HARBOR TOOLS · 예산 요청

영업 CRM 도입을 위한 예산 지원

영업사원 30명의 스프레드시트를 대체하고 인수인계 과정에서 거래를 놓치는 일을 막기 위한 첫해 28,000달러 투자입니다.



영업사원 30명 · 공유 기록 0건

대상	결정 사항	날짜
관리자 회의	28,000달러 승인	2026년 11월 17일

다룰 내용

다섯 가지 내용과 하나의 결정 사항입니다.

01

스프레드시트의 비용

주간 보고 작업 6시간, 그리고 작년 인수인계 과정에서 놓친 거래 16만 달러.

02

요청하는 내용

첫해 28,000달러, 이후 매년 19,800달러.

03

세 개 공급업체, 하나의 선택

가격, 연동, 도입 속도에서 앞서는 Vendor A.

04

수익과 회수 시점

비용 28,000달러 대비 약 9만 달러의 효과 — 1년 내 회수.

05

12월부터 3월까지

계약, 설정, 교육, 전면 사용까지 4개월.

06

결정 사항

첫해 예산 28,000달러를 승인합니다.

현재의 문제

영업사원 30명이 각자 다른 곳에서 파이프라인을 관리합니다.

거래 정보는 개인 스프레드시트와 종이 노트에 흩어져 있습니다. 공유되는 것이 없어 보고서는 매번 수작업으로 다시 만들어야 하고, 인수인계는 그때그때 추측에 의존합니다.

영업사원

30

각자 스프레드시트나 노트로 거래를 관리하며, 통합된 파이프라인은 없습니다.

매주

6시간

영업 운영팀이 보고서를 수작업으로 작성하는 데 6시간 소요 — 연간 312시간.

작년

16만 달러

영업사원과 지원팀 간 인수인계 누락으로 놓친 거래의 추정 가치.

> 이 세 숫자는 단순한 도구 선호의 문제가 아닙니다. 보고 비용, 매출 누수, 그리고 신규 채용마다 커지는 위험입니다.

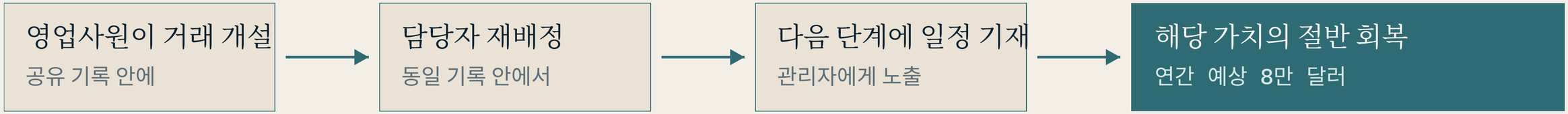
16만 달러가 사라지는 지점

거래는 담당이 바뀌는 순간에 사라집니다.

현재 · 스프레드시트



CRM 도입 시



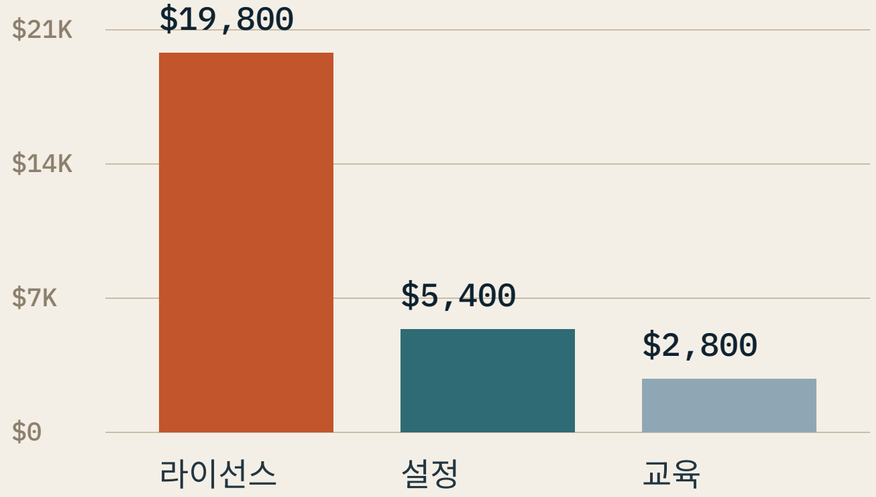
CRM이 대신 영업을 해주는 것은 아닙니다. 가운데 단계의 공백 — 거래가 누구의 책임도 아닌 순간 — 을 없애는 것이며, 바로 그 지점에서 작년 손실의 절반을 회복할 것으로 예상합니다.

