HARBOR TOOLS · ZAHTJEV ZA PRORAČUN

# Financiranje CRM-a za prodaju

Ulaganje od 28.000 USD u prvoj godini za zamjenu proračunskih tablica 30 prodavača i prekid gubljenja poslova pri predaji.



30 PROD. · 0 ZAJ. ZAPISA

| ZA | ODLUKA | DATUM |
| --- | --- | --- |
| Sastanak menadžera | Odobriti 28.000 USD | 17. studenog 2026. |

ŠTO ĆEMO OBRADITI

# Pet točaka, zatim jedna odluka.

01

### Trošak proračunskih tablica

6 sati izvještavanja tjedno i 160.000 USD izgubljenih poslova pri predaji lani.

02

### Što tražimo

28.000 USD u prvoj godini, zatim 19.800 USD godišnje.

03

### Tri dobavljača, jedan izbor

Dobavljač A prema cijeni, integraciji i brzini implementacije.

04

### Povrat ulaganja, i kada

Oko 90.000 USD koristi u odnosu na 28.000 USD troška — isplativost unutar prve godine.

05

### Prosinac do ožujka

Ugovor, postavljanje, obuka, puna primjena — četiri mjeseca.

06

### Odluka

Odobriti proračun za prvu godinu od 28.000 USD.

PROBLEM DANAS

# Trideset prodavača vodi svoj pipeline na trideset različitih mjesta.

Poslovi se vode u osobnim proračunskim tablicama i papirnim bilježnicama. Ništa nije zajedničko, pa se svaki izvještaj mora ručno izraditi, a svaka predaja posla je nagađanje.

PRODAVAČI

## 30

Svaki prati poslove u tablici ili bilježnici. Ne postoji jedinstveni pipeline.

SVAKI TJEDAN

## 6 h

Prodajne operacije trebaju šest sati za ručnu izradu izvještaja — 312 sati godišnje.

LANI

## 160.000 USD

Procijenjena vrijednost poslova izgubljenih zbog neuspješnih predaja između prodavača i podrške.

> Nijedna od ove tri brojke nije pitanje preferencije alata. Riječ je o trošku izvještavanja, gubitku prihoda i riziku koji raste sa svakim novim prodavačem.

KAMO ODLAZI 160.000 USD

# Posao se gubi u trenutku kada mijenja vlasnika.

DANAS · TABLICE




UZ CRM



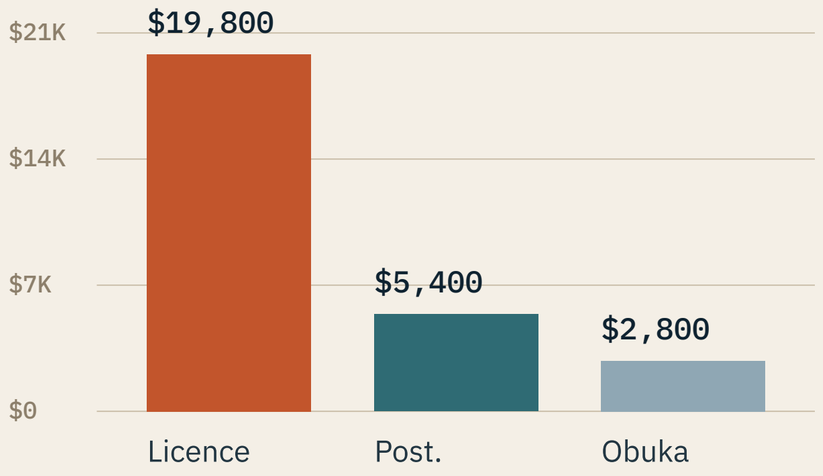

CRM ne prodaje za nas. On uklanja prazninu u srednjem redu — trenutak kada posao ne pripada nikome — i baš tu očekujemo vratiti polovicu lanjskog gubitka.

