HARBOR TOOLS · RICHIESTA DI BUDGET

Finanziamento per un CRM di vendita

Un investimento di $28.000 nel primo anno per sostituire i fogli di calcolo di 30 venditori e smettere di perdere trattative nel passaggio di consegne.



30 AGENTI · 0 RECORD COND.

PER	DECISIONE	DATA
Riunione dei manager	Approvare $28.000	17 novembre 2026

COSA TRATTEREMO

Cinque punti, poi una decisione.

01

Il costo dei fogli di calcolo

6 ore di reportistica a settimana e $160K di trattative perse nei passaggi di consegne lo scorso anno.

02

Cosa stiamo chiedendo

$28.000 nel primo anno, $19.800 all'anno successivamente.

03

Tre fornitori, una scelta

Fornitore A per prezzo, integrazione e velocità di implementazione.

04

Il ritorno, e quando

Circa $90K di beneficio contro $28K di costo — ritorno entro il primo anno.

05

Da dicembre a marzo

Contratto, configurazione, formazione, pieno utilizzo — quattro mesi.

06

La decisione

Approvare il budget del primo anno di $28.000.

IL PROBLEMA OGGI

Trenta venditori gestiscono la propria pipeline in trenta posti diversi.

Le trattative vivono in fogli di calcolo personali e quaderni di carta. Niente è condiviso, quindi ogni report va ricostruito a mano e ogni passaggio di consegne è un'ipotesi.

VENDITORI

30

Ognuno traccia le trattative in un foglio di calcolo o un quaderno. Non esiste un'unica pipeline.

OGNI SETTIMANA

6 ore

Le operazioni di vendita dedicano sei ore alla compilazione manuale dei report — 312 ore all'anno.

LO SCORSO ANNO

$160K

Valore stimato delle trattative perse per passaggi di consegne falliti tra venditori e assistenza.

> Nessuno di questi tre numeri è una preferenza di strumento. Sono un costo di reportistica, una perdita di ricavi e un rischio che cresce con ogni nuovo venditore assunto.

DOVE FINISCONO I $160K

Una trattativa si perde nel momento in cui passa di mano.

OGGI · FOGLI CALC.



CON UN CRM



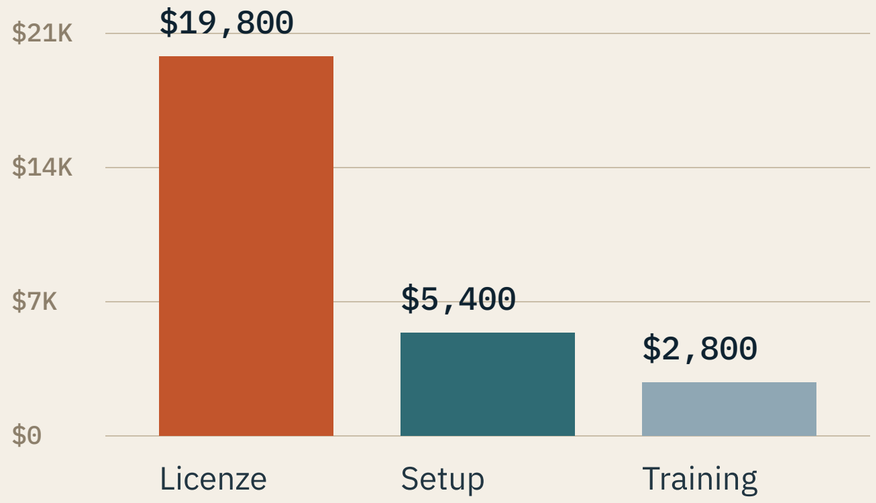
Il CRM non vende per noi. Elimina il vuoto nella riga centrale — il momento in cui una trattativa non appartiene a nessuno — ed è lì che ci aspettiamo di recuperare metà della perdita dello scorso anno.

LA RICHIESTA

Stiamo chiedendo $28.000 nel primo anno, e $19.800 all'anno successivamente.

VOCE DI SPESA DEL PRIMO ANNO	BASE DI CALCOLO	COSTO
Licenze	$55 / utente / mese × 30 × 12	$19,800
Supporto configurazione	Una tantum, configurazione e migrazione dati	$5,400
Training	Una tantum, tutti i 30 venditori	$2,800
Totale, primo anno		**$28,000**
Dal secondo anno	Solo licenze	$19.800 / anno

DOVE VANNO I $28.000



$8.200 dei $28.000 sono una tantum. L'impegno ricorrente è costituito solo dalla voce licenze.

TRE OPZIONI A CONFRONTO

Il Fornitore A è l'unica opzione sufficientemente economica e integrata con il nostro software di contabilità.

