HARBOR TOOLS · ЗАПРОС БЮДЖЕТА

Финансирование CRM для отдела продаж

Инвестиции в размере $28 000 в первый год, чтобы заменить таблицы 30 менеджеров по продажам и перестать терять сделки при передаче между сотрудниками.



30 МЕНЕДЖЕРОВ · 0 ЗАПИСЕЙ

ДЛЯ	РЕШЕНИЕ	ДАТА
Совещание руководителей	Утвердить $28 000	17 ноября 2026

О ЧЁМ ПОЙДЁТ РЕЧЬ

Пять пунктов, затем одно решение.

01

Во что обходятся таблицы

6 часов отчётности в неделю и $160 тыс. сделок, потерянных при передаче в прошлом году.

02

Что мы просим

$28 000 в первый год, далее — $19 800 в год.

03

Три поставщика, один выбор

Поставщик А — по цене, интеграции и скорости внедрения.

04

Отдача и сроки

Около $90 тыс. выгоды против $28 тыс. затрат — окупаемость в течение первого года.

05

С декабря по март

Договор, настройка, обучение, полное внедрение — четыре месяца.

06

Решение

Утвердить бюджет первого года в размере $28 000.

ПРОБЛЕМА СЕГОДНЯ

Тридцать менеджеров ведут воронку продаж в тридцати разных местах.

Сделки хранятся в личных таблицах и бумажных блокнотах. Общего доступа нет, поэтому каждый отчёт приходится собирать вручную, а передача дел — всегда наугад.

МЕНЕДЖЕРЫ ПО ПРОДАЖАМ

30

Каждый ведёт сделки в таблице или блокноте. Единой воронки не существует.

КАЖДУЮ НЕДЕЛЮ

6 ч

Отдел продаж тратит шесть часов на ручную подготовку отчётов — 312 часов в год.

В ПРОШЛОМ ГОДУ

$160 тыс.

Оценочная стоимость сделок, потерянных из-за сбоев при передаче между продавцами и поддержкой.

> Ни одна из этих трёх цифр не связана с выбором инструмента. Это затраты на отчётность, утечка выручки и риск, который растёт с каждым новым нанятым продавцом.

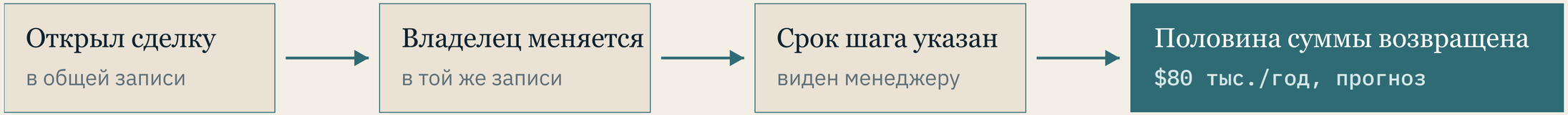
НА ЧТО УХОДЯТ $160 ТЫС.

Сделка теряется в момент передачи из рук в руки.

СЕГОДНЯ · ТАБЛИЦЫ



С CRM



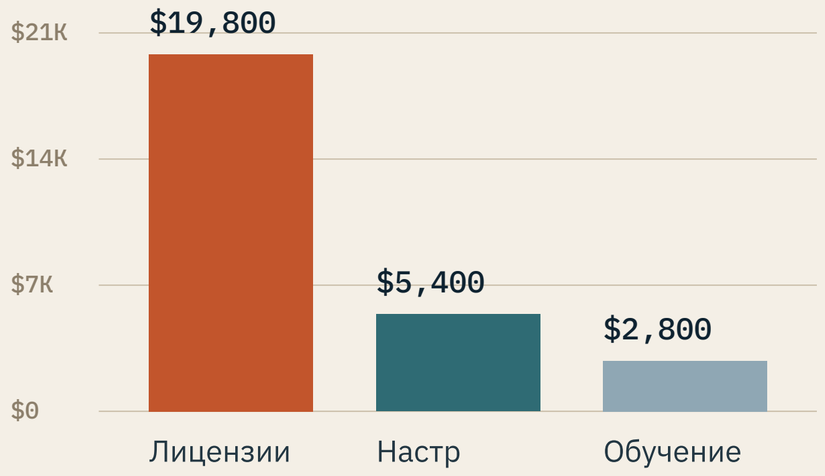
CRM не продаёт за нас. Она убирает разрыв в средней строке — момент, когда сделка никому не принадлежит, — и именно здесь мы ожидаем вернуть половину прошлогодних потерь.

