HARBOR TOOLS · ĐỀ XUẤT NGÂN SÁCH

Ngân sách cho CRM bán hàng

Đầu tư $28.000 trong năm đầu để thay thế bảng tính của 30 nhân viên bán hàng, và chấm dứt tình trạng mất giao dịch khi chuyển giao.



30 NV · 0 BẢN GHI CHUNG

DÀNH CHO	QUYẾT ĐỊNH	NGÀY
Họp quản lý	Phê duyệt $28.000	17/11/2026

NỘI DUNG TRÌNH BÀY

Năm nội dung, sau đó một quyết định.

01

Chi phí của bảng tính

6 giờ làm báo cáo mỗi tuần, và $160K giao dịch bị mất khi chuyển giao trong năm qua.

02

Đề xuất của chúng ta

$28.000 trong năm đầu, $19.800 mỗi năm sau đó.

03

Ba nhà cung cấp, một lựa chọn

Vendor A dẫn đầu về giá, khả năng tích hợp và tốc độ triển khai.

04

Lợi ích, và khi nào

Khoảng $90K lợi ích so với $28K chi phí — hoàn vốn trong năm đầu tiên.

05

Tháng 12 đến tháng 3

Hợp đồng, triển khai, đào tạo, sử dụng toàn diện — bốn tháng.

06

Quyết định

Phê duyệt ngân sách năm đầu tiên là $28.000.

VẤN ĐỀ HIỆN TẠI

Ba mươi nhân viên bán hàng lưu trữ pipeline ở ba mươi nơi khác nhau.

Giao dịch nằm trong các bảng tính cá nhân và sổ ghi chép giấy. Không có gì được chia sẻ, nên mỗi báo cáo phải làm lại bằng tay và mỗi lần chuyển giao chỉ là phỏng đoán.

NHÂN VIÊN BÁN HÀNG

30

Mỗi người theo dõi giao dịch trong một bảng tính hoặc sổ ghi chép. Không có pipeline chung nào.

MỖI TUẦN

6 giờ

Bộ phận vận hành bán hàng mất sáu giờ để tổng hợp báo cáo bằng tay — 312 giờ mỗi năm.

NĂM NGOÁI

$160K

Giá trị ước tính của các giao dịch bị mất do chuyển giao thất bại giữa nhân viên bán hàng và bộ phận hỗ trợ.

> Cả ba số liệu này không phải là vấn đề sở thích công cụ. Đó là chi phí báo cáo, một khoản rò rỉ doanh thu, và một rủi ro tăng lên theo mỗi nhân viên mới được tuyển.

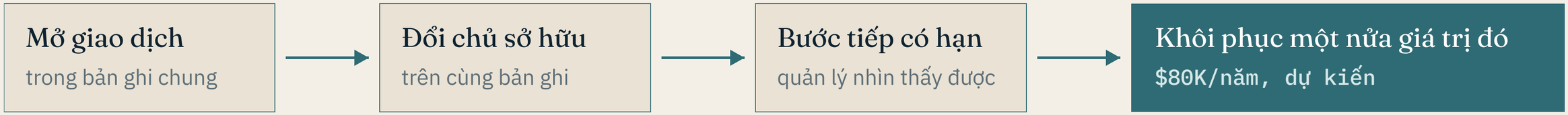
$160K ĐÃ MẤT Ở ĐÂU

Giao dịch bị mất ngay tại thời điểm chuyển giao.

