HARBOR TOOLS · BÜTÇE TALEBİ

Satış CRM'si için finansman

30 satış temsilcisinin Excel tablolarının yerini almak ve devir sırasında kaybedilen anlaşmaları önlemek için ilk yıl 28.000 dolarlık bir yatırım.



30 TEMSİLCİ · 0 ORTAK KAYIT

İÇİN	KARAR	TARİH
Yöneticiler toplantısı	28.000 doların onayı	17 Kasım 2026

ELE ALACAKLARIMIZ

Beş konu, ardından bir karar.

01

Excel tablolarının maliyeti

Haftada 6 saat raporlama ve geçen yıl devir sırasında kaybedilen 160.000 dolarlık anlaşma.

02

Talebimiz

İlk yıl 28.000 dolar, sonraki yıllarda yıllık 19.800 dolar.

03

Üç tedarikçi, bir seçim

Fiyat, entegrasyon ve devreye alma hızında Tedarikçi A.

04

Getiri ve zamanlaması

28.000 dolarlık maliyete karşılık yaklaşık 90.000 dolarlık fayda — ilk yıl içinde geri ödeme.

05

Aralık'tan Mart'a

Sözleşme, kurulum, eğitim, tam kullanım — dört ay.

06

Karar

İlk yıl için 28.000 dolarlık bütçeyi onaylayın.

BUGÜNKÜ SORUN

Otuz satış temsilcisi, satış hunisini otuz farklı yerde tutuyor.

Anlaşmalar kişisel Excel tablolarında ve kağıt defterlerde tutuluyor. Hiçbir şey paylaşılmadığından her rapor elle yeniden oluşturuluyor ve her devir bir tahmine dönüşüyor.

SATIŞ TEMSİLCİLERİ

30

Her biri anlaşmaları bir Excel tablosunda veya defterde takip ediyor. Tek bir satış hunisi yok.

HER HAFTA

6 sa

Satış operasyonları raporları elle hazırlamak için altı saat harcıyor — yılda 312 saat.

GEÇEN YIL

160K $

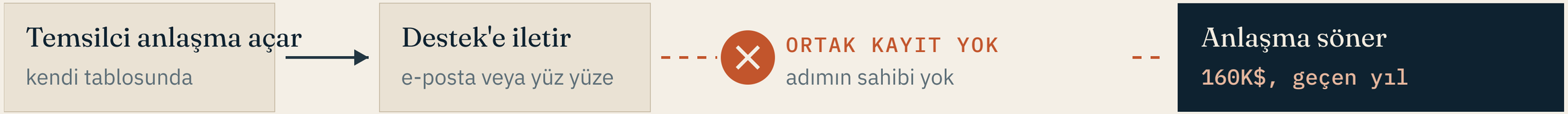
Temsilciler ve destek ekibi arasındaki devirlerde kaybedilen anlaşmaların tahmini değeri.

> Bu üç rakamın hiçbiri bir araç tercihi değil. Bunlar bir raporlama maliyeti, bir gelir kaybı ve işe aldığımız her temsilciyle büyüyen bir risk.

160.000 DOLAR NEREYE GİDİYOR

Bir anlaşma, el değiştirdiği noktada kaybediliyor.

BUGÜN · EXCEL



CRM İLE



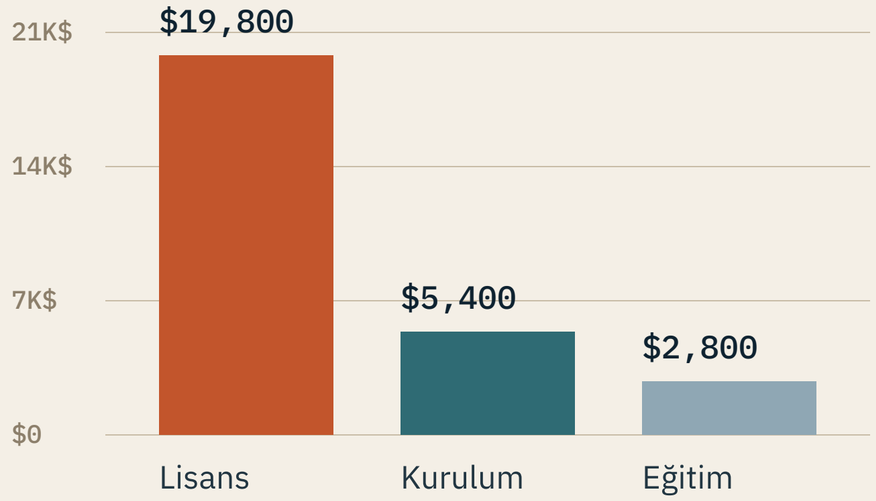
CRM bizim yerimize satış yapmaz. Ortadaki satırdaki boşluğu ortadan kaldırır — bir anlaşmanın hiç kimseye ait olmadığı an — ve geçen yılın kaybının yarısını işte bu noktada geri kazanmayı bekliyoruz.

