HARBOR TOOLS · PERMOHONAN BAJET

Pembiayaan untuk CRM jualan

Pelaburan $28,000 pada tahun pertama untuk menggantikan hamparan 30 wakil jualan, dan menghentikan kehilangan urus niaga semasa peralihan.



30 WAKIL · 0 REKOD KONGSI

UNTUK	KEPUTUSAN	TARIKH
Mesyuarat pengurus	Luluskan $28,000	17 November 2026

PERKARA YANG AKAN DIBINCANGKAN

Lima perkara, kemudian satu keputusan.

01

Kos penggunaan hamparan

6 jam pelaporan seminggu, dan $160K urus niaga hilang semasa peralihan tahun lepas.

02

Apa yang kami pohon

$28,000 pada tahun pertama, $19,800 setahun selepas itu.

03

Tiga vendor, satu pilihan

Vendor A unggul dari segi harga, integrasi dan kelajuan pelaksanaan.

04

Pulangan, dan bilakah

Kira-kira $90K manfaat berbanding kos $28K — pulangan modal dalam tahun pertama.

05

Disember hingga Mac

Kontrak, persediaan, latihan, penggunaan penuh — empat bulan.

06

Keputusan

Luluskan bajet tahun pertama sebanyak $28,000.

MASALAH PADA HARI INI

Tiga puluh wakil jualan menyimpan saluran jualan masing-masing di tiga puluh tempat berbeza.

Urus niaga disimpan dalam hamparan peribadi dan buku nota bertulis tangan. Tiada perkongsian, maka setiap laporan perlu dibina semula secara manual dan setiap peralihan hanyalah tekaan.

WAKIL JUALAN

30

Setiap seorang menjejak urus niaga dalam hamparan atau buku nota sendiri. Tidak wujud satu saluran jualan bersepadu.

SETIAP MINGGU

6 jam

Pasukan operasi jualan mengambil enam jam menyusun laporan secara manual — 312 jam setahun.

TAHUN LEPAS

$160K

Anggaran nilai urus niaga yang hilang akibat peralihan yang tercicir antara wakil jualan dan pasukan sokongan.

> Ketiga-tiga angka ini bukan soal pilihan alat. Ia adalah kos pelaporan, kebocoran hasil, dan risiko yang semakin membesar dengan setiap wakil jualan baharu yang diambil.

KE MANA $160K HILANG

Urus niaga hilang pada ketika ia bertukar tangan.

KINI · HAMPARAN



DENGAN CRM



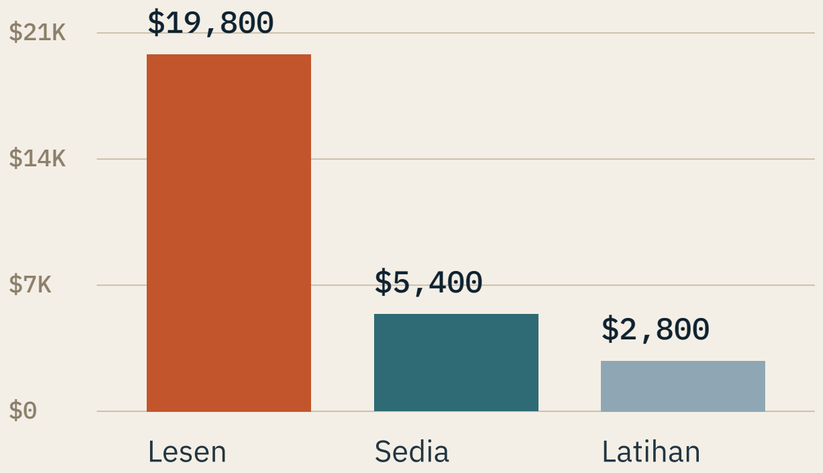
CRM tidak menjual bagi pihak kami. Ia menghapuskan jurang pada baris tengah — iaitu ketika sesuatu urus niaga tidak dimiliki oleh sesiapa — dan di situlah kami menjangka dapat memulihkan separuh daripada kerugian tahun lepas.

PERMOHONAN

Kami memohon $28,000 pada tahun pertama, dan $19,800 setahun selepas itu.