ЗАПРОС

Мы просим $28 000 в первый год и $19 800 в год в последующие годы.

СТАТЬЯ РАСХОДОВ ПЕРВОГО ГОДА	ОСНОВАНИЕ	ЦЕНА
Лицензии	$55 / польз. / мес. × 30 × 12	$19,800
Помощь с настройкой	Разовые, настройка и перенос данных	$5,400
Обучение	Разовые, все 30 менеджеров	$2,800
Итого за первый год		**$28,000**
Со второго года	Только лицензии	$19 800 / год

СТРУКТУРА $28 000



$8 200 из $28 000 — разовые расходы. Регулярные обязательства — только статья лицензий.

СРАВНЕНИЕ ТРЁХ ВАРИАНТОВ

Поставщик A — единственный вариант, который одновременно достаточно дёшев и интегрируется с нашей бухгалтерской программой.

ВАРИАНТ	ЦЕНА ЗА ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ / МЕСЯЦ	ИНТЕГРАЦИЯ С БУХУЧЁТОМ	ВНЕДРЕНИЕ	ВЫВОД
Поставщик A	$55	Работает с нашей бухгалтерской программой	2 месяца	РЕКОМЕНДУЕТСЯ
Поставщик B	$80	Больше функций, чем нужно	4 месяца	На 45% дороже, внедрение вдвое дольше
Поставщик C	$35	Без интеграции	rollout	Дешевле всех, но ручная работа остаётся

ПОЧЕМУ НЕ B

При $80 за пользователя статья лицензий сама составила бы $28 800 в год — больше всего нашего запроса на первый год, — а менеджерам пришлось бы ждать четыре месяца вместо двух.

ПОЧЕМУ НЕ C

$35 выглядит как экономия, но без связи с бухучётом ручная подготовка отчётов остаётся — а с ней и 312 часов.

ПОЧЕМУ A

Средняя цена, нужная нам интеграция, и запуск для менеджеров за два месяца — в рамках этого финансового года.

ОЖИДАЕМАЯ ГОДОВАЯ ВЫГОДА

Мы ожидаем около $90 000 выгоды в год из двух источников, которые можем назвать.

СЭКОНОМЛЕННОЕ ВРЕМЯ НА ОТЧЁТНОСТИ

312 ч ≈ $10,000

Шесть часов в неделю отчётности отдела продаж, возвращённые отделу продаж.

ВОЗВРАЩЁННЫЕ ПОТЕРЯННЫЕ СДЕЛКИ

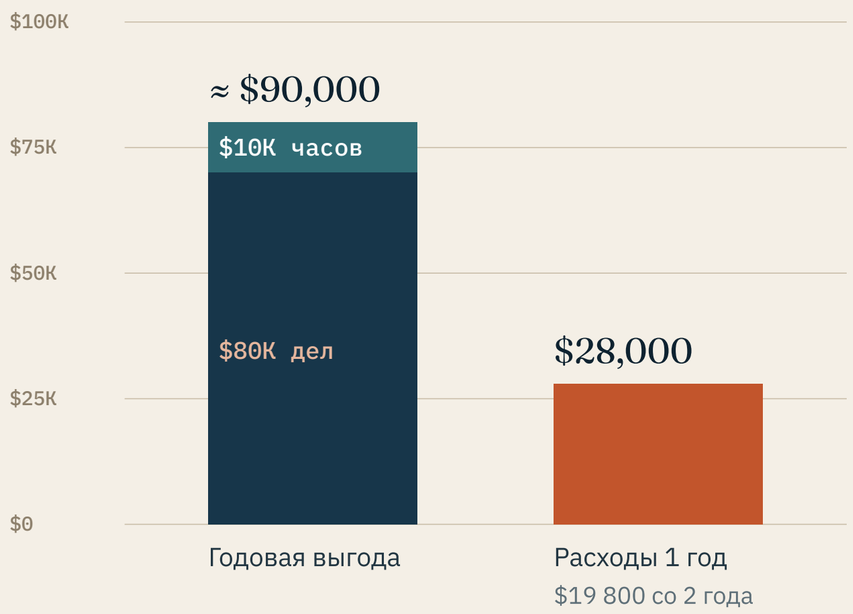
$80 тыс. половина от $160 тыс.

