HARBOR TOOLS · BUDSJETTFORESPØRSEL

Finansiering av et salgs-CRM

En investering på $28 000 i første år for å erstatte regnearkene til 30 selgere, og stoppe tapte avtaler ved overlevering.



30 SELGERE · 0 DELT DATA

FOR	BESLUTNING	DATO
Ledermøte	Godkjenne $28 000	17. november 2026

HVA VI SKAL GÅ GJENNOM

Fem punkter, så én beslutning.

01

Kostnaden ved regneark

6 timer med rapportering i uken, og $160K i tapte avtaler ved overlevering i fjor.

02

Hva vi ber om

$28 000 i år ett, $19 800 per år etter det.

03

Tre leverandører, ett valg

Leverandør A vinner på pris, integrasjon og utrullingstid.

04

Avkastningen, og når

Omtrent $90K i nytte mot $28K i kostnad — inntjent innen år ett.

05

Desember til mars

Kontrakt, oppsett, opplæring, full bruk — fire måneder.

06

Beslutningen

Godkjenne budsjettet for første år på $28 000.

PROBLEMET I DAG

Tretti selgere holder pipelinen sin på tretti forskjellige steder.

Avtaler ligger i personlige regneark og papirnotatbøker. Ingenting er delt, så hver rapport må bygges opp på nytt manuelt, og hver overlevering er et gjetteverk.

SELGERE

30

Hver av dem følger opp avtaler i et regneark eller en notatbok. Det finnes ingen samlet pipeline.

HVER UKE

6 t

Salgsadministrasjonen bruker seks timer på å sette sammen rapporter manuelt — 312 timer i året.

I FJOR

$160K

Anslått verdi av avtaler tapt på grunn av mislykkede overleveringer mellom selgere og support.

> Ingen av disse tre tallene handler om verktøypreferanser. De er en rapporteringskostnad, en inntektslekkasje og en risiko som vokser for hver selger vi ansetter.

HVOR $160K FORSVINNER

En avtale går tapt i det øyeblikket den skifter eier.

I DAG · REGNEARK



MED CRM



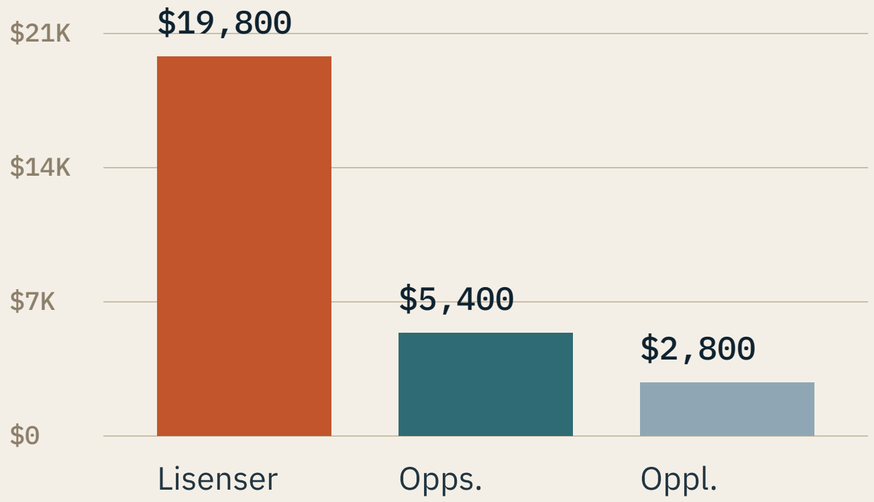
CRM-systemet selger ikke for oss. Det fjerner gapet i den midterste raden — øyeblikket der en avtale ikke tilhører noen — og det er der vi forventer å gjenvinne halvparten av fjorårets tap.

FORESPØRSELEN

Vi ber om $28 000 i år ett, og $19 800 per år etter det.