ITEM PERBELANJAAN TAHUN PERTAMA	ASAS	KOS
Lesen	$55 / pengguna / bulan × 30 × 12	$19,800
Bantuan persediaan	Sekali sahaja, konfigurasi dan migrasi data	$5,400
Latihan	Sekali sahaja, kesemua 30 wakil	$2,800
Jumlah, tahun pertama		$28,000
Tahun kedua dan seterusnya	Lesen sahaja	$19,800 / tahun

DI MANA $28,000 DIAGIH



$8,200 daripada $28,000 adalah perbelanjaan sekali sahaja. Komitmen berulang hanyalah item lesen.

PERBANDINGAN TIGA PILIHAN

Vendor A adalah satu-satunya pilihan yang cukup murah serta boleh disambungkan dengan perisian perakaunan kami.

PILIHAN	HARGA PER PENGGUNA / BULAN	INTEGRASI PERAKAUNAN	PELAKSANAAN	KEPUTUSAN
Vendor A	$55	Berfungsi dengan perisian perakaunan kami	2 bulan	DISYORKAN
Vendor B	$80	Lebih banyak ciri daripada yang diperlukan	4 bulan	45% lebih mahal, dua kali tempoh pelaksanaan
Vendor C	$35	Tiada integrasi	rollout	Paling murah, tetapi kerja manual kekal

MENGAPA BUKAN B

Pada $80 seorang pengguna, item lesen sahaja akan berjumlah $28,800 setahun — lebih tinggi daripada keseluruhan permohonan tahun pertama kami — dan wakil jualan perlu menunggu empat bulan berbanding dua bulan.

MENGAPA BUKAN C

$35 kelihatan seperti penjimatan, tetapi tanpa sambungan ke perakaunan, pelaporan secara manual kekal, begitu juga 312 jam tersebut.

MENGAPA A

Harga pertengahan, integrasi yang benar-benar kami perlukan, dan wakil jualan boleh mula menggunakannya dalam dua bulan — dalam tahun kewangan ini.

MANFAAT TAHUNAN DIJANGKA

Kami menjangka kira-kira $90,000 manfaat setahun, daripada dua sumber yang dapat kami kenal pasti.

KERJA PELAPORAN YANG DIJIMATKAN

312 jam ≈ $10,000

Enam jam seminggu pelaporan operasi jualan, dikembalikan kepada pasukan operasi jualan.

URUS NIAGA TERCICIR YANG DIPULIHKAN

$80K separuh daripada $160K

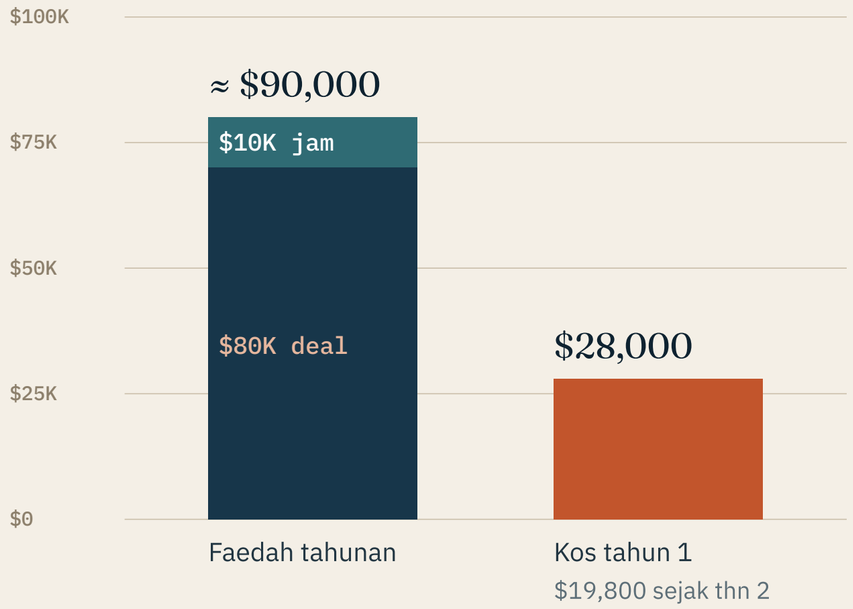
Anggaran ini sengaja dibuat secara berhemat: kami mengandaikan hanya separuh, bukan keseluruhan, kerugian tahun lepas dapat dipulihkan.

KAPASITI, TIDAK DIKIRA DALAM $90K

60 → 75 cadangan / bulan

Lima belas lagi cadangan sebulan sebaik sahaja wakil jualan tidak perlu lagi membina semula rekod masing-masing.

