HARBOR TOOLS · PERMINTAAN ANGGARAN

Pendanaan untuk CRM penjualan

Investasi $28.000 di tahun pertama untuk menggantikan spreadsheet 30 sales rep, dan menghentikan hilangnya deal saat peralihan.



30 REP · 0 RECORD BERSAMA

UNTUK	KEPUTUSAN	TANGGAL
Rapat manajer	Setujui $28.000	17 November 2026

YANG AKAN DIBAHAS

Lima hal, lalu satu keputusan.

01

Biaya spreadsheet

6 jam pelaporan per minggu, dan $160K deal hilang saat peralihan tahun lalu.

02

Yang kami ajukan

$28.000 di tahun pertama, $19.800 per tahun setelahnya.

03

Tiga vendor, satu pilihan

Vendor A unggul dalam harga, integrasi, dan kecepatan peluncuran.

04

Pengembalian, dan kapan

Sekitar $90K manfaat terhadap $28K biaya — modal kembali dalam tahun pertama.

05

Desember hingga Maret

Kontrak, pemasangan, pelatihan, penggunaan penuh — empat bulan.

06

Keputusan

Setujui anggaran tahun pertama sebesar $28.000.

MASALAH SAAT INI

Tiga puluh rep menyimpan pipeline mereka di tiga puluh tempat berbeda.

Deal tersimpan di spreadsheet pribadi dan buku catatan. Tidak ada yang dibagikan, sehingga setiap laporan harus disusun ulang secara manual dan setiap peralihan hanya berdasarkan tebakan.

SALES REP

30

Masing-masing melacak deal di spreadsheet atau buku catatan. Tidak ada satu pipeline tunggal.

SETIAP MINGGU

6 jam

Tim operasi penjualan menghabiskan enam jam menyusun laporan secara manual — 312 jam per tahun.

TAHUN LALU

$160K

Estimasi nilai deal yang hilang akibat peralihan yang gagal antara rep dan support.

> Ketiga angka ini bukan soal preferensi alat. Ini adalah biaya pelaporan, kebocoran pendapatan, dan risiko yang membesar setiap kali kami merekrut rep baru.

KE MANA $160K ITU HILANG

Deal hilang justru pada saat ia berpindah tangan.

KINI · SPREADSHEET



DENGAN CRM



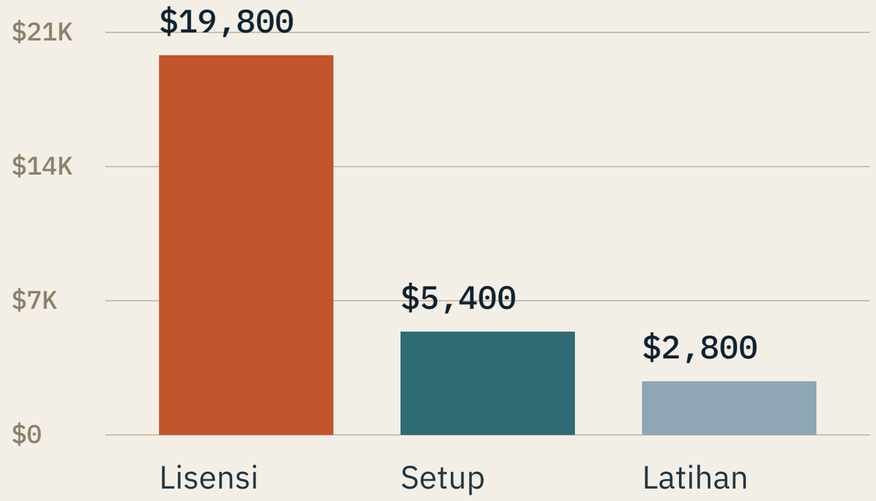
CRM ini tidak menjual untuk kami. Ia menutup celah di baris tengah — saat deal tidak dimiliki siapa pun — dan di titik itulah kami memperkirakan bisa menyelamatkan separuh kerugian tahun lalu.

PERMINTAAN

Kami mengajukan $28.000 di tahun pertama, dan $19.800 per tahun setelahnya.

