

営業管理ツール 企画書 ・ 2026年10月15日

中小企業の営業を、 ひとつの画面に。

Excel と紙と担当者の記憶に散らばっている営業の情報を、「取引先・商談・活動」の3つにまとめる。業種テンプレートで、製造・建設・卸・IT・士業・店舗まで同じ仕組みで始められる、中小企業のための営業管理ツール。仮称 **SalesDesk**。

1社ごとの専用環境

業種テンプレート 9種

初期0円・月額制

PC・スマホ



01 WHY

なぜ、中小企業向けに作るのか

営業担当が2～20人の会社では、情報は Excel・紙・担当者の頭の中にあります。汎用の営業支援ツールは高くて重く、入れても定着しない。「使う機能だけ・自分たちの言葉で・スマホで」が、その会社に合う形です。



いまの情報は散らばっている

案件は Excel、名刺は箱、やり取りは各自のメール。誰がどこまで進めたか、社長にも担当にもすぐ分からない。退職すると情報ごと消える。



汎用ツールは高くて重い

1ユーザーごとの月額で人数分かかる。項目が多すぎて入力が続かず、3か月で「結局 Excel」に戻る会社が多い。



業種で営業の形が違う

製造業は「引合→図面→見積→試作」、建設は「現地調査→見積→契約→着工」、土業は「相談→顧問契約」。同じ画面では合わない。だから業種テンプレートで切り替える。

約束 1

毎朝、数字がひと目

受注・見込み・アポ・返信率を、チームと担当者ごとに。

約束 2

入力は1回だけ

メール・予定・返信は自動で活動に。手を書くのは商談メモだけ。

約束 3

次にやることが決まっている

期限切れと「7日間動いていない商談」を毎朝知らせる。

約束 4

その会社の言葉で、スマホで

「案件」「お客様」「予約」。呼び方も項目も業種に合わせる。外出先で完結。

誰に、どう使ってもらうか

法人向けでも個人向けでも、「見込み客 → 商談 → 受注 → 継続」の流れがある会社なら使えます。最初の提案先は、営業担当 2～20人の中小企業。

社長・営業部長

今月の数字と、止まっている案件がすぐ分かる。週次の会議がレポートを見ながら10分で終わる。担当が辞めても情報が残る。

営業担当

入力に商談メモだけ。メール・予定は自動で記録。朝に「今日やること」と「返信が来た会社」が並ぶ。スマホから商談後すぐにメモできる。

事務・アシスタント

見積・契約・更新月を同じ画面で。更新の1か月前に通知。請求の状況を取引先ごとに確認できる。

向いている会社	理由
営業 2～20人の中小企業	人数課金の汎用ツールが割高になる規模。1社ごとの月額なら人数が増えても同じ
Excel・スプレッドシートで管理している	いまの表をそのまま取り込める（列の対応をウィザードで決める）。移行の負担が小さい
継続契約・保守・リピートがある	受注で終わらず、契約・更新月・再来店まで同じ画面で追える
向かない会社	多通貨・複数拠点の承認ワークフロー・部門ごとの細かい権限が要る大企業。そこは汎用の大型ツールの領域

業種テンプレート — 1つの仕組みで、いろいろな業種に

業種ごとに違うのは「ステージ・商品・追加項目・呼び方・KPI・通知」の6つだけ。この6つをテンプレートにまとめ、初期設定で選ぶ。データの形は全業種で同じなので、1社で作ったテンプレートを次の会社にも使えます。

ステージ	商品	追加項目	呼び方	KPI	通知
商談の段階と確度	何を売るか・単価	業種特有の情報	取引先／案件／お客様	ホームとレポートの指標	更新月・再来店など

