HARBOR TOOLS · 预算申请

为销售CRM申请资金

首年投资28,000美元，取代30名销售代表的电子表格，杜绝交接环节中的客户流失。



30名代表·0条共享记录

对象	决策	日期
经理会议	批准28,000美元	2026年11月17日

内容概览

五个要点，一个决策。

01

电子表格的代价

每周6小时用于报表，去年因交接流失16万美元订单。

02

我们的请求

第一年28,000美元，此后每年19,800美元。

03

三家供应商，一个选择

供应商A在价格、集成与部署速度上胜出。

04

回报及实现时间

约9万美元收益对28,000美元成本 — 第一年内即可回本。

05

12月至3月

签约、部署、培训、全面使用 — 共四个月。

06

决策

批准28,000美元的首年预算。

当前的问题

30名销售代表各自用不同方式记录销售进度。

订单信息分散在个人电子表格和纸质笔记本中，无法共享，导致每份报表都要手动重建，每次交接都靠猜测。

销售代表

30

各自用电子表格或笔记本记录交易，没有统一的销售漏斗。

每周

6小时

销售运营团队手动整理报表耗时6小时 — 每年312小时。

去年

16万美元

因代表与支持团队交接疏漏而流失订单的估计价值。

> 这三个数字都不是工具偏好问题，而是报表成本、收入流失和一项会随着团队扩张而加剧的风险。

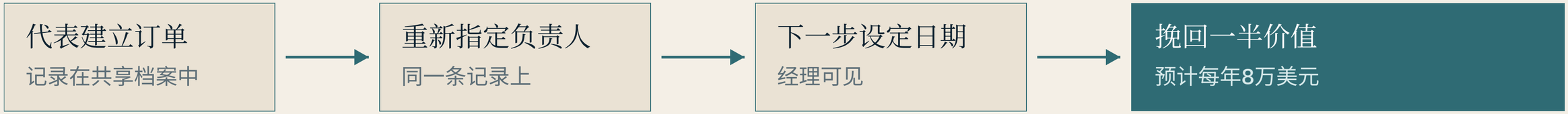
16万美元流向何处

订单在交接环节流失。

现状 · 电子表格



使用CRM后



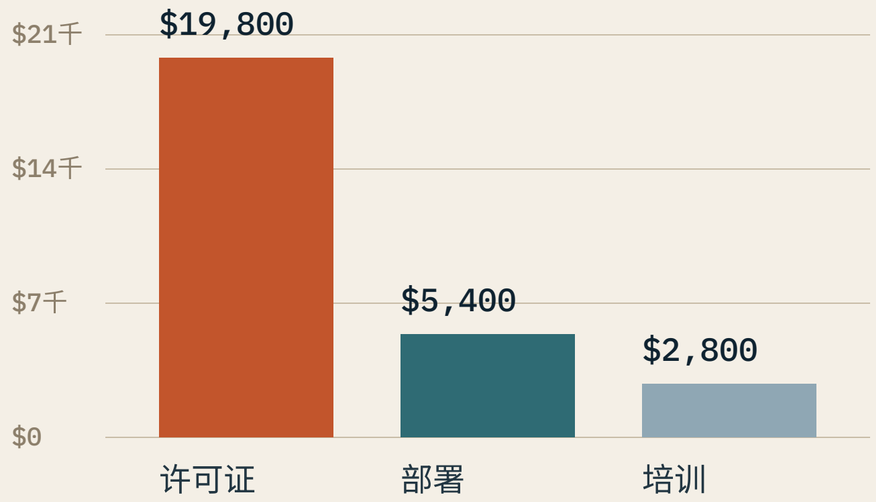
CRM本身不会帮我们成交，但它消除了中间环节的断层 — 也就是订单暂时无人负责的那一刻 — 我们预计正是在这里能挽回去年损失的一半。

本次请求

我们请求首年28,000美元，此后每年19,800美元。

首年支出项	计算依据	成本
许可证	55美元 / 用户 / 月 × 30 × 12	$19,800
部署支持	一次性，配置与数据迁移	$5,400
培训	一次性，全部30名代表	$2,800
首年合计		**$28,000**
第二年起	仅许可证费用	19,800美元/年

