HARBOR TOOLS · คำขออนุมัติงบประมาณ

งบประมาณสำหรับระบบ CRM ฝ่ายขาย

เงินลงทุน $28,000 ในปีแรก เพื่อแทนที่สเปรดชีตของพนักงานขาย 30 คน และหยุดการสูญเสียดีลในขั้นตอนส่งต่องาน



30 คนขาย · 0 บันทึกร่วม

สำหรับ	การตัดสินใจ	วันที่
การประชุมผู้จัดการ	อนุมัติ $28,000	17 พฤศจิกายน 2026

สิ่งที่จะนำเสนอ

ห้าประเด็น แล้วจบด้วยการตัดสินใจหนึ่งเรื่อง

01

ต้นทุนของการใช้สเปรดชีต

6 ชั่วโมงต่อสัปดาห์สำหรับทำรายงาน และดีลมูลค่า $160K ที่หลุดมือระหว่างส่งต่องานในปีที่แล้ว

02

สิ่งที่เราขอ

$28,000 ในปีแรก และ $19,800 ต่อปีหลังจากนั้น

03

สามผู้ให้บริการ หนึ่งตัวเลือก

Vendor A ชนะด้านราคา การเชื่อมต่อระบบ และความเร็วในการติดตั้งใช้งาน

04

ผลตอบแทน และเมื่อใด

ผลประโยชน์ประมาณ $90K เทียบกับต้นทุน $28K — คุ้มทุนภายในปีแรก

05

ธันวาคมถึงมีนาคม

ทำสัญญา ติดตั้ง ฝึกอบรม ใช้งานเต็มรูปแบบ — สี่เดือน

06

การตัดสินใจ

อนุมัติงบประมาณปีแรกจำนวน $28,000

ปัญหาในปัจจุบัน

พนักงานขาย 30 คน เก็บข้อมูลไปป์ไลน์ไว้คนละที่ รวม 30 ที่

ข้อมูลดีลอยู่ในสเปรดชีตส่วนตัวและสมุดบันทึก ไม่มีการแบ่งปันข้อมูลกัน ทำให้ต้องสร้างรายงานใหม่ด้วยมือทุกครั้ง และการส่งต่องานแต่ละครั้งเป็นเพียงการเดา

พนักงานขาย

30

ทุกคนติดตามดีลด้วยสเปรดชีตหรือสมุดบันทึกของตนเอง ไม่มีไปป์ไลน์กลางเพียงหนึ่งเดียว

ทุกสัปดาห์

6 ชม.

ฝ่ายปฏิบัติการขายใช้เวลา 6 ชั่วโมงรวบรวมรายงานด้วยมือ — รวม 312 ชั่วโมงต่อปี

ปีที่แล้ว

$160K

มูลค่าประมาณของดีลที่สูญเสียไปจากการส่งต่องานที่หลุดระหว่างพนักงานขายและฝ่ายสนับสนุน

> ตัวเลขทั้งสามนี้ไม่ใช่เรื่องความชอบด้านเครื่องมือ แต่เป็นต้นทุนการทำรายงาน การรั่วไหลของรายได้ และความเสี่ยงที่เพิ่มขึ้นทุกครั้งที่เรารับพนักงานขายใหม่

