HARBOR TOOLS · KÖLTSÉGVETÉSI KÉRELEM

Forrás egy értékesítési CRM-hez

28 000 USD első évi beruházás, amely leváltja 30 értékesítő táblázatait, és megállítja az átadásoknál elvesztett üzleteket.



30 ÜGYNÖK · 0 KÖZÖS REKORD

KINEK	DÖNTÉS	DÁTUM
Vezetői megbeszélés	28 000 USD jóváhagyása	2026. november 17.

MIRŐL LESZ SZÓ

Öt téma, majd egy döntés.

01

A táblázatok ára

Heti 6 óra riportolás, és $160K elveszett üzlet az átadások során tavaly.

02

Mit kérünk

28 000 USD az első évben, utána évi 19 800 USD.

03

Három szállító, egy választás

Az A szállító ár, integráció és bevezetési sebesség alapján.

04

A megtérülés, és mikor

Kb. $90K haszon $28K költséggel szemben — megtérülés az első éven belül.

05

Decembertől márciusig

Szerződés, beállítás, képzés, teljes körű használat — négy hónap.

06

A döntés

Az első évi 28 000 USD költségvetés jóváhagyása.

A MAI PROBLÉMA

Harminc értékesítő harminc különböző helyen vezeti az értékesítési csatornáját.

Az üzletek személyes táblázatokban és papírfüzetekben élnek. Semmi nincs megosztva, így minden riportot kézzel kell újra összeállítani, és minden átadás csak tippelés.

ÉRTÉKESÍTŐK

30

Mindegyikük egy táblázatban vagy füzetben követi az üzleteket. Nem létezik egységes értékesítési csatorna.

MINDEN HÉTEN

6 óra

Az értékesítési műveletek hat órát töltenek riportok kézi összeállításával — évi 312 órát.

TAVALY

$160K

Az értékesítők és az ügyfélszolgálat közötti elhibázott átadások miatt elveszett üzletek becsült értéke.

> Ez a három szám nem eszközpreferencia. Ezek riportolási költség, bevételkiesés, és egy olyan kockázat, amely minden új felvett értékesítővel nő.

HOVA TŰNIK A $160K

Egy üzlet pontosan ott veszik el, amikor gazdát cserél.

MA · TÁBLÁZATOK



CRM-MEL



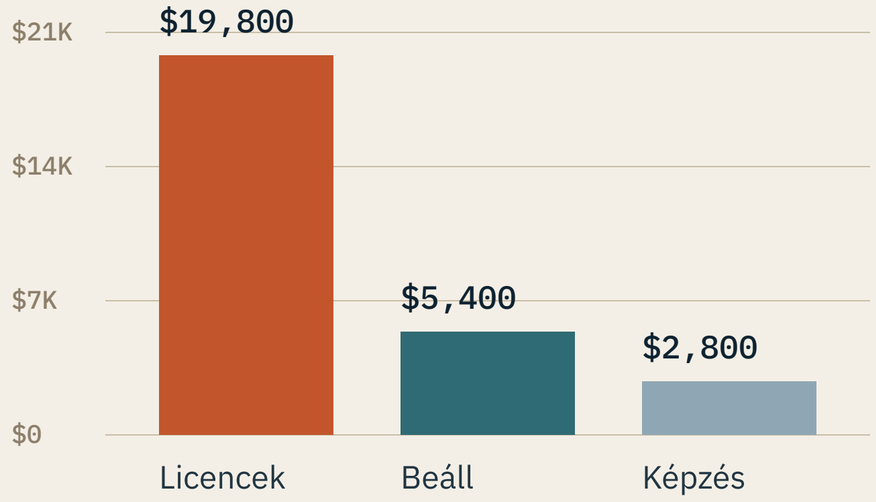
A CRM nem adja el helyettünk. Megszünteti a középső sorban lévő rést — azt a pillanatot, amikor egy üzletnek senki nem a gazdája — és pontosan itt várjuk a tavalyi veszteség felének visszanyerését.

A KÉRÉS

28 000 USD-t kérünk az első évben, és évi 19 800 USD-t ezután.

ELSŐ ÉVI TÉTEL	ALAP	KTG.
Licencek	$55 / felhasználó / hónap × 30 × 12	$19,800
Beállítási segítség	Egyszeri, konfiguráció és adatmigráció	$5,400
Képzés	Egyszeri, mind a 30 értékesítőre	$2,800
Összesen, első év		**$28,000**
Második évtől	Csak licencek	19 800 USD/ év

HOVA MEGY A 28 000 USD



A 28 000 USD-ből 8 200 USD egyszeri. A folyamatos elkötelezettség csak a licencsor.

HÁROM OPCIÓ ÖSSZEHASONLÍTVA

Az A szállító az egyetlen opció, amely elég olcsó, és egyben kapcsolódik a könyvelési szoftverünkhöz is.

