HARBOR TOOLS · बजट प्रस्ताव

एक सेल्स CRM के लिए फंडिंग

30 रेप्स की स्प्रेडशीट्स को बदलने और हैंडऑफ में डील्स खोना बंद करने के लिए पहले वर्ष में $28,000 का निवेश।

हेतु	निर्णय	तारीख
मैनेजर्स की मीटिंग	$28,000 स्वीकृत करें	17 नवंबर 2026

30 रेप्स · 0 शेयर रिकॉर्ड

हम क्या कवर करेंगे

पांच बातें, फिर एक निर्णय।

01

स्प्रेडशीट्स की लागत

हफ्ते में रिपोर्टिंग के 6 घंटे, और पिछले साल हैंडऑफ में $160K की डील्स का नुकसान।

02

हम क्या मांग रहे हैं

पहले वर्ष में $28,000, उसके बाद प्रति वर्ष $19,800।

03

तीन वेंडर, एक चुनाव

कीमत, इंटीग्रेशन और रोलआउट स्पीड के आधार पर Vendor A।

04

रिटर्न, और कब

$28K की लागत के बदले लगभग $90K का लाभ — पहले वर्ष के भीतर ही पेबैक।

05

दिसंबर से मार्च तक

कॉन्ट्रैक्ट, सेटअप, ट्रेनिंग, पूर्ण उपयोग — चार महीने।

06

निर्णय

पहले वर्ष के $28,000 के बजट को स्वीकृत करें।

आज की समस्या

तीस रेप्स अपनी पाइपलाइन तीस अलग-अलग जगहों पर रखते हैं।

डील्स पर्सनल स्प्रेडशीट्स और कागज़ी नोटबुक्स में रहती हैं। कुछ भी शेयर नहीं होता, इसलिए हर रिपोर्ट हाथ से फिर से बनानी पड़ती है और हर हैंडऑफ एक अनुमान होता है।

सेल्स रेप्स

30

हर कोई डील्स को स्प्रेडशीट या नोटबुक में ट्रैक करता है। कोई एक साझा पाइपलाइन नहीं है।

हर हफ्ते

6 घंटे

सेल्स ऑपरेशंस हाथ से रिपोर्ट तैयार करने में छह घंटे खर्च करता है — साल में 312 घंटे।

पिछले साल

$160K

रेप्स और सपोर्ट के बीच छूटे हैंडऑफ में खोई डील्स का अनुमानित मूल्य।

> इन तीन आंकड़ों में से कोई भी टूल की पसंद नहीं है। ये एक रिपोर्टिंग लागत, एक रेवेन्यू लीक, और एक जोखिम हैं जो हर नए रेप की भर्ती के साथ बढ़ता है।

