HARBOR TOOLS · SOLICITAÇÃO DE ORÇAMENTO

Financiamento para um CRM de vendas

Um investimento de US$ 28.000 no primeiro ano para substituir as planilhas de 30 representantes e parar de perder negócios na transferência.



30 REPS · 0 REG. COMUNS

PARA	DECISÃO	DATA
Reunião de gerentes	Aprovar US$ 28.000	17 de novembro de 2026

O QUE VAMOS ABORDAR

Cinco pontos, depois uma decisão.

01

O custo das planilhas

6 horas de relatórios por semana e US$ 160 mil em negócios perdidos nas transferências no ano passado.

02

O que estamos pedindo

US$ 28.000 no primeiro ano, US$ 19.800 por ano depois disso.

03

Três fornecedores, uma escolha

Vendor A em preço, integração e velocidade de implantação.

04

O retorno, e quando

Cerca de US$ 90 mil de benefício contra US$ 28 mil de custo — retorno dentro do primeiro ano.

05

Dezembro a março

Contrato, configuração, treinamento, uso completo — quatro meses.

06

A decisão

Aprovar o orçamento do primeiro ano de US$ 28.000.

O PROBLEMA HOJE

Trinta representantes mantêm seu pipeline em trinta lugares diferentes.

Os negócios ficam em planilhas pessoais e cadernos de papel. Nada é compartilhado, então todo relatório precisa ser refeito manualmente e toda transferência é um palpite.

REPRESENTANTES DE VENDAS

30

Cada um controla negócios em uma planilha ou caderno. Não existe um único pipeline.

TODA SEMANA

6 h

A equipe de operações de vendas gasta seis horas compilando relatórios manualmente — 312 horas por ano.

NO ANO PASSADO

US$ 160 mil

Valor estimado de negócios perdidos por falhas nas transferências entre representantes e suporte.

> Nenhum desses três números é uma preferência de ferramenta. São um custo de relatório, um vazamento de receita e um risco que cresce a cada novo representante contratado.

PARA ONDE VÃO OS US$ 160 MIL

Um negócio é perdido no momento em que muda de mãos.

HOJE · PLANILHAS



COM UM CRM



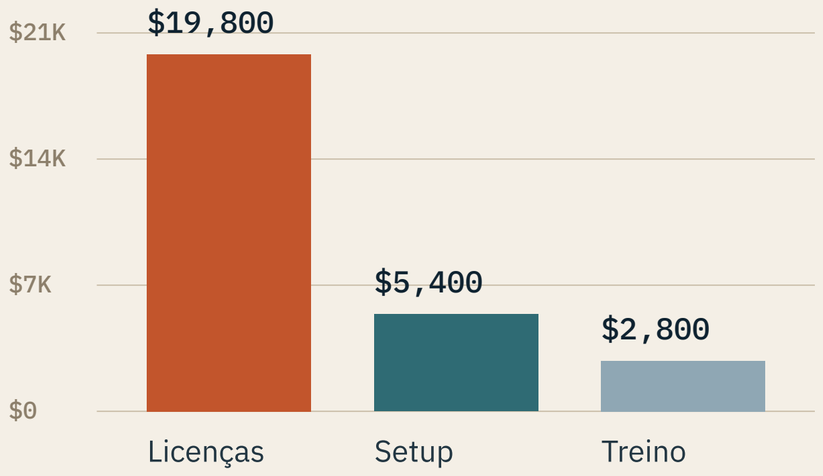
O CRM não vende por nós. Ele elimina a lacuna na linha do meio — o momento em que um negócio não pertence a ninguém — e é aí que esperamos recuperar metade da perda do ano passado.

A SOLICITAÇÃO

Estamos pedindo US$ 28.000 no primeiro ano e US$ 19.800 por ano depois disso.

ITEM DE LINHA DO PRIMEIRO ANO	BASE	CUSTO
Licenças	US$ 55 / usuário / mês × 30 × 12	$19,800
Ajuda na implantação	Único, configuração e migração de dados	$5,400
Treino	Único, todos os 30 representantes	$2,800
Total, primeiro ano		**$28,000**
A partir do segundo ano	Somente licenças	US$ 19.800 / ano

DIVISÃO DOS US$ 28.000



US$ 8.200 dos US$ 28.000 são únicos. O compromisso recorrente é somente a linha de licenças.

TRÊS OPÇÕES COMPARADAS

Vendor A é a única opção barata o suficiente e integrada ao nosso software de contabilidade.