TALEP

İlk yıl için 28.000 dolar, sonraki yıllarda ise yıllık 19.800 dolar talep ediyoruz.

İLK YIL KALEMİ	DAYANAK	TUTAR
Lisans	55 $ / kullanıcı / ay × 30 × 12	$19,800
Kurulum desteği	Tek seferlik, yapılandırma ve veri aktarımı	$5,400
Eğitim	Tek seferlik, 30 temsilci için	$2,800
Toplam, ilk yıl		**$28,000**
İkinci yıldan itibaren	Sadece lisanslar	19.800 $ / yıl

28.000$ DAĞILIMI



28.000 dolarlık tutarın 8.200 doları tek seferlik bir harcamadır. Tekrarlayan taahhüt ise sadece lisans kalemidir.

KARŞILAŞTIRILAN ÜÇ SEÇENEK

Tedarikçi A, hem yeterince ucuz hem de muhasebe yazılımımızla entegre olan tek seçenek.

SEÇENEK	KULLANICI BAŞI AYLIK FİYAT	MUHASEBE ENTEGRASYONU	DEVREYE ALMA	SONUÇ
Tedarikçi A	$55	Muhasebe yazılımımızla çalışır	2 ay	ÖNERİLEN
Tedarikçi B	$80	İhtiyacımızdan fazla özellik	4 ay	%45 daha pahalı, iki kat devreye alma süresi
Tedarikçi C	$35	Entegrasyon yok	rollout	En ucuz, ancak manuel işi korur

NEDEN B DEĞİL

Kullanıcı başına 80 dolarla lisans kalemi tek başına yılda 28.800 dolara ulaşır — ilk yıl talebimizin tamamından daha fazla — ve temsilciler iki ay yerine dört ay beklemek zorunda kalır.

NEDEN C DEĞİL

35 dolar tasarruf gibi görünüyor, ancak muhasebeyle bağlantı olmadığından elle hazırlanan raporlama devam eder ve bununla birlikte 312 saat de kalır.

NEDEN A

Orta seviye fiyat, gerçekten ihtiyacımız olan entegrasyon ve temsilcilerin iki ay içinde — bu mali yıl içinde — kullanıma geçmesi.

BEKLENEN YILLIK FAYDA

Yılda yaklaşık 90.000 dolarlık fayda bekliyoruz; bu, adını verebileceğimiz iki kaynaktan geliyor.

TASARRUF EDİLEN RAPORLAMA İŞİ

312 sa ≈ $10,000

Satış operasyonlarının haftada altı saatlik raporlama işi, satış operasyonlarına geri kazandırılıyor.

