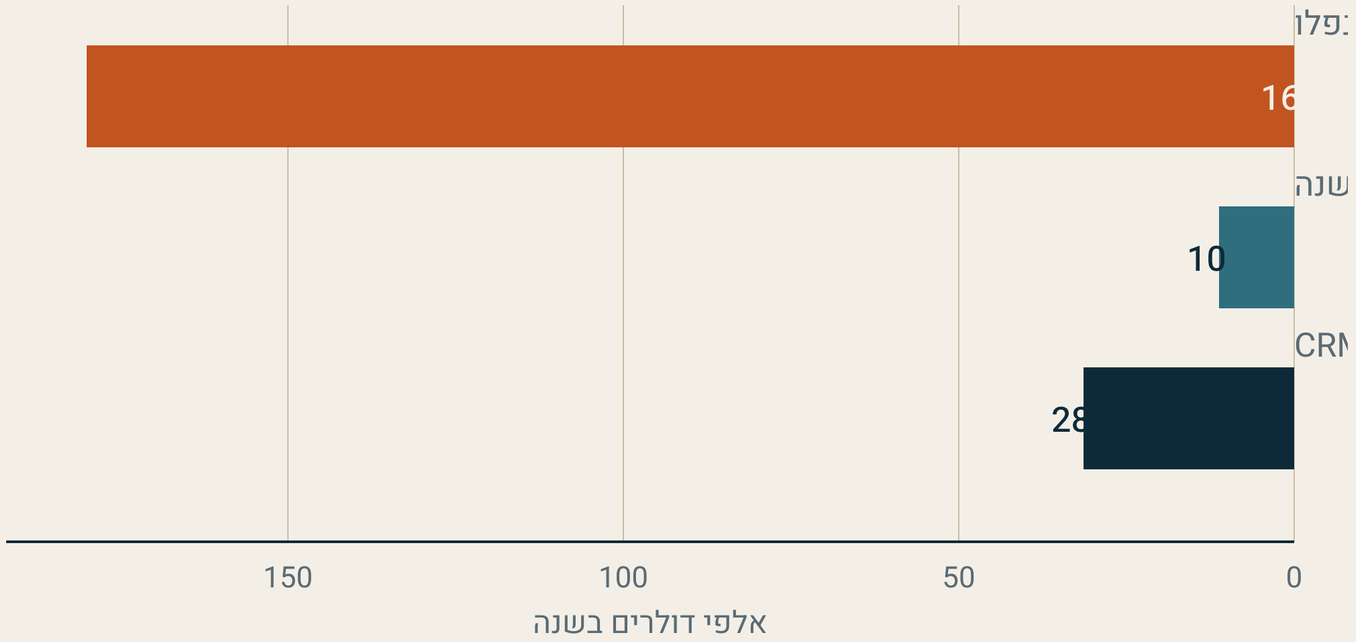
בכל שבוע, תפעול מכירות מרכיב דוחות במקום לעבוד על צבר העסקאות.

312 שעות

הצטברות שנתית של אותה עבודה — כ-10,000 דולר בעלות עבודה.

$160K

אומדן העסקאות שאבדו בשנה שעברה בגלל העברות שנפלו בין נציגים.



28,000 דולר בשנה הראשונה, מתוכם רק 8,200 הם חד-פעמיים

סעיף	אופן החישוב	סכום
רישיונות	55$ למשתמש לחודש × 30 משתמשים × 12 חודשים	$19,800
סיוע בהקמה	חד-פעמי — הגדרה והעברת נתונים	$5,400
הדרכה	חד-פעמי — הדרכה לכלל הצוות	$2,800
סך שנה ראשונה	רישיונות + הקמה + הדרכה	**$28,000**
משנה שנייה והלאה	רישיונות בלבד, ללא עלויות חד-פעמיות	$19,800

מבנה העלות



- רישיונות — חוזר כל שנה
- הקמה — חד-פעמי
- הדרכה — חד-פעמי

העלות השנתית מתייצבת על **$19,800**. כלומר 55$ לנציג לחודש — פחות מעלות עסקה אחת שנופלת.