RINCIAN TAHUN PERTAMA	BASIS	BIAYA
Lisensi	$55 / pengguna / bulan × 30 × 12	$19,800
Bantuan pemasangan	Sekali bayar, konfigurasi dan migrasi data	$5,400
Latihan	Sekali bayar, 30 rep	$2,800
Total, tahun pertama		**$28,000**
Tahun kedua dst.	Hanya lisensi	$19.800/thn

RINCIAN $28.000



$8.200 dari $28.000 adalah biaya sekali bayar. Komitmen berulang hanya pada pos lisensi.

TIGA OPSI DIBANDINGKAN

Vendor A adalah satu-satunya opsi yang cukup murah sekaligus terhubung dengan software akuntansi kami.

OPSI	HARGA PER PENGGUNA/BULAN	INTEGRASI AKUNTANSI	PELUNCURAN	KESIMPULAN
Vendor A	$55	Kompatibel dengan software akuntansi kami	2 bulan	DIREKOMENDASIKAN
Vendor B	$80	Fitur lebih dari yang kami butuhkan	4 bulan	45% lebih mahal, peluncuran 2x lebih lama
Vendor C	$35	Tanpa integrasi	rollout	Paling murah, tapi kerja manual tetap ada

MENGAPA BUKAN B

Dengan $80 per pengguna, pos lisensi saja akan mencapai $28.800 per tahun — lebih besar dari seluruh permintaan tahun pertama kami — dan rep harus menunggu empat bulan, bukan dua.

MENGAPA BUKAN C

$35 terlihat seperti penghematan, tetapi tanpa keterkaitan dengan akuntansi, pelaporan manual tetap ada, begitu juga 312 jamnya.

MENGAPA A

Harga di tengah, integrasi yang benar-benar kami butuhkan, dan rep aktif dalam dua bulan — masih dalam tahun fiskal ini.

MANFAAT TAHUNAN YANG DIHARAPKAN

Kami memperkirakan sekitar $90.000 manfaat per tahun, dari dua sumber yang bisa kami sebutkan.

PEKERJAAN PELAPORAN YANG TERHEMAT

312 jam ≈ $10,000

Enam jam per minggu pelaporan operasi penjualan, dikembalikan ke tim operasi penjualan.

DEAL HILANG YANG TERSELAMATKAN

$80K separuh dari $160K

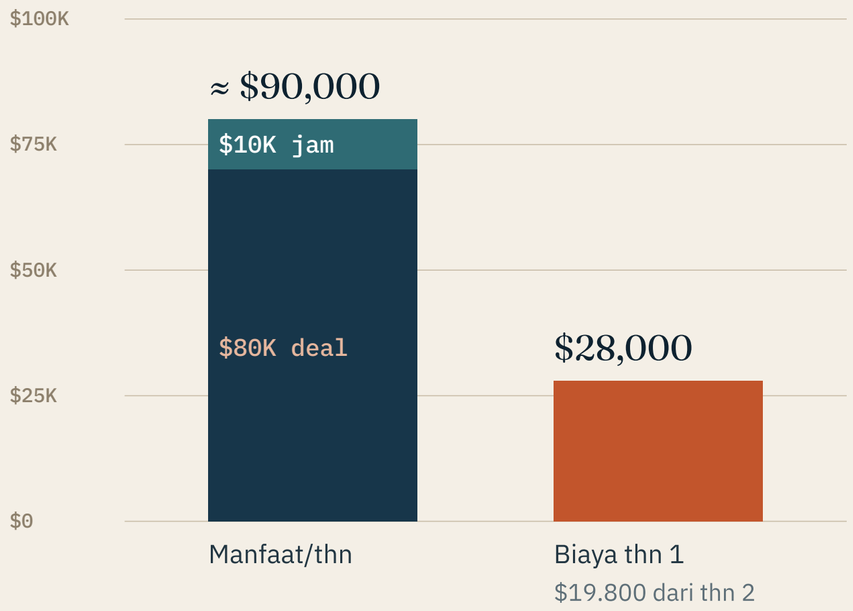
Klaim yang sengaja dibuat konservatif: kami hanya mengasumsikan separuh, bukan seluruh, kerugian tahun lalu dapat terselamatkan.

KAPASITAS, TAK DIHITUNG DALAM $90K

60 → 75 proposal/bulan

Lima belas proposal tambahan per bulan begitu rep tak lagi menyusun ulang record mereka sendiri.