HIỆN TẠI · BẢNG TÍNH



CÓ CRM



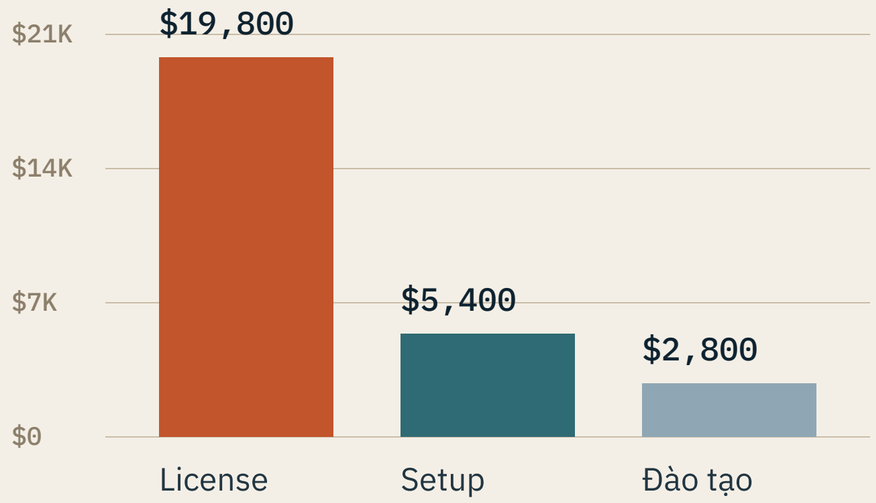
CRM không tự bán hàng thay chúng ta. Nó loại bỏ khoảng trống ở dòng giữa — thời điểm giao dịch không thuộc về ai — và đó chính là nơi chúng ta kỳ vọng khôi phục một nửa khoản mất năm ngoái.

ĐỀ XUẤT

Chúng ta đề xuất $28.000 trong năm đầu, và $19.800 mỗi năm sau đó.

KHOẢN MỤC NĂM ĐẦU	CƠ SỞ TÍNH	PHÍ
License	$55 / người dùng / tháng × 30 × 12	$19,800
Hỗ trợ triển khai	Một lần, cấu hình và di chuyển dữ liệu	$5,400
Đào tạo	Một lần, cho toàn bộ 30 nhân viên	$2,800
Tổng, năm đầu		**$28,000**
Từ năm hai	Chỉ phí license	$19.800 / năm

$28.000 PHÂN BỔ RA SAO



$8.200 trong số $28.000 là chi phí một lần. Cam kết lặp lại hàng năm chỉ là khoản phí license.

SO SÁNH BA LỰA CHỌN

Vendor A là lựa chọn duy nhất vừa đủ rẻ vừa kết nối được với phần mềm kế toán của chúng ta.

LỰA CHỌN	GIÁ MỖI NGƯỜI DÙNG / THÁNG	TÍCH HỢP KẾ TOÁN	TRIỂN KHAI	KẾT LUẬN
Vendor A	$55	Hoạt động với phần mềm kế toán của ta	2 tháng	ĐỀ XUẤT CHỌN
Vendor B	$80	Nhiều tính năng hơn cần thiết	4 tháng	Đắt hơn 45%, triển khai gấp đôi thời gian
Vendor C	$35	Không tích hợp	rollout	Rẻ nhất, nhưng vẫn giữ công việc thủ công

VÌ SAO KHÔNG CHỌN B

Với $80/người dùng, riêng khoản phí license đã là $28.800 mỗi năm — nhiều hơn toàn bộ đề xuất năm đầu — và nhân viên phải chờ bốn tháng thay vì hai.

VÌ SAO KHÔNG CHỌN C

$35 có vẻ tiết kiệm, nhưng vì không kết nối với kế toán, việc làm báo cáo bằng tay vẫn còn, và 312 giờ đó vẫn còn theo.

VÌ SAO CHỌN A

Giá ở mức trung, đúng khả năng tích hợp cần thiết, và nhân viên có thể sử dụng sau hai tháng — vẫn trong năm tài chính này.

LỢI ÍCH DỰ KIẾN MỖI NĂM

Chúng ta kỳ vọng khoảng $90.000 lợi ích mỗi năm, từ hai nguồn có thể xác định rõ.

CÔNG VIỆC BÁO CÁO TIẾT KIỆM ĐƯỢC

312 giờ ≈ $10,000

Sáu giờ mỗi tuần làm báo cáo của bộ phận vận hành bán hàng được trả lại cho họ.