GERİ KAZANILAN KAYBEDİLEN ANLAŞMALAR

80K $ 160.000 doların yarısı

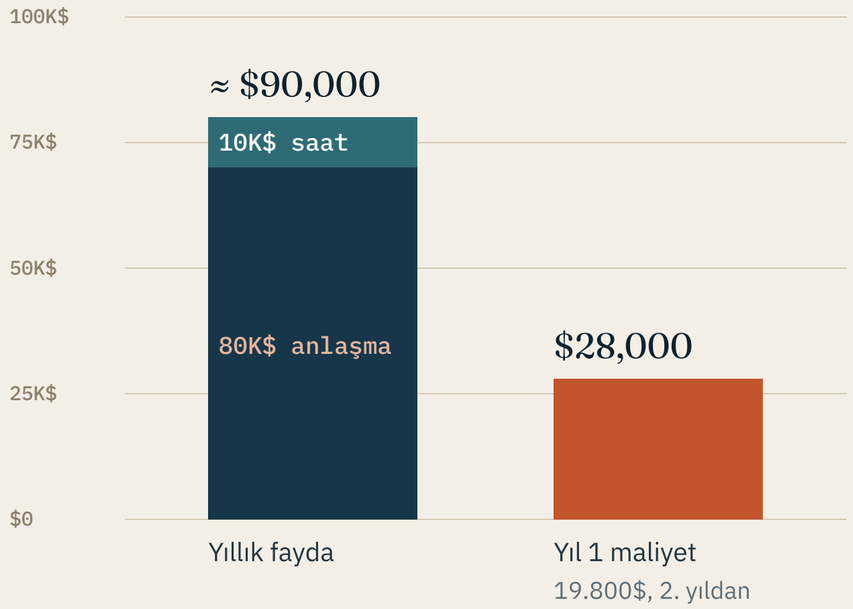
Kasıtlı olarak muhafazakâr bir tahmin: geçen yılın kaybının tamamını değil, yarısını geri kazanacağımızı varsayıyoruz.

KAPASİTE — 90.000 DOLARA DAHİL DEĞİL

60 → 75 teklif / ay

Temsilciler kendi kayıtlarını yeniden oluşturmayı bıraktığında ayda on beş teklif daha.

