



よりよく、寄り添う 販売管理クラウド

導入までのステップ



株式会社ラクス「楽楽販売」担当

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-27-5 リンクスエア新宿 7階

rakurakubanbai@sales.rakus.co.jp www.rakurakubanbai.jp

03-6771-7581(東京)

052-218-6937(名古屋)

06-7660-1232(大阪)

092-688-0220(福岡)

受付時間 平日9:30~18:00

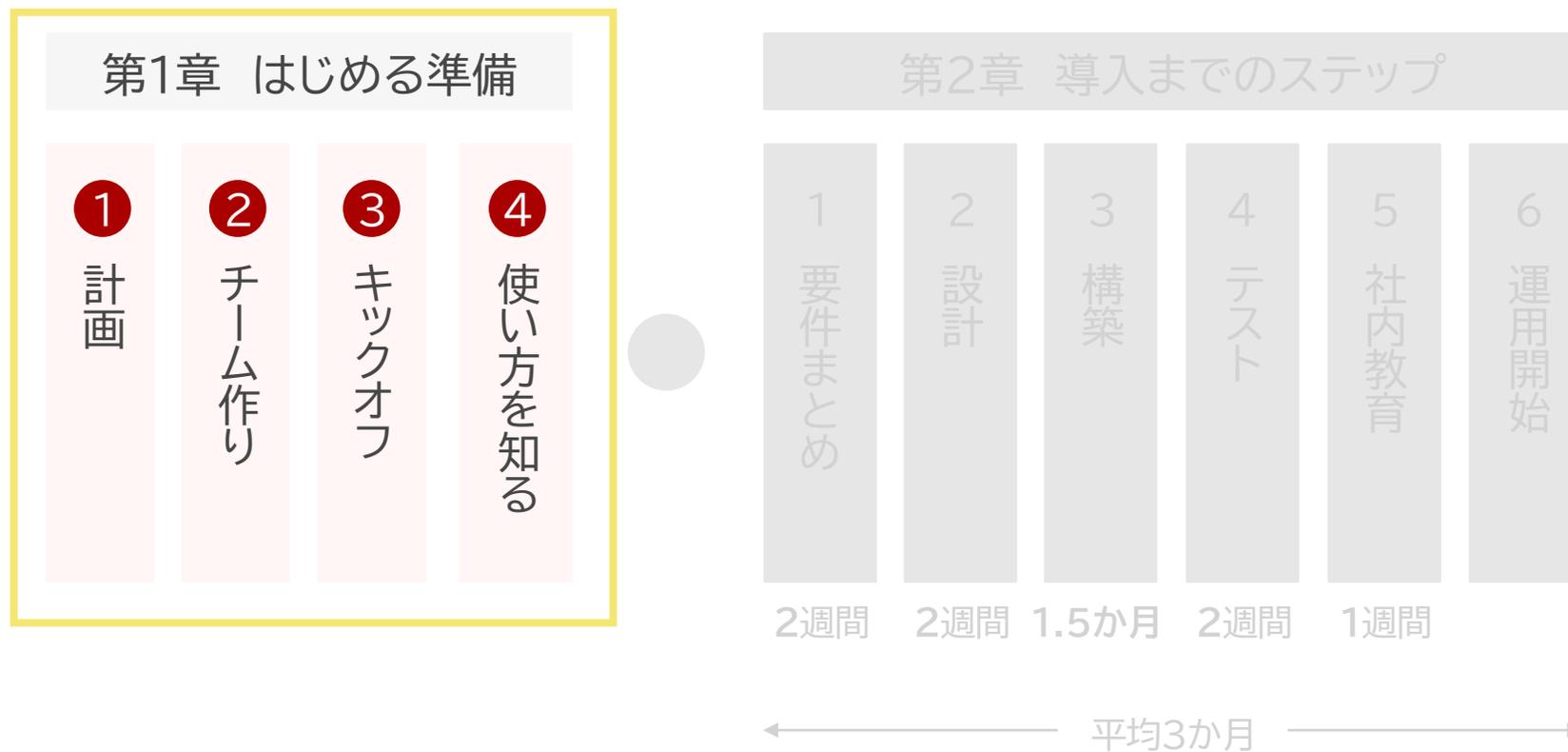
Confidential

2025/04

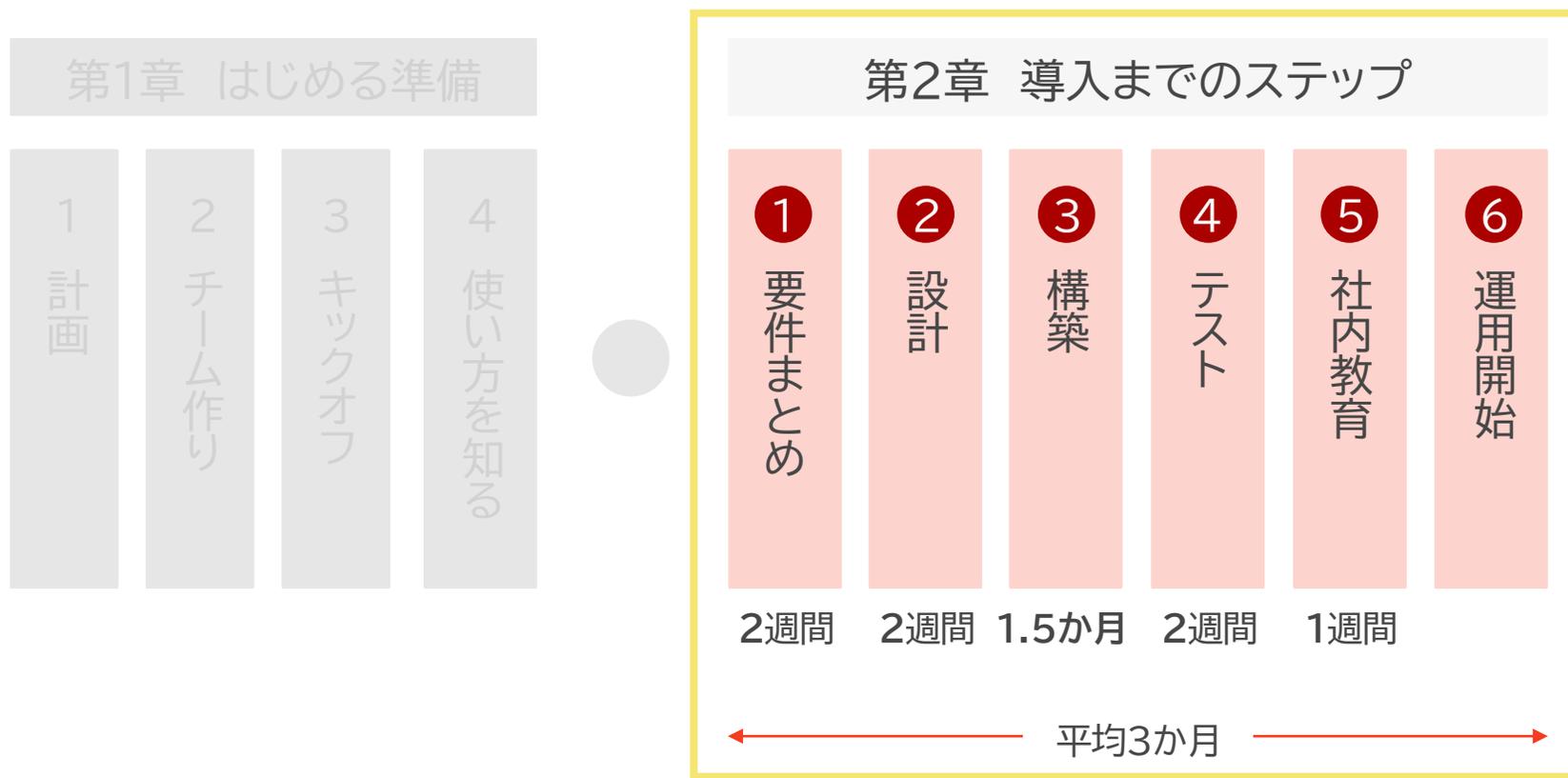
「楽楽販売」 導入やることリスト



「楽楽販売」 導入やることリスト

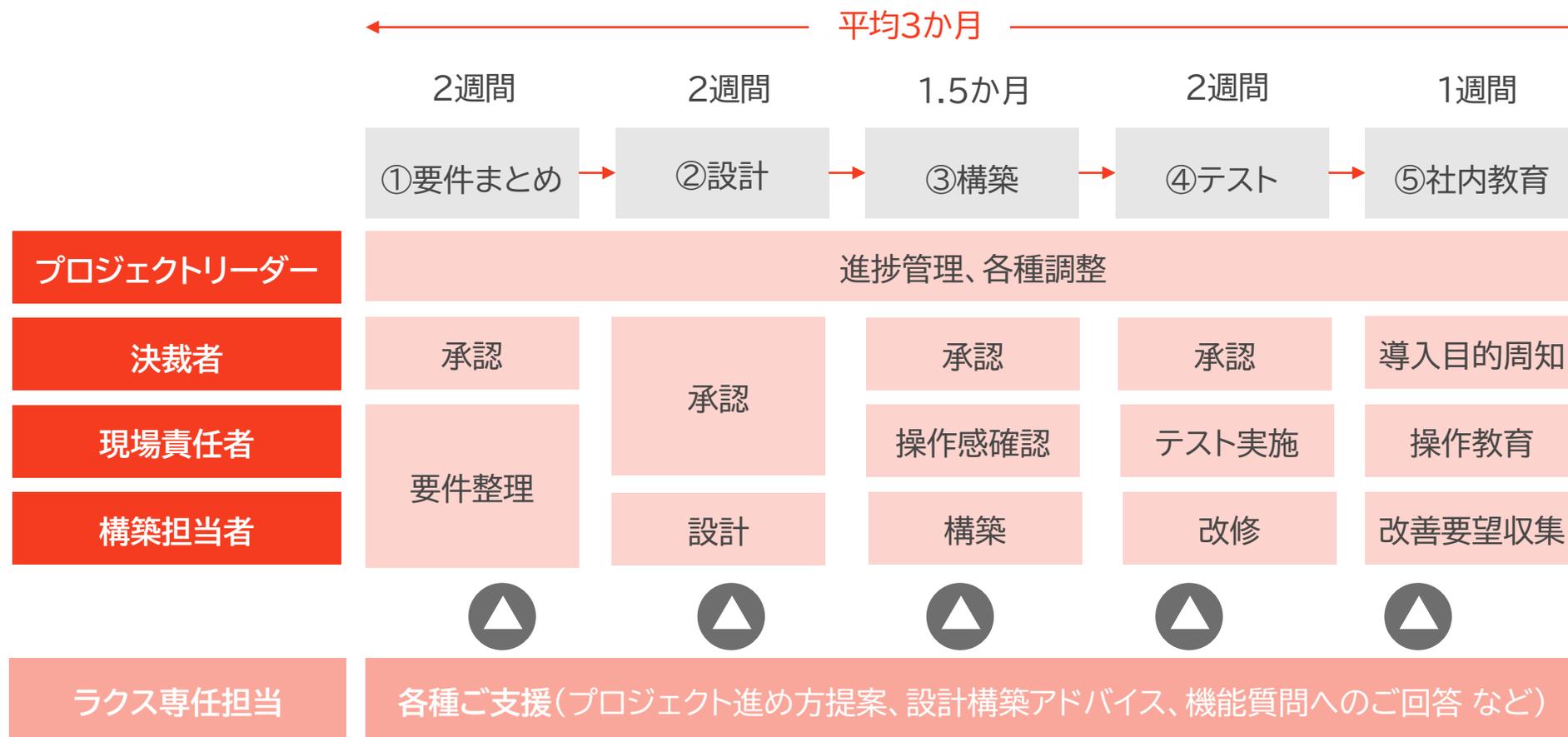


「楽楽販売」 導入やることリスト



導入までのステップ