BUDSJETTPOST FOR ÅR ETT	GRUNNLAG	PRIS
Lisenser	$55 / bruker / måned × 30 × 12	$19,800
Oppsetthjelp	Engangskostnad, konfigurasjon og datamigrering	$5,400
Oppl.	Engangskostnad, alle 30 selgere	$2,800
Totalt, år ett		**$28,000**
Fra år to	Bare lisenser	$19 800 / år

HVOR $28 000 GÅR



$8 200 av $28 000 er en engangskostnad. Den løpende forpliktelsen er kun lisensposten.

TRE ALTERNATIVER SAMMENLIGNET

Leverandør A er det eneste alternativet som både er billig nok og kobles til regnskapssystemet vårt.

ALTERNATIV	PRIS PER BRUKER / MÅNED	REGNSKAPSINTEGRASJON	UTRULLING	VURDERING
Leverandør A	$55	Fungerer med regnskapssystemet vårt	2 måneder	ANBEFALT
Leverandør B	$80	Flere funksjoner enn vi trenger	4 måneder	45 % dyrere, dobbel utrullingstid
Leverandør C	$35	Ingen integrasjon	rollout	Billigst, men beholder det manuelle arbeidet

HVORFOR IKKE B

Med $80 per bruker ville lisensposten alene vært $28 800 i året — mer enn hele vår forespørsel for første år — og selgerne ville måtte vente fire måneder i stedet for to.

HVORFOR IKKE C

$35 ser ut som besparelsen, men uten kobling til regnskap forblir den manuelle rapporteringen, og de 312 timene følger med.

HVORFOR A

Middels pris, integrasjonen vi faktisk trenger, og selgerne er i gang på to måneder — innenfor dette regnskapsåret.

FORVENTET ÅRLIG NYTTE

Vi forventer omtrent $90 000 i nytte per år, fra to kilder vi kan navngi.

SPART RAPPORTERINGSARBEID

312 t ≈ $10,000

Seks timer i uken med rapportering i salgsadministrasjonen, tilbakeført til salgsadministrasjonen.

GJENVUNNEDE TAPTE AVTALER

$80K halvparten av $160K

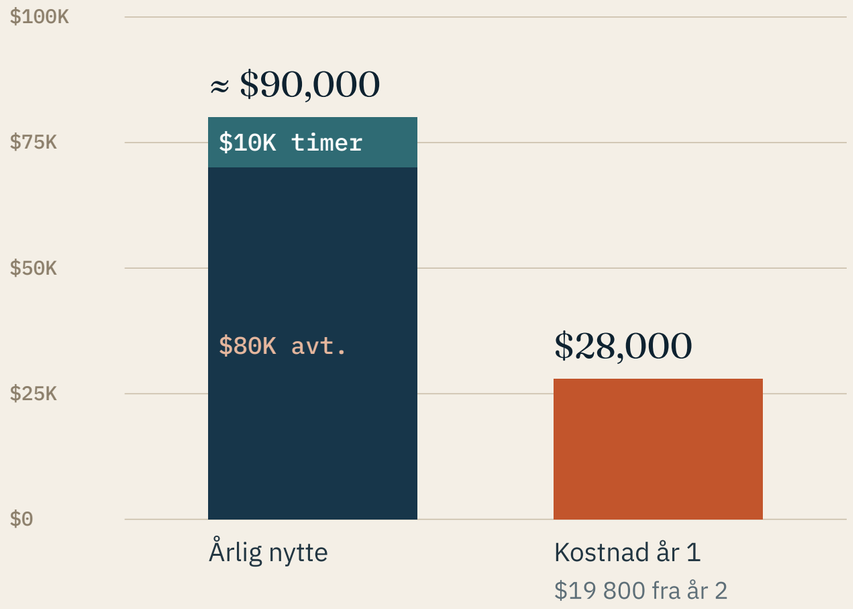
Et bevisst konservativt anslag: vi antar at vi gjenvinner halvparten, ikke alt, av fjorårets tap.

KAPASITET, IKKE INKLUDERT I $90K

60 → 75 tilbud / måned

Femten flere tilbud per måned når selgerne ikke lenger må bygge opp egne registre på nytt.