MANFAAT BERBANDING KOS



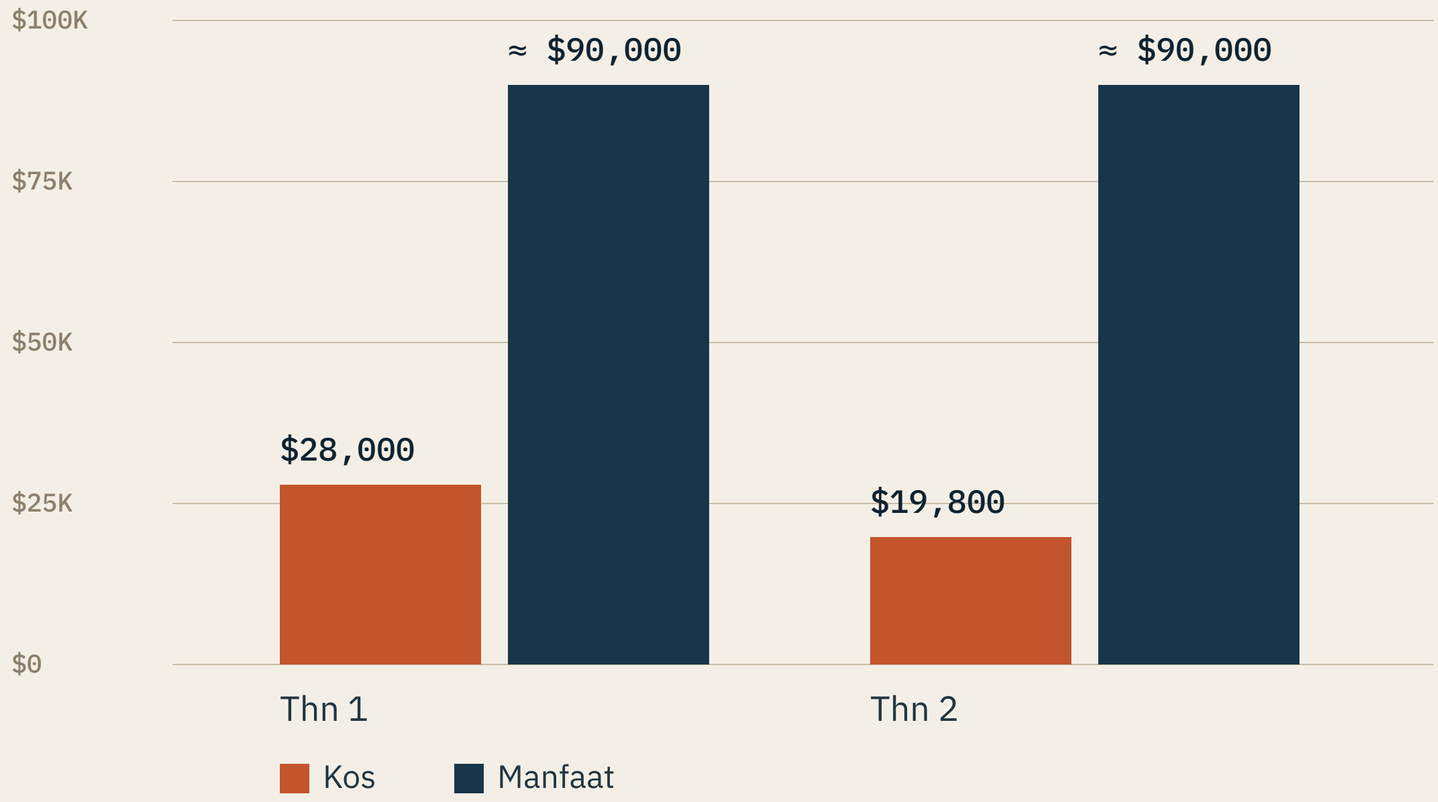
PULANGAN MODAL

CRM ini pulih modal dalam tahun pertama.