オフィス機器・IT販売（BtoB）

デモ

複合機・PC・ネットワークを法人に販売し、保守で続く会社

リード獲得

アポ獲得

初回商談

提案・デモ

見積・交渉

受注

商品：機器リース／導入工事／保守契約

項目：リース満了月・競合・決裁者 KPI：月次受注・保守の更新率

製造業（受注生産・部品加工）

図面や仕様をもとに見積→試作→量産と進む会社

引合

図面・仕様確認

見積

試作

量産受注

商品：試作／量産／金型・治具 項目：図面番号・納期・月産数・材質

KPI：引合数・見積提出数・受注率 呼び方：商談→案件

建設・設備工事

現地調査→見積→契約→着工→完工の工事案件を扱う会社

引合

現地調査

見積

契約

着工

完工

商品：新築／改修／定期点検 項目：現場住所・工期・元請／下請

KPI：受注高・完工高・粗利 呼び方：商談→工事案件

卸売・商社

取引先ごとの継続取引と新規開拓を並行する会社

新規接触

サンプル提供

見積

初回受注

継続取引

商品：品目カテゴリ 項目：月間取引額・与信枠・担当バイヤー

KPI：新規口座数・取引額の増減

IT・Web制作・広告

提案→制作→納品、月額で続く会社

問い合わせ

ヒアリング

提案

見積・契約

制作中

納品・運用

商品：制作／月額運用／広告運用 項目：公開予定日・月額・更新月

KPI：受注額・継続率（MRR）

士業・コンサルティング

相談→提案→顧問契約で続く事務所

問い合わせ

初回相談

提案

契約

顧問開始

商品：顧問／スポット／申請代行 項目：決算月・契約更新月・紹介元

KPI：顧問件数・紹介経由の割合 呼び方：取引先→顧問先

不動産（売買・賃貸・管理）

反響→案内→申込→契約の個人・法人客を扱う会社

反響

来店・案内

申込

契約

引渡し

商品：売買仲介／賃貸仲介／管理 項目：希望エリア・予算・物件

KPI：反響数・案内率・成約率 呼び方：取引先→お客様

医療・クリニック・サロン（BtoC）

予約・来店とリピートで成り立つ店舗

問い合わせ

予約

来店

施術・治療

再来店

項目：来店回数・次回予約日・紹介元 KPI：新規数・再来率

呼び方：取引先→お客様、商談→予約

汎用（BtoB／BtoC）

上に当てはまらない会社。最小のステージから作る

新規

商談中

見積

受注

商品・項目は空から追加。作ったテンプレートは保存して、同じ業種の次の会社を使う

テンプレートが効く場所 1

提案のとき

相手の業種のテンプレートでデモを見せる。「うちの言葉で動いている」と最初の10分で伝わる。

テンプレートが効く場所 2

導入のとき

初期設定ウィザードで選ぶだけ。30分で「取引先・商談・活動」が使える状態になる。

テンプレートが効く場所 3

次の会社るとき

1社目で直した項目・ステージをテンプレートに保存。同じ業種の2社目は、さらに早い。

04 FEATURES

機能一覧

どの業種でも共通の土台。MVP（最初に動かす範囲）と、あとから足す範囲を分けています。汎用の営業支援ツールでの呼び名も併記しました。

モジュール	できること	汎用ツールでいうと	時期
ホーム	受注額・見込み額・アポ数・返信率の KPI（テンプレートで指標が変わる）、パイプライン、受注の推移、今日のタスク、担当者別、最近の活動	ホーム／ダッシュボード	MVP
取引先	会社・顧客の基本情報、状態（見込み／商談中／契約中／休眠）、担当者・商談・活動・契約を1画面に。Excel／CSV 取り込み	取引先（Account）	MVP
担当者	決裁者・窓口の区別、メール・電話、所属する取引先。名刺の撮影から登録（AI）	取引先責任者（Contact）	MVP
商談	カンバン（ステージ別の件数・金額）と一覧。金額・確度・受注予定日・次のアクション・失注理由。ステージはテンプレートから	商談（Opportunity）	MVP
活動・タスク	メール・電話・訪問・オンライン・メモを時間軸で。タスクは期限・担当つき。週の予定（Google カレンダー同期）	活動（Activity／Task）	MVP
初期設定・テンプレート	ウィザード（会社情報 → 業種テンプレート → ステージ確認 → メンバー招待 → データ取り込み）。呼び方・項目・KPI の切り替え	セットアップ／カスタマイズ	MVP
リード	スプレッドシート・問い合わせフォーム・名刺・展示会から入る見込み客。状態（未接触→送信済→返信あり→アポ→商談へ変換／除外）	リード（Lead）	第2段階
メール配信	お使いの配信ツール（Gmail 一斉送信・配信サービス・スプレッドシート）の送信結果と返信をまとめて見る。返信の受信箱（AI で仕分け）	キャンペーン（Campaign）	第2段階
レポート	月別・担当者別・業種別・商品別の受注、失注理由、リード元別の成果。すべて「表で見る」付き。CSV 書き出し	レポート／ダッシュボード	第2段階
AIアシスト	返信の仕分け、商談メモの要約と次の一手、フォローメールの下書き、週次サマリー、名刺読み取り、自然文で検索	AI アシスタント	第3段階
契約・請求	月額・開始月・更新月・請求状況。更新の1か月前に通知。BtoC は来店回数・次回予約	契約（Contract）	第3段階
設定	組織・プラン、業種テンプレート、ステージ、ユーザーと権限、外部連携、通知、自由項目、データの取り込み・書き出し	設定	MVP