$160K कहां जाता है

डील वहीं खो जाती है जहां वह हाथ बदलती है।

आज · स्प्रेडशीट्स

रेप डील खोलता है
अपनी शीट में

→

सपोर्ट को सौंपा
ईमेल या व्यक्तिगत रूप से

साझा रिकॉर्ड नहीं
अगला कदम किसी का नहीं

डील ठंडी पड़ी
$160K अनुमानित, पिछले साल

CRM के साथ

रेप डील खोलता है
साझा रिकॉर्ड में

→

मालिक बदला गया
उसी रिकॉर्ड पर

→

अगला कदम निश्चित
मैनेजर को दिखे

→

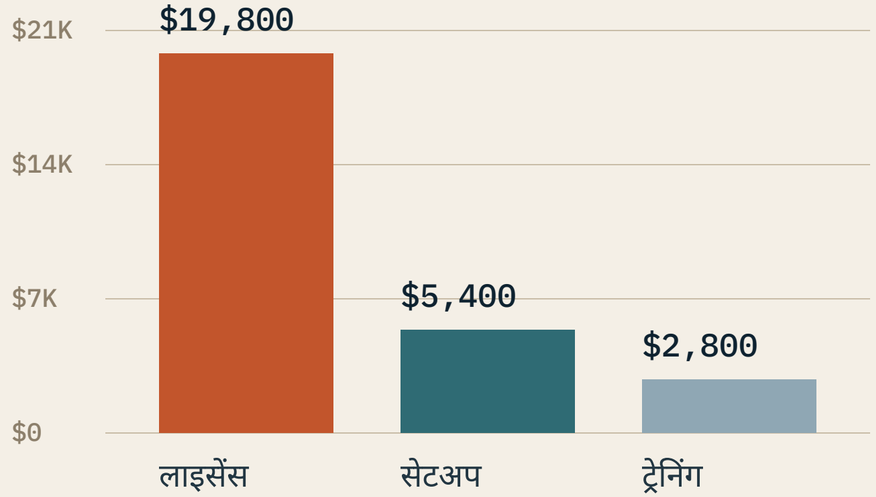
आधा मूल्य वापस
$80K/वर्ष, अनुमानित

CRM हमारे लिए बिक्री नहीं करता। यह बीच की पंक्ति में मौजूद अंतराल को खत्म करता है — वह क्षण जब डील किसी की नहीं होती — और वहीं हम पिछले साल के नुकसान का आधा वापस पाने की उम्मीद करते हैं।

हम पहले वर्ष में $28,000 और उसके बाद प्रति वर्ष $19,800 मांग रहे हैं।

पहले वर्ष की मदें	आधार	लागत
लाइसेंस	$55 / यूज़र / माह × 30 × 12	$19,800
सेटअप सहायता	एकमुश्त, कॉन्फिगरेशन और डेटा माइग्रेशन	$5,400
ट्रेनिंग	एकमुश्त, सभी 30 रेप्स	$2,800
कुल, पहला वर्ष		**$28,000**
दूसरे वर्ष से	केवल लाइसेंस	$19,800 / वर्ष

$28,000 कहां जाता है



$28,000 में से $8,200 एकमुश्त है। लगातार जिम्मेदारी केवल लाइसेंस मद है।

तीन विकल्पों की तुलना

Vendor A ही एकमात्र विकल्प है जो पर्याप्त सस्ता भी है और हमारे अकाउंटिंग सॉफ्टवेयर से जुड़ा भी है।

विकल्प	प्रति यूज़र / माह कीमत	अकाउंटिंग इंटीग्रेशन	रोलआउट	निर्णय
Vendor A	$55	हमारे अकाउंटिंग सॉफ्टवेयर के साथ काम करता है	2 महीने	अनुशंसित
Vendor B	$80	ज़रूरत से ज़्यादा फीचर्स	4 महीने	45% ज़्यादा महंगा, दोगुना रोलआउट समय
Vendor C	$35	कोई इंटीग्रेशन नहीं	rollout	सबसे सस्ता, लेकिन मैनुअल काम बना रहता है

B क्यों नहीं

$80 प्रति यूज़र पर लाइसेंस मद खुद ही $28,800 प्रति वर्ष हो जाएगी — जो हमारी पूरी पहले वर्ष की मांग से भी ज़्यादा है — और रेप्स को दो के बजाय चार महीने इंतज़ार करना होगा।

C क्यों नहीं

$35 बचत जैसा लगता है, लेकिन अकाउंटिंग से जुड़ाव न होने पर हाथ से तैयार रिपोर्टिंग बनी रहती है, और उसके साथ 312 घंटे भी।

A क्यों

मध्यम कीमत, वह इंटीग्रेशन जिसकी हमें वास्तव में ज़रूरत है, और रेप्स दो महीने में लाइव — इस वित्त वर्ष के भीतर ही।

