HARBOR TOOLS · ŽIADOSŤ O ROZPOČET

# Financovanie CRM pre obchodný tím

Investícia 28 000 USD v prvom roku, ktorá nahradí tabuľky 30 obchodných zástupcov a zastaví straty obchodov pri odovzdávaní.



30 ZÁST. · 0 SPOL. ZÁZNAMOV

| PRE | ROZHODNUTIE | DÁTUM |
| --- | --- | --- |
| Stretnutie manažérov | Schváliť 28 000 USD | 17. november 2026 |

ČO SI PREJDEME

# Päť bodov a jedno rozhodnutie.

01

### Náklady tabuliek

6 hodín reportingu týždenne a minulý rok 160 000 USD stratených obchodov pri odovzdávaní.

02

### O čo žiadame

28 000 USD v prvom roku, potom 19 800 USD ročne.

03

### Traja dodávatelia, jedna voľba

Dodávateľ A vyhráva na cene, integrácii aj rýchlosti nasadenia.

04

### Návratnosť a kedy

Približne 90 000 USD prínosu voči 28 000 USD nákladov — návratnosť do konca prvého roka.

05

### December až marec

Zmluva, nastavenie, zaškolenie, plné nasadenie — štyri mesiace.

06

### Rozhodnutie

Schváliť rozpočet na prvý rok vo výške 28 000 USD.

PROBLÉM DNES

# Tridsať zástupcov vedie svoj pipeline na tridsiatich rôznych miestach.

Obchody žijú v osobných tabuľkách a papierových zápisníkoch. Nič sa nezdieľa, takže každý report sa musí ručne zostaviť nanovo a každé odovzdanie je len odhad.

OBCHODNÍ ZÁSTUPCOVIA

## 30

Každý si sleduje obchody v tabuľke alebo zápisníku. Jednotný pipeline neexistuje.

KAŽDÝ TÝŽDEŇ

## 6 hod.

Obchodné operácie strávia šesť hodín ručným zostavovaním reportov — 312 hodín ročne.

MINULÝ ROK

## 160 000 USD

Odhadovaná hodnota obchodov stratených pri zlyhaní odovzdania medzi zástupcami a podporou.

> Žiadne z týchto troch čísel nie je otázkou preferencie nástroja. Ide o náklady na reporting, únik tržieb a riziko, ktoré rastie s každým novým zástupcom.

KAM MIZNE 160 000 USD

# Obchod sa stráca presne vo chvíli, keď mení majiteľa.

DNES · TABUĽKY




S CRM



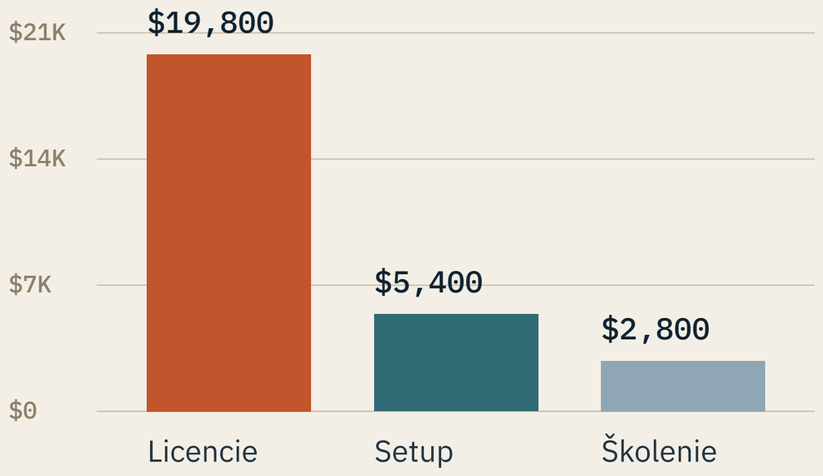

CRM za nás nepredáva. Odstraňuje medzeru v strednom riadku — okamih, keď obchod nepatrí nikomu — a presne tam očakávame, že získame späť polovicu minuloročnej straty.

ŽIADOSŤ

# Žiadame 28 000 USD v prvom roku a potom 19 800 USD ročne.

| POLOŽKA PRVÉHO ROKA | ZÁKLAD | CENA |
|---|---|---|
| Licencie | 55 USD / užívateľ / mesiac × 30 × 12 | $19,800 |
| Pomoc s nastavením | Jednorazovo, konfigurácia a migrácia dát | $5,400 |
| Školenie | Jednorazovo, všetkých 30 zástupcov | $2,800 |
| **Spolu, prvý rok** | | **$28,000** |
| Od druhého roka | Iba licencie | 19 800 USD / rok |

KAM IDE 28 000 USD




8 200 USD z 28 000 USD je jednorazových. Opakovaný záväzok je iba položka licencií.