導入ステップごとの各役割の主なToDo



第2章 導入までのステップ



① 要件まとめ

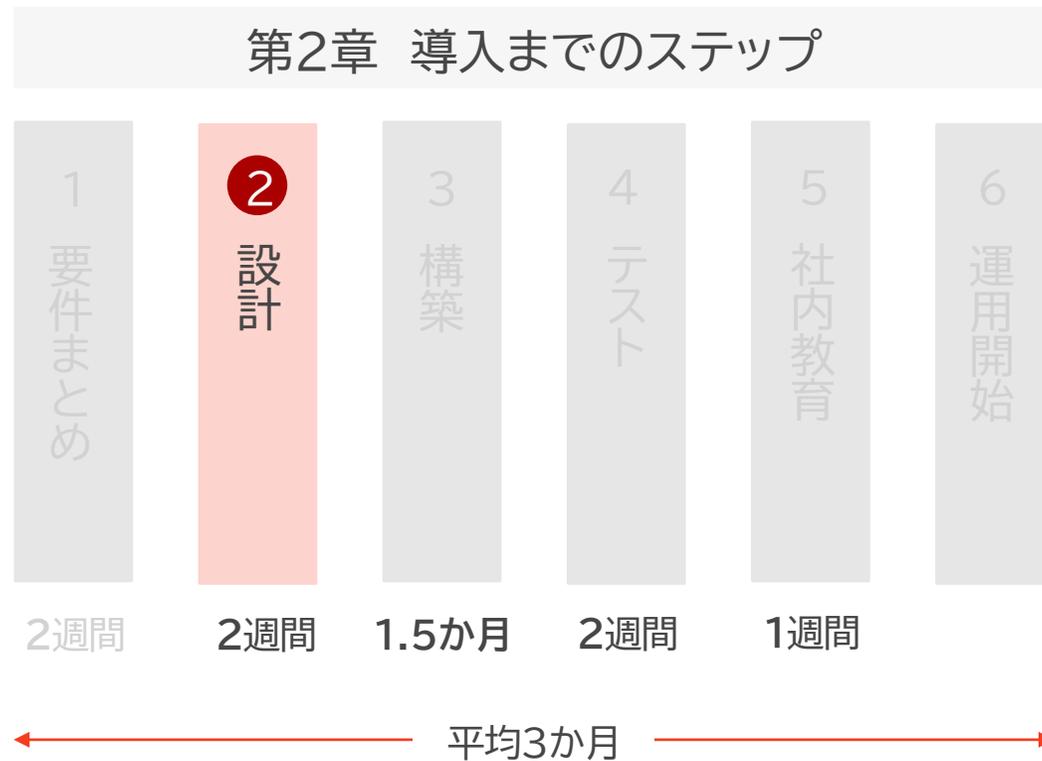
誰が、いつ、何を、どうするのか？ 業務の流れを整理しましょう。

▼記入例：販売管理業務

No.	【業務フロー】 業務の流れを洗い出してみましょう	【現在の具体的な行動】	【各作業の補足・考慮事項】	【担当者】 業務を行う担当者を書き出しましょう
1	見積もり作成依頼	各営業担当宛にメールで連絡がある。		得意先
