HARBOR TOOLS · CERERE DE BUGET

Finanțare pentru un CRM de vânzări

O investiție de 28.000 USD în primul an pentru a înlocui foile de calcul ale celor 30 de agenți de vânzări și pentru a opri pierderea tranzacțiilor la predare.



30 AGENȚI · 0 ÎNREG. COMUNE

PENTRU	DECIZIE	DATA
Întâlnirea managerilor	Aprobare 28.000 USD	17 noiembrie 2026

CE VOM PREZENTA

Cinci subiecte, apoi o decizie.

01

Costul foilor de calcul

6 ore de raportare pe săptămână și 160.000 USD de tranzacții pierdute la predare anul trecut.

02

Ce cerem

28.000 USD în primul an, apoi 19.800 USD pe an.

03

Trei furnizori, o alegere

Furnizorul A, pe preț, integrare și viteza implementării.

04

Rentabilitatea, și când

Aproximativ 90.000 USD beneficiu față de 28.000 USD cost — recuperare în primul an.

05

Decembrie – martie

Contract, configurare, instruire, utilizare completă — patru luni.

06

Decizia

Aprobarea bugetului de 28.000 USD pentru primul an.

PROBLEMA DE ASTĂZI

Treizeci de agenți țin pipeline-ul în treizeci de locuri diferite.

Tranzacțiile sunt ținute în foi de calcul personale și caiete pe hârtie. Nimic nu este partajat, astfel încât fiecare raport trebuie reconstruit manual, iar fiecare predare este o presupunere.

AGENȚI DE VÂNZĂRI

30

Fiecare urmărește tranzacțiile într-o foaie de calcul sau un caiet. Nu există un pipeline unic.

ÎN FIECARE SĂPTĂMÂNĂ

6 ore

Operațiunile de vânzări petrec șase ore compilând rapoarte manual — 312 ore pe an.

ANUL TRECUT

160.000 USD

Valoarea estimată a tranzacțiilor pierdute din cauza predărilor ratate între agenți și suport.

> Niciuna dintre aceste trei cifre nu este o preferință de instrument. Sunt un cost de raportare, o pierdere de venit și un risc care crește cu fiecare agent angajat.

UNDE SE DUC CEI 160.000 USD

O tranzacție se pierde în momentul în care își schimbă responsabilul.

ASTĂZI · FOI CALCUL



CU UN CRM



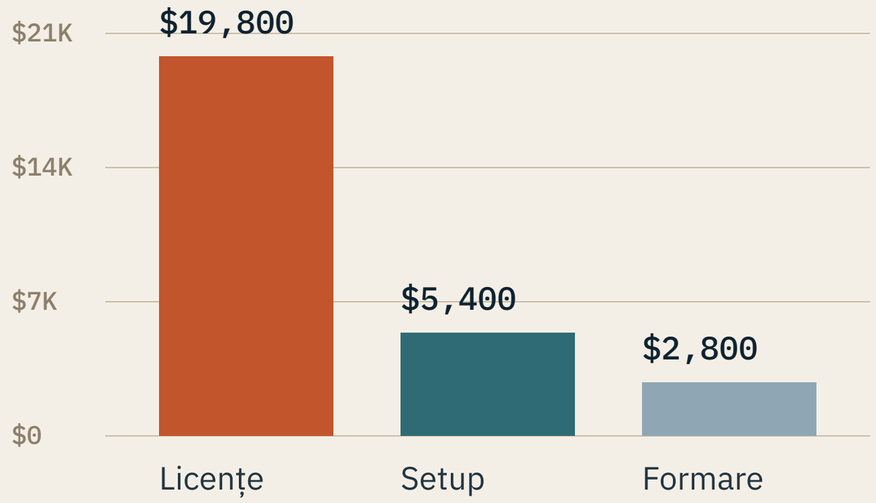
CRM-ul nu vinde pentru noi. El elimină lacuna din rândul din mijloc — momentul în care o tranzacție nu are niciun responsabil — și acolo ne așteptăm să recuperăm jumătate din pierderea anului trecut.

CEREREA

Cerem 28.000 USD în primul an și 19.800 USD pe an după aceea.

