HARBOR TOOLS · ЗАПИТ БЮДЖЕТУ

Фінансування CRM для продажів

Інвестиція $28 000 у перший рік, щоб замінити таблиці 30 менеджерів із продажів і припинити втрачати угоди під час передачі.



30 ПРОДАВЦІВ · 0 ЗАПИСІВ

ДЛЯ	РІШЕННЯ	ДАТА
Зустріч керівників	Затвердити $28 000	17 листопада 2026

ЩО МИ РОЗГЛЯНЕМО

П'ять пунктів, потім одне рішення.

01

Вартість таблиць

6 годин звітності на тиждень і $160 тис. втрачених угод через передачі минулого року.

02

Про що ми просимо

$28 000 у перший рік, далі $19 800 на рік.

03

Три постачальники, один вибір

Постачальник А за ціною, інтеграцією та швидкістю впровадження.

04

Окупність і коли

Близько $90 тис. вигоди проти $28 тис. витрат — окупність протягом першого року.

05

Грудень – березень

Контракт, налаштування, навчання, повне використання — чотири місяці.

06

Рішення

Затвердити бюджет першого року у розмірі $28 000.

ПРОБЛЕМА СЬОГОДНІ

Тридцять менеджерів ведуть свій пайплайн у тридцяти різних місцях.

Угоди зберігаються в особистих таблицях і паперових блокнотах. Нічого не є спільним, тож кожен звіт доводиться збирати вручну, а кожна передача — це вгадування.

МЕНЕДЖЕРИ З ПРОДАЖІВ

30

Кожен веде облік угод у таблиці чи блокноті. Єдиного пайплайну немає.

ЩОТИЖНЯ

6 год

Відділ операцій продажів витрачає шість годин на ручне складання звітів — 312 годин на рік.

МИНУЛОГО РОКУ

$160 тис.

Оцінна вартість угод, втрачених через невдалі передачі між менеджерами та підтримкою.

> Жодне з цих трьох чисел не є питанням вподобань щодо інструментів. Це вартість звітності, витік доходу і ризик, який зростає з кожним новим менеджером.

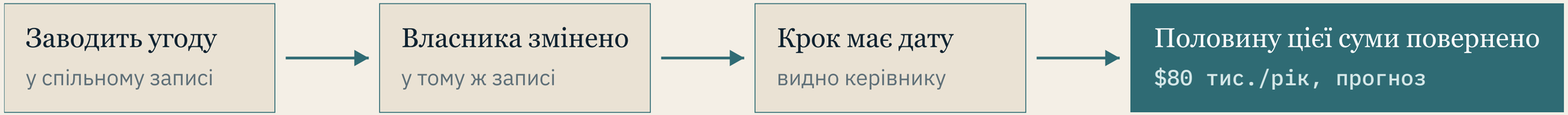
КУДИ ЙДУТЬ ЦІ $160 ТИС.

Угода втрачається саме в момент переходу від одного до іншого.

СЬОГОДНІ · ТАБЛИЦІ



З CRM



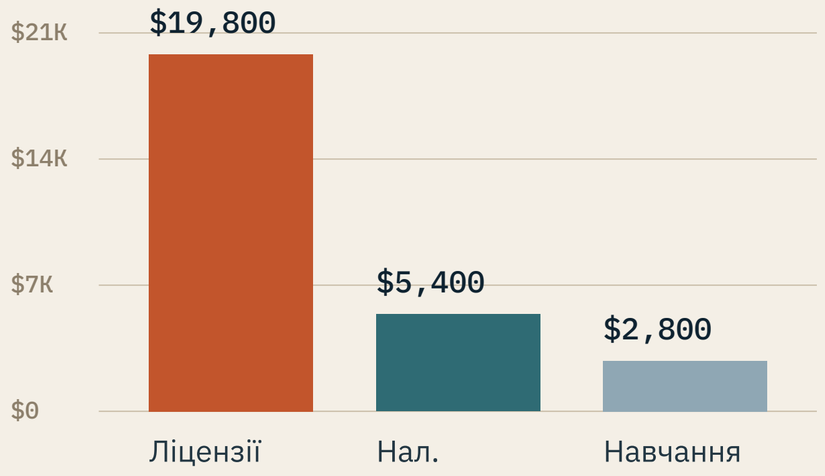
CRM не продає за нас. Вона усуває розрив у середньому рядку — момент, коли угода нікому не належить — і саме тут ми очікуємо повернути половину минулорічних втрат.

ЗАПИТ

Ми просимо $28 000 у перший рік і $19 800 на рік надалі.

СТАТТЯ ВИТРАТ ПЕРШОГО РОКУ	ОСНОВА	СУМА
Ліцензії	$55 / користувач / місяць × 30 × 12	$19,800
Допомога з налаштуванням	Одноразово, налаштування та перенесення даних	$5,400
Навчання	Одноразово, усі 30 менеджерів	$2,800
Разом, перший рік		**$28,000**
З другого року	Лише ліцензії	$19 800/рік

СТРУКТУРА $28 000



$8 200 із $28 000 — одноразові витрати. Регулярне зобов'язання стосується лише статті ліцензій.