画面とUI

左にメニュー、上に組織名・検索・「新規」。中身は白い面を余白で区切り、色はブランドの青1色。スマホは下タブで5つに
絞り、表は1件ずつのカードに組み替えます。デモは「オフィス機器・IT販売」のテンプレートで、サンプルの会社
（株式会社ミドリオフィス）として動いています。



ホーム（ダッシュボード）
KPI 4つ、パイプライン、受注の推移、
今日のタスク、担当者別、最近の活動、
メール配信の流れ。



商談（カンバン／一覧）
ステージごとの件数と金額。カードに
金額・確度・担当・次のアクション。
期限切れは赤で。



初期設定ウィザード（業種
テンプレート）
9つのテンプレートから選ぶ。ステージ・
商品・項目・呼び方・KPI・通知が
まとめて入る。



商談の詳細
ステージの道のり、活動の時間軸、
商談の情報。右に AI アシスト（要点・
次の一手・下書き）。

全11画面

01 ホーム
今日の数字と、やること。
期間・担当で絞る

06 リード
スプレッドシート・フォー
ム・名刺から取り込み。返
信あり → アポ → 商談に変
換

02 商談（カンバン・一覧）
ステージをドラッグで移
動。担当・商品・受注予定
で絞る

07 活動・タスク
今日・今週のタスクと、週
の予定（カレンダー同期）

03 商談の詳細
道のり・活動・情報・次の
アクション・AIアシスト

08 メール配信
配信ごとの結果、文面別の
返信率、返信の受信箱

04 取引先（一覧）
状態・業種・担当で絞る。
月額と商談の有無がひと目

09 レポート
月別・担当者別・業種別・
商品別・失注理由・リード
元別

05 取引先の詳細
概要・担当者・商談・活
動・メール・契約・ファイ
ル

10 設定
組織・業種テンプレート・
ステージ・ユーザー権限・
外部連携・通知・自由項目

スマホの画面

下タブは「ホーム・商談・取引先・タスク・メニュー」の5つ。表は1件ずつのカードに、カンバンは横にスワイプ、押せる場所は44px以上。ホーム画面に追加して、アプリのように使います。



ホーム



商談（横スワイプ）



商談の詳細

UIの決めごと

色は青1色

ブランドの青＋濃紺の文字＋白。ステージは同じ青の濃淡で順番を示す。赤は「期限切れ」だけ。導入先のロゴ色に差し替えられる（1色だけ）。

1画面に主役は1つ

ページ見出しの右に主要ボタンは1つ。残りは薄い青のボタン。

面と余白で区切る

白い面を薄いグレーの地に置く。枠線・影・色帯は使わない。線は表の行の区切りと入力欄だけ。

スマホは縦1列

2カラムは縦に積む。表はカード化、絞り込みは横スワイプの1行、固定の下タブ。

数字は大きく、1項目1枚

KPI は 34～48px の太字に、前月比と12か月のスパークライン。グラフは細いマーク、必ず「表で見る」付き。

入力は短く

必須は会社名・商談名・金額・ステージだけ。業種の項目はテンプレートが用意し、残りは使いながら足す。

提供の形 — 1社ごとの専用環境から始める

最初は1社ごとに専用の環境（データベースとログイン）を立てて、月額で提供します。他社とデータが混ざらず、申込・課金の仕組みを作らなくてよい。データの形は最初から複数社対応にしておき、社数が増えたら1つのサービスにまとめます。

1

提案

デモで見せる

相手の業種テンプレートでデモ画面を開く。30日の試用

2

こちらで 30分

環境を立てる

データベース・ログイン・公開URL（crm.その会社のドメイン）を用意。同じコードを配る

3

一緒に 30分

初期設定ウィザード

会社情報 → 業種テンプレート → ステージ確認 → メンバー招待

4

一緒に 1～2時間

データを取り込む

Excel・スプレッドシート・名刺・他ツールの CSV。列の対応をウィザードで

5

毎月

運用と改善

月1回のレビュー（数字の見方・項目の見直し）。改善はテンプレートに戻す

専用環境のよいところ

- ・他社とデータが混ざらない（説明しやすい・契約しやすい）
- ・会社ごとにドメイン・ロゴ色・テンプレートを変えられる
- ・1社の実費は月 0～4,000 円。人数が増えても同じ
- ・解約時はその環境ごと渡せる（データの持ち出しが簡単）