$160K หายไปที่ไหน

ดีลสูญหายในจุดที่มีการเปลี่ยนมือ

ปัจจุบัน • สเปรดชีต



มี CRM



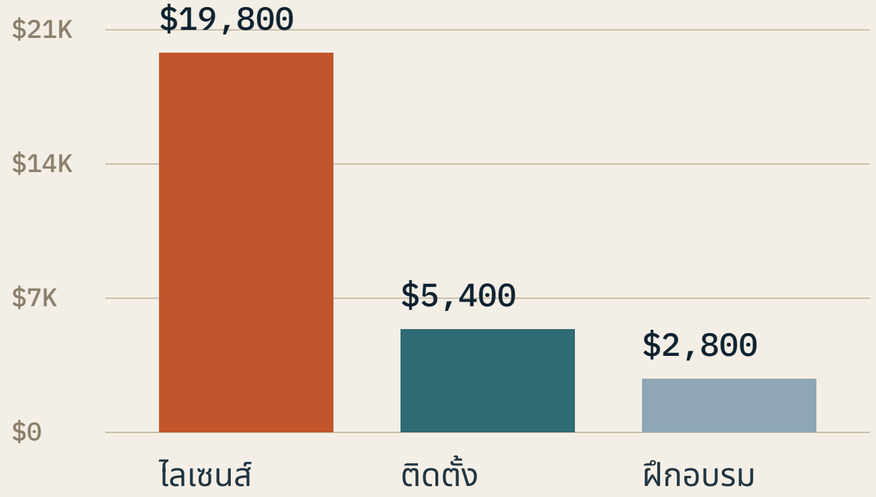
CRM ไม่ได้ช่วยปิดการขายแทนเรา แต่ช่วยปิดช่องว่างในแถวกลาง — ช่วงเวลาที่ดีลไม่มีใครเป็นเจ้าของ — และนั่นคือจุดที่เราคาดว่าจะกู้คืนความสูญเสียของปีที่แล้วได้ครึ่งหนึ่ง

คำขอ

เราขอ $28,000 ในปีแรก และ $19,800 ต่อปีหลังจากนั้น

รายการค่าใช้จ่ายปีแรก	ฐานการคำนวณ	ต้นทุน
ไลเซนส์	$55 / ผู้ใช้ / เดือน × 30 × 12	$19,800
ความช่วยเหลือติดตั้ง	ครั้งเดียว ตั้งค่าระบบและย้ายข้อมูล	$5,400
ฝึกอบรม	ครั้งเดียว พนักงานขายทั้ง 30 คน	$2,800
รวมปีแรก		**$28,000**
ปีที่สองเป็นต้นไป	ค่าไลเซนส์เท่านั้น	$19,800 / ปี

$28,000 อยู่ที่ไหน



$8,200 จาก $28,000 เป็นค่าใช้จ่ายครั้งเดียว ส่วนที่เกิดซ้ำทุกปีคือค่าไลเซนส์เพียงอย่างเดียว

เปรียบเทียบสามตัวเลือก

Vendor A เป็นตัวเลือกเดียวที่ทั้งราคาเหมาะสมและเชื่อมต่อกับซอฟต์แวร์บัญชีของเราได้

ตัวเลือก	ราคาต่อผู้ใช้ / เดือน	การเชื่อมต่อระบบบัญชี	การติดตั้งใช้งาน	ข้อสรุป
Vendor A	$55	ใช้งานร่วมกับซอฟต์แวร์บัญชีของเราได้	2 เดือน	แนะนำ
Vendor B	$80	มีฟีเจอร์มากกว่าที่เราต้องการ	4 เดือน	แพงกว่า 45% ใช้เวลาติดตั้งนานสองเท่า
Vendor C	$35	ไม่มีการเชื่อมต่อระบบ	rollout	ราคาถูกที่สุด แต่ยังต้องทำงานด้วยมือ

ทำไมไม่เลือก B

ที่ราคา $80 ต่อผู้ใช้ ค่าไลเซนส์เพียงอย่างเดียวจะอยู่ที่ $28,800 ต่อปี — มากกว่าคำขอทั้งหมดในปีแรกของเรา — และพนักงานขายต้องรอ 4 เดือนแทนที่จะเป็น 2 เดือน

ทำไมไม่เลือก C

$35 ดูเหมือนประหยัดกว่า แต่เมื่อไม่มีการเชื่อมต่อกับระบบบัญชี การทำรายงานด้วยมือก็ยังคงอยู่ และ 312 ชั่วโมงนั้นก็ยังคงอยู่เช่นกัน

ทำไมเลือก A

ราคาอยู่ระดับกลาง มีการเชื่อมต่อที่เราต้องการจริง ๆ และพนักงานขายพร้อมใช้งานภายใน 2 เดือน — ภายในปีงบประมาณนี้

ผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับต่อปี

เราคาดว่าจะได้ผลประโยชน์ประมาณ $90,000 ต่อปี จากสองแหล่งที่ระบุได้ชัดเจน

ลดเวลาทำรายงาน

312 ชม. ≈ $10,000

คืนเวลา 6 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ในการทำรายงานให้แก่ฝ่ายปฏิบัติการขาย

กู้คืนดีลที่หลุดมือ

$80K ครึ่งหนึ่งของ $160K

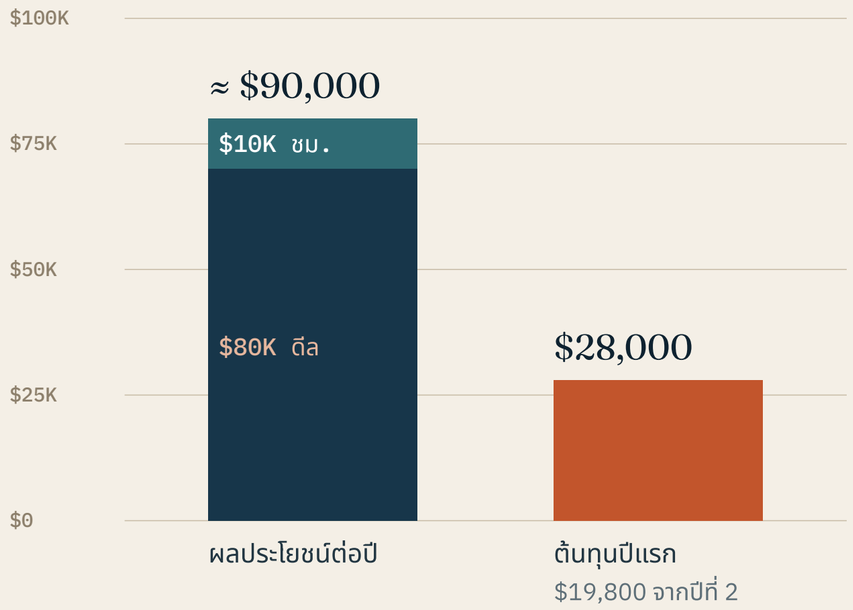
เป็นการประมาณการที่ระมัดระวัง โดยตั้งใจ เราสมมติว่าจะกู้คืนได้เพียงครึ่งหนึ่ง ไม่ใช่ทั้งหมด ของความสูญเสียในปีที่แล้ว