ПОРІВНЯННЯ ТРЬОХ ВАРІАНТІВ

Постачальник A — єдиний варіант, який одночасно достатньо дешевий і інтегрується з нашою бухгалтерською системою.

ВАРІАНТ	ЦІНА ЗА КОРИСТУВАЧА / МІСЯЦЬ	ІНТЕГРАЦІЯ З БУХГАЛТЕРІЄЮ	ВПРОВАДЖЕННЯ	ВИСНОВОК
Постачальник A	$55	Працює з нашою бухгалтерською системою	2 місяці	РЕКОМЕНДОВАНО
Постачальник B	$80	Більше функцій, ніж нам потрібно	4 місяці	На 45% дорожче, вдвічі довше впровадження
Постачальник C	$35	Без інтеграції	rollout	Найдешевший, але залишає ручну роботу

ЧОМУ НЕ B

За $80 на користувача стаття ліцензій сама по собі коштувала б $28 800 на рік — більше за весь наш запит на перший рік — а менеджери чекали б чотири місяці замість двох.

ЧОМУ НЕ C

$35 виглядає як економія, але без зв'язку з бухгалтерією ручне складання звітів залишається, а разом з ним — і 312 годин.

ЧОМУ A

Середня ціна, потрібна нам інтеграція, і менеджери починають роботу вже за два місяці — ще в межах цього фінансового року.

ОЧІКУВАНА РІЧНА ВИГОДА

Ми очікуємо близько $90 000 вигоди на рік із двох джерел, які можемо назвати.

ЗАОЩАДЖЕНА РОБОТА ЗІ ЗВІТНОСТІ

312 год ≈ $10,000

Шість годин на тиждень звітності відділу операцій продажів, які повертаються відділу.

ПОВЕРНЕНІ ВТРАЧЕНІ УГОДИ

$80 тис.

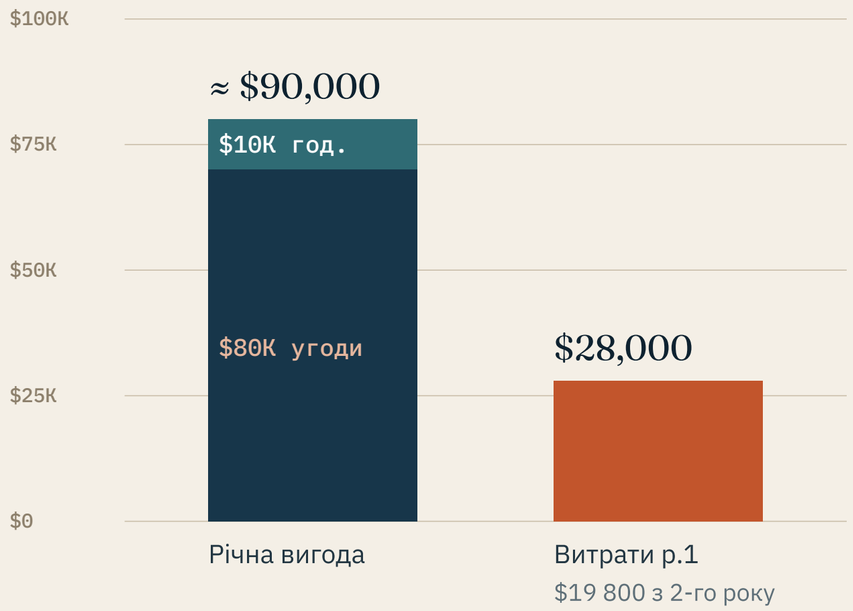
половина від $160 тис.

Свідомо консервативна оцінка: ми припускаємо повернення половини, а не всіх, минулорічних втрат.

ПОТУЖНІСТЬ, НЕ ВРАХОВАНА В $90 ТИС.