OPÇÃO	PREÇO POR USUÁRIO / MÊS	INTEGRAÇÃO CONTÁBIL	IMPLANTAÇÃO	VEREDITO
Vendor A	$55	Funciona com nosso software de contabilidade	2 meses	RECOMENDADO
Vendor B	$80	Mais recursos do que precisamos	4 meses	45% mais caro, o dobro do tempo de implantação
Vendor C	$35	Sem integração	rollout	Mais barato, mas mantém o trabalho manual

POR QUE NÃO B

A US$ 80 por usuário, a linha de licenças seria de US$ 28.800 por ano só por si — mais do que todo o nosso pedido do primeiro ano — e os representantes esperariam quatro meses em vez de dois.

POR QUE NÃO C

US$ 35 parece ser a economia, mas sem integração com a contabilidade, os relatórios manuais continuam, e as 312 horas também.

POR QUE A

O preço intermediário, a integração que realmente precisamos, e os representantes entram em operação em dois meses — dentro deste ano fiscal.

BENEFÍCIO ANUAL ESPERADO

Esperamos cerca de US$ 90.000 de benefício por ano, de duas fontes que podemos identificar.

TRABALHO DE RELATÓRIO ECONOMIZADO

312 h ≈ $10,000

Seis horas por semana de relatórios de operações de vendas, devolvidas à equipe.

NEGÓCIOS PERDIDOS RECUPERADOS

US$ 80 mil

metade de US$ 160 mil

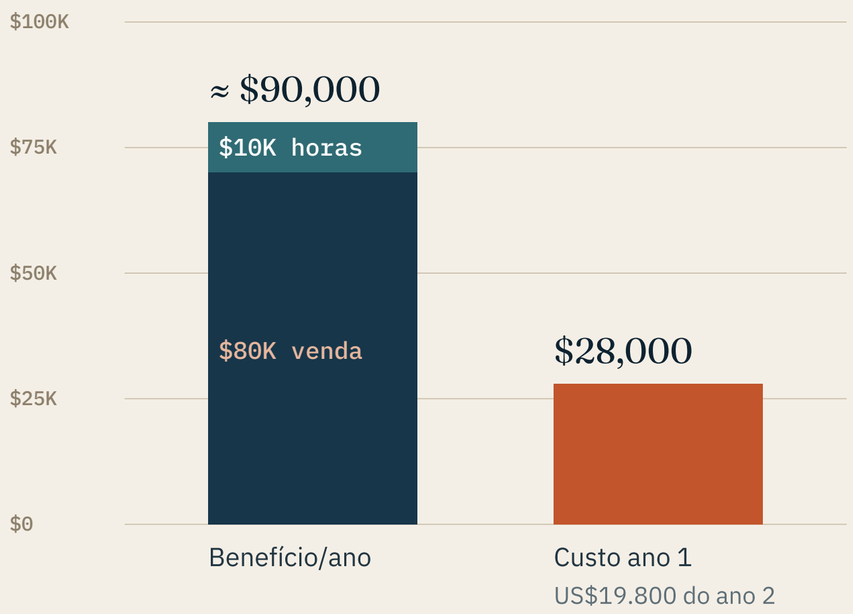
Uma estimativa deliberadamente conservadora: assumimos que recuperamos metade, não tudo, da perda do ano passado.

