HARBOR TOOLS · 預算申請

申請資金建置銷售CRM系統

首年投資$28,000，取代30位業務的Excel表，並杜絕交接過程中流失的商機。



30位業務·0份共用紀錄

對象	決議事項	日期
主管會議	核准$28,000	2026年11月17日

簡報內容

五個重點，一個決議。

01

Excel表的代價

每週花6小時整理報表，去年交接流失的商機高達$160K。

02

我們的申請

首年$28,000，之後每年$19,800。

03

三家供應商，一個選擇

A廠商在價格、整合性與導入速度上最具優勢。

04

投資回報與時間點

預估效益約$90K，成本僅$28K——首年即可回本。

05

12月至3月

簽約、設定、訓練、全面上線——共四個月。

06

決議事項

核准首年預算$28,000。

目前的問題

30位業務，商機分散在30個不同地方管理。

商機散落在個人Excel表和紙本筆記中，彼此互不共用，導致每份報表都要手動重做，每次交接都只能靠猜測。

業務人員

30

各自用Excel表或筆記本追蹤商機，沒有統一的銷售管線。

每週

6小時

銷售營運部每週花6小時手動整理報表——一年312小時。

去年

$160K

業務與支援團隊交接疏漏，估計流失的商機價值。

> 這三個數字都不是工具偏好的問題，而是報表成本、營收流失，以及隨著業務團隊擴編而持續擴大的風險。

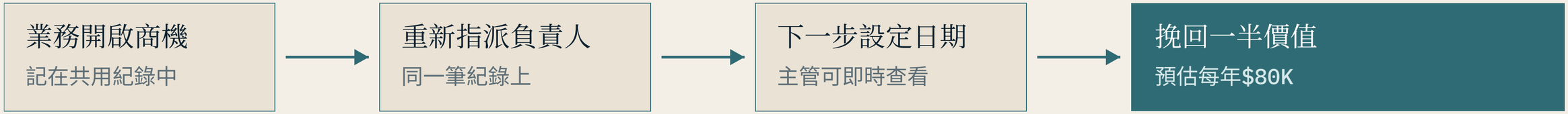
$160K流向何處

商機在交接的那一刻流失。

現況·Excel表



導入CRM後

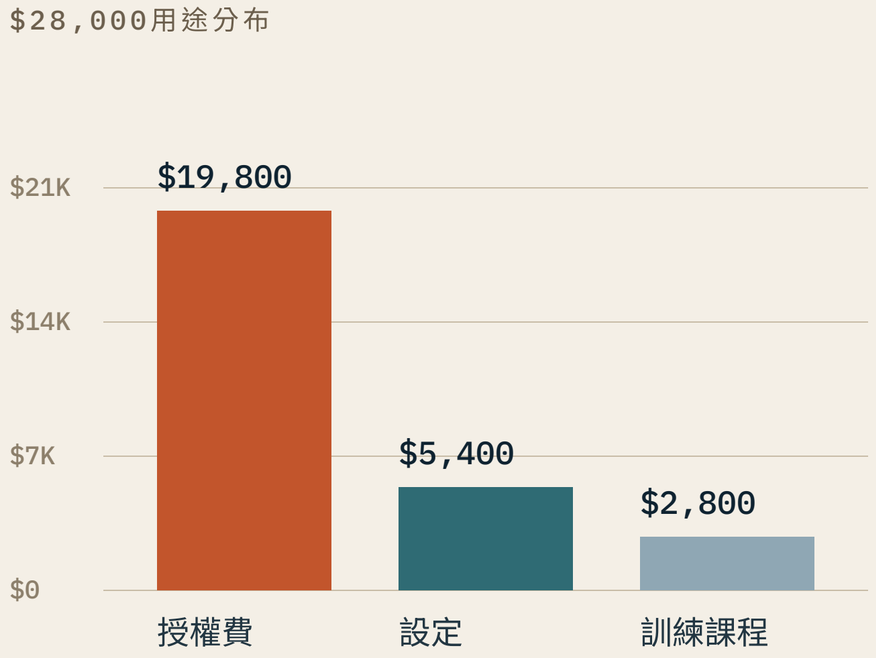


CRM系統並非替我們銷售，而是消除中間那一環的斷點——也就是商機暫時無人負責的瞬間。我們預期正是這個環節能挽回去年損失的一半。

申請內容

我們申請首年$28,000，之後每年$19,800。

首年預算項目	計算依據	成本
授權費	$55 / 人 / 月 × 30 × 12	$19,800
設定協助	一次性費用，含系統設定與資料轉移	$5,400
訓練課程	一次性費用，全部30位業務	$2,800
首年總計		**$28,000**
第二年起	僅授權費	$19,800 / 年