	↓			
2	見積もり登録	見積台帳に見積書の元となる情報を入力している。	・見積番号は連番で管理する。	営業担当
	↓			
3	見積もり承認	見積台帳を印刷し上長に承認印をもらう。 承認者が複数いる場合には、次の承認者へ回す。	・金額によって承認者が変わる。 30万円未満：課長承認 30万円以上：課長＋部長承認 ・差し戻しがある。	上長
	↓			
4	見積書作成			
	↓			

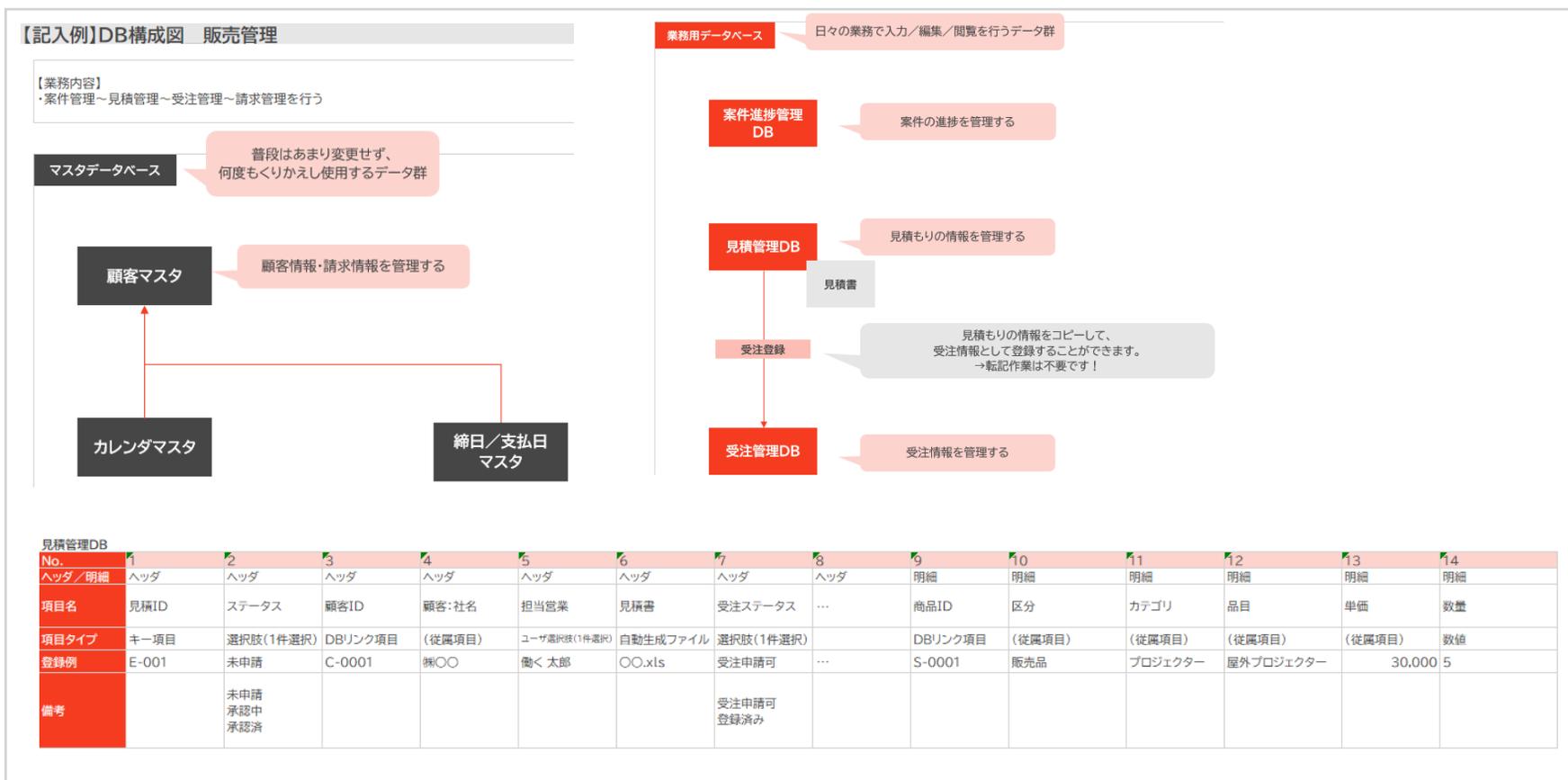
POINT !

