HARBOR TOOLS · BUDGETFÖRSLAG

Finansiering av ett CRM-system för försäljning

En investering på 28 000 $ under det första året för att ersätta 30 säljares kalkylblad och för att sluta förlora affärer vid överlämningar.



30 SÄLJARE · 0 DELAD POST

TILL	BESLUT	DATUM
Chefsmöte	Godkänn 28 000 $	17 november 2026

VAD VI KOMMER ATT GÅ IGENOM

Fem punkter, sedan ett beslut.

01

Kostnaden för kalkylblad

6 timmars rapportering i veckan, och affärer för 160 000 $ som gick förlorade vid överlämningar förra året.

02

Vad vi ber om

28 000 $ första året, 19 800 $ per år därefter.

03

Tre leverantörer, ett val

Leverantör A vinner på pris, integration och utrullningstid.

04

Avkastningen, och när

Cirka 90 000 $ i nytta mot 28 000 $ i kostnad — återbetalning inom det första året.

05

December till mars

Avtal, installation, utbildning, full användning — fyra månader.

06

Beslutet

Godkänn budgeten för det första året på 28 000 $.

PROBLEMET IDAG

Trettio säljare håller sin pipeline på trettio olika ställen.

Affärer finns i personliga kalkylblad och anteckningsböcker. Inget delas, så varje rapport måste byggas om för hand och varje överlämning blir en gissning.

SÄLJARE

30

Var och en följer upp affärer i ett kalkylblad eller en anteckningsbok. Det finns ingen gemensam pipeline.

VARJE VECKA

6 tim

Säljstöd lägger sex timmar på att sammanställa rapporter för hand — 312 timmar per år.

FÖRRA ÅRET

160 000 $

Uppskattat värde av affärer som gått förlorade vid överlämningar mellan säljare och support.

> Ingen av dessa tre siffror handlar om verktygspreferenser. De är en rapporteringskostnad, ett intäktsläckage och en risk som växer för varje säljare vi anställer.

VART DE 160 000 $ TAR VÄGEN

En affär går förlorad i det ögonblick den byter ägare.

IDAG · KALKYLBLAD



MED CRM



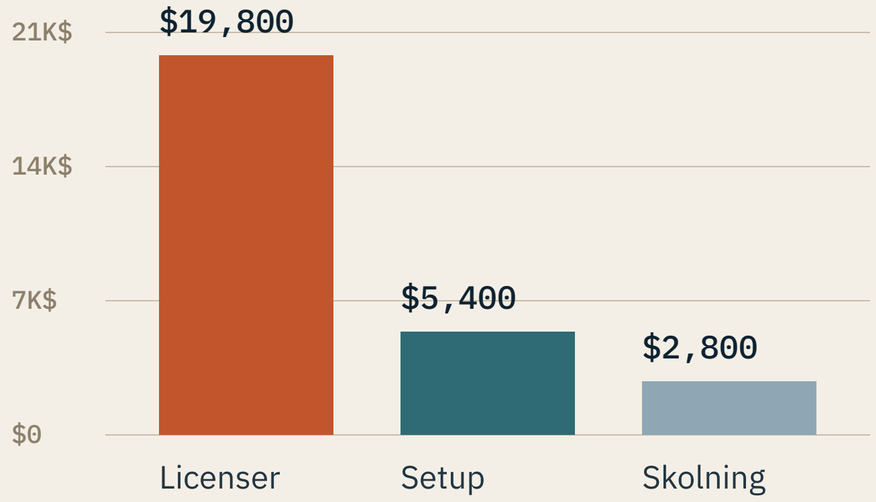
CRM-systemet säljer inte åt oss. Det tar bort glappet i mittenraden — det ögonblick då en affär inte tillhör någon — och det är där vi förväntar oss att återvinna hälften av förra årets förlust.

BEGÄRAN

Vi ber om 28 000 $ det första året, och 19 800 $ per år därefter.

KOSTNADSPOST, FÖRSTA ÅRET	GRUND	PRIS
Licenser	55 $ / användare / månad × 30 × 12	$19,800
Installationshjälp	Engångskostnad, konfiguration och datamigrering	$5,400
Skolning	Engångskostnad, alla 30 säljare	$2,800
Totalt, år ett		**$28,000**
Från år två	Endast licenser	19 800 $/år

VAR DE 28 000 $ GÅR



8 200 $ av de 28 000 $ är en engångskostnad. Det löpande åtagandet är enbart licenskostnaden.

TRE ALTERNATIV JÄMFÖRDA

Leverantör A är det enda alternativet som både är billigt nog och kompatibelt med vårt bokföringssystem.