あとで1つにまとめるとき

- ・データの形は最初から「組織ID」付き。移すだけで動く
- ・申込 → 即利用、カード決済、プランの切替を足す（+4～6週）
- ・目安：10社を超えて、こちらの運用（更新・バックアップ）が重くなったとき
- ・両方を併用してもよい（大きい会社は専用環境のまま）

データ構造 — 全業種で同じ、組織ごとに分ける

中心は「取引先・担当者・商談・活動」の4つ。すべての行に「組織」が付き、業種の違いは「テンプレート」と「自由項目」で吸収します。呼び方が「案件」でも「予約」でも、入れ物は同じ。

組織 orgs

会社名・業種・テンプレート
プラン・席数・環境
呼び方（取引先／担当者／商談）
メンバーと権限（管理者／営業／閲覧）

業種テンプレート templates

ステージ（名前・順番・確度）
商品・追加項目・KPI・通知
呼び方
組み込み9種＋会社が保存したもの

取引先 accounts

会社名・業種・地域・住所・電話・URL
状態（見込み／商談中／契約中／休眠）
担当・リード元・メモ
自由項目（テンプレートから）

担当者 contacts

取引先・氏名・役職
メール・電話
決裁者／窓口
宛名の敬称

商談 deals

取引先・商談名・商品
金額・確度・受注予定日
ステージ・担当・失注理由
次のアクションと期日

活動 activities

種類（メール／電話／訪問／オンライン／メモ／AI）
件名・本文・日時・ユーザー
取引先・担当者・商談・リードへのひも付け
出どころ（Gmail／取り込み／手入力）

リード leads

会社名・宛名・メール・HPドメイン
状態（未接触／送信済／返信あり／アポ／除外）
リード元・配信・返信日時
変換後の取引先

タスク tasks

件名・期限・完了
担当ユーザー
商談・取引先へのひも付け

配信・メール記録 campaigns / email_logs

配信名・送信日・文面
送信・到達・返信・アポの数
1通ごとの状態と Gmail のスレッド

契約 contracts

取引先・商品・月額
開始月・更新月・状態
請求の状況（第3段階）

商品・ステージ・自由項目 products / stages / field_defs

組織ごとに持つ（テンプレートから複製）
名前・順番・確度・単価
項目の種類（文字／数値／日付／選択）

ユーザー profiles

氏名・メール
所属する組織と権限
通知の設定

関係：組織 1 — 多 すべての表 ／ 取引先 1 — 多 担当者・商談・活動・契約 ／ 商談 1 — 多 活動・タスク ／ 配信 1 — 多 メール記録 — 1 リード ／ リード → 変換 → 取引先＋担当者＋商談。すべての行に「作成者・作成日時・更新日時」を持たせ、変更履歴を残す。実装は design/schema.sql。

技術構成

ビルド不要の静的フロント+Supabase。1社につき Supabase のプロジェクトを1つ立て、同じコードを Cloudflare Pages で公開する。鍵を持つ処理（AI・外部連携）はサーバー側の小さな関数に閉じ込めます。