요청 사항

첫해 28,000달러, 이후 매년 19,800달러를 요청합니다.

첫해 세부 항목	산정 기준	비용
라이선스	사용자당 월 55달러 × 30명 × 12개월	$19,800
설정 지원	일회성, 환경 설정 및 데이터 이전	$5,400
교육	일회성, 영업사원 30명 전원	$2,800
첫해 총액		**$28,000**
2년 차부터	라이선스만	연 19,800달러

28,000달러의 구성



28,000달러 중 8,200달러는 일회성 비용입니다. 지속되는 약정은 라이선스 항목뿐입니다.

세 가지 옵션 비교

Vendor A는 충분히 저렴하면서 회계 소프트웨어와 연동되는 유일한 옵션입니다.

옵션	사용자당 월 가격	회계 연동	도입 기간	평가
Vendor A	$55	회계 소프트웨어와 연동 가능	2개월	추천
Vendor B	$80	필요 이상의 기능	4개월	45% 더 비싸고 도입 기간 2배
Vendor C	$35	연동 불가	rollout	가장 저렴하지만 수작업이 그대로 남음

VENDOR B가 아닌 이유

사용자당 80달러면 라이선스 항목만으로도 연 28,800달러로, 첫해 전체 요청액보다 많습니다. 또한 영업사원들은 2개월이 아닌 4개월을 기다려야 합니다.

VENDOR C가 아닌 이유

35달러로 절약되는 것처럼 보이지만, 회계 연동이 없어 수작업 보고가 그대로 남고 312시간도 그대로 남습니다.

VENDOR A를 선택하는 이유

중간 가격대, 실제로 필요한 연동 기능, 그리고 2개월 내 도입 — 이번 회계연도 안에 가능합니다.

예상 연간 효과

명확히 제시할 수 있는 두 가지 요인에서 연간 약 9만 달러의 효과를 예상합니다.

절감되는 보고 업무

312시간 ≈ $10,000

영업 운영팀의 주당 6시간 보고 업무를 되돌려받습니다.

회복되는 누락 거래

8만 달러 16만 달러의 절반

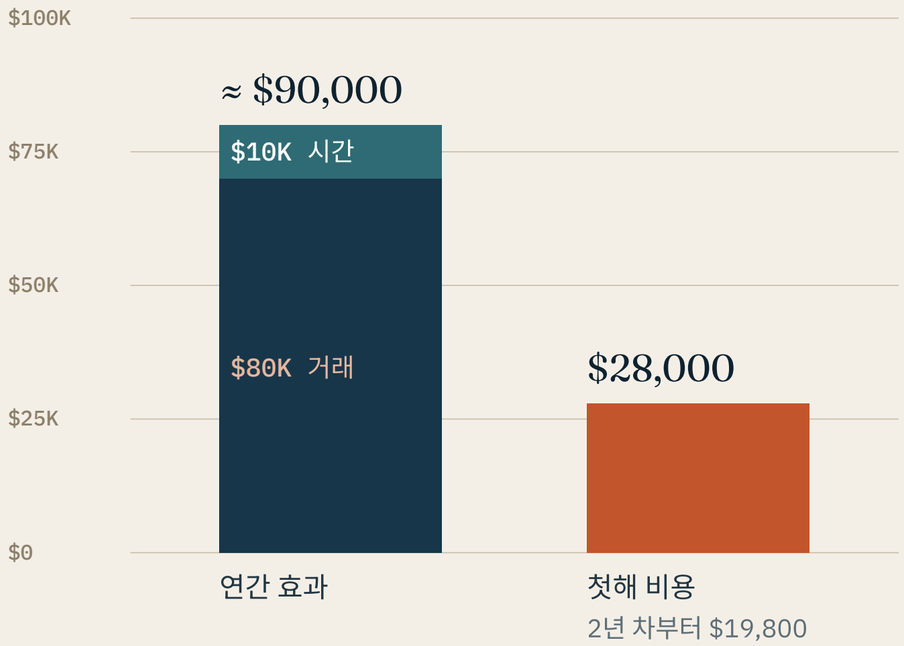
의도적으로 보수적인 추정입니다. 작년 손실 전부가 아닌 절반만 회복한다고 가정했습니다.