השוואת חלופות

Vendor A הוא היחיד שמתחבר למערכת הנהלת החשבונות שלנו ונכנס לשימוש בתוך חודשיים

ההמלצה שלנו

Vendor A

$55

למשתמש לחודש

- ✓ מתחבר למערכת הנהלת החשבונות שלנו
- ✓ הטמעה של חודשיים — שימוש מלא במרץ

Vendor B

$80

למשתמש לחודש

- ✓ יותר יכולות מ-Vendor A
- ✗ הטמעה של ארבעה חודשים

Vendor C

$35

למשתמש לחודש

- ✓ המחיר הנמוך מבין השלושה
- ✗ ללא חיבור למערכות שלנו

קריטריון	Vendor A	Vendor B	Vendor C
מחיר למשתמש לחודש	$55	$80	$35
חיבור להנהלת החשבונות	יש	לא צוין	אין
משך הטמעה	חודשיים	ארבעה חודשים	לא צוין

תועלת שנתית

התועלת מגיעה משלושה מקומות, והגדול שבהם הוא עסקאות שלא ייפלו יותר

זמן דוחות

312

שעות בשנה נחסכות

הדוח השבועי נבנה מעצמו במערכת. שווי העבודה שמתפנה: כ-**$10,000**.

עסקאות שנשמרות

$80K

מחצית מהאובדן מוחזרת

כל העברה בין נציגים מתועדת ובעלת אחראי. אנו מניחים השבה של מחצית מ-$160K.

הצעות מחיר בחודש

60 ← 75

גידול של 25% בהצעות

הזמן שמתפנה מהעבודה הידנית חוזר לצבר העסקאות ולכתיבת הצעות.