LINIE BUGETARĂ PENTRU PRIMUL AN	BAZĂ DE CALCUL	COST
Licențe	55 USD / utilizator / lună × 30 × 12	$19,800
Asistență configurare	Cost unic, configurare și migrare date	$5,400
Formare	Cost unic, toți cei 30 de agenți	$2,800
Total, anul 1		**$28,000**
Din anul 2	Doar licențe	19.800 USD / an

UNDE SUNT CEI 28.000$



8.200 USD din cei 28.000 USD este cost unic. Angajamentul recurent este doar linia de licențe.

TREI OPȚIUNI COMPARATE

Furnizorul A este singura opțiune suficient de ieftină și compatibilă cu software-ul nostru de contabilitate.

OPȚIUNE	PREȚ PER UTILIZATOR / LUNĂ	INTEGRARE CONTABILITATE	IMPLEMENTARE	VERDICT
Furnizorul A	$55	Compatibil cu software-ul nostru de contabilitate	2 luni	RECOMANDAT
Furnizorul B	$80	Mai multe funcții decât avem nevoie	4 luni	45% mai scump, implementare dublă ca durată
Furnizorul C	$35	Fără integrare	rollout	Cel mai ieftin, dar păstrează munca manuală

DE CE NU B

La 80 USD per utilizator, linia de licențe ar fi singură 28.800 USD pe an — mai mult decât întreaga cerere pentru primul an — iar agenții ar aștepta patru luni în loc de două.

DE CE NU C

35 USD par o economie, dar fără legătură cu contabilitatea, raportarea manuală rămâne, iar cele 312 ore rămân odată cu ea.

DE CE A

Prețul de mijloc, integrarea de care avem nevoie real și agenții devin activi în două luni — în acest an fiscal.

BENEFICIU ANUAL ESTIMAT

Estimăm un beneficiu de aproximativ 90.000 USD pe an, din două surse pe care le putem identifica.

MUNCĂ DE RAPORTARE ECONOMISITĂ

312 ore ≈ $10,000

Șase ore pe săptămână de raportare pentru operațiunile de vânzări, redate operațiunilor de vânzări.

TRANZACȚII PIERDUTE RECUPERATE

80.000 USD

jumătate din 160.000 USD

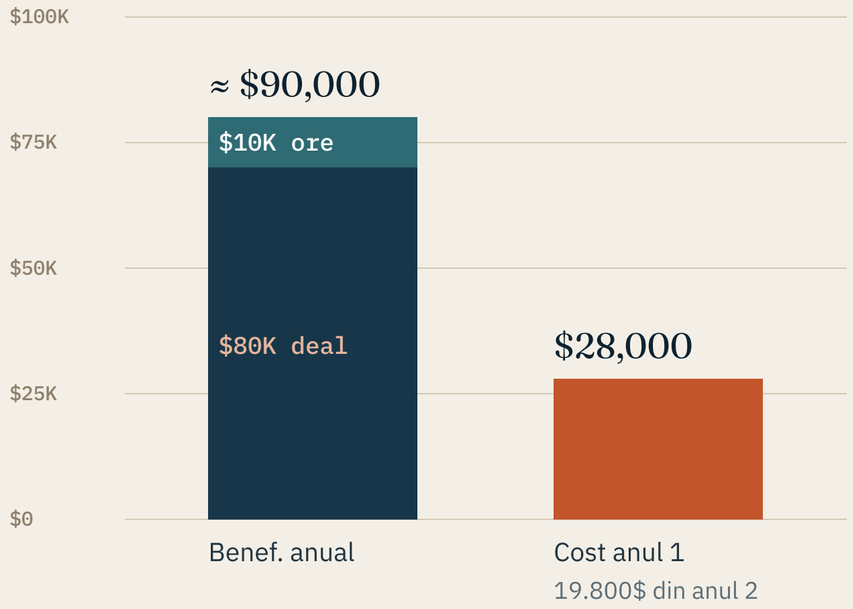
O estimare deliberat conservatoare: presupunem că recuperăm jumătate, nu tot, din pierderea anului trecut.