POROVNANIE TROCH MOŽNOSTÍ

# Dodávateľ A je jediná možnosť, ktorá je zároveň dostatočne lacná a prepojená s naším účtovným softvérom.

| MOŽNOSŤ | CENA ZA UŽÍVATEĽA / MESIAC | INTEGRÁCIA S ÚČTOVNÍCTVOM | NASADENIE | HODNOTENIE |
|---|---|---|---|---|
| Dodávateľ A | $55 | Funguje s naším účtovným softvérom | 2 mesiace | ODPORÚČANÉ |
| Dodávateľ B | $80 | Viac funkcií, než potrebujeme | 4 mesiace | O 45 % drahšie, dvojnásobne dlhšie nasadenie |
| Dodávateľ C | $35 | Žiadna integrácia | rollout | Najlevnejšie, ale ručná práca zostáva |

### PREČO NIE B

Pri 80 USD na užívateľa by samotné licencie stáli 28 800 USD ročne — viac, než je celá naša žiadosť na prvý rok — a zástupcovia by čakali štyri mesiace namiesto dvoch.

### PREČO NIE C

35 USD vyzerá ako úspora, ale bez prepojenia na účtovníctvo zostáva ručné zostavovanie reportov — a s ním aj tých 312 hodín.

### PREČO A

Stredná cena, integrácia, ktorú skutočne potrebujeme, a zástupcovia sú naostro už za dva mesiace — ešte v tomto fiškálnom roku.

OČAKÁVANÝ ROČNÝ PRÍNOS

# Očakávame prínos približne 90 000 USD ročne z dvoch konkrétnych zdrojov.

UŠETRENÁ PRÁCA NA REPORTINGU

## 312 hod. ≈ $10,000

Šesť hodín týždenne reportingu obchodných operácií, ktoré sa im vrátia.

ZÍSKANÉ STRATENÉ OBCHODY

## 80 000 USD

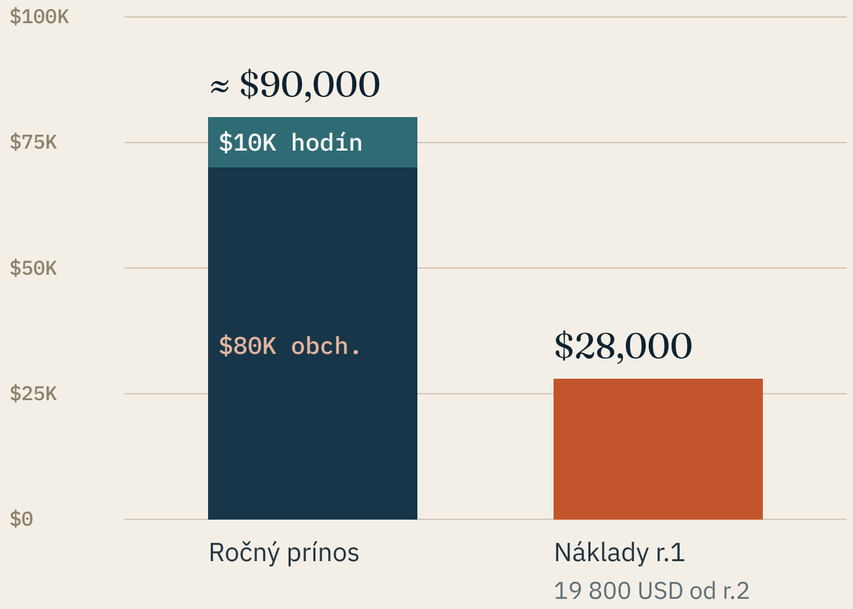
**polovica z 160 000 USD**

Zámerne konzervatívny odhad: predpokladáme, že získame späť polovicu, nie celú minuloročnú stratu.

