HARBOR TOOLS · PEDIDO DE ORÇAMENTO

Financiamento para um CRM de vendas

Um investimento de $28.000 no primeiro ano para substituir as folhas de cálculo de 30 comerciais e deixar de perder negócios nas transições.



30 COMERCIAIS · 0 PARTILH.

PARA	DECISÃO	DATA
Reunião de gestores	Aprovar $28.000	17 de novembro de 2026

O QUE VAMOS ABORDAR

Cinco pontos e depois uma decisão.

01

O custo das folhas de cálculo

6 horas de relatórios por semana e $160K em negócios perdidos nas transições no ano passado.

02

O que estamos a pedir

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

03

Três fornecedores, uma escolha

Fornecedor A quanto a preço, integração e velocidade de implementação.

04

O retorno, e quando

Cerca de $90K de benefício face a $28K de custo — retorno do investimento dentro do primeiro ano.

05

De dezembro a março

Contrato, configuração, formação, uso total — quatro meses.

06

A decisão

Aprovar o orçamento do primeiro ano de $28.000.

O PROBLEMA ATUAL

Trinta comerciais mantêm o seu pipeline em trinta sítios diferentes.

Os negócios vivem em folhas de cálculo pessoais e cadernos de papel. Nada é partilhado, por isso cada relatório tem de ser reconstruído à mão e cada transição é um palpite.

COMERCIAIS

30

Cada um acompanha os negócios numa folha de cálculo ou num caderno. Não existe um pipeline único.

TODAS AS SEMANAS

6 h

As operações de vendas gastam seis horas a compilar relatórios à mão — 312 horas por ano.

NO ANO PASSADO

$160K

Valor estimado dos negócios perdidos devido a transições falhadas entre comerciais e suporte.

> Nenhum destes três números é uma preferência de ferramenta. São um custo de relatórios, uma fuga de receita e um risco que cresce com cada comercial que contratamos.

PARA ONDE VAI O $160K

Um negócio perde-se no momento em que muda de mãos.

HOJE · FOLHAS CALC.



COM UM CRM



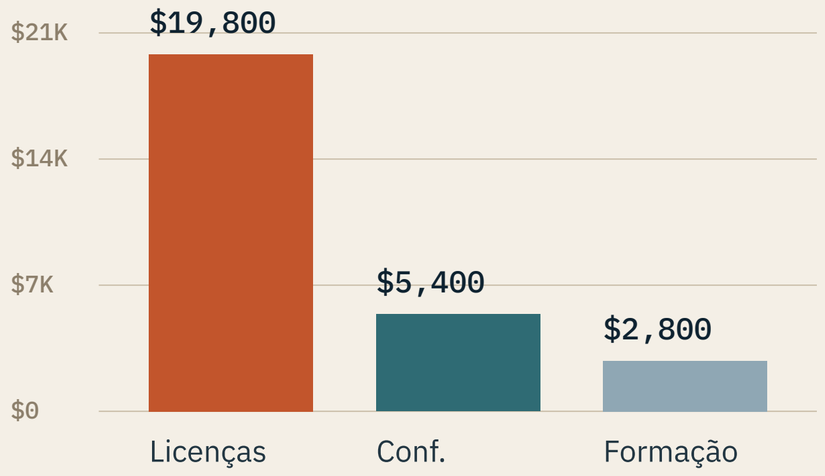
O CRM não vende por nós. Elimina a lacuna na linha do meio — o momento em que um negócio não pertence a ninguém — e é aí que esperamos recuperar metade da perda do ano passado.

O PEDIDO

Estamos a pedir $28.000 no primeiro ano, e $19.800 por ano depois disso.

RUBRICA DO PRIMEIRO ANO	BASE	CUST
Licenças	$55 / utilizador / mês × 30 × 12	$19,800
Apoio à configuração	Pagamento único, configuração e migração de dados	$5,400
Formação	Pagamento único, todos os 30 comerciais	$2,800
Total, primeiro ano		**$28,000**
A partir do segundo ano	Apenas licenças	$19.800 / ano

ONDE ESTÁ O $28.000



$8.200 dos $28.000 são pagamento único. O compromisso recorrente é apenas a rubrica de licenças.

TRÊS OPÇÕES COMPARADAS

O Fornecedor A é a única opção suficientemente económica e integrada com o nosso software de contabilidade.