「楽楽販売」で実現したい要件はできる限り洗い出しましょう



② 設計

▼記入例：販売管理業務



2 設計

1. 既存の帳票・管理資料・システムの項目を洗い出し、管理項目を決める

案件進捗管理DB										
No.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ヘッダ/明細	ヘッダ	ヘッダ	ヘッダ	ヘッダ	ヘッダ	ヘッダ	ヘッダ	明細	明細	明細
項目名	案件ID	確度	見込月	顧客ID	顧客名	件名	...	対応日付	記入者	内容

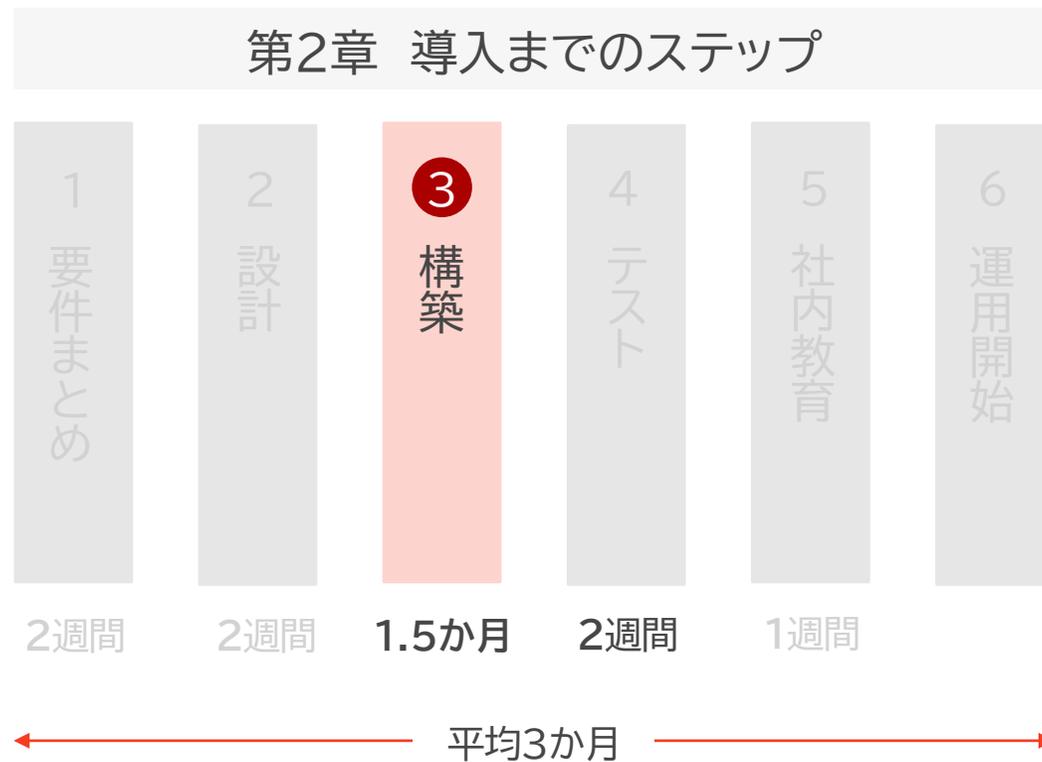
2. データのまとめりごとにデータベースを分ける

POINT! くりかえし使う情報は、マスタデータベースへ

■ 販売管理	▼
[管理]	
【マスタ】 顧客	🔑
【マスタ】 商品	🔑
【業務】 案件進捗管理	🔑
【業務】 見積管理	🔑

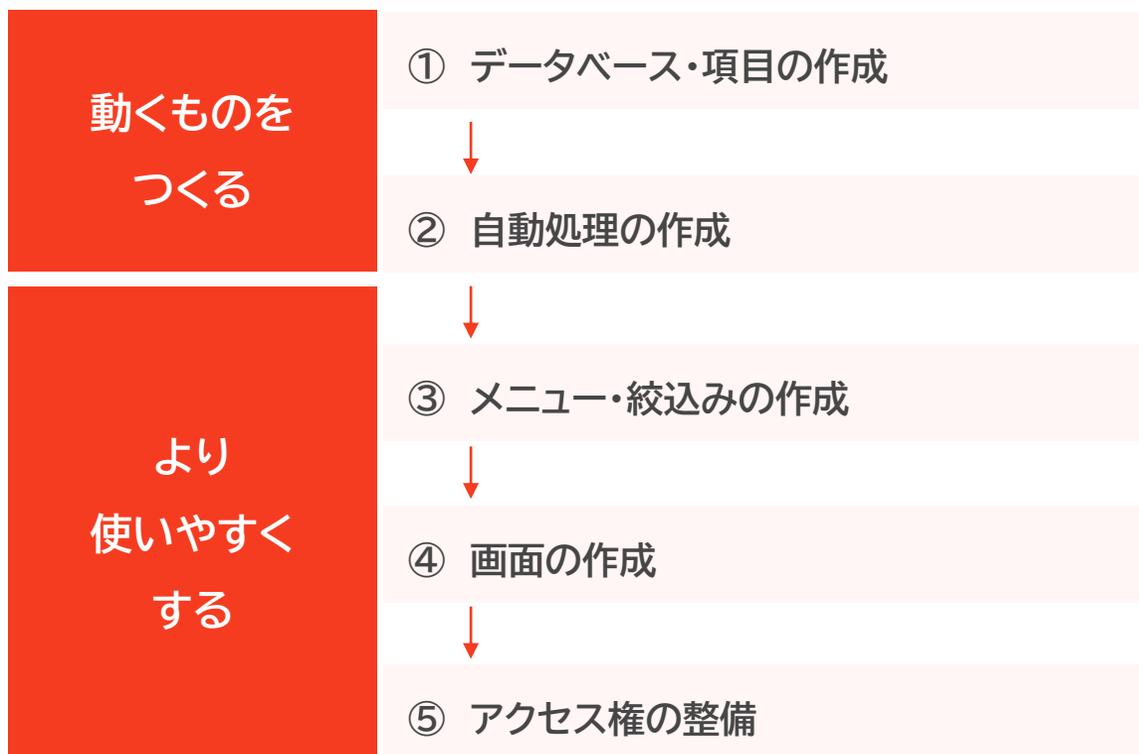
3. 各項目を、「楽楽販売」のどの項目タイプで作るのか整理する

項目名	案件ID	確度	見込月	顧客ID	顧客名	件名	...	対応日付	記入者	内容
項目タイプ	キー項目	選択肢(1件選択)	日時	DB/リンク項目	(従属項目)	テキスト(1行)		日時	ユーザ選択肢(1件選択)	テキスト(複数行)
登録例	P-001	A	2018/01	C-0001	株式会社	〇〇導入	...	2018/1/1	働く 太郎	3,000



