HARBOR TOOLS · BUDGETAANVRAAG

Financiering voor een sales-CRM

Een investering van $28.000 in het eerste jaar om de spreadsheets van 30 verkopers te vervangen en te voorkomen dat deals verloren gaan bij de overdracht.



30 VERK. · 0 DEELRECORDS

VOOR	BESLISSING	DATUM
Managersoverleg	Goedkeuring van $28.000	17 november 2026

WAT WE BEHANDELEN

Vijf onderdelen, dan één beslissing.

01

De kosten van spreadsheets

6 uur rapportage per week, en $160K aan deals die vorig jaar verloren gingen bij overdrachten.

02

Waar we om vragen

$28.000 in jaar één, daarna $19.800 per jaar.

03

Drie leveranciers, één keuze

Leverancier A wint op prijs, integratie en uitroltempo.

04

Het rendement, en wanneer

Ongeveer $90K voordeel tegenover $28K kosten — terugverdiend binnen jaar één.

05

December tot maart

Contract, inrichting, training, volledig gebruik — vier maanden.

06

De beslissing

Keur het eerstejaarsbudget van $28.000 goed.

HET PROBLEEM VANDAAG

Dertig verkopers houden hun pipeline op dertig verschillende plekken bij.

Deals staan in persoonlijke spreadsheets en papieren notitieboekjes. Niets wordt gedeeld, dus elk rapport moet handmatig worden opgebouwd en elke overdracht is giswerk.

VERKOPERS

30

Elk houdt deals bij in een spreadsheet of notitieboekje. Er is geen centrale pipeline.

ELKE WEEK

6 uur

Sales operations besteedt zes uur aan het handmatig samenstellen van rapporten — 312 uur per jaar.

VORIG JAAR

$160K

Geschatte waarde van deals die verloren gingen bij mislukte overdrachten tussen verkopers en support.

> Geen van deze drie cijfers is een voorkeur voor tooling. Het zijn rapportagekosten, een omzetlek en een risico dat groeit met elke verkoper die we aannemen.

WAAR DE $160K NAARTOE GAAT

Een deal gaat verloren op het moment dat hij van eigenaar wisselt.

NU · SPREADSHEETS



MET CRM



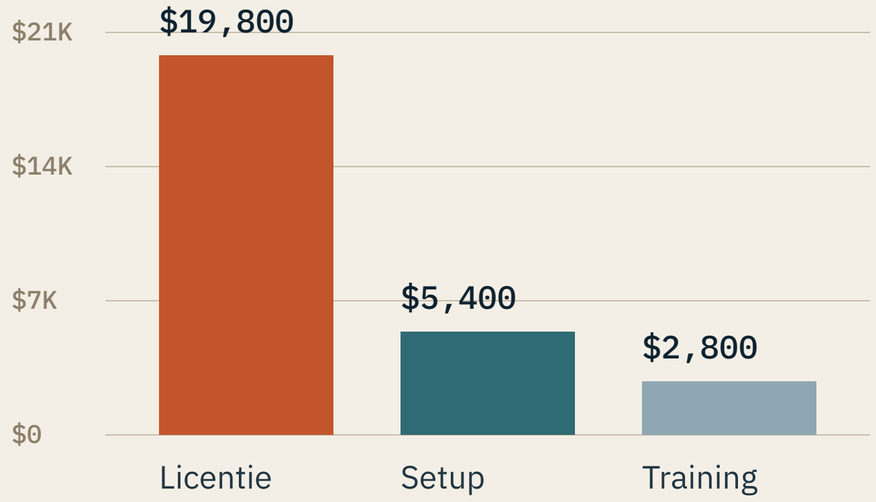
De CRM verkoopt niet voor ons. Het dicht de kloof in de middelste rij — het moment waarop een deal aan niemand toebehoort — en daar verwachten we de helft van het verlies van vorig jaar terug te winnen.

HET VERZOEK

We vragen $28.000 in jaar één, en daarna $19.800 per jaar.