MANFAAT VS BIAYA



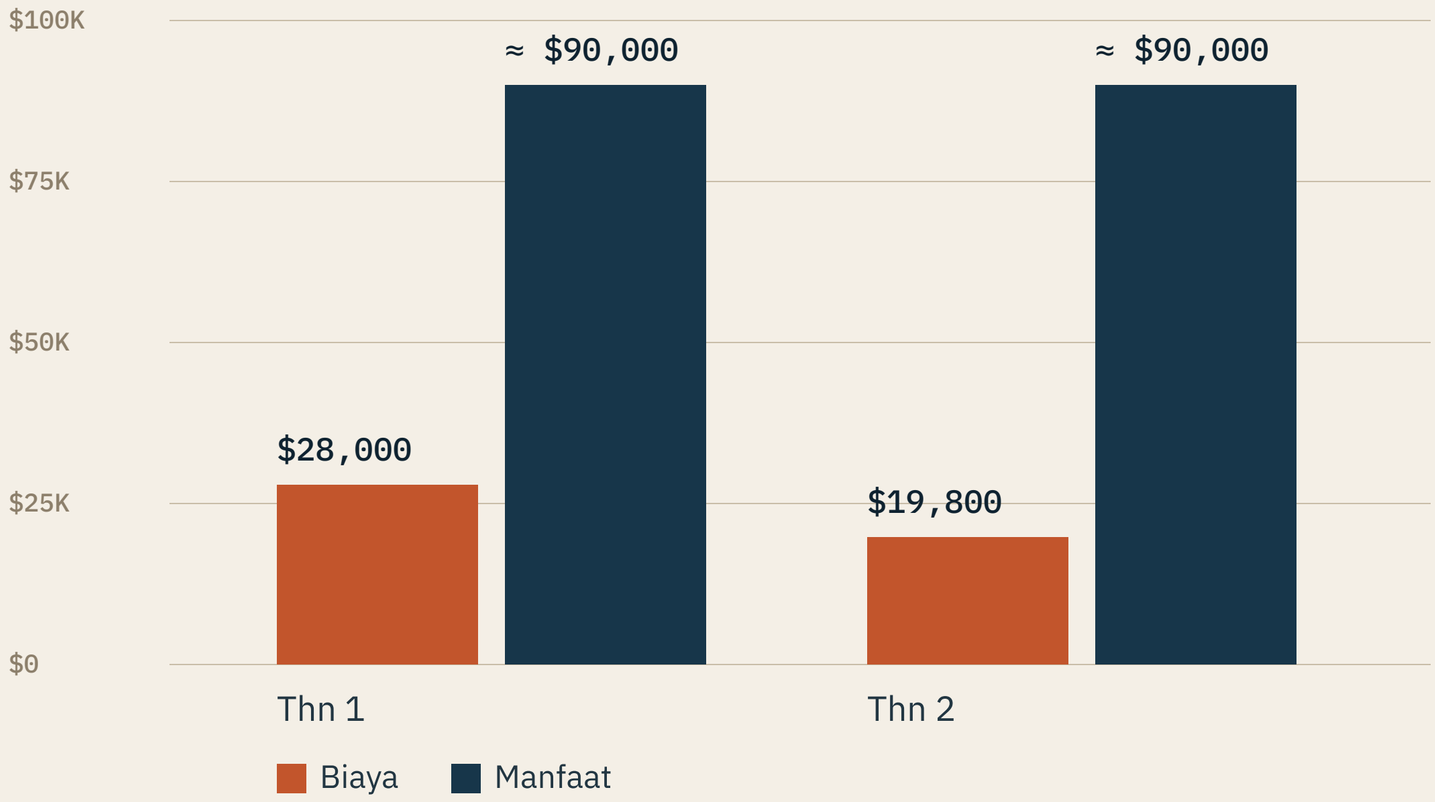
BALIK MODAL

CRM ini balik modal dalam tahun pertama.