GIAO DỊCH BỊ MẤT ĐƯỢC KHÔI PHỤC

$80K một nửa của $160K

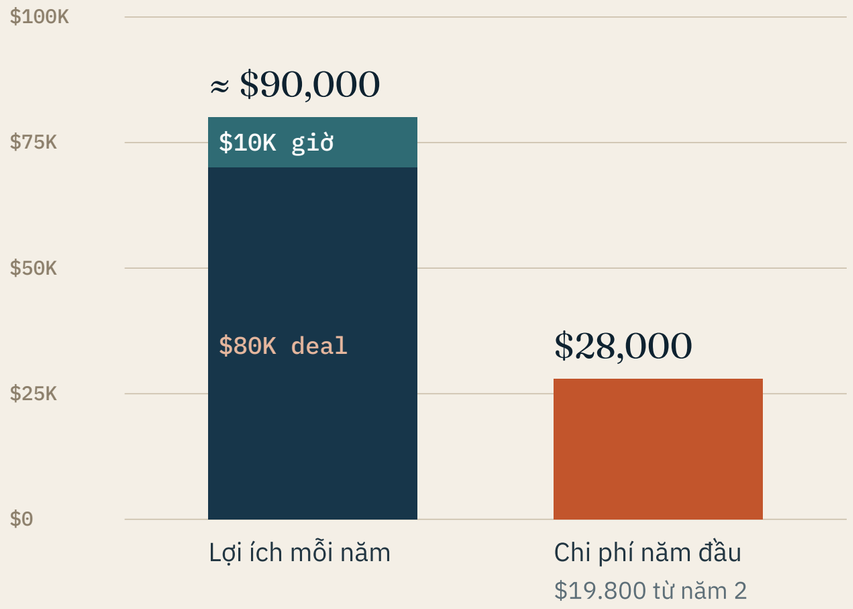
Một con số được tính toán thận trọng: chúng ta chỉ giả định khôi phục một nửa, không phải toàn bộ, khoản mất năm ngoái.

NĂNG LỰC, CHƯA TÍNH VÀO $90K

60 → 75 đề xuất / tháng

Thêm mười lăm đề xuất mỗi tháng khi nhân viên không còn phải làm lại hồ sơ riêng.