ALTERNATIV	PRIS PER ANVÄNDARE / MÅNAD	INTEGRATION MED BOKFÖRING	UTRULLNING	SLUTSATS
Leverantör A	$55	Fungerar med vårt bokföringssystem	2 månader	REKOMMENDERAS
Leverantör B	$80	Fler funktioner än vi behöver	4 månader	45 % dyrare, dubbel utrullningstid
Leverantör C	$35	Ingen integration	rollout	Billigast, men manuellt arbete kvarstår

VARFÖR INTE B

Vid 80 $ per användare skulle licenskostnaden ensam bli 28 800 $ per år — mer än hela vår begäran för det första året — och säljarna skulle vänta fyra månader istället för två.

VARFÖR INTE C

35 $ ser ut som en besparing, men utan koppling till bokföringen kvarstår den manuella rapporteringen — och de 312 timmarna med den.

VARFÖR A

Mellanpriset, den integration vi faktiskt behöver, och säljarna är igång inom två månader — inom detta räkenskapsår.

FÖRVÄNTAD ÅRLIG NYTTA

Vi förväntar oss cirka 90 000 $ i nytta per år, från två källor vi kan namnge.

SPARAD RAPPORTERINGSTID

312 tim ≈ $10,000

Sex timmar i veckan av säljstödets rapportering, återförda till säljstödet.

ÅTERVUNNA FÖRLORADE AFFÄRER

80 000 $ hälften av 160 000 $

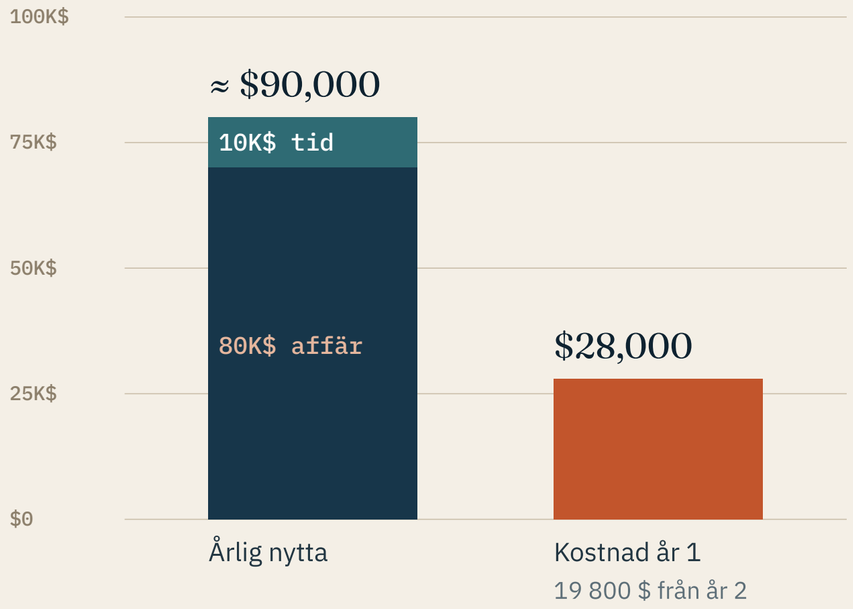
Ett medvetet konservativt antagande: vi räknar med att återvinna hälften, inte allt, av förra årets förlust.

KAPACITET, INTE INRÄKNAD I DE 90 000 $

60 → 75 offerter / månad

Femton fler offerter per månad när säljarna slutar bygga om sina egna register.

