

«پیش نمایش»

نرم افزار فروشگاهی SAP

SAP SD

- نرم افزار فروشگاهی SAP یا ماژول SD یکی از مهمترین ماژول های SAP ERP است که شامل فرآیندهای تجاری مورد نیاز برای Selling (فروش محصول)، Shipping (حمل و نقل محصول) و Billing (صورتحساب) می باشد.
- تعریف شریک تجاری در SAP SD
- تعریف کالا در SAP SD
- فرآیند فروش در SAP SD
- فرآیند حمل و نقل و تحویل کالا در SAP SD
- فرآیند صدور صورت حساب و فاکتور در SAP SD

نسخه 1.2

فصل ۱: مقدمه SAP SD ۷

۱-۱	معرفی ماثول SAP SD	۷
۱-۲	ویژگی های ماثول SAP SD	۷
۱-۳	مهمترین زیرماژول های SAP SD	۸
۱-۳-۱	زیرماژول Master Data (داده های اصلی)	۹
۱-۳-۲	زیرماژول Sales (فروش)	۹
۱-۳-۳	زیرماژول Billing (صورتحساب)	۱۰
۱-۳-۴	زیرماژول Shipping of Material (حمل و نقل کالا)	۱۰
۱-۳-۵	زیرماژول Transportation of products (حمل و نقل محصولات)	۱۱
۱-۳-۶	زیرماژول Sales Support (پشتیبانی فروش)	۱۱
۱-۳-۷	زیرماژول Foreign Trade (تجارت خارجی)	۱۱
۱-۴	مزایای ماثول SAP SD چیست؟	۱۱

فصل ۲: تعریف شریک تجاری در SAP SD ۱۳

۲-۱	مفهوم Business Partner (شریک تجاری) چیست؟	۱۳
۲-۲	مفهوم Business Partner Role (نقش شریک تجاری) چیست؟	۱۳
۲-۳	مفهوم Account Group (گروه حساب) چیست؟	۱۳
۲-۴	ایجاد Business Partner	۱۴
۲-۴-۱	اختصاص نقش FI Customer به Business Partner	در فایل اصلی
۲-۴-۲	اختصاص نقش FLCU01 Customer به Business Partner	در فایل اصلی
۲-۴-۳	اختصاص نقش FLVN00 Vendor به Business Partner	در فایل اصلی
۲-۴-۴	اختصاص نقش FLVN01 Vendor به Business Partner	در فایل اصلی
۲-۵	جداول کلیدی در Customer Master	در فایل اصلی

- ۲-۶ - ایجاد Customer Number Range (محدوده شماره مشتری) در SAP در فایل اصلی
- ۲-۷ - مفهوم Partner Function (عملکرد شریک) چیست؟ در فایل اصلی
- ۲-۸ - فرآیند Partner Determination (تعیین شریک) در فایل اصلی

فصل ۳: تعریف کالا در SAP SD ۱۷

- ۳-۱ - مفهوم Material Master (اطلاعات اصلی کالاها) در SAP SD چیست؟ ۱۷
- ۳-۲ - مفهوم Material Type (انواع کالاها) در SAP SD چیست؟ ۱۸
- ۳-۳ - مفهوم Material Group (گروه کالا) در SAP SD چیست؟ ۲۰
- ۳-۴ - ایجاد Material (کالا) برای فروش ۲۲
- ۳-۵ - فرآیند Goods Receipt (رسید کالا) در SAP SD در فایل اصلی
- ۳-۶ - ایجاد Customer Material Info Record (سوابق کالاهای مشتری) در فایل اصلی
- ۳-۷ - گزارش موجودی کالا در SAP در فایل اصلی