28,000美元构成



28,000美元中有8,200美元为一次性支出，持续性投入仅为许可证费用。

三个方案对比

供应商A是唯一价格合理且能与我们财务软件对接的方案。

方案	每用户/月价格	财务系统集成	部署周期	结论
供应商A	$55	可与我们的财务软件对接	2个月	推荐
供应商B	$80	功能超出所需	4个月	价格高45%，部署时间翻倍
供应商C	$35	无法集成	rollout	价格最低，但仍需人工处理

为何不选B

按每用户80美元计算，仅许可证费用就高达每年28,800美元 — 超过我们整个首年预算 — 且部署需四个月而非两个月。

为何不选C

35美元看似更省，但因无法对接财务系统，手工编制报表的312小时工作仍无法省去。

为何选A

价格适中，具备我们实际需要的集成能力，且两个月内即可上线 — 仍在本财年内完成。

预期年度收益

我们预计每年可获得约9万美元收益，来自两个明确来源。

节省的报表工时

312小时 ≈ $10,000

每周6小时的销售运营报表工时得以释放。

挽回的流失订单

8万美元 16万美元的一半

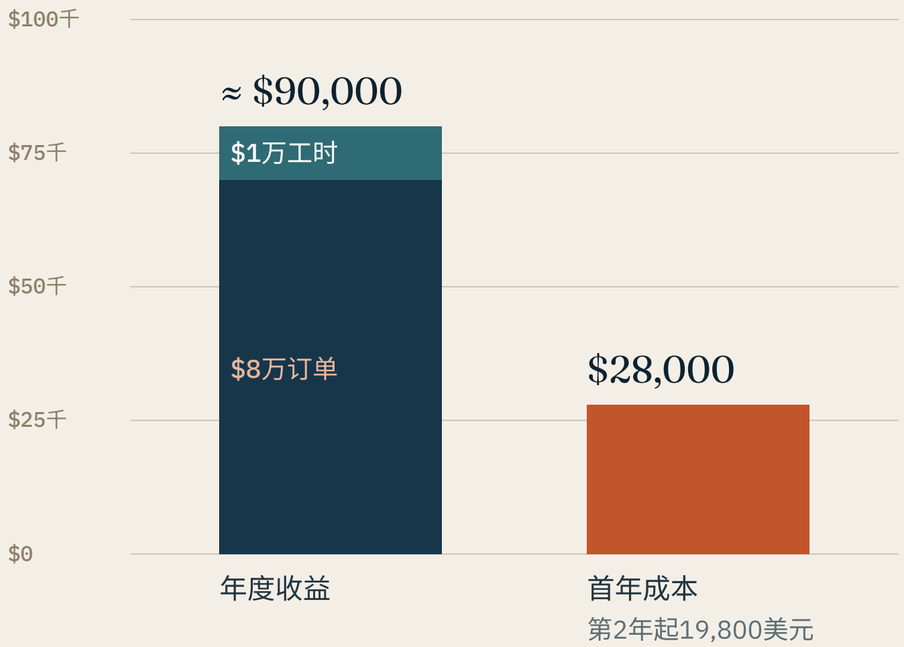
这是刻意保守的估计：我们假设仅挽回去年损失的一半，而非全部。

未计入9万美元的额外产能

60 → 75 提案/月

代表无需重建自己的记录后，每月可多出15份提案。

收益与成本对比



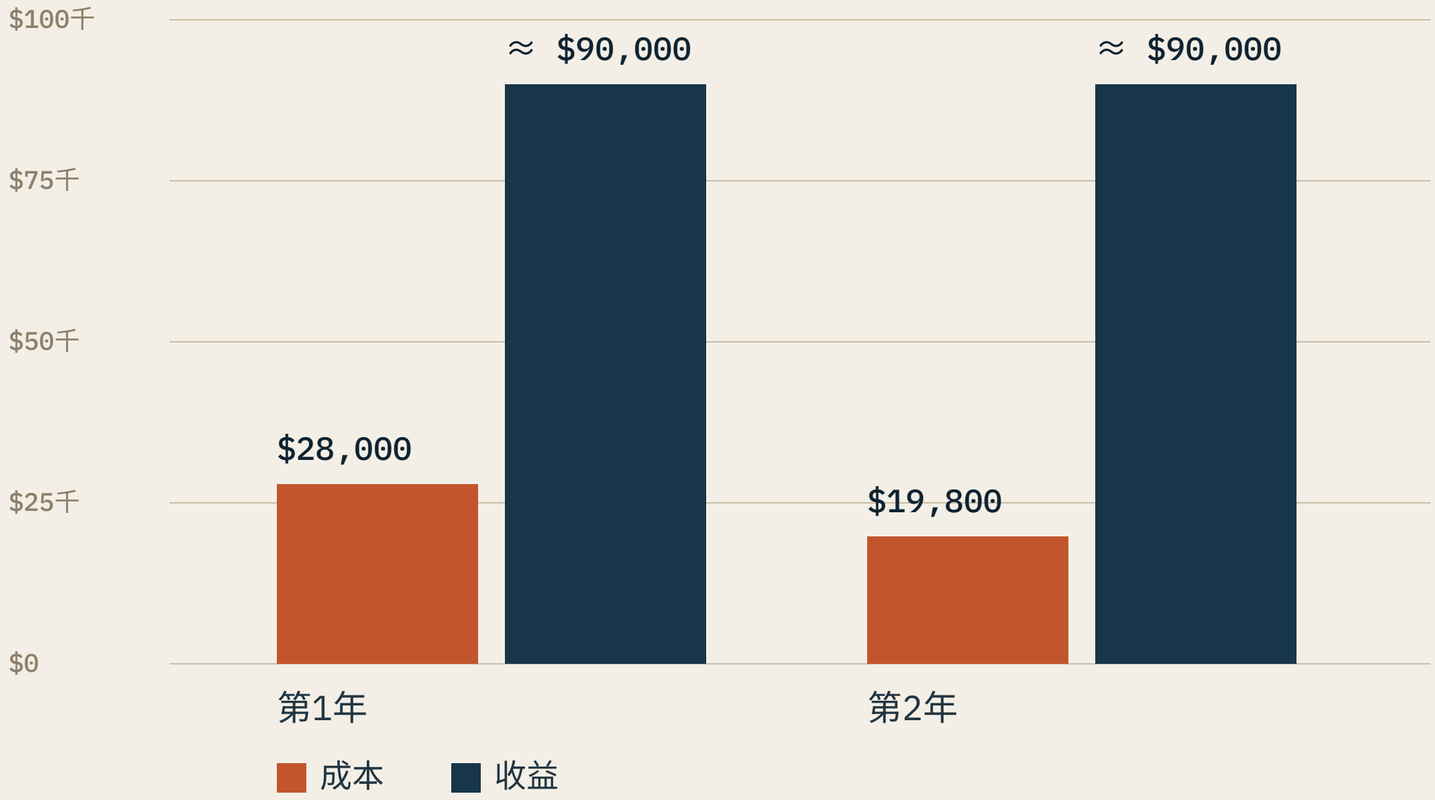
回本周期