OPCIÓ	ÁR FELHASZNÁLÓNKÉNT / HÓNAP	KÖNYVELÉSI INTEGRÁCIÓ	BEVEZETÉS	ÉRTÉKELÉS
A szállító	**$55**	Együttműködik a könyvelési szoftverünkkel	**2 hónap**	AJÁNLOTT
B szállító	**$80**	Több funkció, mint amire szükségünk van	**4 hónap**	45%-kal drágább, kétszeres bevezetési idő
C szállító	**$35**	Nincs integráció	rollout	Legolcsóbb, de megmarad a kézi munka

MIÉRT NEM B

Havi 80 USD/felhasználóval a licencsor önmagában évi 28 800 USD lenne — több, mint a teljes első évi kérésünk —, és az értékesítők négy hónapot várnának kettő helyett.

MIÉRT NEM C

A 35 USD megtakarításnak tűnik, de a könyveléshez való kapcsolat hiányában megmarad a kézi riportolás, és vele a 312 óra is.

MIÉRT A

A középső ár, a valóban szükséges integráció, és az értékesítők két hónap alatt élesben állnak — még ezen a pénzügyi éven belül.

VÁRT ÉVES HASZON

Évi kb. 90 000 USD hasznot várunk, két megnevezhető forrásból.

MEGTAKARÍTOTT RIPORTOLÁSI MUNKA

312 óra ≈ $10,000

Heti hat óra értékesítési műveleti riportolás, visszaadva az értékesítési műveleteknek.

VISSZANYERT ELVESZTETT ÜZLETEK

$80K a $160K fele

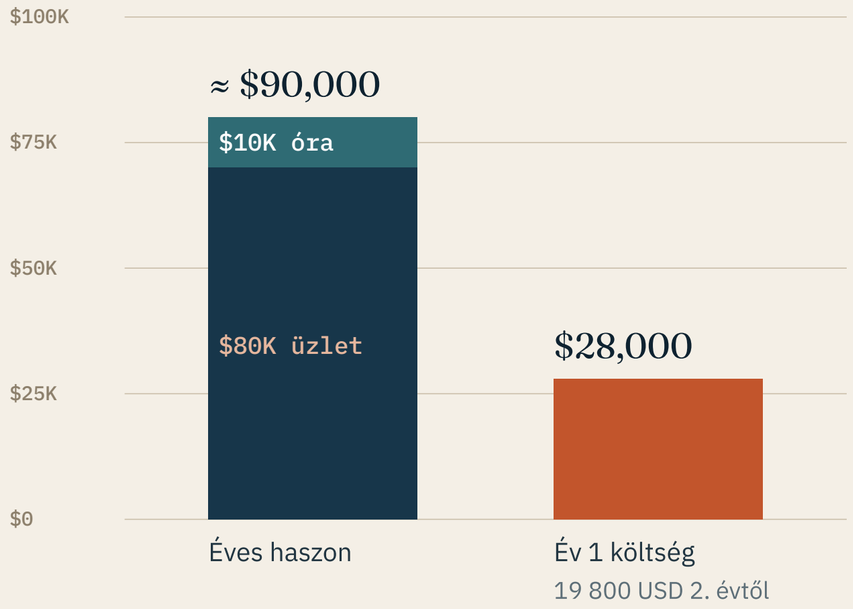
Szándékosan konzervatív becslés: azt feltételezzük, hogy a tavalyi veszteség felét nyerjük vissza, nem az egészet.

KAPACITÁS, NINCS BELESZÁMÍTVA A $90K-BA

60 → 75 ajánlat / hónap

Havonta tizenöt további ajánlat, amint az értékesítőknek nem kell újraépíteniük a saját rekordjaikat.