BEGROTINGSPOST EERSTE JAAR	BASIS	KOST
Licentie	$55 / gebruiker / maand × 30 × 12	$19,800
Inrichtingshulp	Eenmalig, configuratie en datamigratie	$5,400
Training	Eenmalig, alle 30 verkopers	$2,800
Totaal, jaar één		**$28,000**
Vanaf jaar twee	Alleen licenties	$19.800 / jr

WAAR DE $28.000 ZIT



$8.200 van de $28.000 is eenmalig. De terugkerende verplichting is alleen de licentiepost.

DRIE OPTIES VERGELEKEN

Leverancier A is de enige optie die zowel goedkoop genoeg is als koppelt met onze boekhoudsoftware.

OPTIE	PRIJS PER GEBRUIKER / MAAND	BOEKHOUDINTEGRATIE	UITROL	OORDEEL
Leverancier A	$55	Werkt met onze boekhoudsoftware	2 maanden	AANBEVOLEN
Leverancier B	$80	Meer functies dan we nodig hebben	4 maanden	45% duurder, dubbele uitroltijd
Leverancier C	$35	Geen integratie	rollout	Goedkoopst, maar houdt het handmatige werk in stand

WAAROM NIET B

Bij $80 per gebruiker zou de licentiepost alleen al $28.800 per jaar zijn — meer dan ons hele verzoek voor jaar één — en verkopers zouden vier maanden moeten wachten in plaats van twee.

WAAROM NIET C

$35 lijkt de besparing, maar zonder koppeling met de boekhouding blijft de handmatige rapportage bestaan, en de 312 uur dus ook.

WAAROM A

De middelste prijs, de integratie die we echt nodig hebben, en verkopers zijn binnen twee maanden live — nog binnen dit boekjaar.

VERWACHT JAARLIJKS VOORDEEL

We verwachten ongeveer $90.000 voordeel per jaar, uit twee te benoemen bronnen.

BESPAARDE RAPPORTAGETIJD

312 uur ≈ $10,000

Zes uur per week aan sales-operationsrapportage, terugbetaald aan sales operations.

HERWONNEN VERLOREN DEALS

$80K helft van $160K

Een bewust conservatieve aanname: we gaan uit van herstel van de helft, niet alles, van het verlies van vorig jaar.

CAPACITEIT, NIET MEEGEREKEND IN DE $90K

60 → 75 offertes / maand

Vijftien offertes extra per maand zodra verkopers hun eigen records niet meer hoeven te herbouwen.