OPZIONE	PREZZO PER UTENTE / MESE	INTEGRAZIONE CONTABILE	IMPLEMENTAZIONE	VALUTAZIONE
Fornitore A	$55	Compatibile con il nostro software di contabilità	2 mesi	CONSIGLIATO
Fornitore B	$80	Più funzionalità del necessario	4 mesi	45% più caro, tempi di implementazione doppi
Fornitore C	$35	Nessuna integrazione	rollout	Il più economico, ma mantiene il lavoro manuale

PERCHÉ NON B

A $80 per utente, la sola voce licenze costerebbe $28.800 all'anno — più dell'intera richiesta del primo anno — e i venditori dovrebbero aspettare quattro mesi invece di due.

PERCHÉ NON C

$35 sembra un risparmio, ma senza collegamento alla contabilità la reportistica manuale resta, e con essa restano le 312 ore.

PERCHÉ A

Il prezzo intermedio, l'integrazione di cui abbiamo davvero bisogno, e i venditori operativi in due mesi — entro questo anno fiscale.

BENEFICIO ANNUO PREVISTO

Prevediamo circa $90.000 di beneficio annuo, da due fonti che possiamo indicare.

LAVORO DI REPORTISTICA RISPARMIATO

312 ore ≈ $10,000

Sei ore a settimana di reportistica delle operazioni di vendita, restituite alle operazioni di vendita.

TRATTATIVE PERSE RECUPERATE

$80K metà di $160K

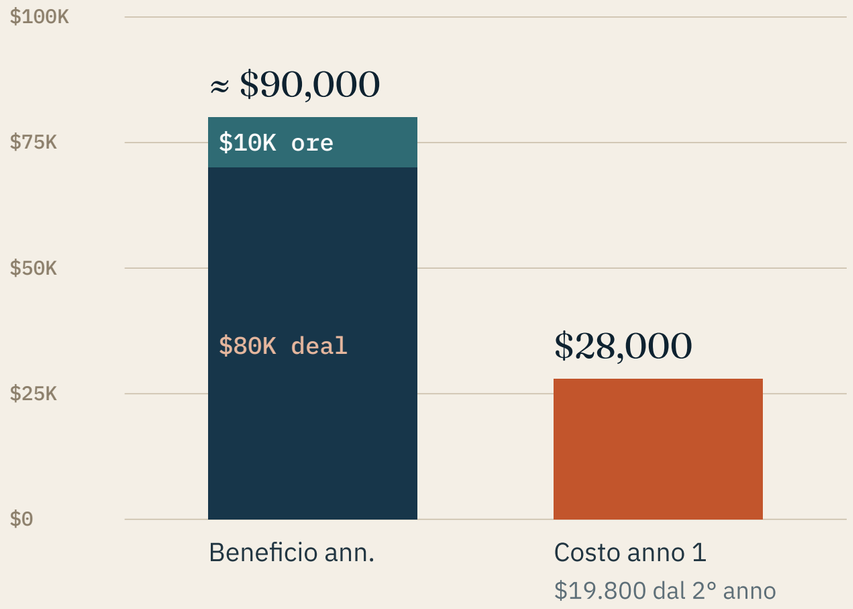
Una stima volutamente prudente: ipotizziamo di recuperare metà, non tutta, della perdita dello scorso anno.

CAPACITÀ, NON CONTEGGIATA NEI $90K

60 → 75 proposte / mese

Quindici proposte in più al mese una volta che i venditori smettono di ricostruire i propri record.