KAPACITA, NEZAHRNUTÁ DO 90 000 USD

## 60 → 75 ponuky / mesiac

PRÍNOS VOČI NÁKLADOM



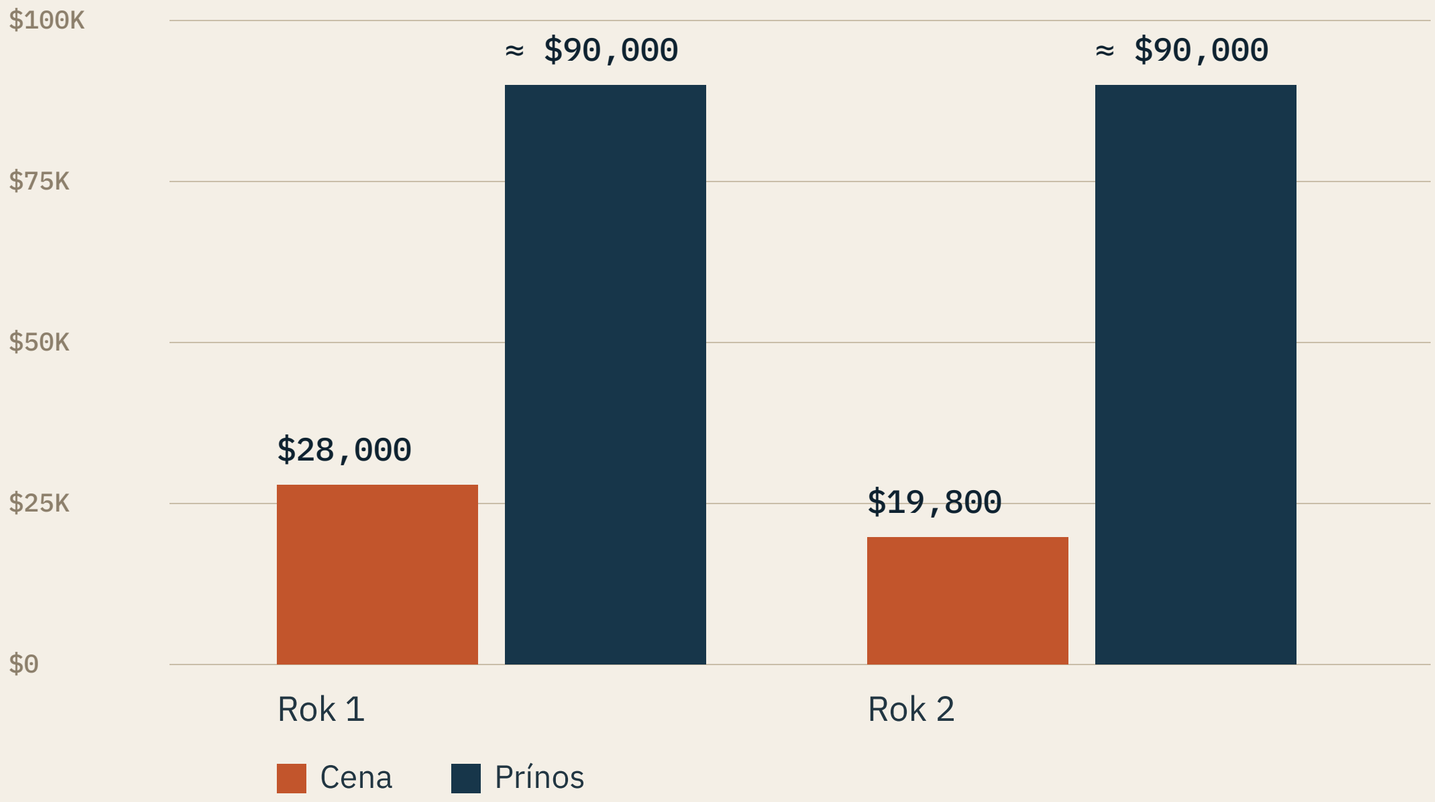
NÁVRATNOSŤ

# CRM sa zaplatí už v priebehu prvého roka.

PRÍNOS NA INVESTOVANÝ DOLÁR, PRVÝ ROK

**3.2×**

Približne 90 000 USD prínosu voči 28 000 USD nákladov. Od druhého roka náklady klesnú na 19 800 USD, zatiaľ čo prínos zostáva.



ČASOVÝ PLÁN

# Schválite v decembri a celý tím to používa už v marci.




Poradie je dôležité: migrácia pred zaškolením, zaškolenie pred prechodom na nový reporting. Voľba dodávateľa B by plné nasadenie posunula o dĺžku jeho dlhšieho nasadenia.

ZHRNUTIE

# Štyri tvrdenia, v poradí, ako som ich uviedol.

**01** Tabuľky nás stoja peniaze, nielen čas. — **160 000 USD**

312 hodín reportingu ročne a odhadom 160 000 USD obchodov stratených pri odovzdávaní.

**02** Dodávateľ A je správna voľba — vďaka integrácii aj rýchlosti. — **55 USD / užívateľ**

55 USD na užívateľa, funguje s naším účtovným softvérom, naostro za dva mesiace.

**03** Prínos je v prvom roku približne trojnásobkom nákladov. — **≈ 90 000 USD**

10 000 USD z ušetreného reportingu plus 80 000 USD z obnovených obchodov, voči vynaloženým 28 000 USD.

**04** Schválenie v decembri znamená plné nasadenie v marci. — **Dec → Mar**

Zmluva, nastavenie a migrácia, zaškolenie — a potom všetky obchody v jednom pipeline.

Opakovaný záväzok po prvom roku je 19 800 USD — iba licencie, nič iné.

ROZHODNUTIE, KTORÉ DNES POTREBUJEME

# Schváliť rozpočet na CRM pre obchod na prvý rok vo výške 28 000 USD.

## $28,000

Jednorazové schválenie pokrývajúce licencie, nastavenie a zaškolenie pre všetkých 30 zástupcov. Od druhého roka je táto položka 19 800 USD ročne.

### ČO UROBÍME PO SCHVÁLENÍ

V decembri podpíšeme s dodávateľom A, v januári migrujeme a vo februári zaškolíme všetkých.

### ČO BUDEME REPORTOVAŤ SPÄŤ

Hodiny reportingu, straty pri odovzdávaní a mesačné ponuky — oproti dnešným 6 hodinám, 160 000 USD a 60 ponukám.

### AK NEUROBÍME NIČ

Ďalší rok ručne zostavovaných reportov a ďalší rok obchodov stratených pri odovzdávaní.