OPÇÃO	PREÇO POR UTILIZADOR / MÊS	INTEGRAÇÃO CONTABILÍSTICA	IMPLEMENTAÇÃO	VEREDITO
Fornecedor A	$55	Funciona com o nosso software de contabilidade	2 meses	RECOMENDADO
Fornecedor B	$80	Mais funcionalidades do que precisamos	4 meses	45% mais caro, o dobro do tempo de implementação
Fornecedor C	$35	Sem integração	rollout	Mais barato, mas mantém o trabalho manual

PORQUE NÃO O B

A $80 por utilizador, só a rubrica de licenças seria $28.800 por ano — mais do que todo o pedido do primeiro ano — e os comerciais esperariam quatro meses em vez de dois.

PORQUE NÃO O C

$35 parece ser a poupança, mas sem ligação à contabilidade os relatórios continuam a ser feitos à mão, e as 312 horas mantêm-se.

PORQUE O A

O preço intermédio, a integração que realmente precisamos, e os comerciais operacionais em dois meses — ainda dentro deste ano fiscal.

BENEFÍCIO ANUAL ESPERADO

Esperamos cerca de $90.000 de benefício por ano, provenientes de duas fontes identificáveis.

TRABALHO DE RELATÓRIOS POUPADO

312 h ≈ $10,000

Seis horas por semana de relatórios de operações de vendas, devolvidas às operações de vendas.

NEGÓCIOS PERDIDOS RECUPERADOS

$80K metade de $160K

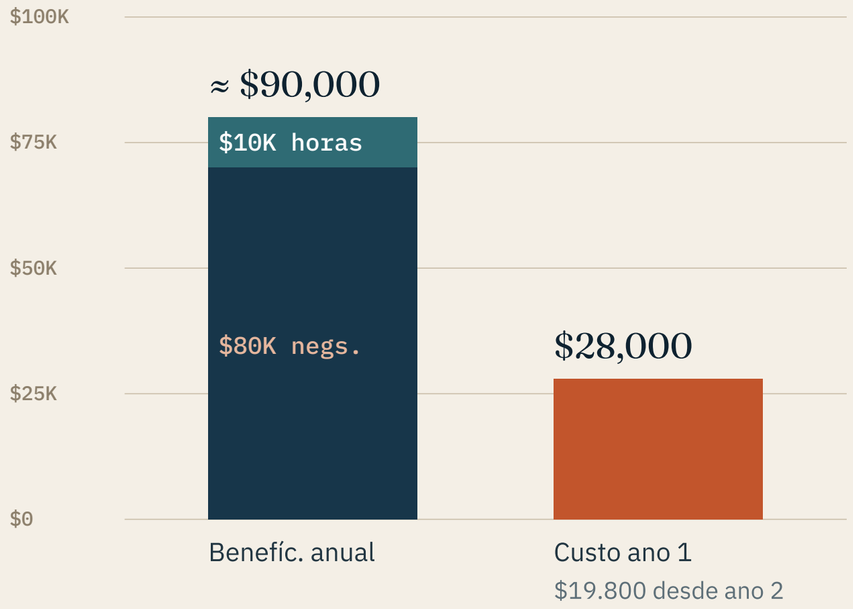
Uma estimativa deliberadamente conservadora: assumimos que recuperamos metade, não a totalidade, da perda do ano passado.

CAPACIDADE, NÃO CONTABILIZADA NOS $90K

60 → 75 propostas / mês

Quinze propostas adicionais por mês quando os comerciais deixarem de reconstruir os seus próprios registos.