NYTTE MOT KOSTNAD



Avkastningen, og når

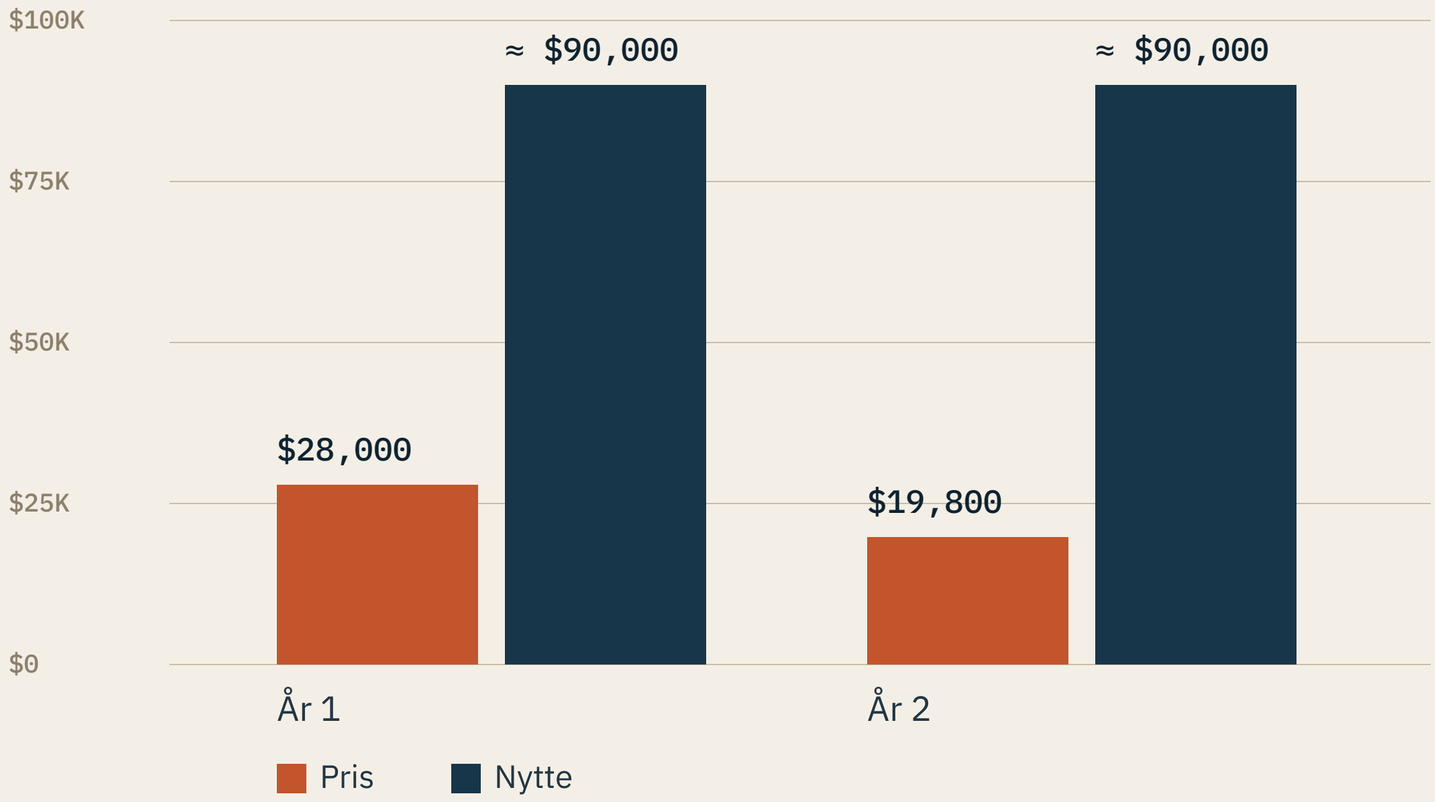
INNTJENING

CRM-systemet betaler for seg selv innen det første året.