Сознательно консервативная оценка: мы предполагаем вернуть половину, а не всю сумму прошлогодних потерь.

РЕЗЕРВ, НЕ ВКЛЮЧЁННЫЙ В $90 ТЫС.

60 → 75 предложений / месяц

ВЫГОДА ПРОТИВ ЗАТРАТ



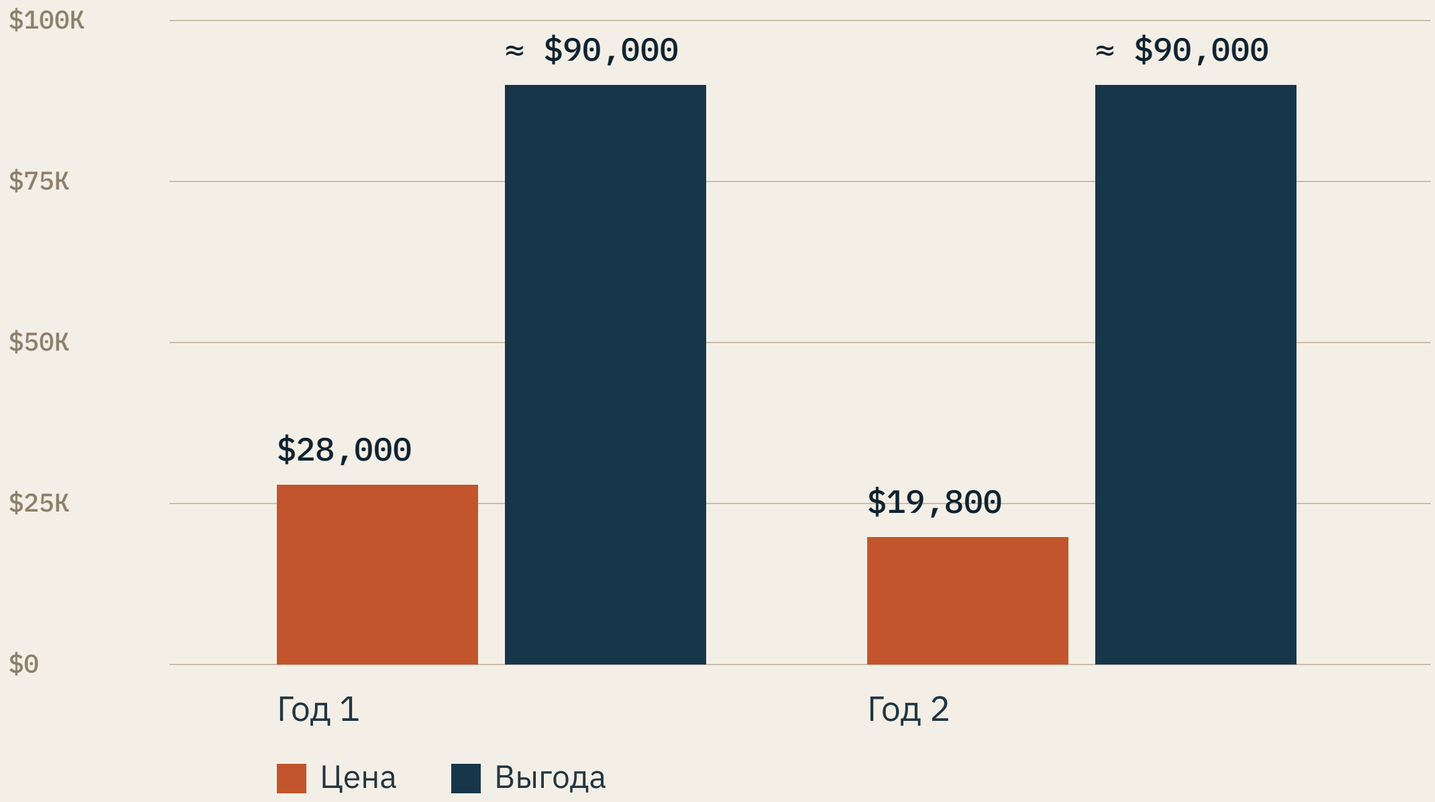
ОКУПАЕМОСТЬ

CRM окупается в течение первого года.