ZAHTJEV

# Tražimo 28.000 USD u prvoj godini, a zatim 19.800 USD godišnje.

| STAVKA ZA PRVU GODINU | OSNOVA | IZN. |
|---|---|---|
| Licence | 55 USD / korisnik / mjesec × 30 × 12 | $19,800 |
| Pomoć pri postavljanju | Jednokratno, konfiguracija i migracija podataka | $5,400 |
| Obuka | Jednokratno, svih 30 prodavača | $2,800 |
| **Ukupno, prva godina** | | **$28,000** |
| Od druge godine nadalje | Samo licence | 19.800 USD / god. |

RASPODJELA 28.000 USD




8.200 USD od 28.000 USD jednokratno je. Trajna obveza odnosi se samo na stavku licenci.

USPOREDBA TRI OPCIJE

# Dobavljač A jedina je opcija koja je dovoljno jeftina i povezana s našim računovodstvenim softverom.

| OPCIJA | CIJENA PO KORISNIKU / MJESEC | INTEGRACIJA S RAČUNOVODSTVOM | IMPLEMENTACIJA | ZAKLJUČAK |
|---|---|---|---|---|
| Dobavljač A | $55 | Radi s našim računovodstvenim softverom | 2 mjeseca | PREPORUČENO |
| Dobavljač B | $80 | Više značajki nego što nam treba | 4 mjeseca | 45% skuplje, dvostruko dulja implementacija |
| Dobavljač C | $35 | Bez integracije | rollout | Najjeftinije, ali zadržava ručni rad |

ZAŠTO NE B

Uz 80 USD po korisniku, sama stavka licenci iznosila bi 28.800 USD godišnje — više od cijelog našeg zahtjeva za prvu godinu — a prodavači bi čekali četiri mjeseca umjesto dva.

ZAŠTO NE C

35 USD izgleda kao ušteda, ali bez veze s računovodstvom ostaje ručna izrada izvještaja, a s njom i 312 sati.

ZAŠTO A

Srednja cijena, integracija koja nam zapravo treba, a prodavači su operativni za dva mjeseca — unutar ove fiskalne godine.

OČEKIVANA GODIŠNJA KORIST

# Očekujemo oko 90.000 USD koristi godišnje, iz dva izvora koja možemo navesti.

UŠTEĐENO VRIJEME IZVJEŠTAVANJA

## 312 h ≈ $10,000

Šest sati tjednog izvještavanja prodajnih operacija, vraćeno prodajnim operacijama.

VRAĆENI IZGUBLJENI POSLOVI

## 80.000 USD

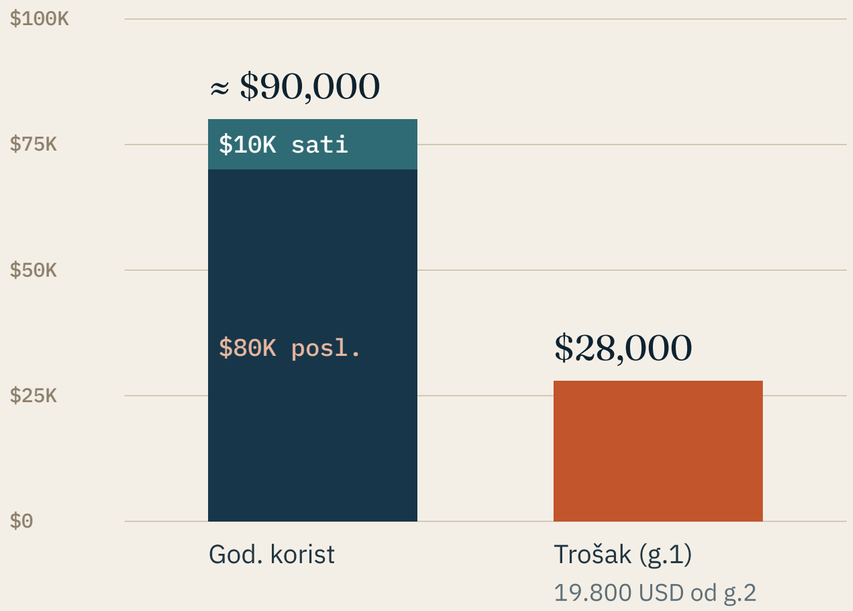
**polovica od 160.000 USD**

Svjesno konzervativna procjena: pretpostavljamo da ćemo vratiti polovicu, a ne cijeli lanjski gubitak.