CAPACITATE, NEINCLUSĂ ÎN CEI 90.000 USD

60 → 75 oferte / lună

Rentabilitatea, și când

BENEFICIU COMPARAT CU COSTUL



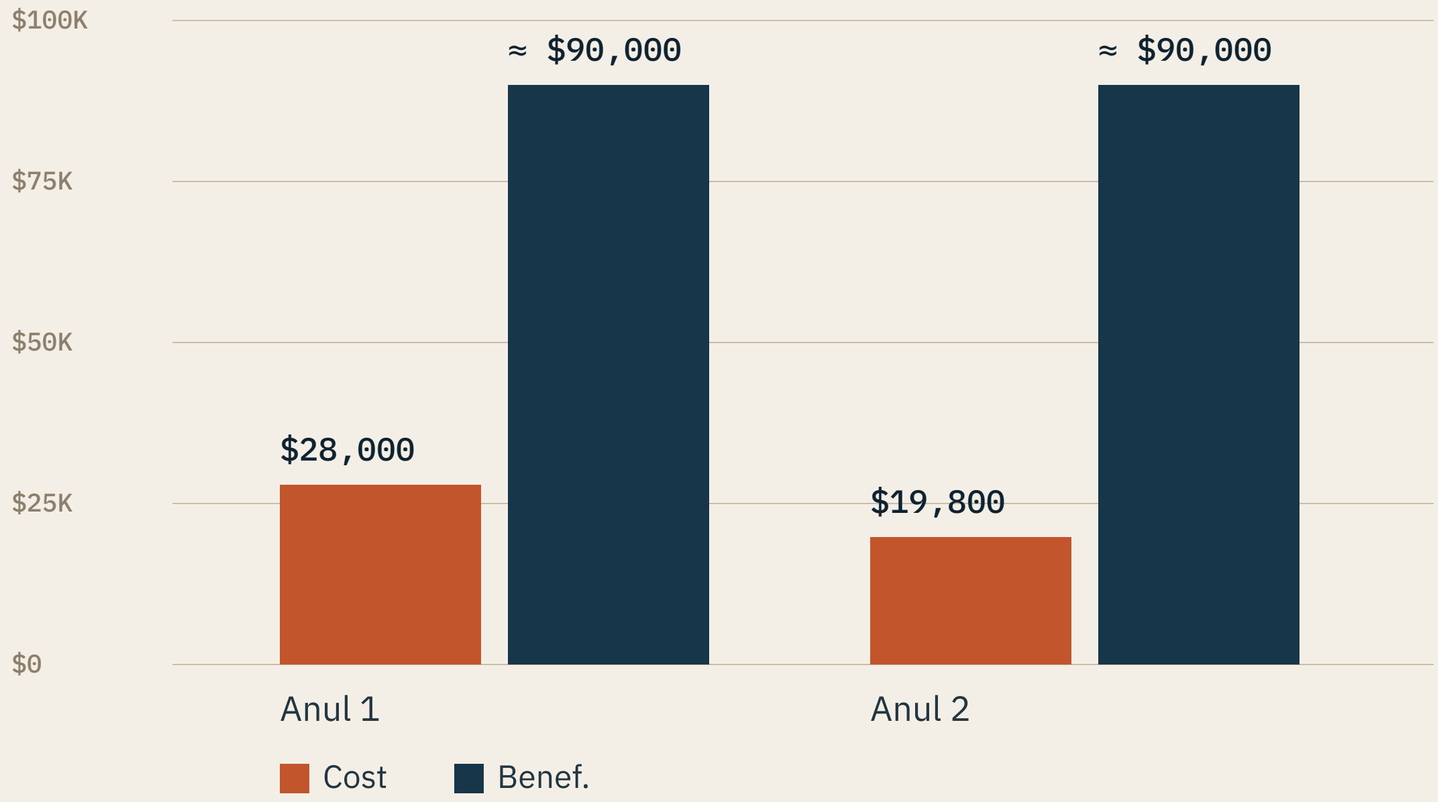
RECUPERAREA INVESTIȚIEI

CRM-ul se amortizează în primul an.