فصل ۴: فرآیند فروش در SAP SD ۲۵

- ۴-۱ - مراحل فروش کالا در SAP SD ۲۵
- ۴-۲ - فرآیند Pre Sales (قبل از فروش) چیست؟ ۲۵
- ۴-۳ - انواع اسناد Pre Sales (قبل از فروش) ۲۶
- ۴-۳-۱ - ایجاد Inquiry (استعلام) در SAP ۲۷
- ۴-۳-۲ - ایجاد Quotation (فهرست قیمت ها) در SAP ۲۹
- ۴-۴ - ایجاد Sales Order (سفارش فروش) همراه با ارجاع به Quotation ۳۲
- ۴-۵ - ایجاد Debit Memo Request (درخواست اعلامیه بدهکار) در SAP در فایل اصلی
- ۴-۶ - ایجاد Credit Memo Request (درخواست اعلامیه بستانکار) در SAP در فایل اصلی
- ۴-۷ - ایجاد Sales Document Type (نوع سند فروش) در SAP در فایل اصلی
- ۴-۸ - داده های مورد نیاز برای ایجاد Sales Order (سفارش فروش) در فایل اصلی
- ۴-۹ - مفهوم Text Determination (تعیین متن) چیست؟ در فایل اصلی

۴-۹-۱ - فرآیند Text Determination برای سربرگ سند فروش.....	در فایل اصلی
۴-۹-۲ - فرآیند Text Determination برای آیتم سند فروش.....	در فایل اصلی
۴-۱۰-۱ - مفهوم Schedule Line Category (دسته بندی خطوط زمانبندی) چیست؟.....	در فایل اصلی
۴-۱۰-۱-۱ - انواع Schedule Line Category در اسناد فروش.....	در فایل اصلی
۴-۱۰-۲ - ایجاد Schedule Line Category.....	در فایل اصلی
۴-۱۱-۱ - مفهوم Item Proposal (پیشنهاد آیتم) چیست؟.....	در فایل اصلی
۴-۱۱-۱-۱ - ایجاد Item Proposal.....	در فایل اصلی
۴-۱۲-۱ - مفهوم Material Exclusion (استثنا کردن کالا) چیست؟.....	در فایل اصلی
۴-۱۲-۱-۱ - ایجاد Material Exclusion.....	در فایل اصلی
۴-۱۳-۱ - ایجاد Material Listing (فهرست کالا).....	در فایل اصلی

فصل ۵: حمل و نقل و تحویل کالا در SAP SD

در فایل اصلی

۵-۱ - مفهوم Shipping Point (نقطه حمل) چیست؟.....	در فایل اصلی
۵-۱-۱ - ایجاد Shipping Point در SAP.....	در فایل اصلی
۵-۲ - مفهوم Picking (برداشت) چیست؟.....	در فایل اصلی
۵-۳ - مفهوم Packing (بسته بندی) چیست؟.....	در فایل اصلی
۵-۴ - مفهوم Post Good Issue (PGI) چیست؟.....	در فایل اصلی
۵-۵ - مراحل خروج کالا از انبار.....	در فایل اصلی
۵-۵-۱ - ایجاد Outbound Delivery (اعلامیه خروج).....	در فایل اصلی
۵-۵-۲ - ایجاد Picking Request (درخواست برداشت).....	در فایل اصلی
۵-۵-۳ - ایجاد Packing (بسته بندی).....	در فایل اصلی
۵-۵-۴ - فرآیند Post Good Issue (PGI - ثبت قطعی صدور کالا).....	در فایل اصلی
۵-۶ - مفهوم Return (مرجوع کردن) چیست؟.....	در فایل اصلی
۵-۷ - مفهوم Free of Charge Delivery (ارسال رایگان) چیست؟.....	در فایل اصلی
۵-۸ - مفهوم Subsequent Delivery (تحویل بعدی) چیست؟.....	در فایل اصلی
۵-۹ - وقتی مشتری درخواست بازگشت را مطرح می کند چه باید کرد؟.....	در فایل اصلی