$28,000中有$8,200屬於一次性支出，持續性支出僅為授權費。

三方案比較

A廠商是唯一價格合理、又能串接我們會計系統的選擇。

方案	每人/每月價格	會計系統整合	導入時程	結論
A廠商	**$55**	可與我們的會計系統整合	2個月	建議採用
B廠商	**$80**	功能超出我們所需	4個月	貴45%，導入時間多一倍
C廠商	**$35**	無法整合	rollout	最便宜，但仍須人工作業

為何不選B

每人$80的授權費，單項每年就要$28,800——超過我們首年全部申請金額，而且業務要等4個月才能上線，而非2個月。

為何不選C

$35看似省錢，但因無法串接會計系統，報表仍須人工整理，312小時的負擔依然存在。

為何選A

價格居中、具備我們真正需要的整合功能，且2個月內即可上線——仍在本會計年度內完成。

預期年度效益

我們預期每年約有$90,000效益，來自兩個可明確說明的來源。

節省報表工時

312小時 ≈ $10,000

每週6小時的銷售營運報表工時，將得以釋放。

挽回流失商機

$80K 為$160K的一半

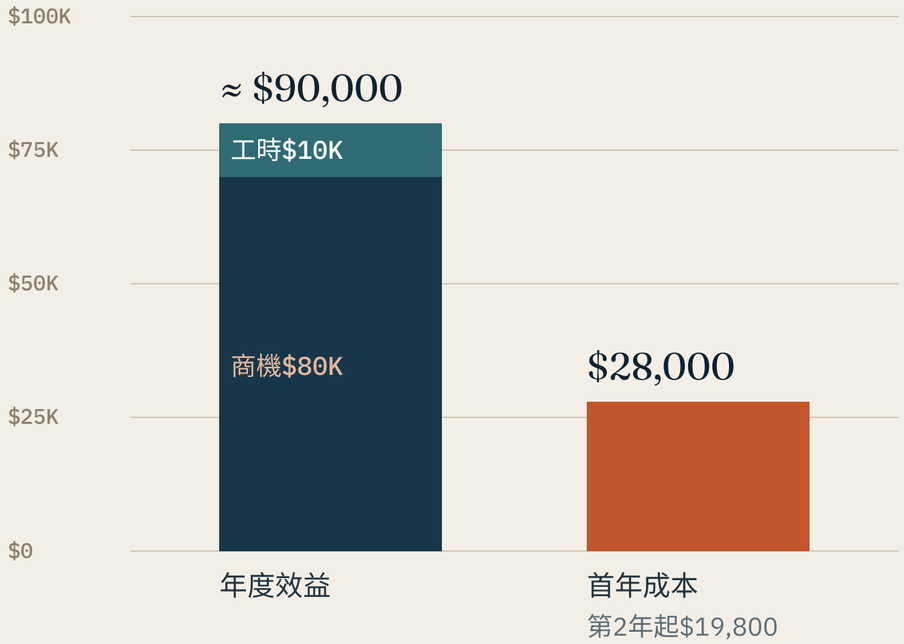
這是刻意保守的估算：我們假設僅挽回去年損失的一半，而非全部。

額外產能，未計入$90K

60 → 75 份提案 / 月

業務不須再重建個人紀錄後，每月可多出15份提案。

效益與成本對比



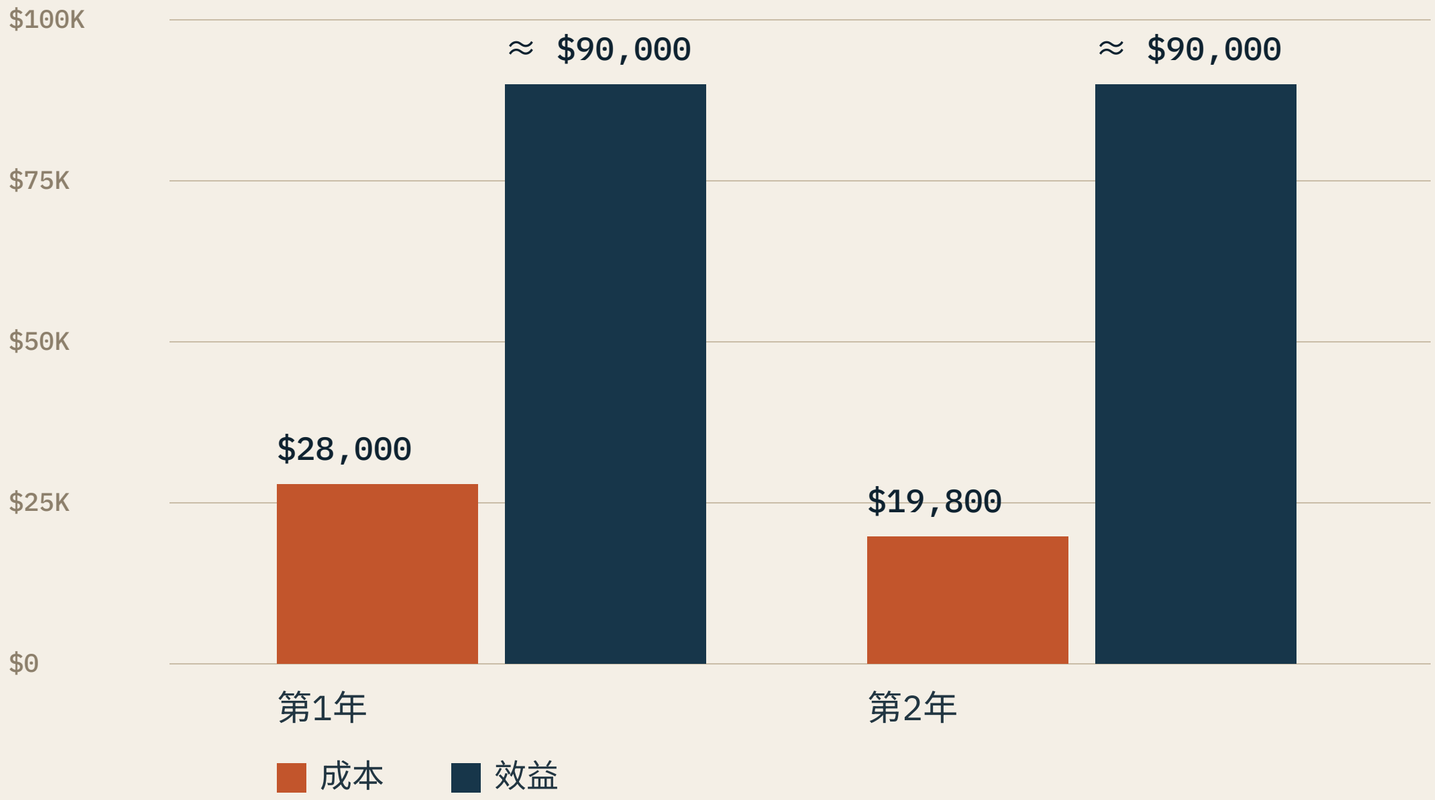
投資回收