กำลังการผลิตเพิ่มเติม ไม่รวมใน $90K

60 → 75 ข้อเสนอ / เดือน

ข้อเสนอเพิ่มขึ้น 15 ฉบับต่อเดือน เมื่อพนักงานขายเลิกสร้างบันทึกของตนเองซ้ำ

ผลประโยชน์เทียบกับต้นทุน



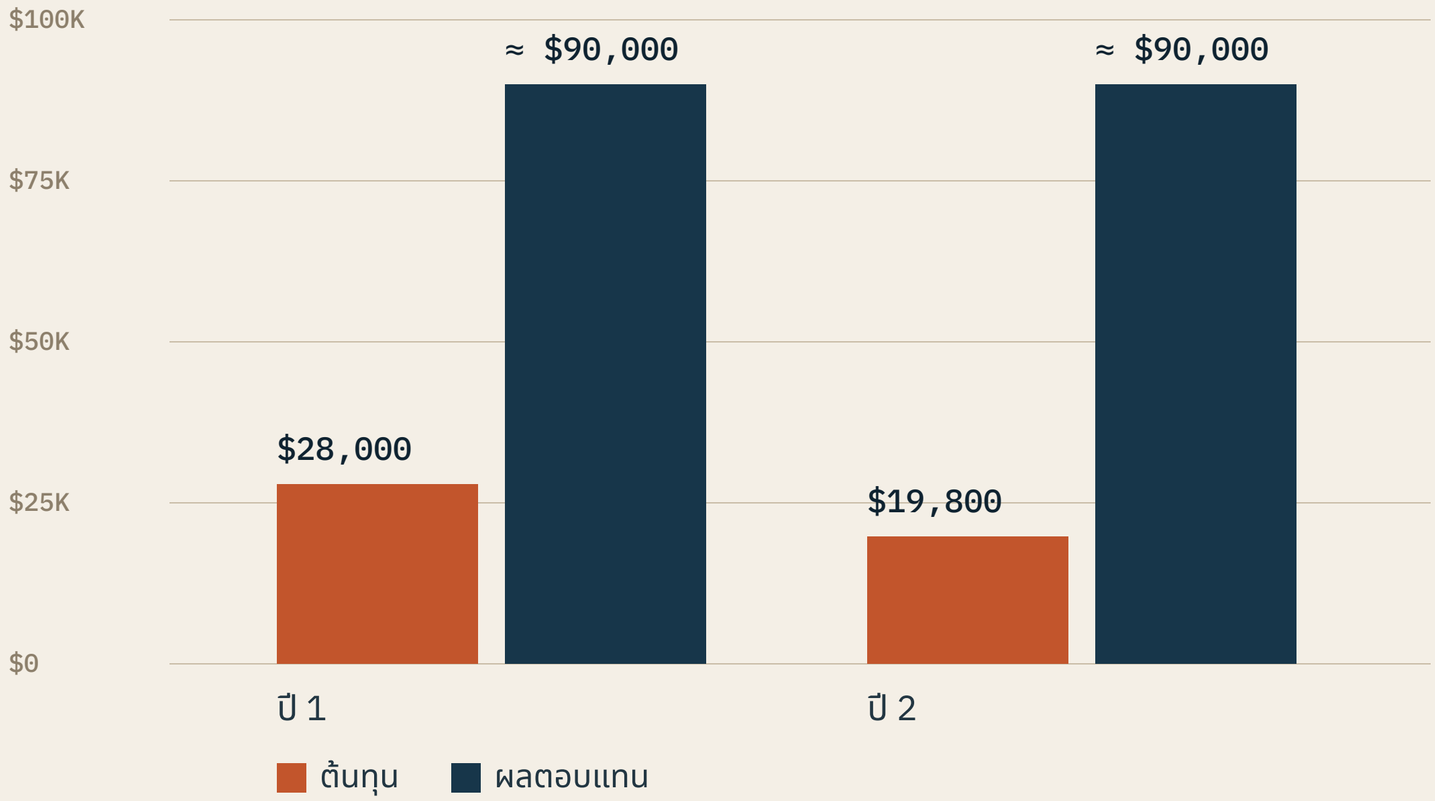
ระยะเวลาคุ้มทุน

CRM คุ้มทุนได้ภายในปีแรก

ผลประโยชน์ต่อดอลลาร์ที่ใช้จ่าย ปีแรก

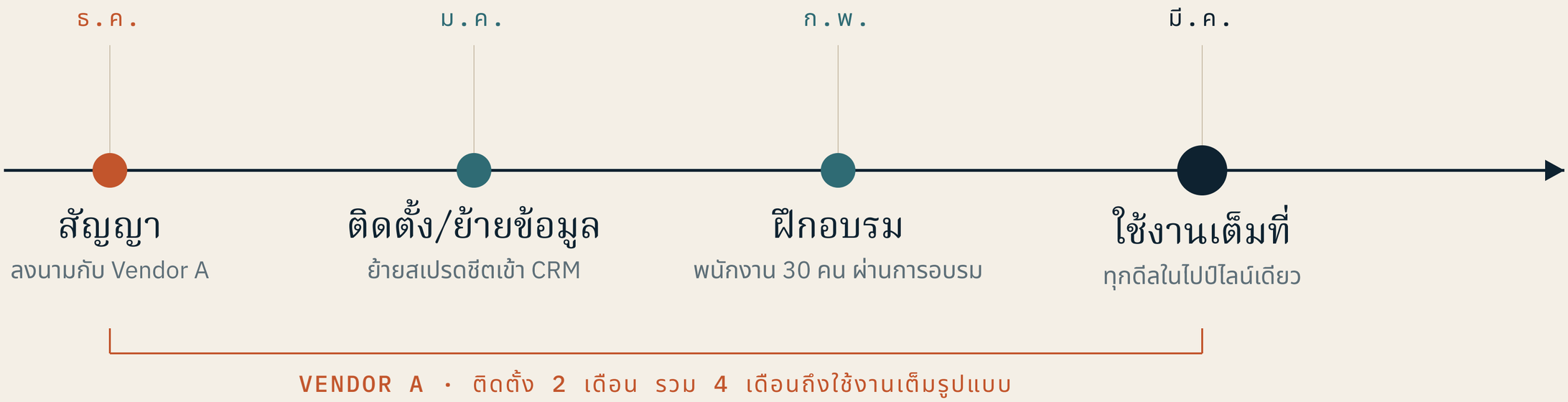
3.2×

ผลประโยชน์ประมาณ $90,000 เทียบกับต้นทุน $28,000 ตั้งแต่ปีที่สอง ต้นทุนลดลงเหลือ $19,800 ขณะที่ผลประโยชน์ยังคงเท่าเดิม



กำหนดการ

อนุมัติในเดือนธันวาคม แล้วทั้งทีมจะใช้งานได้ในเดือนมีนาคม



ลำดับมีความสำคัญ คือย้ายข้อมูลก่อนฝึกอบรม และฝึกอบรมก่อนเปลี่ยนระบบรายงาน หากเลือก Vendor B แทน การใช้งานเต็มรูปแบบจะล่าช้าออกไปตามระยะเวลาติดตั้งที่นานกว่า

โดยสรุป

สี่ข้อสรุป ตามลำดับที่นำเสนอ

01 สเปรดชีตทำให้เราเสียเงิน ไม่ใช่แค่เวลา — **$160K**

312 ชั่วโมงต่อปีสำหรับทำรายงาน และดีลมูลค่าประมาณ $160K ที่หลุดมือระหว่างส่งต่องาน

02 Vendor A คือตัวเลือกที่ถูกต้อง ด้วยการเชื่อมต่อระบบและความเร็ว — **$55 / ผู้ใช้**

$55 ต่อผู้ใช้ ใช้งานร่วมกับซอฟต์แวร์บัญชีของเราได้ พร้อมใช้งานภายในสองเดือน