ВЫГОДА НА ДОЛЛАР ЗАТРАТ, ПЕРВЫЙ ГОД

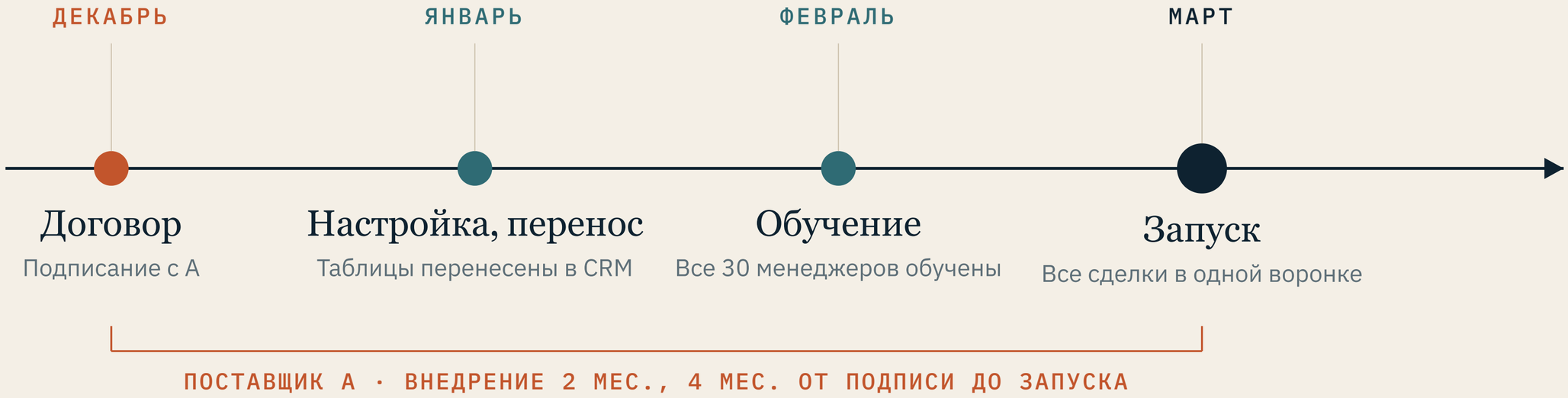
3.2×

Около $90 000 выгоды против $28 000 затрат. Со второго года затраты снижаются до $19 800, а выгода сохраняется.



ГРАФИК

Утвердите в декабре — и вся команда будет работать в системе уже в марте.



Порядок важен: перенос данных — перед обучением, обучение — перед переходом на новую отчётность. Если бы мы выбрали поставщика В, полный запуск сдвинулся бы на срок его более долгого внедрения.

ИТОГИ

Четыре тезиса в том порядке, в котором я их приводил.

01	Таблицы обходятся нам не только временем, но и деньгами. 312 часов отчётности в год и примерно $160 тыс. сделок, потерянных при передаче.	**$160 тыс.**
02	Поставщик А — правильный выбор по интеграции и скорости. $55 за пользователя, работает с нашей бухгалтерской программой, запуск за два месяца.	**$55 / польз.**
03	В первый год выгода примерно втрое превышает затраты. $10 тыс. сэкономленного времени плюс $80 тыс. возвращённых сделок против $28 тыс. затрат.	**≈ $90 тыс.**
04	Утверждение в декабре означает полный запуск в марте. Договор, настройка и перенос данных, обучение — и все сделки в одной воронке.	**Дек → март**

После первого года регулярные обязательства — $19 800, только статья лицензий, и ничего больше.

РЕШЕНИЕ, КОТОРОЕ НУЖНО ПРИНЯТЬ СЕГОДНЯ

Утвердить бюджет CRM для продаж на первый год в размере $28 000.

$28,000

Разовое утверждение, покрывающее лицензии, настройку и обучение для всех 30 менеджеров. Со второго года статья составит $19 800 в год.

ЧТО МЫ СДЕЛАЕМ ПОСЛЕ УТВЕРЖДЕНИЯ

Подписываем договор с поставщиком А в декабре, переносим данные в январе, обучаем всех в феврале.

О ЧЁМ МЫ ОТЧИТАЕМСЯ

Часы на отчётность, потери при передаче и количество предложений в месяц — в сравнении с сегодняшними 6 часами, $160 тыс. и 60.

ЕСЛИ МЫ НИЧЕГО НЕ СДЕЛАЕМ

Ещё год ручных отчётов и ещё год сделок, потерянных при передаче.