HASZON A KÖLTSÉGGEL SZEMBEN



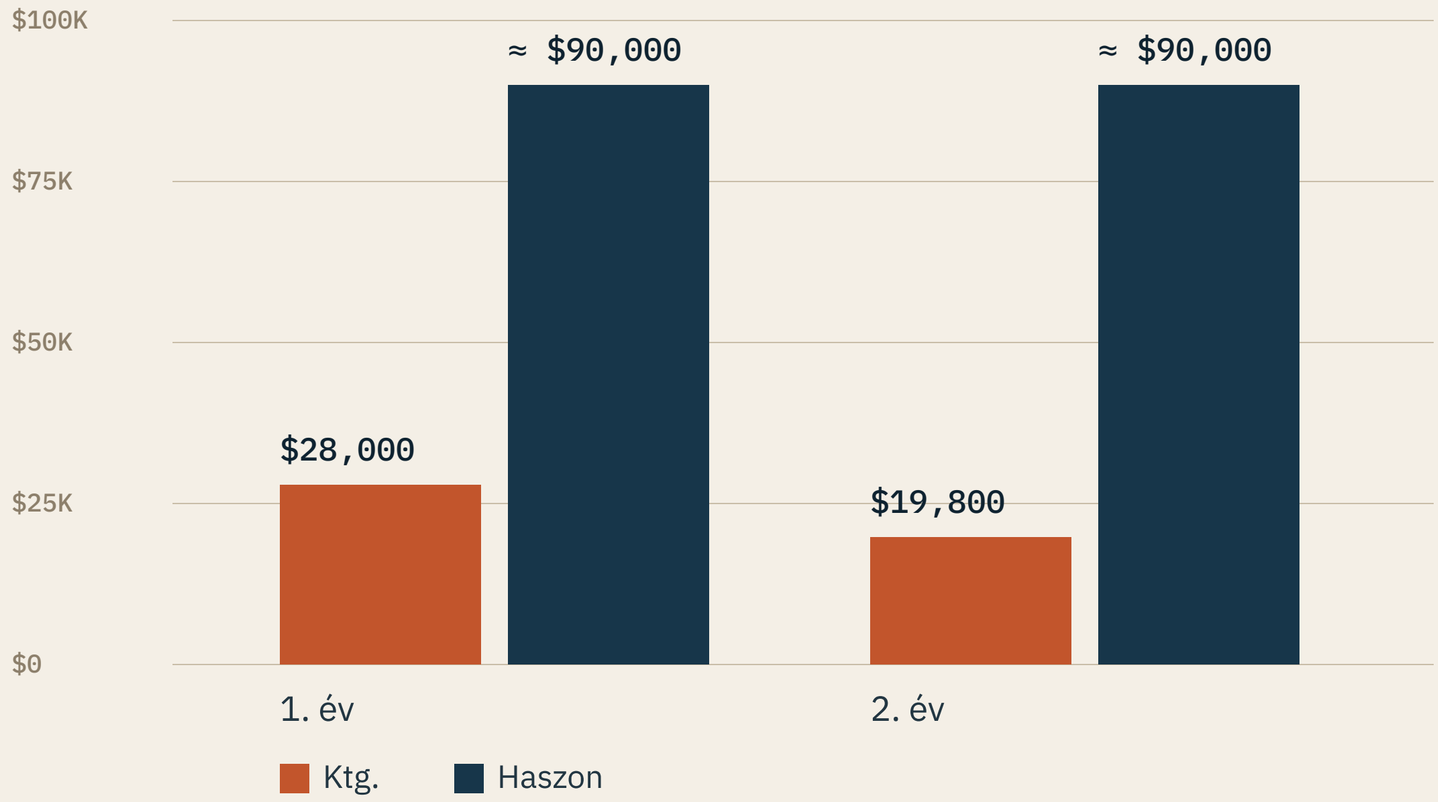
MEGTÉRÜLÉS

A CRM az első éven belül kifizeti önmagát.

HASZON ELKÖLTÖTT DOLLÁRRA, ELSŐ ÉV

3.2×

Kb. 90 000 USD haszon 28 000 USD költséggel szemben. A második évtől a költség 19 800 USD-ra csökken, míg a haszon megmarad.



ÜTEMTERV

Jóváhagyás decemberben, és márciusra az egész csapat használja.



A sorrend fontos: migráció a képzés előtt, képzés mielőtt átállítjuk a riportolást. A B szállító választása a hosszabb bevezetési idejével arányosan kitolná a teljes körű használat kezdetét.

ÖSSZEFOGLALVA

Négy állítás, az elmondás sorrendjében.

01 A táblázatok nem csak időt vesznek el, pénzbe is kerülnek. — **$160K**

Évi 312 óra riportolás, és becsülten $160K elveszett üzlet az átadások során.

02 Az A szállító a helyes választás, az integráció és a sebesség miatt. — **$55 / felhasználó**

$55/felhasználó, együttműködik a könyvelési szoftverünkkel, két hónap alatt élesben.

03 A haszon az első évben kb. a költség háromszorosa. — **≈ $90K**

$10K riportolási idő plusz $80K visszanyert üzlet, $28K ráfordítással szemben.

04 A decemberi jóváhagyás márciusi teljes körű használatot jelent. — **Dec → márc**

Szerződés, beállítás és migráció, képzés, majd minden üzlet egy csatornában.

Az első év után a folyamatos kötelezettség 19 800 USD — csak a licencsor, semmi más.

A MAI DÖNTÉS, AMIRE SZÜKSÉGÜNK VAN

Az értékesítési CRM első évi, 28 000 USD-os költségvetésének jóváhagyása.

$28,000

Egyszeri jóváhagyás, amely fedezi a licenceket, a beállítást és a képzést mind a 30 értékesítő számára. A második évtől a tétel évi 19 800 USD.

MI TÖRTÉNIK JÓVÁHAGYÁS ESETÉN

Decemberben szerződést kötünk az A szállítóval, januárban migrálunk, februárban mindenkit kiképzünk.

MIRŐL ADUNK VISSZAJELZÉST

Riportolási órák, átadási veszteségek és havi ajánlatok száma — a mai 6 órával, $160K-val és 60-nal szemben.

HA NEM TESZÜNK SEMMIT

Újabb egy év kézzel készített riport, és újabb egy év átadás közben elveszett üzlet.