③ 構築

▼一般的な構築手順



③ 構築

POINT 1

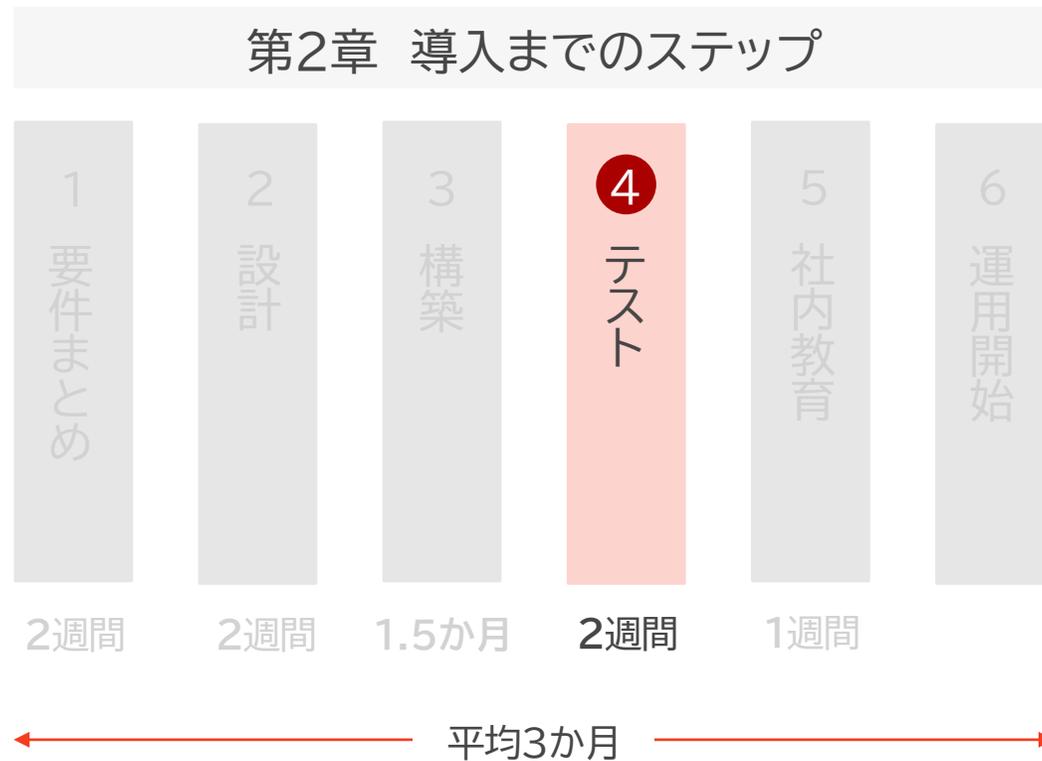
最初から100%を目指さない

POINT 2

実際のデータを入れてみて、試しながら作る

POINT 3

入力画面や操作イメージは、早めに現場責任者へ相談



④ テスト

【テスト実施者】 実際の「楽楽販売」利用者

【テスト目的】 実際の利用に近い形で操作を行い、
実運用に支障が出る課題を洗い出し、課題解消すること

POINT 1