CRM系统在第一年内即可收回成本。

首年每美元支出对应收益

3.2×

约9万美元收益对28,000美元成本。第二年起成本降至19,800美元，收益保持不变。



时间安排

12月批准，3月全员投入使用。



顺序很重要：先迁移再培训，培训完成后才切换报表流程。若改选供应商B，全面使用的时间将因其更长的部署周期而推迟。

四项要点，按阐述顺序回顾。

01 电子表格消耗的不仅是时间，更是金钱。 — **16万美元**

每年312小时的报表工时，及约16万美元的交接流失订单。

02 供应商A凭借集成能力与部署速度，是正确选择。 — **55美元/用户**

每用户55美元，可对接财务软件，两个月内上线。

03 首年收益约为成本的三倍。 — **≈9万美元**

1万美元的报表工时价值加8万美元的挽回订单，对比28,000美元支出。

04 12月批准，意味着3月全面使用。 — **12月 → 3月**

签约、部署与迁移、培训，随后所有订单统一管理。

首年之后的持续投入仅为19,800美元 — 仅许可证费用，别无其他。

今天需要做出的决策

批准销售CRM系统28,000美元的首年预算。

$28,000

一次性批准，涵盖全部30名代表的许可证、部署与培训费用。第二年起每年19,800美元。

批准后的行动

12月与供应商A签约，1月完成迁移，2月完成全员培训。

后续汇报内容

报表工时、交接流失与月度提案数 — 对照当前的6小时、16万美元与60份。

若维持现状

又一年手工编制报表，又一年因交接流失订单。