NYTTE PER BRUKT DOLLAR, ÅR ETT

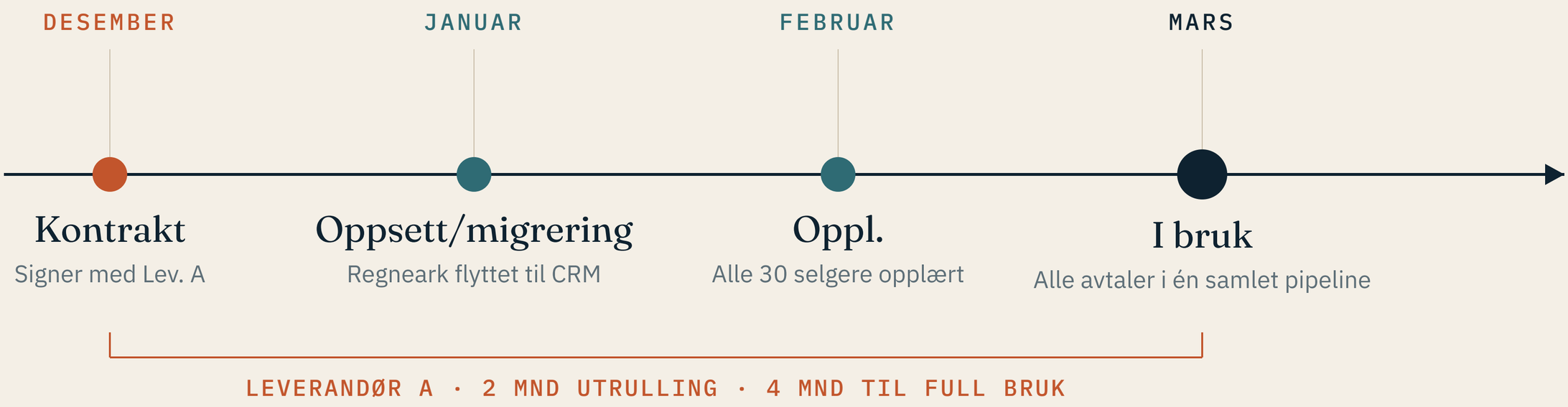
3.2×

Omtrent $90 000 i nytte mot $28 000 i kostnad. Fra år to faller kostnaden til $19 800, mens nytten forblir uendret.



TIDSPLAN

Godkjenn i desember, og hele teamet bruker det i mars.



Rekkefølgen betyr noe: migrering før opplæring, opplæring før vi går over til ny rapportering. Hvis vi i stedet velger Leverandør B, ville full bruk bli skjøvet ut med lengden på deres lengre utrulling.

OPPSUMMERT

Fire påstander, i den rekkefølgen jeg fremla dem.

01 Regneark koster oss penger, ikke bare tid. — **$160K**

312 timer med rapportering per år, og anslagsvis $160K i tapte avtaler ved overlevering.

02 Leverandør A er det rette valget, på grunn av integrasjon og hastighet. — **$55 / bruker**

$55 per bruker, fungerer med regnskapssystemet vårt, i gang på to måneder.

03 Nytten er omtrent tre ganger kostnaden, i år ett. — **≈ $90K**

$10K i spart rapporteringstid pluss $80K i gjenvunnede avtaler, mot $28K brukt.

04 Godkjenning i desember betyr full bruk i mars. — **Des → Mar**

Kontrakt, oppsett og migrering, opplæring, deretter alle avtaler i én pipeline.

Den løpende forpliktelsen etter år ett er $19 800 — kun lisensposten, og ingenting annet.

BESLUTNINGEN VI TRENGER I DAG

Godkjenne budsjettet for salgs-CRM for første år på $28 000.

$28,000

Engangsgodkjenning som dekker lisenser, oppsett og opplæring for alle 30 selgere. Fra år to er posten $19 800 per år.

HVA VI GJØR VED GODKJENNING

Signerer med Leverandør A i desember, migrerer i januar, lærer opp alle i februar.

HVA VI RAPPORTERER TILBAKE

Rapporteringstimer, overleveringstap og månedlige tilbud — mot dagens 6 timer, $160K og 60.

HVIS VI IKKE GJØR NOE

Enda et år med manuelt bygde rapporter, og enda et år med tapte avtaler ved overlevering.