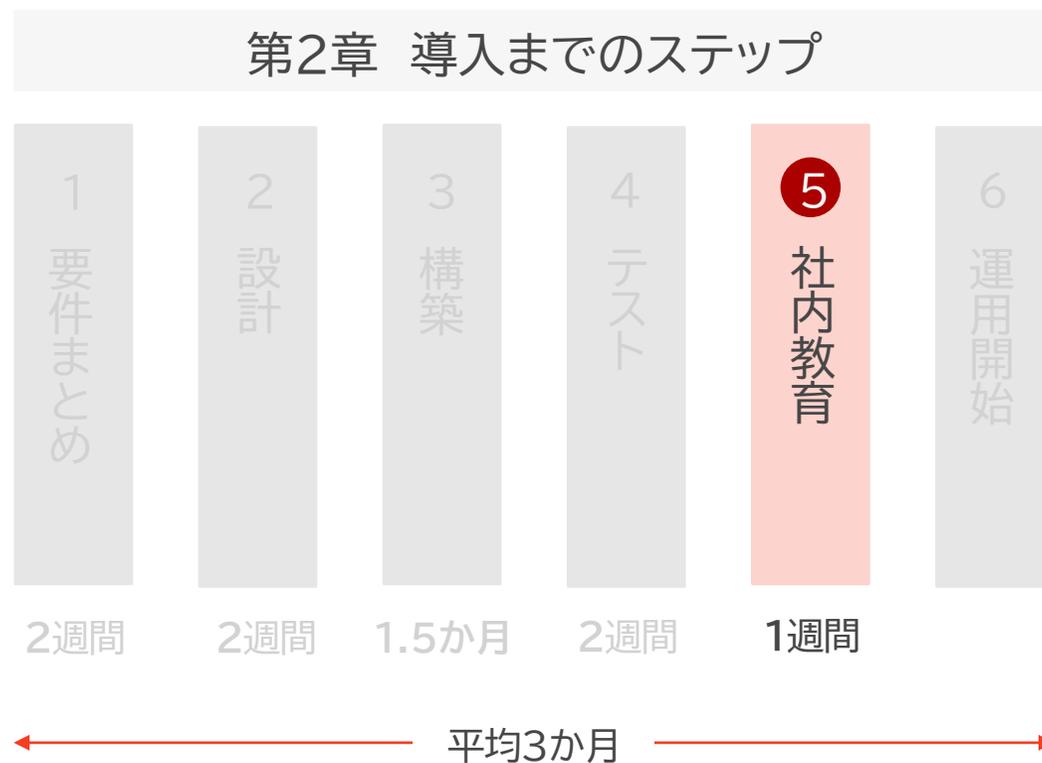
期限を決め、進捗状況をこまめに確認する

POINT 2

「正常パターン」だけでなく「異常パターン」も試す

POINT 3

すべてをシステムで解決しようとするしない



⑤ 社内教育

▼伝える内容例

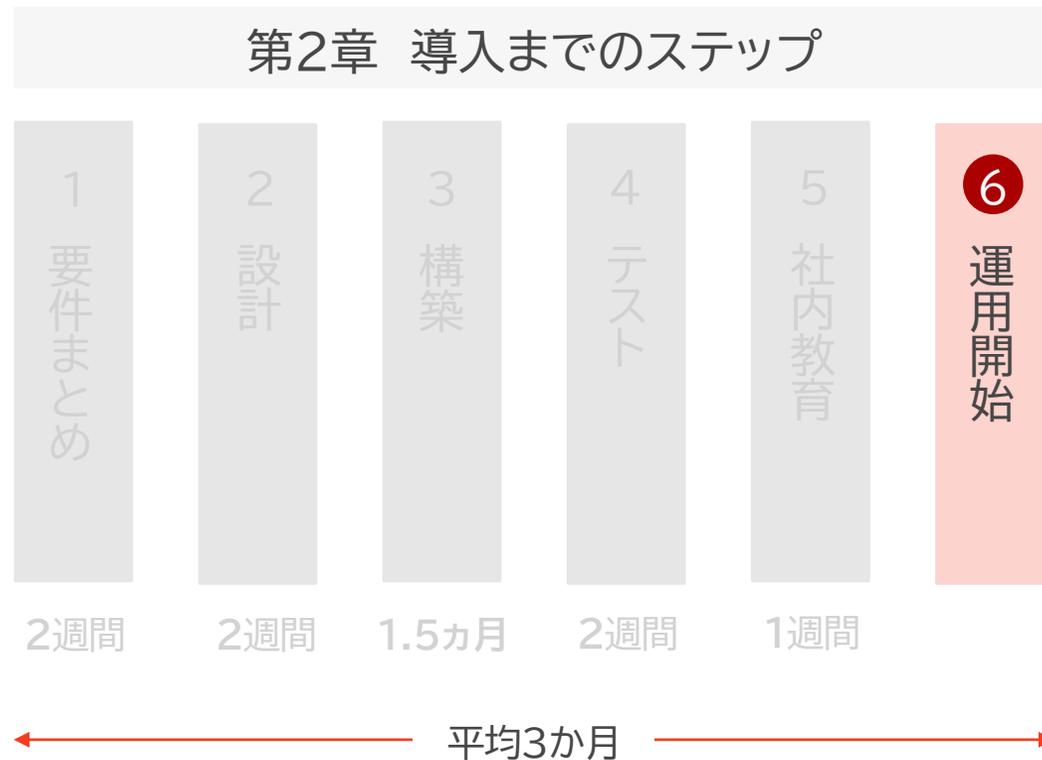
- ・ システム導入(切替)の目的
- ・ 画面の説明と使い方
- ・ 運用ルール
- ・ 社内の問い合わせ先