CAPACIDADE, NÃO CONTADA NOS US$ 90 MIL

60 → 75 propostas / mês

O retorno, e quando

BENEFÍCIO vs. CUSTO



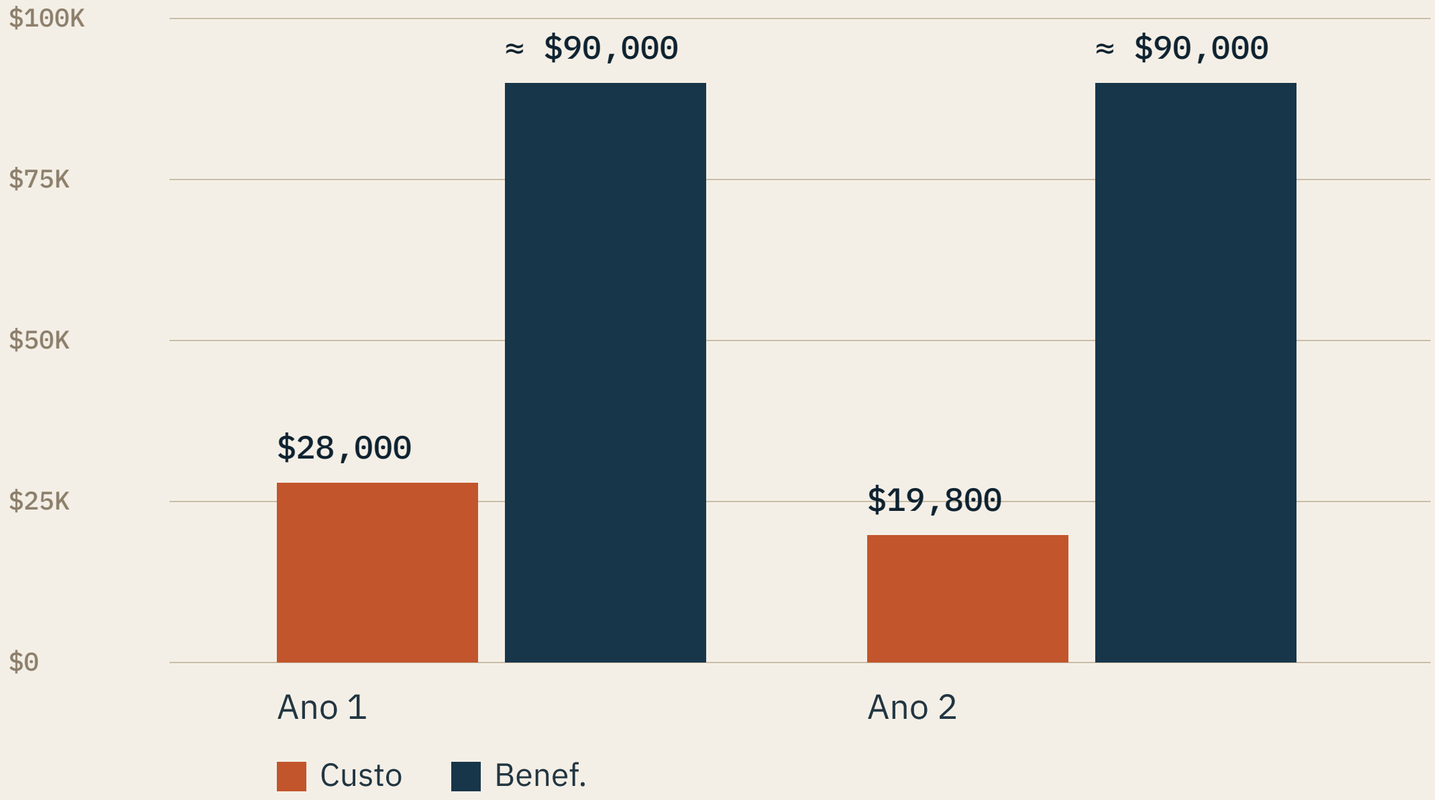
RETORNO

O CRM se paga dentro do primeiro ano.

BENEFÍCIO POR DÓLAR GASTO, PRIMEIRO ANO

3.2×

Cerca de US$ 90.000 de benefício contra US$ 28.000 de custo. A partir do segundo ano, o custo cai para US$ 19.800 enquanto o benefício permanece.



CRONOGRAMA

Aprove em dezembro e toda a equipe estará usando em março.



A ordem importa: migração antes do treinamento, treinamento antes de mudarmos os relatórios. Escolher o Vendor B em vez disso adiaria o uso completo pelo tempo adicional de sua implantação mais longa.

EM RESUMO

Quatro afirmações, na ordem em que as apresentei.

01 As planilhas estão nos custando dinheiro, não só tempo. — **US$ 160 mil**

312 horas de relatórios por ano, e uma estimativa de US$ 160 mil em negócios perdidos nas transferências.

02 Vendor A é a opção certa, pela integração e velocidade. — **US$ 55 / usuário**

US$ 55 por usuário, funciona com nosso software de contabilidade, em operação em dois meses.

03 O benefício é cerca de três vezes o custo, no primeiro ano. — **≈ US$ 90 mil**

US$ 10 mil em tempo de relatório mais US$ 80 mil em negócios recuperados, contra US$ 28 mil gastos.

04 Aprovar em dezembro significa uso completo em março. — **Dez → Mar**

Contrato, configuração e migração, treinamento, e então cada negócio em um só pipeline.

O compromisso recorrente após o primeiro ano é de US$ 19.800 — a linha de licenças, e nada mais.

A DECISÃO QUE PRECISAMOS HOJE

Aprovar o orçamento do CRM de vendas do primeiro ano de US$ 28.000.

$28,000

Aprovação única cobrindo licenças, configuração e treinamento para todos os 30 representantes. A partir do segundo ano, a linha é de US$ 19.800 por ano.

O QUE FAREMOS NA APROVAÇÃO

Assinar com o Vendor A em dezembro, migrar em janeiro, treinar todos em fevereiro.

O QUE VAMOS REPORTAR

Horas de relatório, perdas em transferências e propostas mensais — contra as 6 horas, US$ 160 mil e 60 de hoje.

SE NÃO FIZERMOS NADA

Mais um ano de relatórios feitos à mão, e mais um ano de negócios perdidos na transferência.