अनुमानित वार्षिक लाभ

हमें प्रति वर्ष लगभग $90,000 के लाभ की उम्मीद है, दो स्पष्ट स्रोतों से।

बची हुई रिपोर्टिंग का काम

312 घंटे ≈ $10,000

हफ्ते में छह घंटे की सेल्स-ऑपरेशंस रिपोर्टिंग, सेल्स ऑपरेशंस को वापस मिली।

छूटी डील्स की वापसी

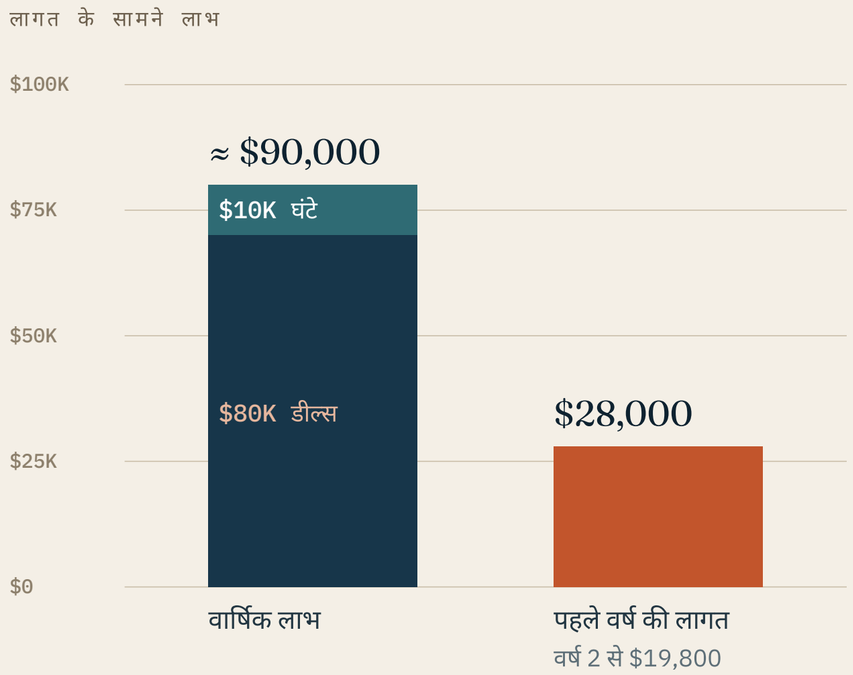
$80K $160K का आधा

एक जानबूझकर सतर्क अनुमान: हम मानते हैं कि पिछले साल के नुकसान का पूरा नहीं, बल्कि आधा ही वापस मिलेगा।