FAYDA / MALİYET



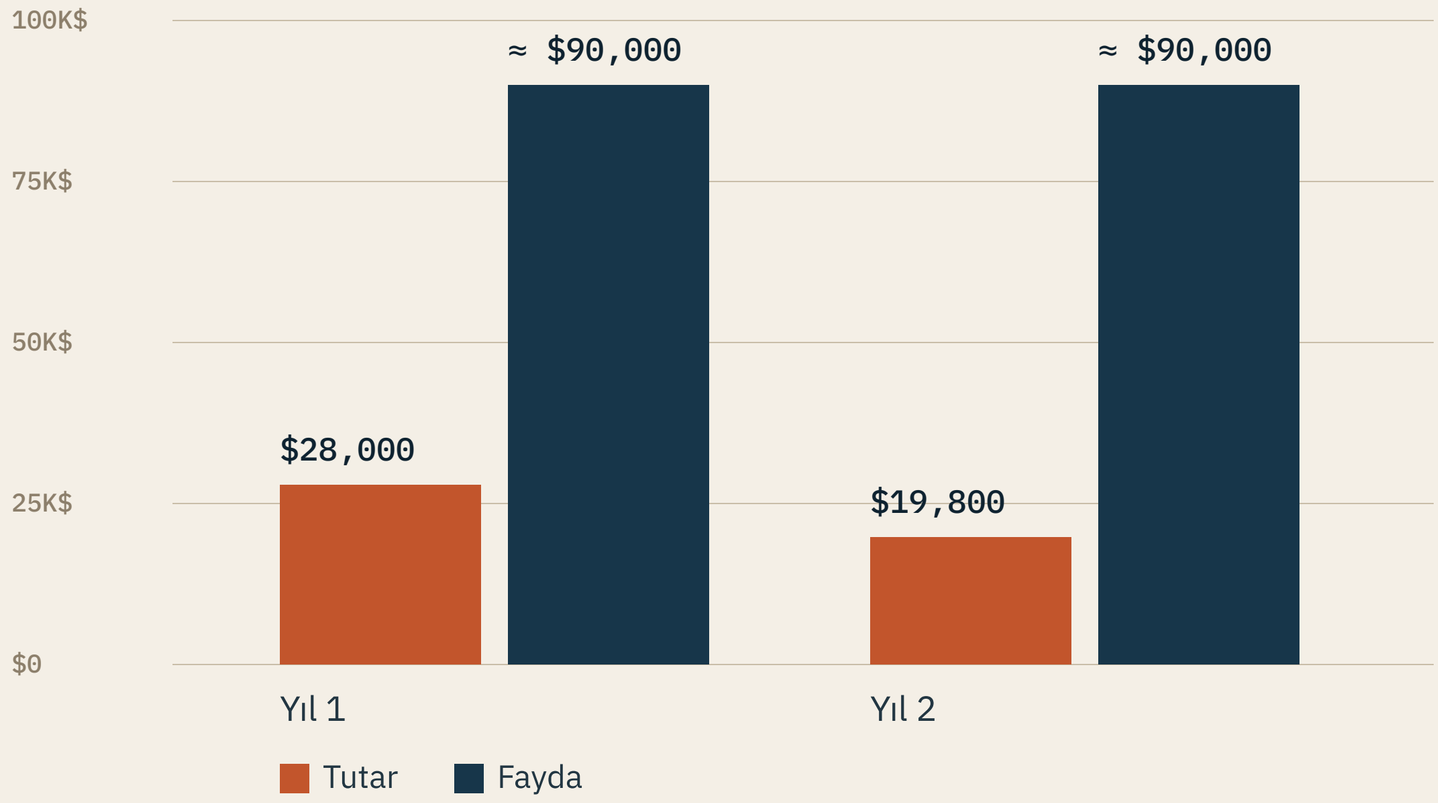
GERİ ÖDEME

CRM, ilk yıl içinde kendini amorti ediyor.

HARCANAN DOLAR BAŞINA FAYDA, İLK YIL

3.2×

28.000 dolarlık maliyete karşılık yaklaşık 90.000 dolarlık fayda. İkinci yıldan itibaren maliyet 19.800 dolara düşerken fayda aynı kalıyor.



ZAMAN ÇİZELGESİ

Aralık'ta onaylanırsa tüm ekip Mart ayında kullanmaya başlar.



Sıralama önemli: eğitimden önce geçiş, raporlamayı değiştirmeden önce eğitim. Tedarikçi B'yi seçmek, daha uzun devreye alma süresi kadar tam kullanımı geciktirirdi.

ÖZETLE

Sıralamayla dört temel iddia.

01 Excel tabloları bize sadece zaman değil, para da kaybettiriyor. — **160K $**

Yılda 312 saat raporlama ve devirlerde kaybedilen tahmini 160.000 dolarlık anlaşma.

02 Entegrasyon ve hız açısından doğru seçenek Tedarikçi A. — **55 $ / kullanıcı**

Kullanıcı başı 55 dolar, muhasebe yazılımımızla çalışıyor, iki ay içinde kullanıma geçiyor.

03 İlk yılda fayda, maliyetin yaklaşık üç katı. — **≈ 90K $**

28.000 dolarlık harcamaya karşılık 10.000 dolarlık raporlama zamanı ve 80.000 dolarlık geri kazanılan anlaşma.

04 Aralık'ta onay, Mart'ta tam kullanım anlamına geliyor. — **Ara → Mar**

Sözleşme, kurulum ve veri aktarımı, eğitim, ardından tüm anlaşmalar tek bir huni içinde.

İlk yıldan sonraki tekrarlayan taahhüt 19.800 dolar — sadece lisans kalemi, başka hiçbir şey değil.

BUGÜN İHTİYACIMIZ OLAN KARAR

İlk yıl satış CRM'si bütçesi olan 28.000 doların onaylanması.

$28,000

Tüm 30 temsilci için lisansları, kurulumu ve eğitimi kapsayan tek seferlik bir onay. İkinci yıldan itibaren bu kalem yıllık 19.800 dolara düşüyor.

ONAY SONRASINDA YAPACAKLARIMIZ

Aralık'ta Tedarikçi A ile sözleşme imzalama, Ocak'ta veri aktarımı, Şubat'ta herkesin eğitimi.

GERİ RAPORLAYACAKLARIMIZ

Raporlama saatleri, devir kayıpları ve aylık teklif sayısı — bugünün 6 saat, 160.000 dolar ve 60 rakamlarına karşı.

HİÇBİR ŞEY YAPMAZSAK

Bir yıl daha elle hazırlanan raporlar ve bir yıl daha devirlerde kaybedilen anlaşmalar.