NYTTA STAPLAD MOT KOSTNAD



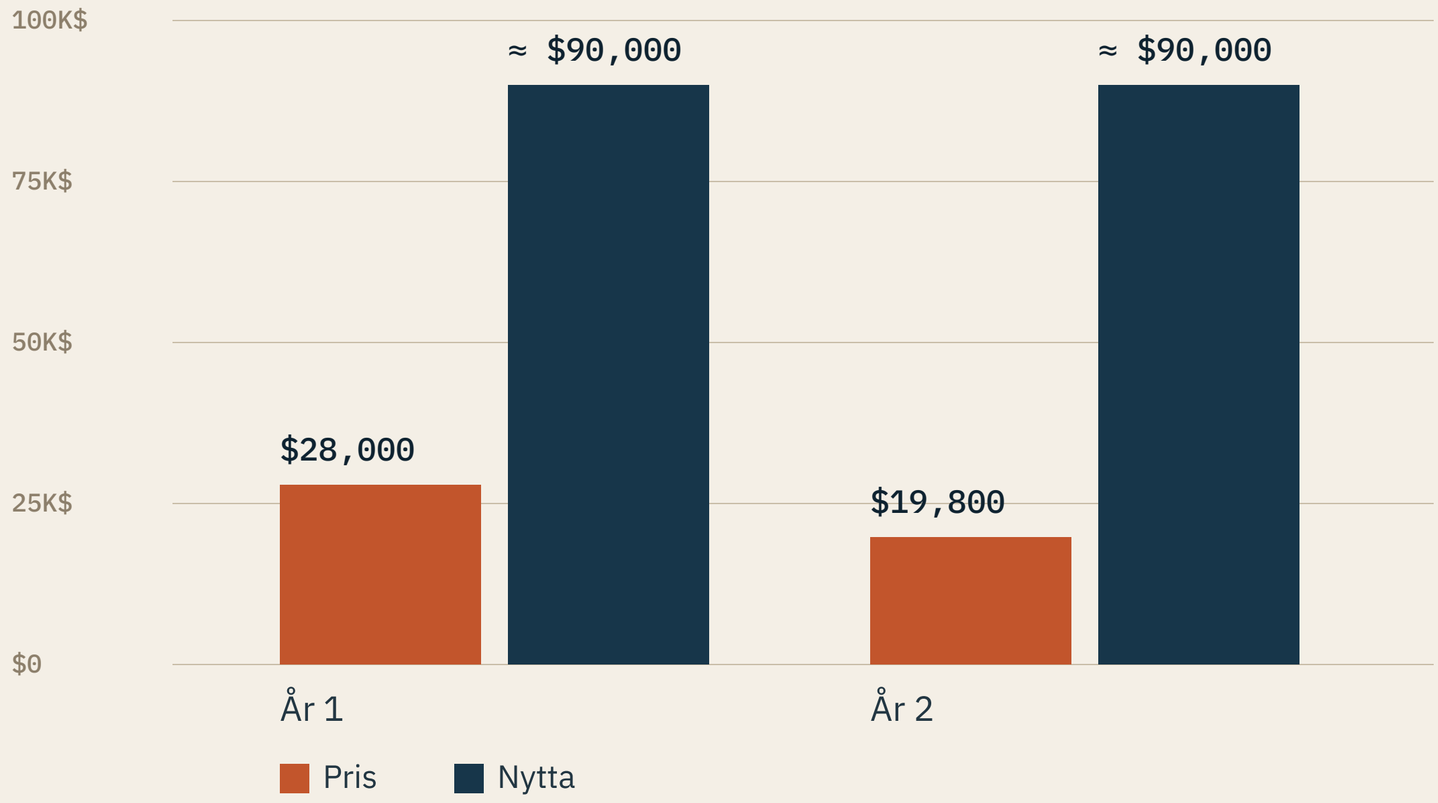
ÅTERBETALNING

CRM-systemet betalar för sig inom det första året.

NYTTA PER SPENDERAD DOLLAR, FÖRSTA ÅRET

3.2×

Cirka 90 000 $ i nytta mot 28 000 $ i kostnad. Från år två sjunker kostnaden till 19 800 $ medan nyttan kvarstår.



TIDSPLAN

Godkänn i december och hela teamet använder det i mars.



Ordningen spelar roll: migrering före utbildning, utbildning innan vi byter rapporteringen. Att istället välja Leverantör B skulle skjuta upp full drift med längden av dess längre utrullning.

SAMMANFATTNINGSVIS

Fyra påståenden, i den ordning jag presenterade dem.

01 Kalkylblad kostar oss pengar, inte bara tid.

312 timmars rapportering per år, och uppskattningsvis 160 000 $ i affärer som gått förlorade vid överlämningar.

160 000 $

02 Leverantör A är rätt val, tack vare integration och snabbhet.

55 $ per användare, fungerar med vårt bokföringssystem, igång inom två månader.

55 $ / användare

03 Nyttan är cirka tre gånger kostnaden, under det första året.

10 000 $ i rapporteringstid plus 80 000 $ i återvunna affärer, mot 28 000 $ i kostnad.

≈ 90 000 $

04 Godkännande i december innebär full drift i mars.

Avtal, installation och migrering, utbildning, och sedan alla affärer i en pipeline.

Dec → mar

Det löpande åtagandet efter det första året är 19 800 $ — enbart licenskostnaden, och inget annat.

BESLUTET VI BEHÖVER IDAG

Godkänn budgeten för CRM-systemet det första året på 28 000 $.

$28,000

Ett engångsgodkännande som täcker licenser, installation och utbildning för alla 30 säljare. Från år två är posten 19 800 $ per år.

VAD VI GÖR VID GODKÄNNANDE

Skriv avtal med Leverantör A i december, migrera i januari, utbilda alla i februari.

VAD VI RAPPORTERAR TILLBAKA

Rapporteringstimmar, förluster vid överlämningar och månatliga offerter — mot dagens 6 timmar, 160 000 $ och 60.

OM VI INTE GÖR NÅGOT

Ett år till med manuellt sammanställda rapporter, och ett år till med affärer förlorade vid överlämningar.