क्षमता, जो $90K में शामिल नहीं

60 → 75 प्रस्ताव / माह

रेप्स द्वारा अपने रिकॉर्ड फिर से बनाना बंद करने पर महीने में पंद्रह और प्रस्ताव।

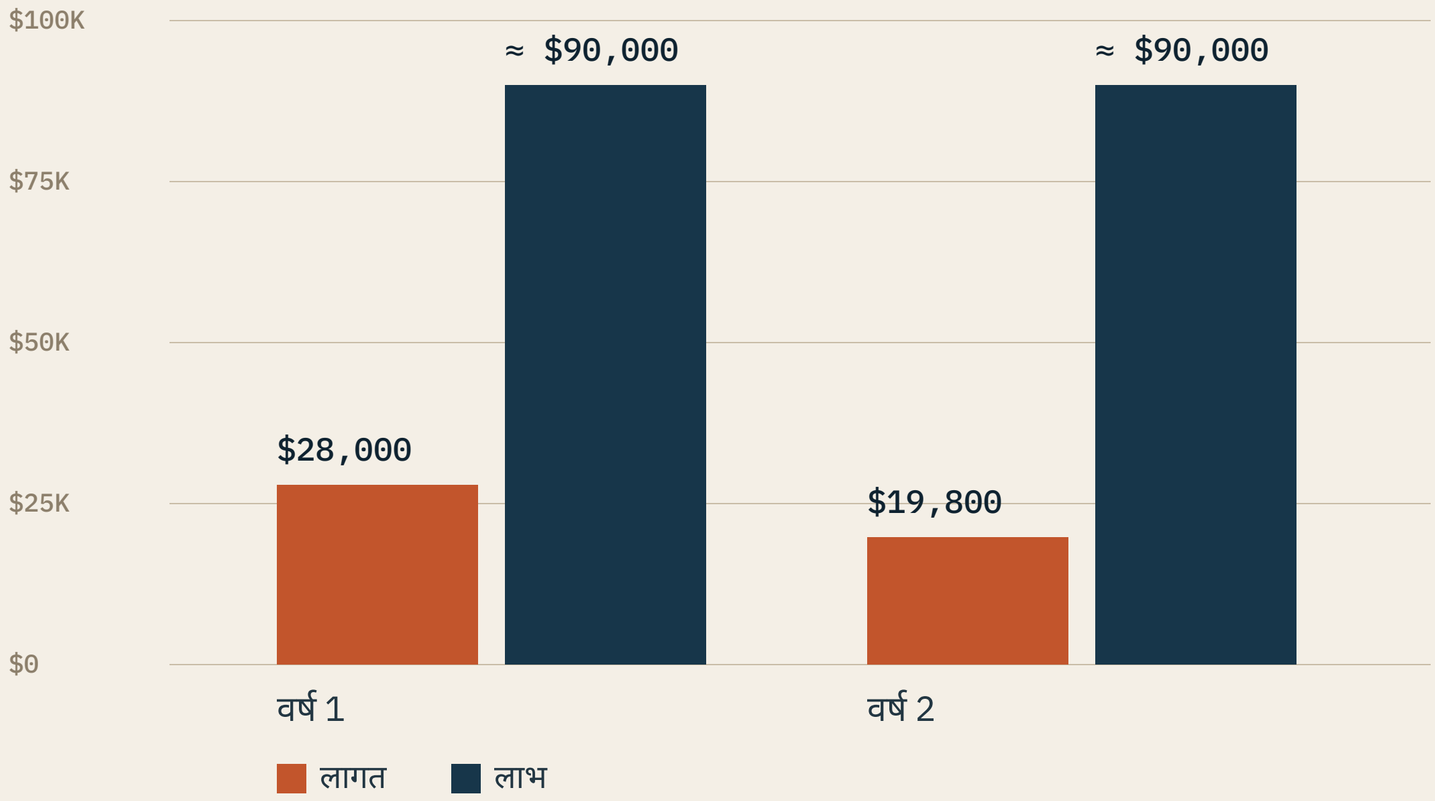


CRM पहले ही वर्ष में अपनी लागत वसूल कर लेता है।

पहले वर्ष में खर्च किए गए प्रति डॉलर पर लाभ

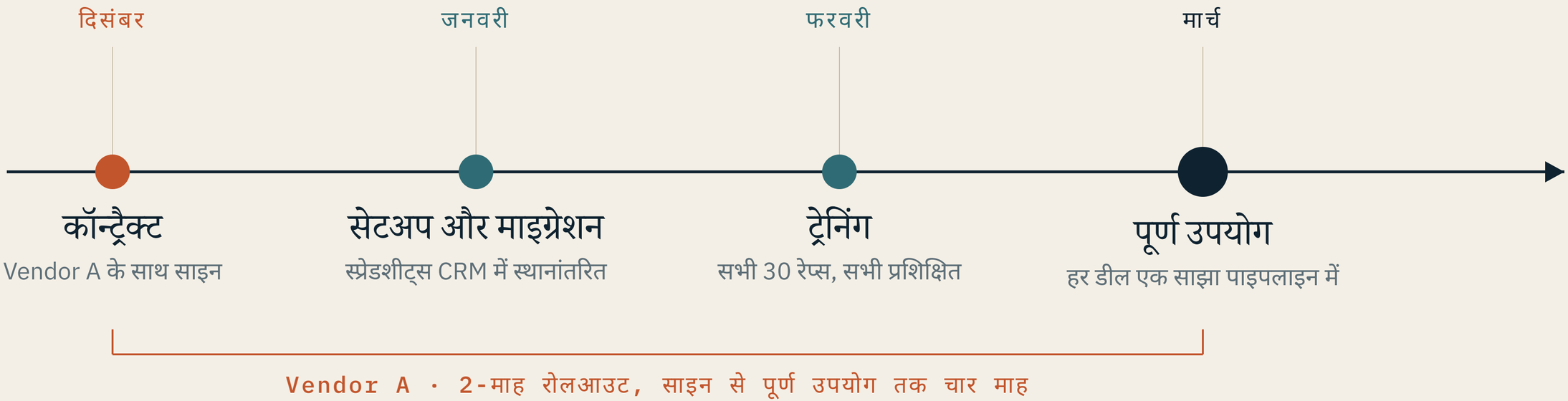
3.2×

$28,000 की लागत के सामने लगभग $90,000 का लाभ। दूसरे वर्ष से लागत घटकर $19,800 हो जाती है जबकि लाभ वही रहता है।



समयरेखा

दिसंबर में स्वीकृति मिलने पर मार्च तक पूरी टीम इसका उपयोग करने लगेगी।



क्रम मायने रखता है: माइग्रेशन ट्रेनिंग से पहले, ट्रेनिंग रिपोर्टिंग बदलने से पहले। इसके बजाय Vendor B चुनने पर पूर्ण उपयोग उसके लंबे रोलआउट जितना पीछे खिसक जाता।

संक्षेप में

चार दावे, उसी क्रम में जिसमें मैंने उन्हें रखा।

01 स्प्रेडशीट्स हमें सिर्फ समय नहीं, पैसा भी खर्च करा रही हैं। — **$160K**

साल में रिपोर्टिंग के 312 घंटे, और हैंडऑफ में लगभग $160K की डील्स का अनुमानित नुकसान।

02 इंटीग्रेशन और स्पीड के लिए Vendor A सही विकल्प है। — **$55 / यूज़र**