KAPACITET, NIJE UKLJUČEN U 90.000 USD

## 60 → 75 ponuda / mjesec

KORIST NASPRAM TROŠKA




Povrat ulaganja, i kada

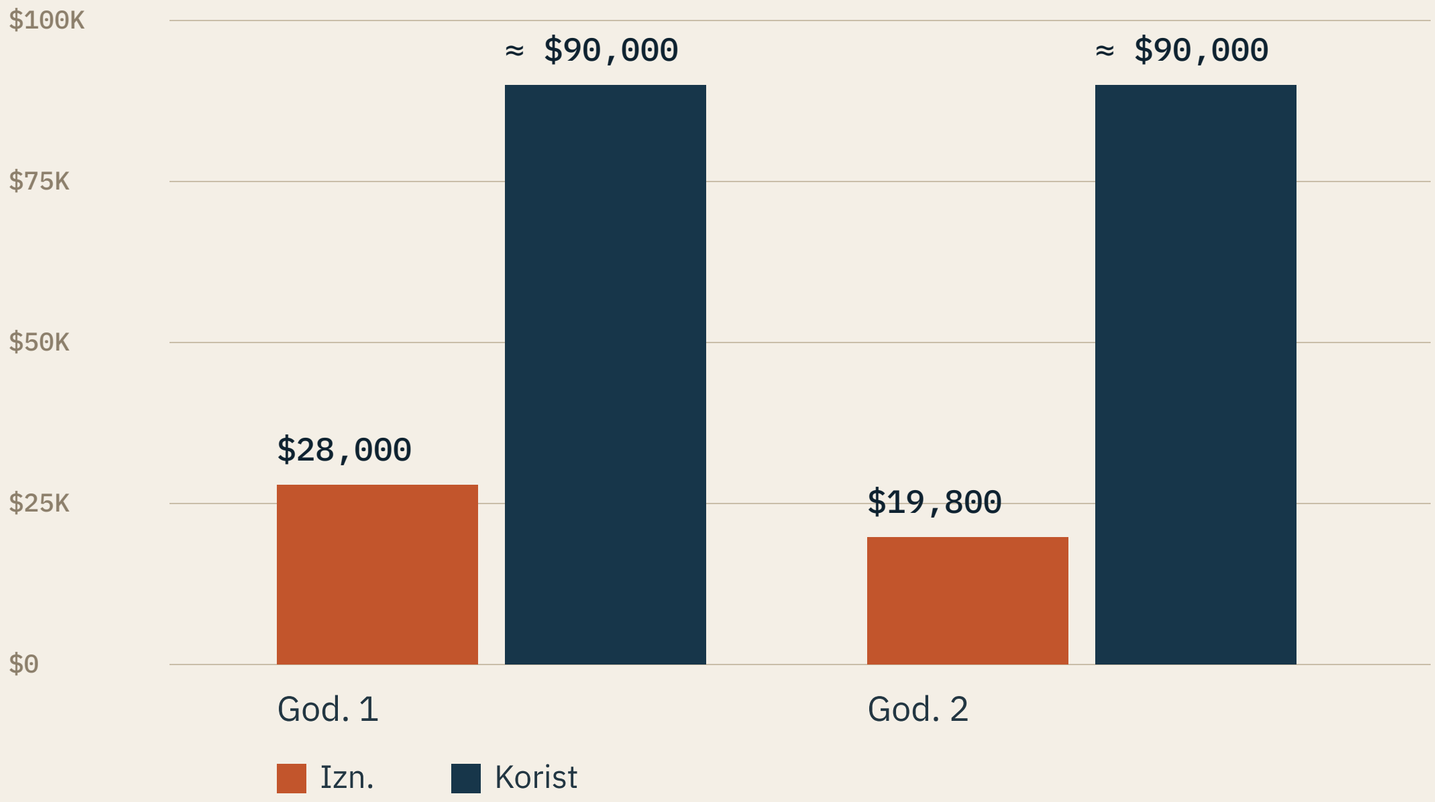
ISPLATIVOST

# CRM se isplati unutar prve godine.

KORIST PO UTROŠENOM DOLARU, PRVA GODINA

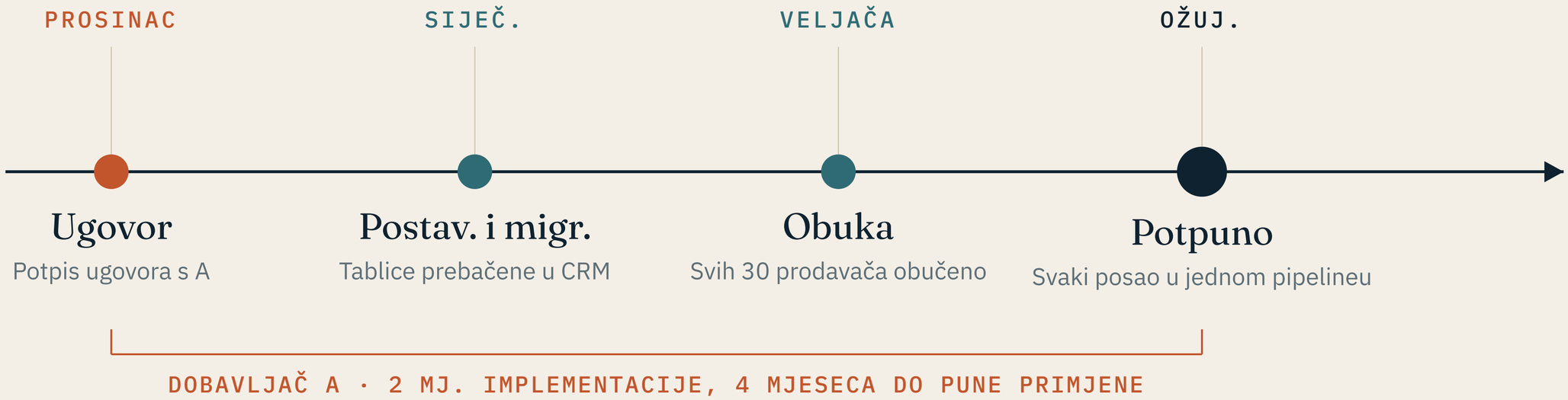
## 3.2×

Oko 90.000 USD koristi u odnosu na 28.000 USD troška. Od druge godine trošak pada na 19.800 USD, dok korist ostaje ista.



VREMENSKI OKVIR

# Odobrite u prosincu i cijeli tim koristi sustav u ožujku.




Redoslijed je važan: migracija prije obuke, obuka prije nego što prebacimo izvještavanje. Odabir Dobavljača B umjesto toga odgodio bi punu primjenu za onoliko koliko traje njegova dulja implementacija.

UKRATKO

# Četiri tvrdnje, redoslijedom kojim su iznesene.

**01** Proračunske tablice koštaju nas novac, ne samo vrijeme. — **160.000 USD**

312 sati izvještavanja godišnje te procijenjenih 160.000 USD izgubljenih poslova pri predaji.

**02** Dobavljač A pravi je izbor, zbog integracije i brzine. — **55 USD / korisnik**

55 USD po korisniku, radi s našim računovodstvenim softverom, operativno za dva mjeseca.

