HARBOR TOOLS · WNIOSEK BUDŻETOWY

Finansowanie systemu CRM dla sprzedaży

Inwestycja w wysokości 28 000 USD w pierwszym roku, by zastąpić arkusze kalkulacyjne 30 przedstawicieli i przestać tracić transakcje przy przekazywaniu.



30 PRZEDST. · 0 WSPÓLNYCH

DLA
Spotkania kierowników

DECYZJA
Zatwierdzenie 28 000 USD

DATA
17 listopada 2026

CO OBEJMIE PREZENTACJA

Pięć punktów, a potem jedna decyzja.

01

Koszt arkuszy kalkulacyjnych

6 godzin raportowania tygodniowo oraz 160 tys. USD transakcji utraconych przy przekazywaniu w zeszłym roku.

02

O co prosimy

28 000 USD w pierwszym roku, a potem 19 800 USD rocznie.

03

Trzej dostawcy, jeden wybór

Dostawca A wygrywa pod względem ceny, integracji i tempa wdrożenia.

04

Zwrot z inwestycji i kiedy go osiągniemy

Około 90 tys. USD korzyści wobec 28 tys. USD kosztu — zwrot już w pierwszym roku.

05

Od grudnia do marca

Umowa, konfiguracja, szkolenia, pełne wdrożenie — cztery miesiące.

06

Decyzja

Zatwierdzenie budżetu na pierwszy rok w wysokości 28 000 USD.

PROBLEM DZISIAJ

Trzydziestu przedstawicieli prowadzi swój lejek sprzedaży w trzydziestu różnych miejscach.

Transakcje żyją w prywatnych arkuszach i papierowych notatnikach. Nic nie jest wspólne, więc każdy raport trzeba budować ręcznie od nowa, a każde przekazanie jest zgadywanką.

PRZEDSTAWICIELE HANDLOWI

30

Każdy śledzi transakcje we własnym arkuszu lub notatniku. Nie istnieje jeden wspólny lejek sprzedaży.

KAŻDY TYDZIEŃ

6 godz.

Dział operacji sprzedażowych spędza sześć godzin na ręcznym tworzeniu raportów — 312 godzin rocznie.

W ZESZŁYM ROKU

160 tys. USD

Szacowana wartość transakcji utraconych przez nieudane przekazania między przedstawicielami a wsparciem.

> Żadna z tych trzech liczb nie jest kwestią preferencji co do narzędzi. To koszt raportowania, wyciek przychodów i ryzyko, które rośnie z każdym nowym przedstawicielem.

GDZIE UCIEKA 160 TYS. USD

Transakcja jest tracona w momencie, gdy zmienia właściciela.

DZIŚ · ARKUSZE



Z CRM



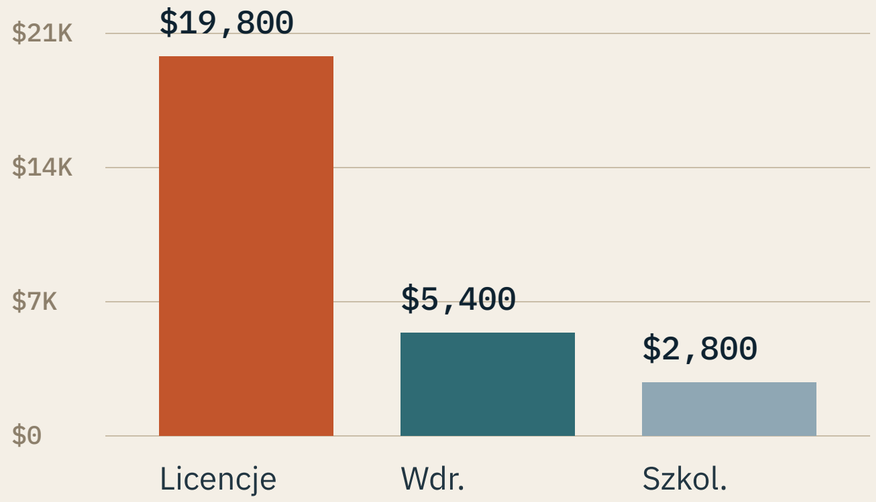
CRM nie sprzedaje za nas. Usuwa przerwę w środkowym wierszu — moment, w którym transakcja nie ma właściciela — i to właśnie tam oczekujemy odzyskania połowy ubiegłorocznej straty.

WNIOSEK

Prosimy o 28 000 USD w pierwszym roku i 19 800 USD rocznie w kolejnych latach.