CRM系統在首年即可回本。

首年每投入1美元的效益

3.2×

效益約$90,000，成本僅$28,000。自第二年起成本降至$19,800，效益維持不變。



時程規劃

12月核准，3月全體團隊即可上線使用。



順序很重要：先完成資料轉移，再進行訓練，最後才切換報表流程。若改選B廠商，全面上線時間將因其較長的導入期而延後。

四項主張，依先後順序說明。

01 Excel表讓我們損失的不只是時間，還有金錢。 **$160K**

一年312小時用於報表，加上交接流失、估計高達$160K的商機。

02 A廠商在整合性與速度上都是正確選擇。 **$55 / 人**

每人$55，可整合會計系統，2個月內上線。

03 首年效益約為成本的三倍。 **≈ $90K**

$10K報表工時加上$80K挽回商機，對比支出$28K。

04 12月核准，3月即可全面上線。 **12月 → 3月**

簽約、設定與資料轉移、訓練，最終所有商機納入同一管線。

首年之後的持續性支出僅為$19,800——即授權費，別無其他。

今天需要的決議

核准銷售CRM系統首年預算$28,000。

$28,000

此為一次性核准，涵蓋全部30位業務的授權費、設定與訓練費用。自第二年起每年僅$19,800。

核准後的行動

12月與A廠商簽約，1月進行資料轉移，2月完成全員訓練。

後續回報內容

報表工時、交接流失金額與每月提案數——對比目前的6小時、$160K與60份。

若維持現狀

又是一年手動製作報表，又是一年因交接而流失商機。