9만 달러에 포함되지 않은 여력

60 → 75 제안서 / 월

영업사원이 기록을 다시 만드는 일을 멈추면 월 15건의 제안서가 추가됩니다.

비용 대비 효과



수익과 회수 시점

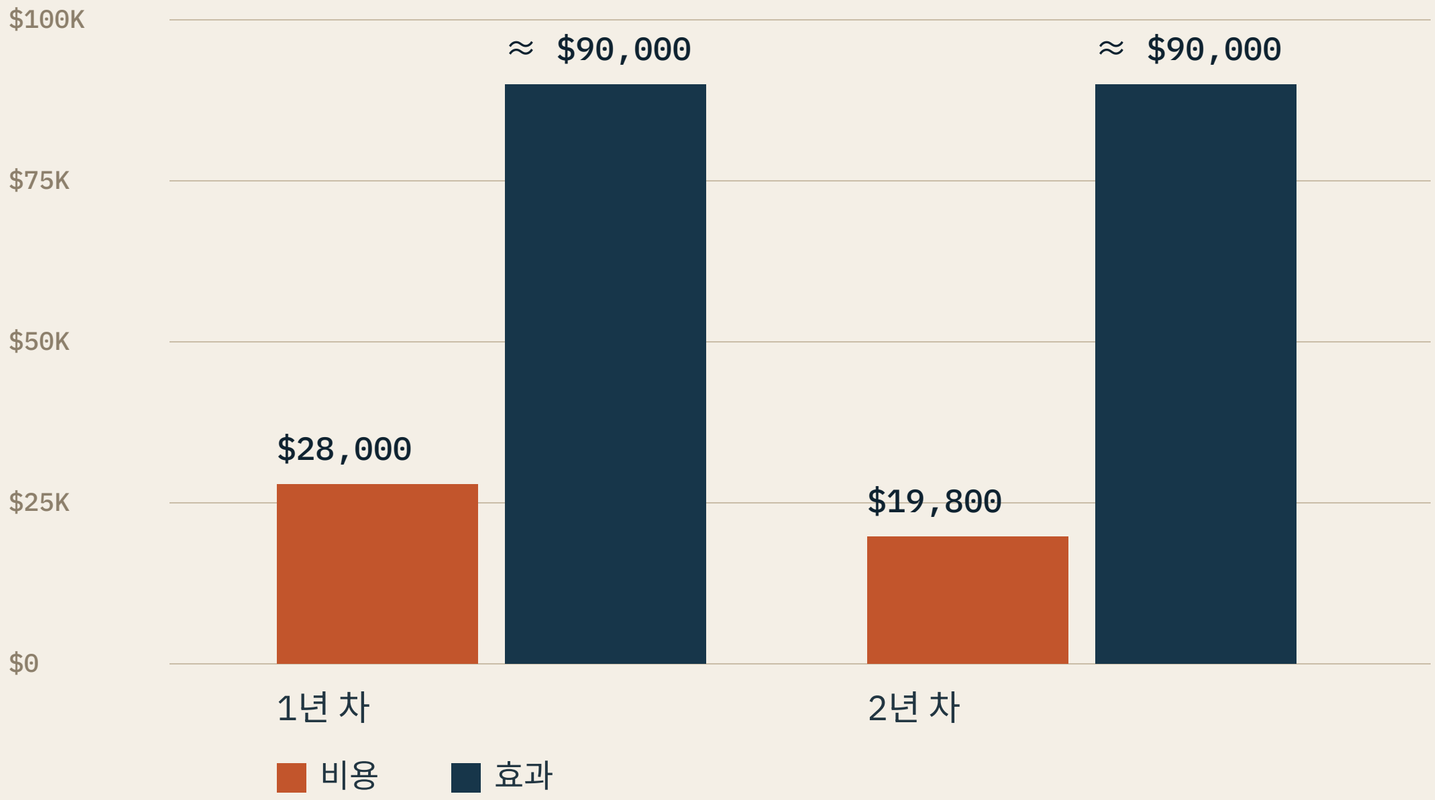
투자 회수

CRM은 첫해 안에 투자금을 회수합니다.