BENEFICIU PER DOLAR CHELTUIT, ANUL 1

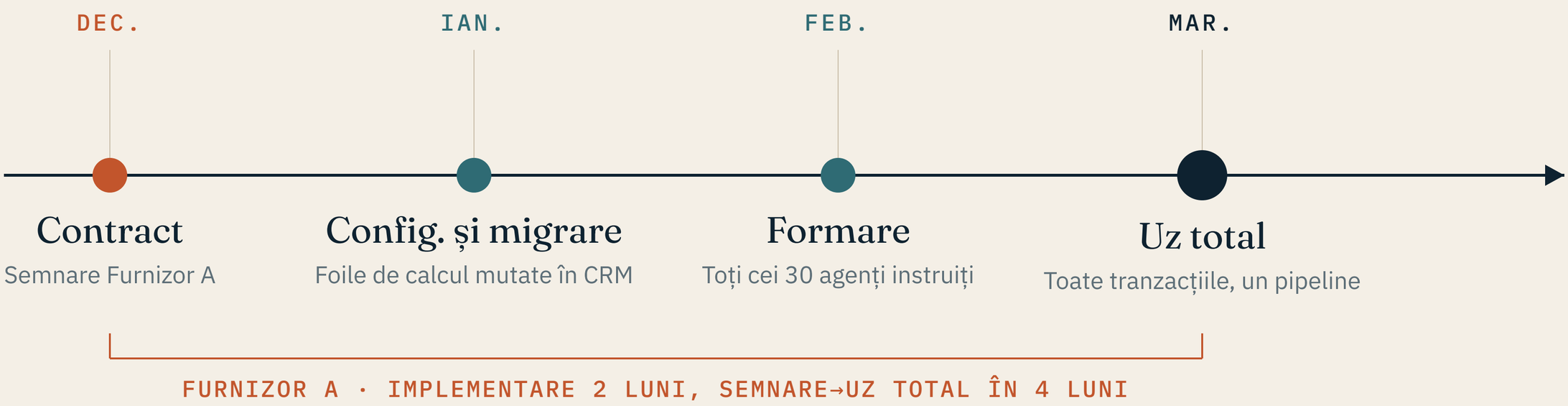
3.2×

Aproximativ 90.000 USD beneficiu față de 28.000 USD cost. Din anul doi, costul scade la 19.800 USD, în timp ce beneficiul rămâne.



CALENDAR

Aprobați în decembrie și toată echipa îl folosește în martie.



Ordinea contează: migrarea înainte de formare, formarea înainte de a trece raportarea pe noul sistem. Alegerea Furnizorului B ar întârzia utilizarea completă cu durata implementării sale mai lungi.

ÎN REZUMAT

Patru afirmații, în ordinea prezentată.

01 Foile de calcul ne costă bani, nu doar timp.

312 ore de raportare pe an și o estimare de 160.000 USD de tranzacții pierdute la predare.

160.000 USD

02 Furnizorul A este opțiunea corectă, pentru integrare și viteză.

55 USD per utilizator, compatibil cu software-ul nostru de contabilitate, activ în două luni.

55 USD / utilizator

03 Beneficiul este de aproximativ trei ori costul, în primul an.

10.000 USD din timp de raportare plus 80.000 USD din tranzacții recuperate, față de 28.000 USD cheltuiți.

≈ 90.000 USD

04 Aprobarea în decembrie înseamnă utilizare completă în martie.

Contract, configurare și migrare, formare, apoi toate tranzacțiile într-un singur pipeline.

Dec → Mar

Angajamentul recurent după primul an este de 19.800 USD — doar linia de licențe, și nimic altceva.

DECIZIA DE CARE AVEM NEVOIE ASTĂZI

Aprobarea bugetului de 28.000 USD pentru CRM-ul de vânzări din primul an.

$28,000

Aprobare unică, acoperind licențe, configurare și formare pentru toți cei 30 de agenți. Din anul doi, linia este de 19.800 USD pe an.

CE FACEM DUPĂ APROBARE

Semnăm cu Furnizorul A în decembrie, migrăm în ianuarie, instruim pe toți în februarie.

CE RAPORTĂM ÎNAPOI

Ore de raportare, pierderi la predare și oferte lunare — față de cele 6 ore, 160.000 USD și 60 de astăzi.

DACĂ NU FACEM NIMIC

Un alt an de rapoarte făcute manual și un alt an de tranzacții pierdute la predare.