$55 प्रति यूज़र, हमारे अकाउंटिंग सॉफ्टवेयर के साथ काम करता है, दो महीने में लाइव।

03 पहले वर्ष में लाभ लागत से लगभग तीन गुना है। — **≈ $90K**

$28K खर्च के सामने $10K रिपोर्टिंग समय और $80K वापस मिली डील्स।

04 दिसंबर में स्वीकृति का मतलब है मार्च में पूर्ण उपयोग। — **दिसंबर → मार्च**

कॉन्ट्रैक्ट, सेटअप और माइग्रेशन, ट्रेनिंग, फिर हर डील एक पाइपलाइन में।

पहले वर्ष के बाद लगातार जिम्मेदारी केवल $19,800 है — सिर्फ लाइसेंस मद, और कुछ नहीं।

आज हमें जो निर्णय चाहिए

सेल्स CRM के पहले वर्ष के $28,000 के बजट को स्वीकृत करें।

$28,000

सभी 30 रेप्स के लिए लाइसेंस, सेटअप और ट्रेनिंग को कवर करने वाली एकमुश्त स्वीकृति। दूसरे वर्ष से यह मद $19,800 प्रति वर्ष की होगी।

स्वीकृति मिलने पर हम क्या करेंगे

दिसंबर में Vendor A के साथ साइन, जनवरी में माइग्रेशन, फरवरी में सभी की ट्रेनिंग।

हम वापस क्या रिपोर्ट करेंगे

रिपोर्टिंग घंटे, हैंडऑफ नुकसान और मासिक प्रस्ताव — आज के 6 घंटे, $160K और 60 की तुलना में।

अगर हम कुछ नहीं करते

हाथ से बनी रिपोर्ट्स का एक और साल, और हैंडऑफ में डील्स खोने का एक और साल।