03 ผลประโยชน์ในปีแรกสูงกว่าต้นทุนประมาณสามเท่า — **≈ $90K**

เวลาทำรายงานมูลค่า $10K บวกดีลที่กู้คืน $80K เทียบกับเงินที่ใช้ $28K

04 อนุมัติในเดือนธันวาคม หมายถึงใช้งานเต็มรูปแบบในเดือนมีนาคม — **ธ.ค. → มี.ค.**

ทำสัญญา ติดตั้งและย้ายข้อมูล ฝึกอบรม แล้วทุกดีลจะอยู่ในไปป์ไลน์เดียว

ค่าใช้จ่ายต่อเนื่องหลังปีแรกคือ $19,800 — เฉพาะค่าไลเซนส์ ไม่มีอื่นอีก

การตัดสินใจที่เราต้องการในวันนี้

อนุมัติงบประมาณระบบ CRM ฝ่ายขายปีแรก จำนวน $28,000

$28,000

การอนุมัติครั้งเดียวครอบคลุมค่าไลเซนส์ การติดตั้ง และการฝึกอบรมสำหรับพนักงานขายทั้ง 30 คน ตั้งแต่ปีที่สองเป็นต้นไป ค่าใช้จ่ายอยู่ที่ $19,800 ต่อปี

สิ่งที่เราจะทำเมื่อได้รับการอนุมัติ

ลงนามกับ Vendor A ในเดือนธันวาคม ย้ายข้อมูลในเดือนมกราคม ฝึกอบรมทุกคนในเดือนกุมภาพันธ์

สิ่งที่เราจะรายงานกลับมา

ชั่วโมงทำรายงาน ความสูญเสียจากการส่งต่องาน และข้อเสนอต่อเดือน — เทียบกับปัจจุบันที่ 6 ชั่วโมง $160K และ 60

ถ้าเราไม่ทำอะไรเลย

อีกหนึ่งปีของการทำรายงานด้วยมือ และอีกหนึ่งปีของดีลที่สูญเสียไปในการส่งต่องาน