60 → 75 пропозицій / місяць

ВИГОДА ПРОТИ ВИТРАТ



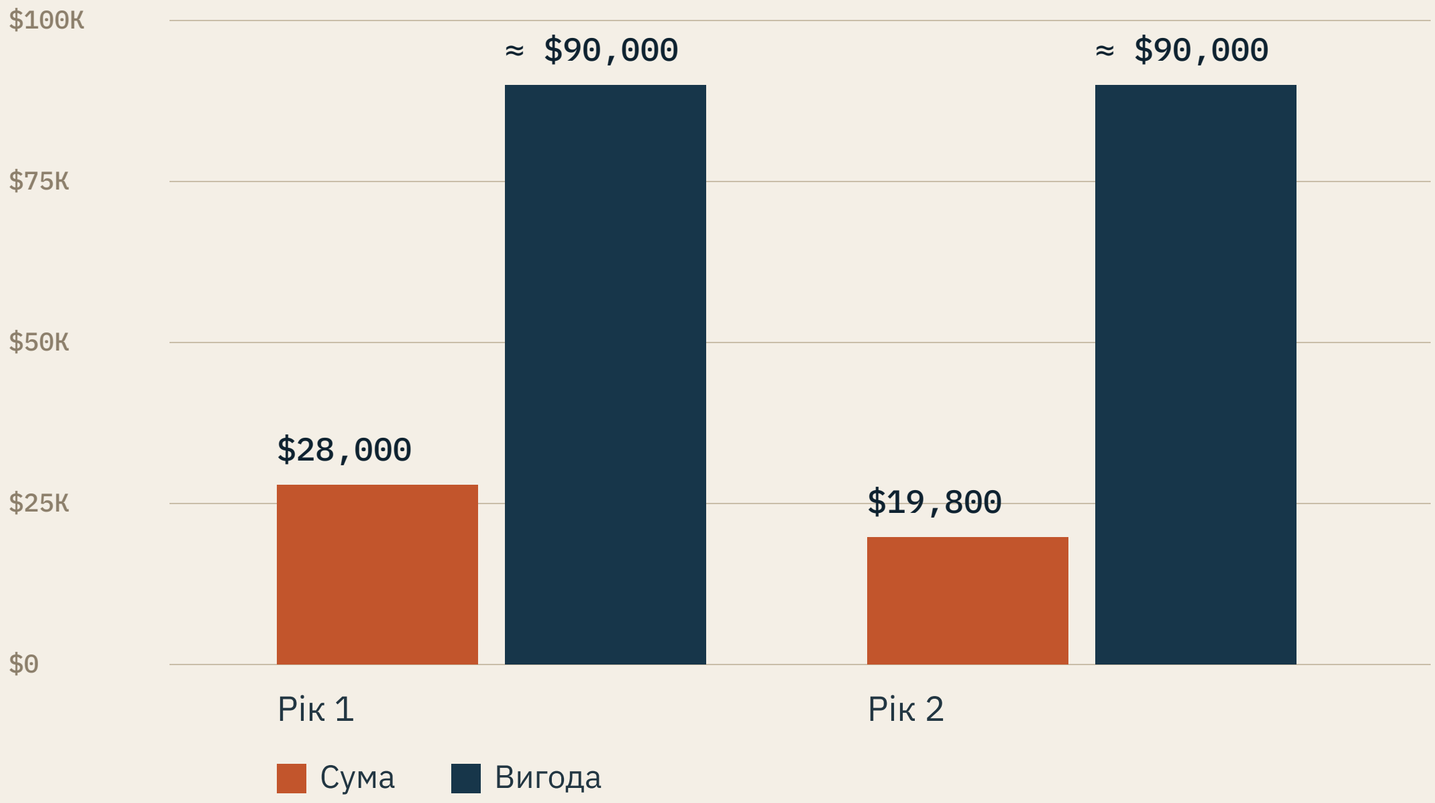
ОКУПНІСТЬ

CRM окупається вже протягом першого року.

ВИГОДА НА ВИТРАЧЕНИЙ ДОЛАР, ПЕРШИЙ РІК

3.2×

Близько $90 000 вигоди проти $28 000 витрат. З другого року витрати знижуються до $19 800, тоді як вигода залишається незмінною.



ГРАФІК

Затвердьте у грудні — і вже в березні вся команда користується системою.



Порядок має значення: міграція перед навчанням, навчання перед переходом на нову звітність. Якщо натомість обрати постачальника В, повне впровадження відсунеться на час його довшого розгортання.

ПІДСУМОК

Чотири тези в тому порядку, в якому я їх викладав.

01	Таблиці коштують нам не лише часу, а й грошей. 312 годин звітності на рік і орієнтовно $160 тис. втрачених угод через передачі.	**$160 тис.**
02	Постачальник A — правильний вибір за інтеграцією та швидкістю. $55 за користувача, працює з нашою бухгалтерською системою, запуск за два місяці.	**$55 / користувач**
03	Вигода приблизно втричі перевищує витрати в перший рік. $10 тис. часу на звітність плюс $80 тис. повернених угод проти витрачених $28 тис.	**≈ $90 тис.**
04	Затвердження у грудні означає повне впровадження в березні. Контракт, налаштування та міграція, навчання, а потім усі угоди в одному пайплайні.	**Груд. → Берез.**

Постійне зобов'язання після першого року — $19 800, лише стаття ліцензій, і нічого більше.

РІШЕННЯ, ЯКЕ НАМ ПОТРІБНЕ СЬОГОДНІ

Затвердити бюджет CRM для продажів на перший рік у розмірі $28 000.

$28,000

Одноразове затвердження, що охоплює ліцензії, налаштування та навчання для всіх 30 менеджерів. З другого року стаття становитиме $19 800 на рік.

ЩО МИ ЗРОБИМО ПІСЛЯ ЗАТВЕРДЖЕННЯ

Підпишемо з постачальником A у грудні, перенесемо дані у січні, навчимо всіх у лютому.

ПРО ЩО МИ ЗВІТУВАТИМЕМО

Години звітності, втрати через передачі та кількість пропозицій на місяць — порівняно із сьогоднішніми 6 годинами, $160 тис. і 60.

ЯКЩО МИ НІЧОГО НЕ ЗРОБИМО

Ще один рік ручних звітів і ще один рік угод, втрачених під час передачі.