画面（ブラウザ・スマホ）

静的フロント（HTML／CSS／JS）

ビルド不要・このデモがそのまま土台

Supabase の JS クライアントで直接読み書き

呼び方・ステージ・項目は起動時に組織の設定から読む

PWA：ホーム画面に追加、オフラインでも閲覧

Cloudflare Pages に公開（会社ごとにドメイン）

将来の置き換え

画面が増えたら React（Vite）へ。データの形は変えない

基盤（Supabase・1社1プロジェクト）

PostgreSQL + Auth + RLS

データとログインと権限を1か所で

Google アカウントでログイン（その会社のドメインだけ）

Row Level Security：組織とメンバーの権限で読み書きを制限

Realtime：カンパンの移動が他の人にも即反映

Edge Functions（サーバー側の小さな関数）

AI アシスト（API の鍵をここに）

スプレッドシート・フォーム・Gmail・カレンダーの連携

通知（メール／LINE／Slack）

Storage・毎日のバックアップ

提案書・見積 PDF・名刺画像

つなぐ相手

その会社の既存ツール

Excel・Google スプレッドシート（営業リスト・案件表）

自社サイトの問い合わせフォーム（埋め込み／Webhook）

配信サービスの送信結果（CSV／API）

Google Workspace（Microsoft 365 は後）

Gmail：送受信を活動に、返信・不達の取り込み

カレンダー：予定の双方向同期

AI（Claude API）

要約・仕分け・下書き・名刺読み取り・週次サマリー

顧客データは学習に使われない（API 利用）

ほかの選択肢との比較

案	つくり	向いている	弱み	判断
A. 静的フロント+Supabase（1社1環境）	HTML/JS+Supabase。会社ごとにプロジェクト。Cloudflare Pages で公開	数社～十数社／データ分離／スマホ／将来の SaaS 化	社数が増えると更新・バックアップの運用が増える（スクリプト化で対応）	推奨
B. 最初から SaaS（1環境に全社）	1つの Supabase に組織で分離。申込・課金・プラン管理	多数の会社に広く売る	課金・申込・テナント運用を先に作る必要（+4～6週）。1社目の前に重い	10社を超えたら
C. スプレッドシート+GAS	会社ごとにスプレッドシートと画面を配る	1～2人の会社に、とにかく早く	同時編集・権限・件数に弱い。業種テンプレートの切替が作りにくい	試作なら
D. ノーコード（Airtable 等）	表計算型のサービスに画面を足す	試しに使ってみる	人数課金。連携・AI に制約。データが外に出しにくい	見送り

AIで減らす仕事、増やす仕事

汎用ツールと差がつくのはここ。入力を減らし、次の一手を出す。生成した文章は必ず人が確認してから送ります。

機能	入力	出力	時期
名刺の読み取り	スマホで撮った名刺	会社名・氏名・役職・メール・電話を担当者として登録。既存の取引先と突き合わせ	第2段階
返信の仕分け	返信メールの本文	前向き／資料希望／日程提示／お断り／不在 に分類。お断りは配信停止へ、日程提示はカレンダーの候補と照合	第2段階
商談メモの要約	打合せのメモ（話し言葉で OK）・前回までの活動	要点3つ、課題、決裁者、競合、リスク。商談の情報欄を自動で埋める候補	第3段階
次の一手の提案	商談の状態・活動履歴・ステージの日数・業種テンプレート	いつ・誰に・何をするかの提案（タスクとして登録できる）	第3段階
フォローメールの下書き	商談の要点・自分の署名・文面パターン	Gmail の下書きを作成（送信は人が押す）	第3段階
週次サマリー	先週の受注・アポ・返信率・止まっている商談	月曜8時に3行の要約と「今週の重点3件」	第3段階
自然文で検索	「先月返信があって、まだアポが取れていない製造業」	条件に変換して一覧を表示。そのまま担当割当や配信対象に	第3段階

運用の約束：AI の出力には必ず「AI」の印を付け、元の文章を残す。個人情報是要約に必要な範囲だけ渡す。鍵はサーバー側（Edge Functions）にだけ置く。

権限とセキュリティ

権限	見える	できる
管理者	組織のすべて	すべての編集、ユーザー・テンプレート・連携の設定、書き出し
営業	チーム全体（金額を含む）	自分が担当の取引先・商談・活動の編集。他人の分はメモ追加のみ
閲覧	ダッシュボード・レポート	なし

- ☐ **会社ごとに環境を分ける**
他社のデータと同じデータベースに置かない（専用環境）。SaaS 化後も組織 ID で行単位に分離
- ☐ **ログインは Google アカウントだけ**
その会社のドメインに限定。パスワードを持たない（Microsoft 365 は後で対応）
- ☐ **権限はデータベース側で強制（RLS）**
画面を抜けても、他人の行は読めない・書けない
- ☐ **変更履歴と監査ログ**
誰がいつ何を変えたか。削除は30日間復元できる
- ☐ **毎日のバックアップ・持ち出し可能**
CSV／SQL で全件書き出せる。解約時は環境ごと引き渡せる