BENEFICIO CONTRO COSTO



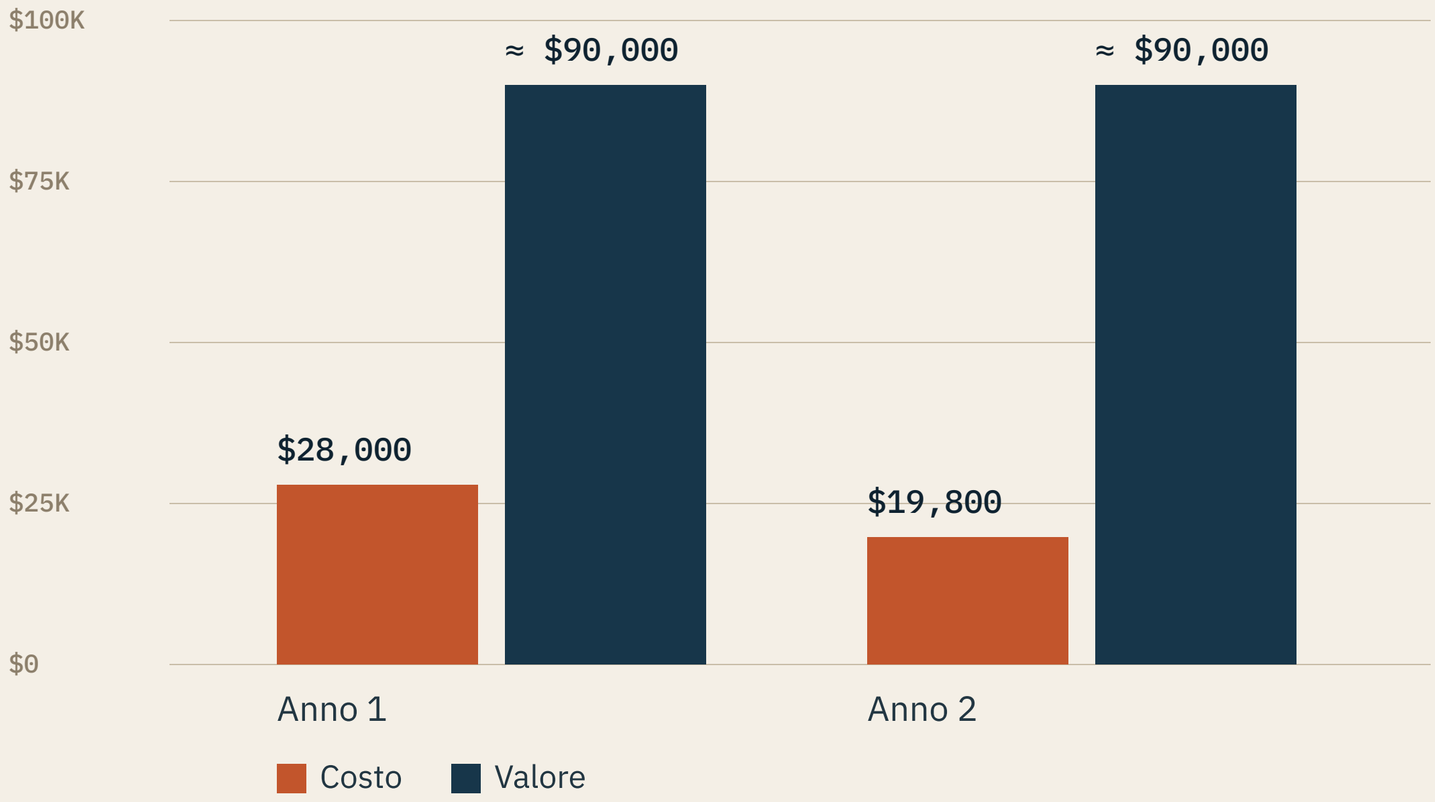
RITORNO SULL'INVESTIMENTO

Il CRM si ripaga entro il primo anno.

BENEFICIO PER DOLLARO SPESO, PRIMO ANNO

3.2×

Circa $90.000 di beneficio contro $28.000 di costo. Dal secondo anno il costo scende a $19.800 mentre il beneficio resta invariato.



TEMPISTICA

Approvando a dicembre, l'intero team lo utilizzerà a marzo.



L'ordine conta: prima la migrazione, poi la formazione, poi il passaggio della reportistica. Scegliere il Fornitore B al suo posto ritarderebbe il pieno utilizzo della durata del suo rollout più lungo.

IN SINTESI

Quattro affermazioni, nell'ordine in cui le ho presentate.

01 I fogli di calcolo ci costano denaro, non solo tempo. — **$160K**

312 ore di reportistica all'anno, e una stima di $160K di trattative perse nei passaggi di consegne.

02 Il Fornitore A è l'opzione giusta, per integrazione e velocità. — **$55 / utente**

$55 a utente, compatibile con il nostro software di contabilità, operativo in due mesi.

03 Il beneficio è circa tre volte il costo, nel primo anno. — **≈ $90K**

$10K di tempo di reportistica più $80K di trattative recuperate, contro $28K spesi.

04 Approvare a dicembre significa pieno utilizzo a marzo. — **Dic → Mar**

Contratto, configurazione e migrazione, formazione, poi ogni trattativa in un'unica pipeline.

L'impegno ricorrente dopo il primo anno è di $19.800 — la sola voce licenze, e nulla più.

LA DECISIONE CHE CI SERVE OGGI

Approvare il budget del primo anno per il CRM di vendita di $28.000.

$28,000

Approvazione unica che comprende licenze, configurazione e formazione per tutti i 30 venditori. Dal secondo anno la voce è di $19.800 all'anno.

COSA FAREMO CON L'APPROVAZIONE

Firmare con il Fornitore A a dicembre, migrare a gennaio, formare tutti a febbraio.

COSA RIPORTEREMO

Ore di reportistica, perdite nei passaggi di consegne e proposte mensili — rispetto alle attuali 6 ore, $160K e 60.

SE NON FACCIAMO NULLA

Un altro anno di report compilati a mano, e un altro anno di trattative perse nel passaggio di consegne.