첫해 지출 1달러당 효과

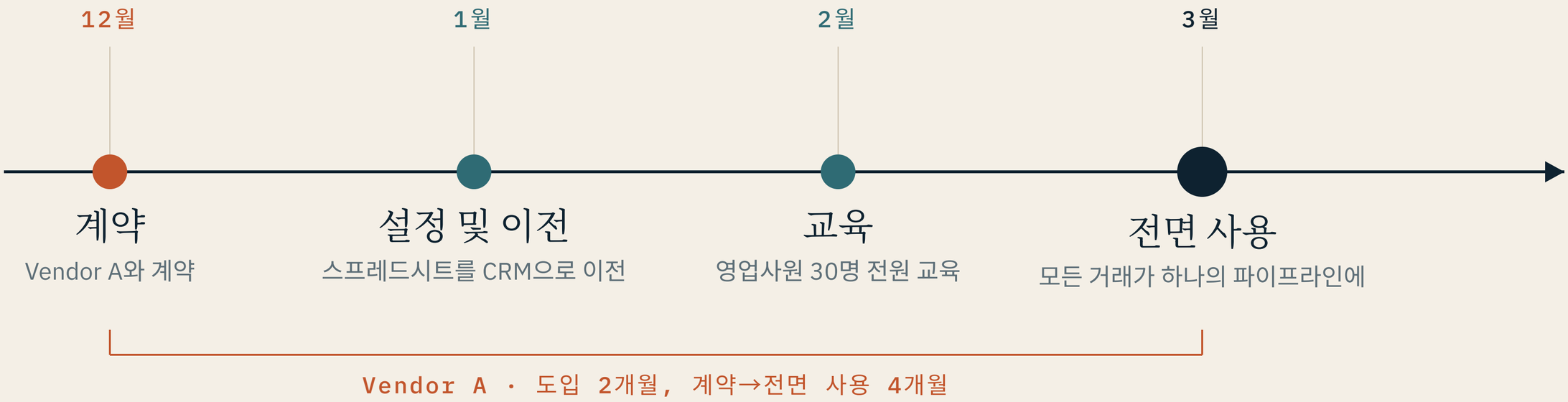
3.2×

비용 28,000달러 대비 약 9만 달러의 효과입니다. 2년 차부터 비용은 19,800달러로 줄지만 효과는 유지됩니다.



일정

12월에 승인하면 3월에는 전체 팀이 사용하게 됩니다.



순서가 중요합니다. 교육 전에 이전을, 보고 체계 전환 전에 교육을 진행합니다. Vendor B를 선택하면 더 긴 도입 기간만큼 전면 사용 시점이 늦어집니다.

앞서 말씀드린 순서대로 네 가지 핵심 주장입니다.

01 스프레드시트는 시간뿐 아니라 비용도 소모시킵니다.

연간 보고 작업 312시간, 그리고 인수인계로 놓친 거래 추정 16만 달러.

16만 달러

02 연동성과 속도 면에서 Vendor A가 올바른 선택입니다.

사용자당 55달러, 회계 소프트웨어 연동 가능, 2개월 내 도입.

사용자당 55달러

03 첫해 효과는 비용의 약 3배입니다.

지출 28,000달러 대비 보고 시간 1만 달러와 회복 거래 8만 달러.

≈ 9만 달러

04 12월 승인은 3월 전면 사용을 의미합니다.

계약, 설정 및 이전, 교육을 거쳐 모든 거래가 하나의 파이프라인에 모입니다.

12월 → 3월

첫해 이후 지속되는 약정은 19,800달러, 라이선스 항목뿐입니다.

오늘 필요한 결정 사항

첫해 영업 CRM 예산 28,000달러를 승인합니다.

$28,000

영업사원 30명 전원의 라이선스, 설정, 교육을 포함하는 일회성 승인입니다. 2년 차부터는 연 19,800달러입니다.

승인 시 진행할 사항

12월 Vendor A와 계약, 1월 이전, 2월 전원 교육.

보고할 사항

보고 시간, 인수인계 손실, 월간 제안서 건수를 현재의 6시간, 16만 달러, 60건과 비교하여 보고합니다.

현 상태를 유지한다면

또 한 해 동안 수작업 보고서를 만들고, 또 한 해 동안 인수인계로 거래를 놓치게 됩니다.