料金プラン（提案用・仮）

人数ではなく「1社あたりの月額」。初期費用は0円にして、導入の心理的な壁を下げる。金額はすべて【仮】。1社目の反応を見て決めます。

まず試してみる

トライアル

¥0 / 30日

- ・全機能・5ユーザーまで
- ・業種テンプレートとサンプルデータ
- ・Excel・CSV の取り込み
- ・期間後は自動で止まる（請求なし）

おすすめ

スタンダード

¥19,800 / 月（税別）【仮】

- ・初期費用 0円 ・ 10ユーザーまで
- ・取引先・商談・活動・タスク・リード・レポート
- ・業種テンプレート・自由項目・呼び方
- ・Google 連携（Gmail・カレンダー・スプレッドシート）
- ・専用環境・毎日バックアップ・月1回のレビュー

AI と通知を足す

プラス

¥39,800 / 月（税別）【仮】

- ・スタンダードのすべて ・ 20ユーザーまで
- ・AI アシスト（要約・次の一手・下書き・名刺）
- ・LINE／Slack 通知・週次サマリー
- ・契約・請求・更新の管理
- ・優先サポート

オプション	金額【仮】	内容
導入サポート	¥50,000（1回）	初期設定・データ取り込み・使い方の説明会（オンライン2回）
他ツールからの移行	¥30,000～	Salesforce・HubSpot・kintone などの CSV を対応表で取り込み
ユーザー追加	¥1,500／人・月	プランの上限を超える分
テンプレートの作り込み	¥80,000～	その業種専用のステージ・項目・レポートを設計。作ったものは次の会社にも使える

比べると

汎用ツールは「1人あたり月額」

1ユーザーあたり月数千円～数万円のエディションが一般的で、営業8人なら年に数十万円～百万円規模になります（金額は各社の料金表で確認）。こちらは1社あたりの月額で、人数が増えても同じ。原価は専用環境の実費（月 0～4,000円）とこちらの運用時間だけ。

10社で月 20～40万円の継続収入。更新率を上げるのは「月1回のレビュー」と「テンプレートの改善」。

進め方 — 作り方と、売り方

まず4週間で「取引先・商談・活動・ホーム・初期設定」を動かし、1社目に入れる。連携と AI は使いながら足します。

0

設計・準備

1週間

- ・データ構造・権限・テンプレートの形を確定 (design/)
- ・Supabase と Google ログイン
- ・テンプレート9種の中身 (ステージ・項目・KPI)

1

MVP

4週間

- ・取引先・担当者・商談 (カンバン)
- ・活動・タスク・ホーム
- ・初期設定ウィザード・業種テンプレート・呼び方
- ・設定 (ステージ・ユーザー・自由項目)
- ・Excel／CSV 取り込み・スマホ (PWA)

2

連携

3～4週間

- ・スプレッドシート・フォーム・名刺
- ・Gmail・カレンダー
- ・リード・メール配信の画面
- ・レポート

3

AI・拡張

継続

- ・要約・次の一手・下書き・週次サマリー
- ・契約・請求、更新の通知
- ・LINE／Slack 通知・Microsoft 365
- ・10社を超えたら SaaS 化 (申込・課金)

売り方 (1社ごと)

1

初回

相手の業種でデモ

業種テンプレートを切り替えて見せる。30分

2

当日～翌日

トライアル環境を渡す

30日・5ユーザー。相手の Excel を1枚取り込んで渡す

3

2週目

使い方の会

営業担当と一緒に商談を5件入れる。項目を直す

4

4週目

本契約

スタンダード or プラス。専用ドメインとロゴ色

5

毎月

レビューと紹介

数字の見方を一緒に見る。同業の紹介をもらう

開発は内製。毎週金曜に動くものを見て、翌週の範囲を決める。1社目は「オフィス機器・IT販売」か「製造業」の知り合いの会社から。

決めること



1社目の候補

どの業種の、どの会社最初に入れるか（テンプレートもそこから磨く）



テンプレート9種の中身

ステージ・確度・商品・項目・KPI・通知を業種ごとに確定（design/schema.sql の初期値から）



料金

スタンダード／プラスの金額、トライアルの日数、オプション



名前とロゴ

仮称 SalesDesk。導入先のロゴ色に合わせる範囲



ログインの方式

Google だけで始めるか、Microsoft 365 も最初から要るか



AI に渡してよい範囲

会社名・メモは渡す、メールアドレス・電話は渡さない、など（会社ごとに設定）



環境の運用

会社ごとの更新・バックアップ・監視を誰がどう回すか（スクリプト化）



MVP の開始日

設計1週＋MVP 4週。1社目のトライアル開始日から逆算

営業管理ツール 企画書（仮称 SalesDesk）

2026年10月15日 ・ 画面の会社名・人名・数字はすべてサンプルです。