LỢI ÍCH SO VỚI CHI PHÍ



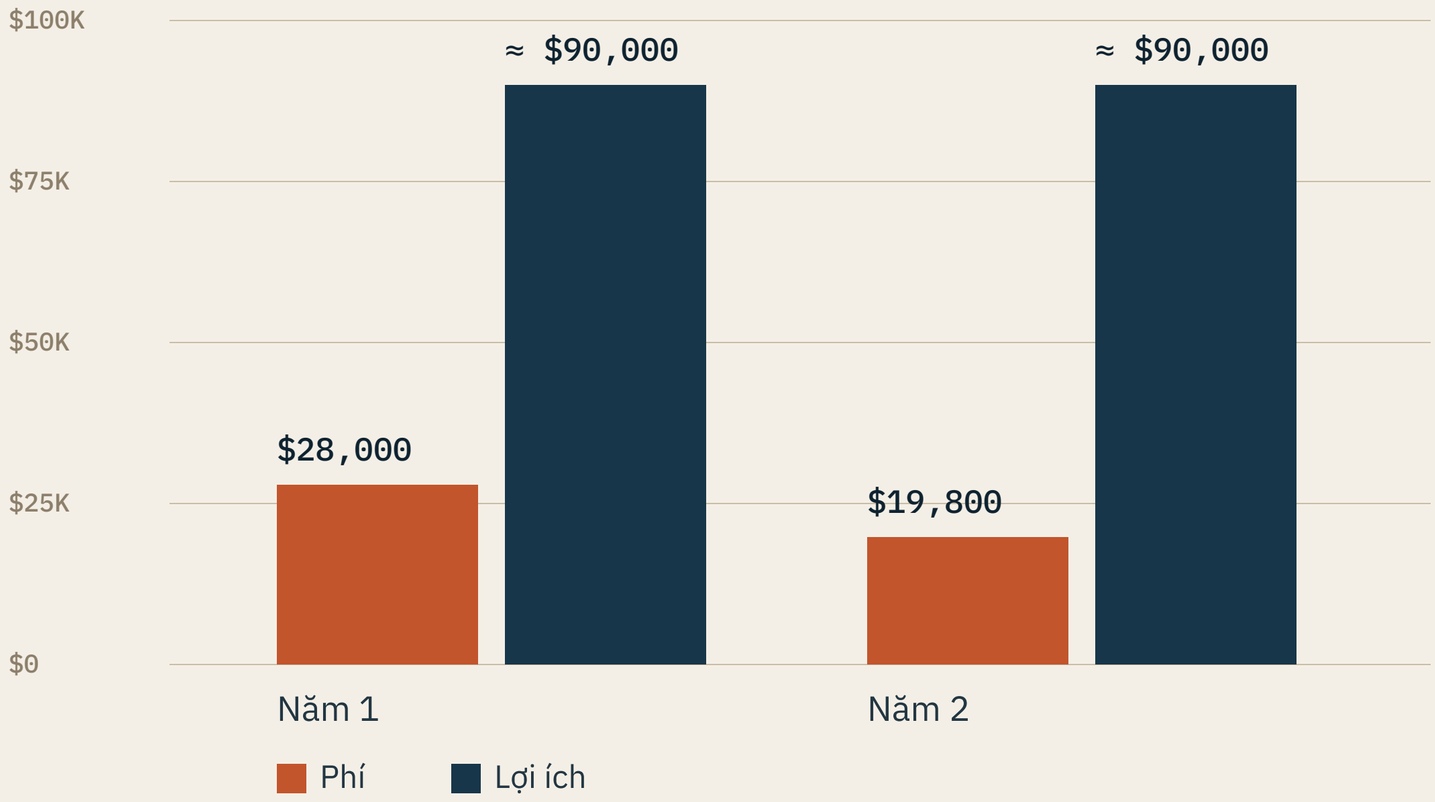
HOÀN VỐN

CRM tự hoàn vốn ngay trong năm đầu tiên.

LỢI ÍCH TRÊN MỖI ĐÔ LA CHI RA, NĂM ĐẦU

3.2×

Khoảng $90.000 lợi ích so với $28.000 chi phí. Từ năm hai, chi phí giảm xuống $19.800 trong khi lợi ích vẫn giữ nguyên.



LỘ TRÌNH

Phê duyệt vào tháng 12, toàn bộ đội ngũ sẽ sử dụng vào tháng 3.



Thứ tự rất quan trọng: di chuyển dữ liệu trước, đào tạo sau, rồi mới chuyển sang báo cáo mới. Nếu chọn Vendor B thay thế, thời điểm sử dụng đầy đủ sẽ bị đẩy lùi theo đúng khoảng thời gian triển khai dài hơn của họ.

TÓM LẠI

Bốn luận điểm, theo đúng thứ tự đã trình bày.

01 Bảng tính đang khiến chúng ta mất tiền, không chỉ mất thời gian. — **$160K**

312 giờ làm báo cáo mỗi năm, và ước tính $160K giao dịch bị mất khi chuyển giao.

02 Vendor A là lựa chọn đúng, nhờ khả năng tích hợp và tốc độ. — **$55 / người dùng**

$55/người dùng, hoạt động với phần mềm kế toán của ta, sử dụng được sau hai tháng.

03 Lợi ích gấp khoảng ba lần chi phí, trong năm đầu. — **≈ $90K**

$10K thời gian báo cáo cộng $80K giao dịch khôi phục, so với $28K đã chi.

04 Phê duyệt vào tháng 12 nghĩa là sử dụng đầy đủ vào tháng 3. — **T12 → T3**

Hợp đồng, triển khai và di chuyển dữ liệu, đào tạo, rồi mọi giao dịch nằm trong một pipeline.

Cam kết lặp lại sau năm đầu là $19.800 — chỉ riêng khoản phí license, không gì khác.

QUYẾT ĐỊNH CẦN CÓ HÔM NAY

Phê duyệt ngân sách CRM bán hàng năm đầu là $28.000.

$28,000

Phê duyệt một lần, bao gồm phí license, triển khai và đào tạo cho toàn bộ 30 nhân viên. Từ năm hai, khoản này là $19.800 mỗi năm.

VIỆC SẼ LÀM SAU KHI PHÊ DUYỆT

Ký với Vendor A vào tháng 12, di chuyển dữ liệu vào tháng 1, đào tạo toàn bộ vào tháng 2.

NỘI DUNG SẼ BÁO CÁO LẠI

Giờ làm báo cáo, thiệt hại khi chuyển giao và số đề xuất mỗi tháng — so với mức hiện tại là 6 giờ, $160K và 60.

NẾU KHÔNG HÀNH ĐỘNG

Thêm một năm làm báo cáo bằng tay, và thêm một năm mất giao dịch khi chuyển giao.