MANFAAT PER DOLAR YANG DIKELUARKAN, TAHUN PERTAMA

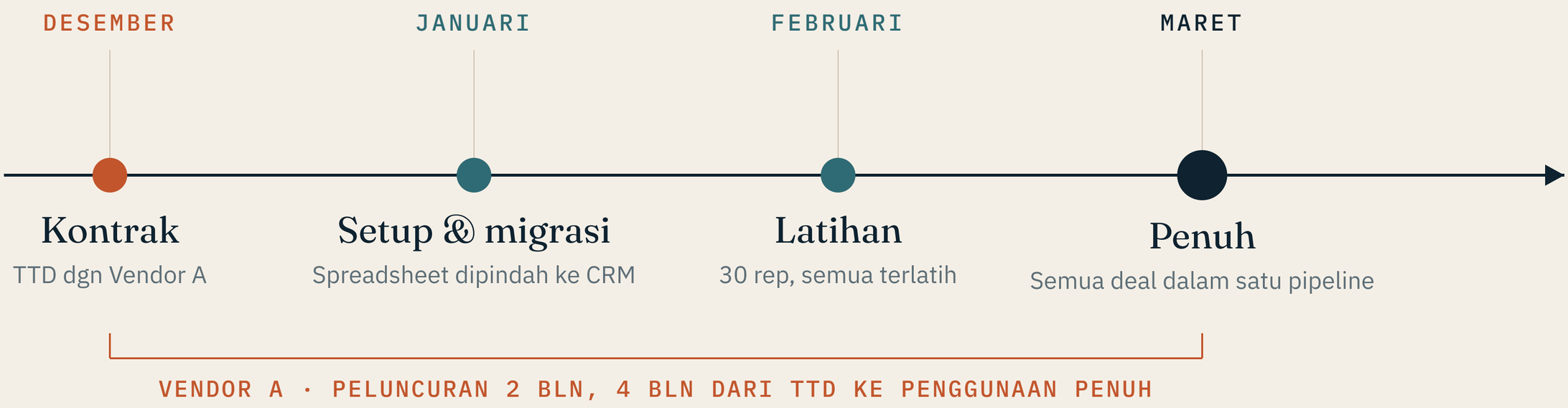
3.2×

Sekitar $90.000 manfaat dibandingkan $28.000 biaya. Dari tahun kedua, biaya turun menjadi $19.800 sementara manfaatnya tetap.



LINIMASA

Setujui di Desember dan seluruh tim memakainya di Maret.



Urutannya penting: migrasi sebelum pelatihan, pelatihan sebelum kami beralih pelaporan. Memilih Vendor B justru akan menunda penggunaan penuh selama selisih peluncurannya yang lebih lama.

RINGKASNYA

Empat klaim, sesuai urutan yang saya sampaikan.

01 Spreadsheet merugikan kita secara finansial, bukan hanya waktu. — **$160K**

312 jam pelaporan per tahun, dan estimasi $160K deal hilang saat peralihan.

02 Vendor A adalah pilihan tepat, untuk integrasi dan kecepatan. — **$55/pengguna**

$55 per pengguna, kompatibel dengan software akuntansi kami, aktif dalam dua bulan.

03 Manfaatnya sekitar tiga kali biaya, di tahun pertama. — **≈ $90K**

$10K waktu pelaporan ditambah $80K deal yang terselamatkan, dibandingkan $28K yang dikeluarkan.

04 Menyetujui di Desember berarti penggunaan penuh di Maret. — **Des → Mar**

Kontrak, pemasangan dan migrasi, pelatihan, lalu semua deal dalam satu pipeline.

Komitmen berulang setelah tahun pertama adalah $19.800 — hanya pos lisensi, tidak ada yang lain.

KEPUTUSAN YANG KAMI PERLUKAN HARI INI

Setujui anggaran CRM penjualan tahun pertama sebesar $28.000.

$28,000

Persetujuan satu kali yang mencakup lisensi, pemasangan, dan pelatihan untuk seluruh 30 rep. Dari tahun kedua, pos ini menjadi $19.800 per tahun.

YANG KAMI LAKUKAN SETELAH DISETUJUI

Tanda tangan dengan Vendor A di Desember, migrasi di Januari, latih semua orang di Februari.

YANG AKAN KAMI LAPORKAN KEMBALI

Jam pelaporan, kerugian peralihan, dan proposal bulanan — dibandingkan angka saat ini: 6 jam, $160K, dan 60.

JIKA KAMI TIDAK BERTINDAK

Satu tahun lagi laporan manual, dan satu tahun lagi deal hilang saat peralihan.