POINT 1

あらかじめマニュアルを用意しよう

POINT 2

少人数からはじめよう

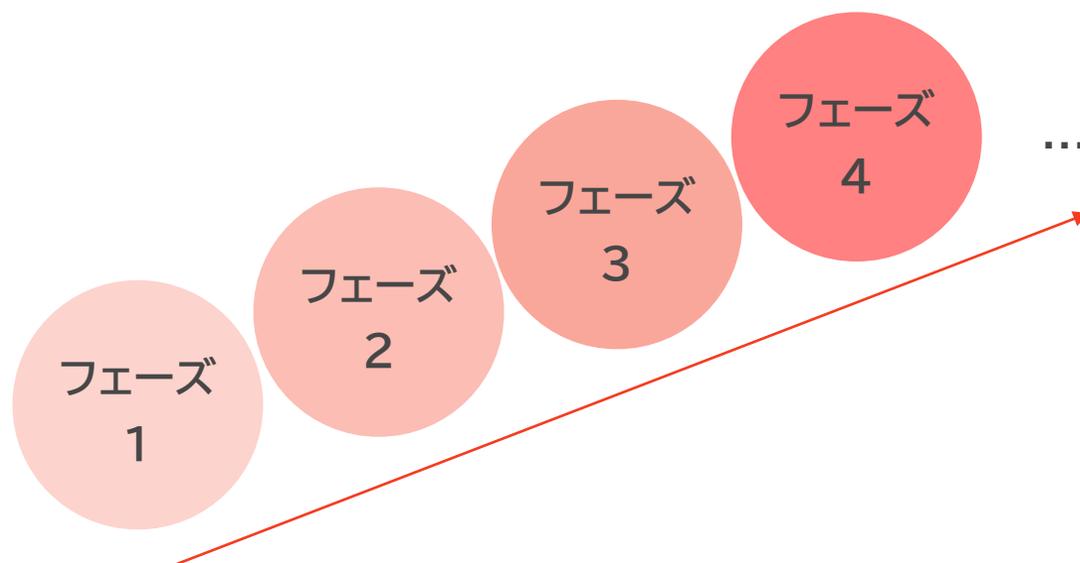


⑥ 運用開始

おつかれさまです！！

「楽楽販売」を使って、導入効果を体感してみてください。

POINT 利用者の声を集める仕組みを用意しよう



変化する業務に合わせ、
改善し続ける！

(ご参考)もっと活用する

利用用途／利用メンバーを増やし、大きく育てよう！



(ご参考)もっと活用する

「楽楽販売」サクセスマップ

見積書作成がExcelで転記に時間がかかる…

「楽楽販売」で見積管理

見積書の発行や、申請、承認も
ワンクリックでスムーズに！

案件ごとのリアルタイムな
収支状況を把握できない…

「楽楽販売」で受発注管理

発注を案件に紐づけて、
案件ごとの収支や売上予測ができます！
リアルタイムに確認できます！

請求漏れ・誤請求が発生している…

「楽楽販売」で請求管理

当月請求の顧客を自動抽出できるので、
請求漏れ・誤請求を削減します！

稟議承認で押印が必要なので
わざわざ出社しないといけない…

「楽楽販売」でリモートワーク

ワンクリックで申請・承認できます！
クラウドサービスなので
ネット環境さえあれば在宅OKです！

WEBフォームに登録された注文や資料請求
情報がメールで飛んできて管理しきれない…

「楽楽販売」で 注文管理&問い合わせ管理

WEBフォームからの定型メールを解析し、
「楽楽販売」に自動で取込！
確認漏れや営業の機会損失を未然に防ぎます！

従量課金や月額制など、課金体系が複雑で
計算が大変…顧客ごとにタイミングが
異なるため契約更新の手続きが漏れてしまう…

「楽楽販売」で契約管理

複雑な金額計算も「楽楽販売」で自動計算！
日付や特定の条件に応じて、
アラートメールを自動送信できます！

よくある質問のご紹介

Question

構築期間はどのくらい工数を確保すればよいでしょうか？

Answer

ご希望の運用開始タイミング・要件難易度にもよりますが、週7～10時間程度を確保いただくと、導入プロジェクトがスムーズに進みやすいです。

Question

設定代行はどのくらい料金がかかりますか？

Answer

お客様の実現されたい業務範囲や構築工数によって大きく変わりますので、一律の料金表はご用意しておりません。人月単価100万円程度が一般的な価格ではありますが、あくまで目安とお考えいただければと思います。