MANFAAT BAGI SETIAP DOLAR DIBELANJAKAN, TAHUN PERTAMA

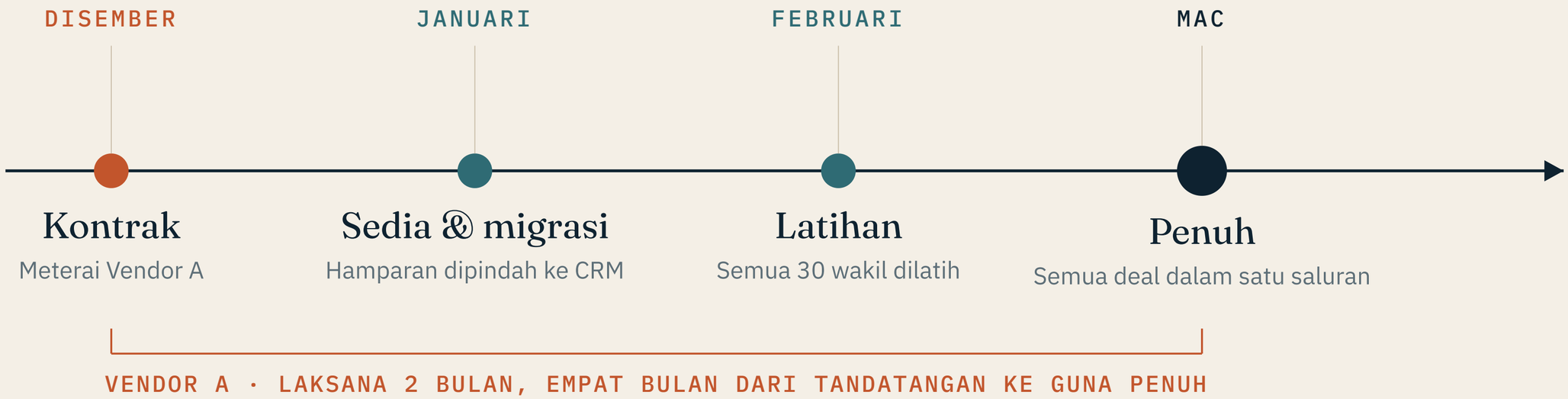
3.2×

Kira-kira $90,000 manfaat berbanding kos $28,000. Daripada tahun kedua, kos menurun kepada $19,800 manakala manfaat kekal.



GARIS MASA

Luluskan pada bulan Disember dan seluruh pasukan akan menggunakannya menjelang Mac.



Susunan ini penting: migrasi sebelum latihan, latihan sebelum kami menukar sistem pelaporan. Memilih Vendor B sebaliknya akan melambatkan penggunaan penuh mengikut tempoh pelaksanaannya yang lebih panjang.

RINGKASNYA

Empat dakwaan, mengikut susunan yang telah dibentangkan.

01 Hamparan bukan sahaja memakan masa, malah menelan kos kewangan. — **$160K**

312 jam pelaporan setahun, dan anggaran $160K urus niaga tercicir semasa peralihan.

02 Vendor A adalah pilihan yang tepat, dari segi integrasi dan kelajuan. — **$55 / pengguna**

$55 seorang pengguna, berfungsi dengan perisian perakaunan kami, boleh digunakan dalam dua bulan.

03 Manfaatnya kira-kira tiga kali ganda kos, pada tahun pertama. — **≈ $90K**

$10K masa pelaporan ditambah $80K urus niaga yang dipulihkan, berbanding $28K yang dibelanjakan.

04 Kelulusan pada Disember bermakna penggunaan penuh pada Mac. — **Dis → Mac**

Kontrak, persediaan dan migrasi, latihan, kemudian semua urus niaga dalam satu saluran.

Komitmen berulang selepas tahun pertama adalah $19,800 — item lesen, dan tidak lebih daripada itu.

KEPUTUSAN YANG DIPERLUKAN HARI INI

Luluskan bajet CRM jualan tahun pertama sebanyak $28,000.

$28,000

Kelulusan sekali sahaja merangkumi lesen, persediaan dan latihan untuk kesemua 30 wakil jualan. Daripada tahun kedua, jumlahnya adalah $19,800 setahun.

TINDAKAN SELEPAS KELULUSAN

Meterai kontrak dengan Vendor A pada Disember, migrasi pada Januari, latih semua pada Februari.

APA YANG AKAN DILAPORKAN SEMULA

Jam pelaporan, kerugian peralihan dan cadangan bulanan — berbanding angka hari ini: 6 jam, $160K dan 60.

JIKA TIDAK BERTINDAK

Satu lagi tahun laporan dibina secara manual, dan satu lagi tahun urus niaga hilang semasa peralihan.