VOORDEEL TEGENOVER KOSTEN



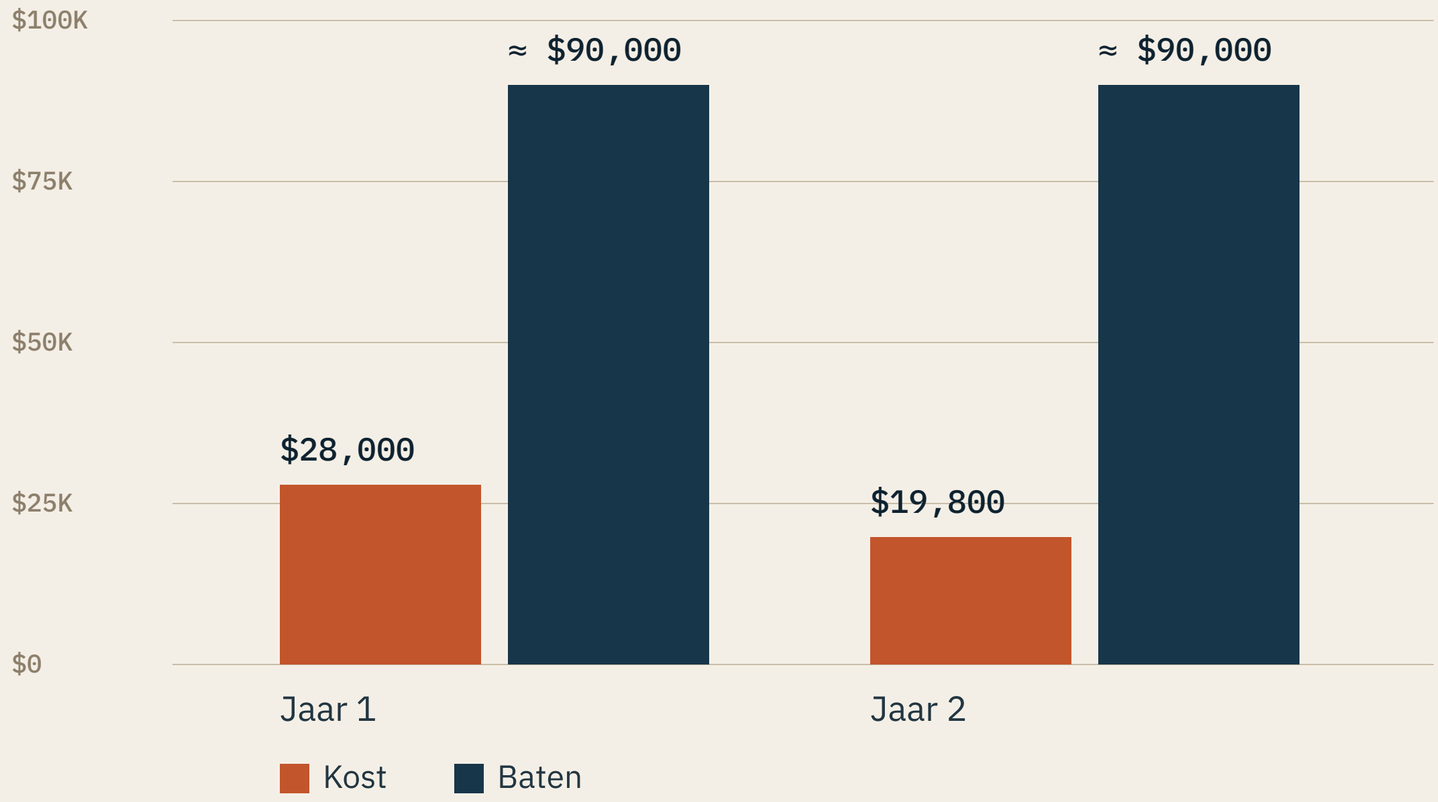
TERUGVERDIENTIJD

De CRM verdient zichzelf terug binnen het eerste jaar.

VOORDEEL PER UITGEGEVEN DOLLAR, JAAR ÉÉN

3.2×

Ongeveer $90.000 voordeel tegenover $28.000 kosten. Vanaf jaar twee dalen de kosten naar $19.800 terwijl het voordeel gelijk blijft.



TIJDLIJN

Keur goed in december en het hele team gebruikt het in maart.



De volgorde is belangrijk: migratie vóór training, training vóór we de rapportage omzetten. Kiezen we in plaats daarvan voor leverancier B, dan schuift volledig gebruik op met de duur van diens langere uitrol.

SAMENGEVAT

Vier beweringen, in de volgorde waarin ik ze heb gemaakt.

01 Spreadsheets kosten ons geld, niet alleen tijd. — **$160K**

312 uur rapportage per jaar, en naar schatting $160K aan deals verloren bij overdrachten.

02 Leverancier A is de juiste keuze, voor integratie en snelheid. — **$55 / gebruiker**

$55 per gebruiker, werkt met onze boekhoudsoftware, live binnen twee maanden.

03 Het voordeel is ongeveer drie keer de kosten, in jaar één. — **≈ $90K**

$10K rapportagetijd plus $80K herwonnen deals, tegenover $28K uitgaven.

04 Goedkeuring in december betekent volledig gebruik in maart. — **Dec → Mrt**

Contract, inrichting en migratie, training, dan elke deal in één pipeline.

De terugkerende verplichting na jaar één is $19.800 — de licentiepost, en niets anders.

DE BESLISSING DIE WE VANDAAG NODIG HEBBEN

Keur het eerstejaarsbudget van $28.000 voor het sales-CRM goed.

$28,000

Eenmalige goedkeuring voor licenties, inrichting en training voor alle 30 verkopers. Vanaf jaar twee is de post $19.800 per jaar.

WAT WE DOEN NA GOEDKEURING

Tekenen met leverancier A in december, migreren in januari, iedereen trainen in februari.

WAT WE TERUGRAPPORTEREN

Rapportage-uren, overdrachtsverliezen en maandelijkse offertes — tegenover de huidige 6 uur, $160K en 60.

ALS WE NIETS DOEN

Nog een jaar handmatig opgebouwde rapporten, en nog een jaar deals die verloren gaan bij de overdracht.