סך התועלת השנתית הצפויה

$90K = $80,000 + $10,000

ההשקעה מחזירה את עצמה בתוך השנה הראשונה — 90 אלף דולר תועלת מול 28 אלף דולר עלות

תועלת נטו, שנה ראשונה

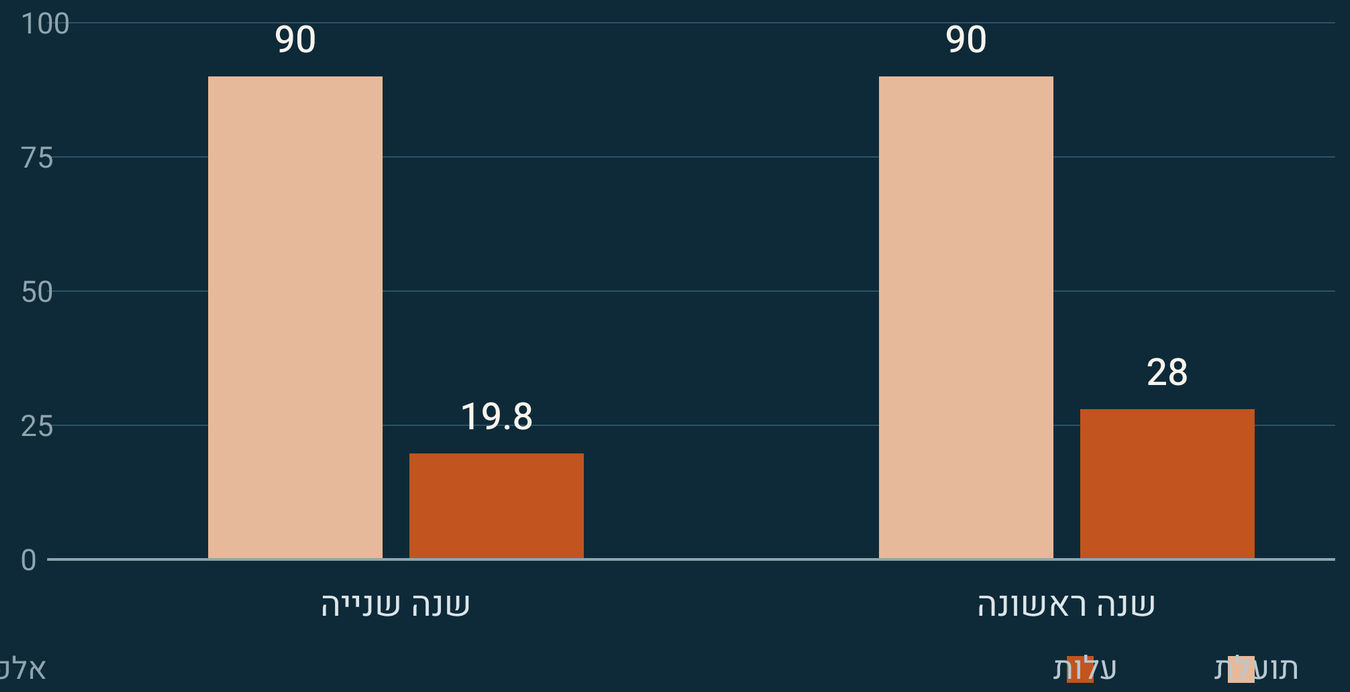
+$62K

3.2 פעמים

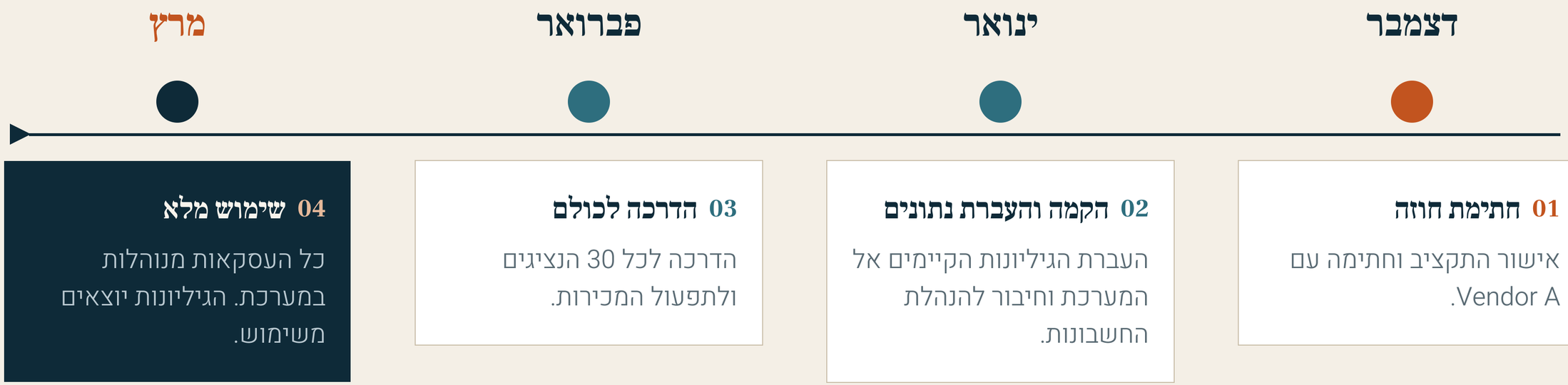
התועלת בשנה הראשונה ביחס לעלות

בתוך 12 חודשים

החזר ההשקעה המלא, עוד באותה שנת תקציב



אישור בדצמבר מביא אותנו לשימוש מלא במרץ — ארבעה חודשים מקצה לקצה



הטמעה של חודשיים אצל Vendor A היא מה שמאפשר את הלוח הזה. חלופה בת ארבעה חודשים מזיזה את השימוש המלא למאי.

ארבע הטענות שעליהן נשענת הבקשה

01 המצב הקיים עולה כסף אמיתי

6 שעות דוחות בשבוע ואומדן של $160K עסקאות שאבדו בשנה שעברה.

02 Vendor A הוא ההתאמה הנכונה

$55 למשתמש לחודש, חיבור להנהלת החשבונות, הטמעה של חודשיים.

03 התועלת מכסה את העלות בשנה אחת

כ-$90K תועלת מול $28K עלות — החזר בתוך השנה הראשונה.

04 הלוח ריאלי וקצר

חוזה בדצמבר, שימוש מלא במרץ, והמערכת עובדת כבר ברבעון הראשון.

$28K	$19.8K	$90K	75
עלות שנה א׳	עלות משנה ב׳	תועלת שנתית	הצעות בחודש (מ-60)

HARBOR TOOLS

ההחלטה הנדרשת

אישור תקציב שנה ראשונה בסך 28,000 דולר למערכת CRM מ-Vendor A

באישור היום נחתום בדצמבר ונהיה בשימוש מלא במרץ. מהשנה השנייה העלות היא 19,800 דולר בשנה.

מה שאנחנו מבקשים לאשר

$28,000

ספק נבחר	Vendor A
משתמשים	30 נציגים
החזר השקעה	בתוך השנה הראשונה
חתימה נדרשת עד	דצמבר 2026

תודה. נשמח לשאלות על כל מספר שהוצג.