POZYCJA KOSZTOWA W PIERWSZYM ROKU	PODSTAWA	KOS.
Licencje	55 USD / użytkownika / miesiąc × 30 × 12	$19,800
Pomoc we wdrożeniu	Jednorazowo, konfiguracja i migracja danych	$5,400
Szkol.	Jednorazowo, wszyscy 30 przedst.	$2,800
Suma, rok pierwszy		**$28,000**
Od roku drugiego	Tylko licencje	19 800 USD / rok

NA CO IDZIE 28 000 USD



8 200 USD z 28 000 USD to koszt jednorazowy. Stałym zobowiązaniem jest wyłącznie pozycja licencyjna.

PORÓWNANIE TRZECH OPCJI

Dostawca A to jedyna opcja, która jest zarazem wystarczająco tania i zintegrowana z naszym oprogramowaniem księgowym.

OPCJA	CENA ZA UŻYTKOWNIKA / MIESIĄC	INTEGRACJA Z KSIĘGOWOŚCIĄ	WDROŻENIE	OCENA
Dostawca A	**$55**	Współpracuje z naszym oprogramowaniem księgowym	**2 miesiące**	POLECANY
Dostawca B	**$80**	Więcej funkcji, niż potrzebujemy	**4 miesiące**	45% droższy, dwa razy dłuższe wdrożenie
Dostawca C	**$35**	Brak integracji	rollout	Najtańszy, ale wymaga pracy ręcznej

CZEMU NIE B

Przy 80 USD za użytkownika sama pozycja licencyjna wyniosłaby 28 800 USD rocznie — więcej niż cały nasz wniosek na pierwszy rok — a przedstawiciele czekaliby cztery miesiące zamiast dwóch.

CZEMU NIE C

35 USD wygląda jak oszczędność, ale bez połączenia z księgowością ręczne tworzenie raportów zostaje, a wraz z nim 312 godzin pracy.

CZEMU A

Cena pośrednia, integracja, której naprawdę potrzebujemy, i wdrożenie przedstawicieli w ciągu dwóch miesięcy — jeszcze w tym roku fiskalnym.

OCZEKIWANA KORZYŚĆ ROCZNA

Oczekujemy około 90 000 USD korzyści rocznie z dwóch konkretnych źródeł.

ZAOSZCZĘDZONA PRACA RAPORTOWA

312 godz. ≈ $10,000

Sześć godzin tygodniowo raportowania operacji sprzedażowych, odzyskanych dla tego zespołu.

ODZYSKANE UTRACONE TRANSAKCJE

80 tys. USD

połowa z 160 tys. USD

To celowo konserwatywne założenie: zakładamy odzyskanie połowy, nie całości, zeszłorocznej straty.