**03** Korist je u prvoj godini približno tri puta veća od troška. — **≈ 90.000 USD**

10.000 USD vremena izvještavanja plus 80.000 USD vraćenih poslova, u odnosu na utrošenih 28.000 USD.

**04** Odobrenje u prosincu znači punu primjenu u ožujku. — **Pro → Ožu**

Ugovor, postavljanje i migracija, obuka, zatim svaki posao u jednom pipelineu.

Trajna obveza nakon prve godine iznosi 19.800 USD — stavka licenci, i ništa drugo.

ODLUKA KOJA NAM JE DANAS POTREBNA

# Odobriti proračun za CRM za prodaju u prvoj godini u iznosu od 28.000 USD.

## $28,000

Jednokratno odobrenje koje obuhvaća licence, postavljanje i obuku za svih 30 prodavača. Od druge godine stavka iznosi 19.800 USD godišnje.

### ŠTO RADIMO NAKON ODOBRENJA

Potpisujemo ugovor s Dobavljačem A u prosincu, migriramo u siječnju, obučavamo sve u veljači.

### ŠTO ĆEMO IZVIJESTITI

Sati izvještavanja, gubici pri predaji i mjesečne ponude — u odnosu na današnjih 6 sati, 160.000 USD i 60.

### AKO NE PODUZMEMO NIŠTA

Još jedna godina ručno izrađenih izvještaja i još jedna godina poslova izgubljenih pri predaji.