BENEFÍCIO FACE AO CUSTO



O retorno, e quando

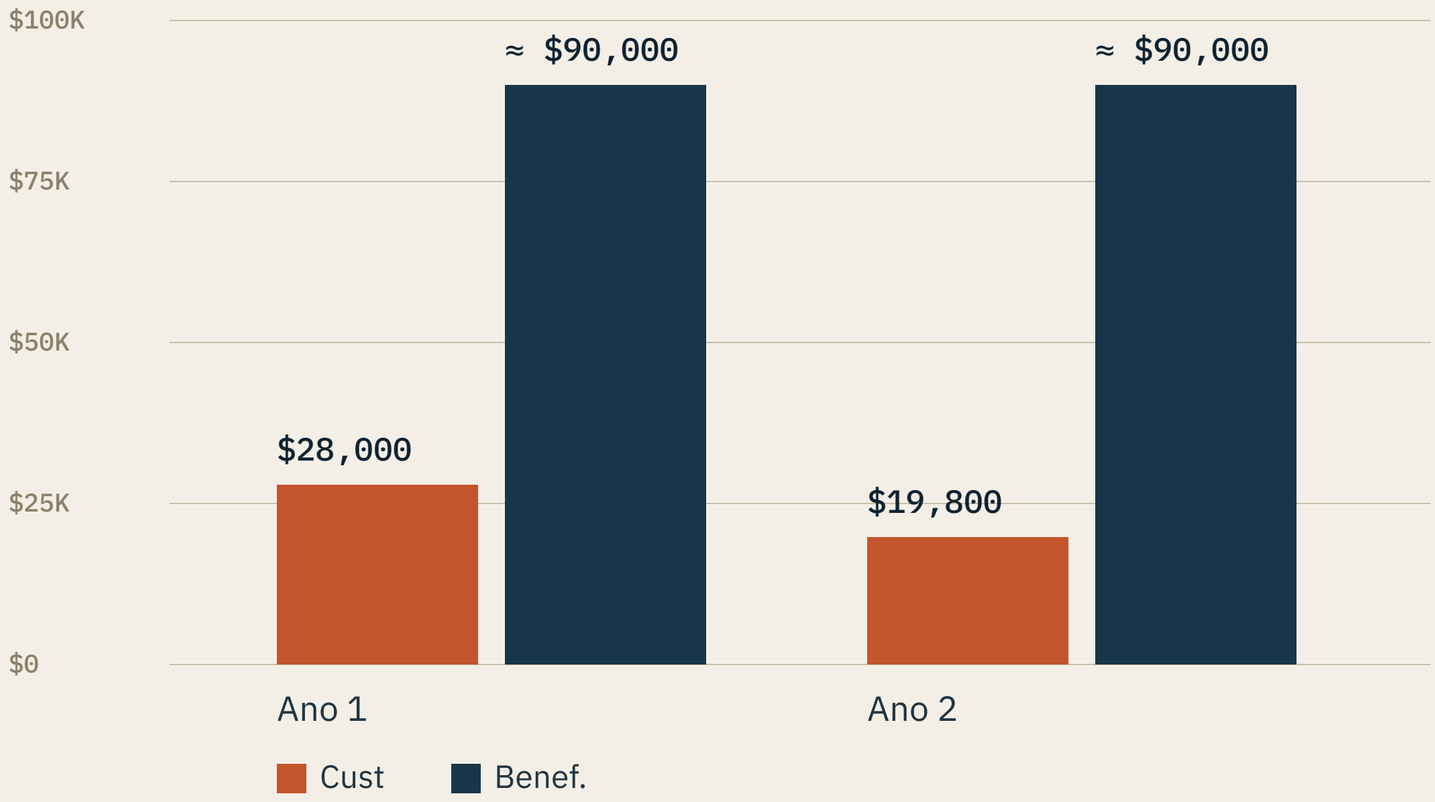
RETORNO DO INVESTIMENTO

O CRM paga-se a si próprio dentro do primeiro ano.

BENEFÍCIO POR DÓLAR GASTO, PRIMEIRO ANO

3.2×

Cerca de $90.000 de benefício face a $28.000 de custo. A partir do segundo ano o custo desce para $19.800, mantendo-se o benefício.



CALENDÁRIO

Aprovem em dezembro e toda a equipa estará a usá-lo em março.



A ordem importa: migração antes da formação, formação antes de mudarmos os relatórios. Optar pelo Fornecedor B atrasaria o uso total pelo tempo adicional da sua implementação mais longa.

EM RESUMO

Quatro afirmações, pela ordem em que as apresentei.

01 As folhas de cálculo estão a custar-nos dinheiro, não só tempo. — **$160K**

312 horas de relatórios por ano, e um estimado de $160K em negócios perdidos nas transições.

02 O Fornecedor A é a opção certa, pela integração e pela rapidez. — **$55 / utilizador**

$55 por utilizador, funciona com o nosso software de contabilidade, operacional em dois meses.

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

$10K de tempo de relatórios mais $80K de negócios recuperados, face a $28K gastos.

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

Contrato, configuração e migração, formação, e depois todos os negócios num único pipeline.

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

A DECISÃO QUE PRECISAMOS HOJE

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

$28,000

Aprovação única que cobre licenças, configuração e formação para todos os 30 comerciais. A partir do segundo ano a rubrica é de $19.800 por ano.

O QUE FAZEMOS APÓS A APROVAÇÃO

Assinar com o Fornecedor A em dezembro, migrar em janeiro, formar todos em fevereiro.

O QUE REPORTAMOS DEPOIS

Horas de relatórios, perdas nas transições e propostas mensais — face às atuais 6 horas, $160K e 60.

SE NÃO FIZERMOS NADA

Mais um ano de relatórios feitos à mão, e mais um ano de negócios perdidos nas transições.