DODATKOWA ZDOLNOŚĆ, NIELICZONA W 90 TYS. USD

60 → 75 ofert / miesiąc

KORZYŚĆ WOBEC KOSZTU



Zwrot z inwestycji i kiedy go osiągniemy

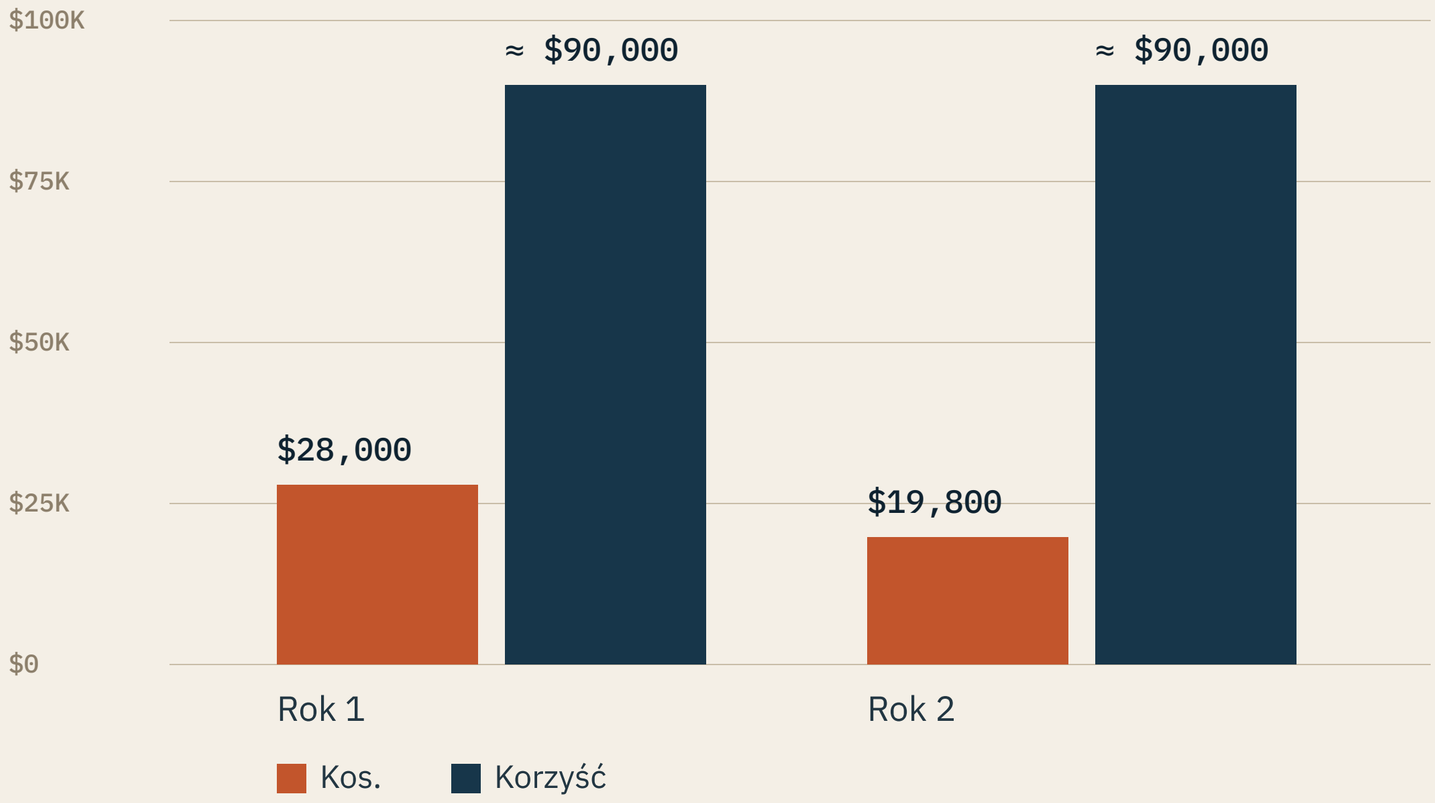
ZWROT Z INWESTYCJI

CRM zwraca się już w pierwszym roku.

KORZYŚĆ NA KAŻDY WYDANY DOLAR, ROK PIERWSZY

3.2×

Około 90 000 USD korzyści wobec 28 000 USD kosztu. Od drugiego roku koszt spada do 19 800 USD, a korzyść się utrzymuje.



HARMONOGRAM

Zatwierdzenie w grudniu oznacza, że cały zespół korzysta z systemu w marcu.



Kolejność ma znaczenie: migracja przed szkoleniami, szkolenia przed przełączeniem raportowania. Wybór Dostawcy B przesunąłby pełne użycie o czas jego dłuższego wdrożenia.

PODSUMOWANIE

Cztery tezy, w kolejności, w jakiej je przedstawiłem.

01	**Arkusze kalkulacyjne kosztują nas pieniądze, nie tylko czas.** 312 godzin raportowania rocznie oraz szacowane 160 tys. USD transakcji utraconych przy przekazywaniu.	**160 tys. USD**
02	**Dostawca A to właściwy wybór pod względem integracji i tempa.** 55 USD za użytkownika, współpracuje z naszym oprogramowaniem księgowym, wdrożenie w dwa miesiące.	**55 USD / użytk.**
03	**Korzyść jest w pierwszym roku około trzy razy większa niż koszt.** 10 tys. USD czasu raportowania plus 80 tys. USD odzyskanych transakcji wobec wydanych 28 tys. USD.	**≈ 90 tys. USD**
04	**Zatwierdzenie w grudniu oznacza pełne użycie w marcu.** Umowa, konfiguracja i migracja, szkolenia, a potem każda transakcja w jednym lejku.	**Gru → Mar**

Powtarzające się zobowiązanie po pierwszym roku to 19 800 USD — tylko pozycja licencyjna, nic więcej.

DECYZJA, JAKIEJ POTRZEBUJEMY DZISIAJ

Zatwierdzenie budżetu CRM dla sprzedaży na pierwszy rok w wysokości 28 000 USD.

$28,000

Jednorazowa zgoda obejmująca licencje, konfigurację i szkolenia dla wszystkich 30 przedstawicieli. Od drugiego roku pozycja wynosi 19 800 USD rocznie.

CO ZROBIMY PO ZATWIERDZENIU

Podpisanie umowy z Dostawcą A w grudniu, migracja w styczniu, szkolenia dla wszystkich w lutym.

CO BĘDZIEMY RAPORTOWAĆ

Godziny raportowania, straty przy przekazywaniu i miesięczne oferty — wobec dzisiejszych 6 godzin, 160 tys. USD i 60.

JEŚLI NIC NIE ZROBIMY

Kolejny rok ręcznie tworzonych raportów i kolejny rok transakcji traconych przy przekazywaniu.