- ۵-۱۰ - ایجاد Return Order (سفارش مرجوعی) در فایل اصلی
- ۵-۱۱ - ایجاد Return Delivery (تحويل مرجوعی) در فایل اصلی
- ۵-۱۲ - ایجاد Free of Charge Delivery (تحويل رایگان) در فایل اصلی
- ۵-۱۳ - ایجاد Subsequent Delivery (تحويل بعدی) در فایل اصلی
- ۵-۱۴ - فرآیند Consignment (تأمین امانی) در SAP SD در فایل اصلی
- ۵-۱۵ - فرآیند Consignment Fill-Up (پر کردن امانی) در SAP SD در فایل اصلی
- ۵-۱۶ - فرآیند Consignment Issue (صدور موجودی امانی) در SAP SD در فایل اصلی
- ۵-۱۷ - فرآیند Consignment Return (مرجوعی امانی) در SAP SD در فایل اصلی
- ۵-۱۸ - فرآیند Consignment Pickup (جمع آوری امانی) در SAP SD در فایل اصلی
- ۵-۱۹ - مفهوم Output Determination (تعیین خروجی) چیست؟ در فایل اصلی
- ۵-۱۹-۱ - ایجاد Output Determination (تعیین خروجی) در SAP SD در فایل اصلی
- ۵-۲۰ - مفهوم Substituting Reason (دلایل جایگزینی) چیست؟ در فایل اصلی
- 1-20-5 - ایجاد Substituting Reason (دلایل جایگزینی) در فایل اصلی

فصل ۶: فرآیند Billing در SAP (صدور صورت حساب و فاکتور)

- ۶-۱ - مفهوم BOM چیست؟ در فایل اصلی
- ۶-۱-۱ - آموزش ایجاد BOM در SAP در فایل اصلی
- ۶-۲ - مفهوم Correct Invoice (تصحیح فاکتور) چیست؟ در فایل اصلی
- ۶-۲-۱ - ایجاد درخواست Correct Invoice (تصحیح فاکتور) در SAP SD در فایل اصلی
- ۶-۳ - مفهوم Blocking Reason (دلیل مسدود کردن) چیست؟ در فایل اصلی
- ۶-۳-۱ - ایجاد Blocking Reason (دلیل مسدود کردن) در SAP SD در فایل اصلی

فصل ۷: قیمت گذاری در SAP SD

- ۷-۱ - تعیین قیمت بر اساس Item Category (دسته اقلام) در SAP در فایل اصلی
- ۷-۲ - روش محاسبه مالیات در SAP SD در فایل اصلی

- ۷-۳- مفهوم Text Type (نوع متن) چیست؟ در فایل اصلی
- ۷-۳-۱- ایجاد Text Type (نوع متن) در SAP در فایل اصلی
- ۷-۴- مفهوم Item Category (دسته اقلام) چیست؟ در فایل اصلی
- ۷-۴-۱- ایجاد Item Category (دسته اقلام) در SAP SD در فایل اصلی
- ۷-۵- مفهوم Item Category Determination (تعیین دسته بندی آیتم) چیست؟ در فایل اصلی
- ۷-۶- مفهوم Condition Exclusion Group (گروه‌های محرومیت از شرایط) چیست؟ در فایل اصلی
- ۷-۶-۱- ایجاد Condition Exclusion Group (گروه‌های محرومیت از شرایط) در فایل اصلی
- ۷-۶-۲- اختصاص Condition Types به Condition Exclusion Group در فایل اصلی
- ۷-۶-۳- اختصاص Condition Exclusion Group به Procedure (رویه) در فایل اصلی
- ۷-۷- مفهوم Accounting Key (کلید حسابداری) چیست؟ در فایل اصلی
- ۷-۷-۱- ایجاد Accounting Key (کلید حسابداری) در SAP در فایل اصلی

فصل ۸: مدیریت اعتبار مشتری در SAP SD

- ۸-۱- مفهوم Credit Management (مدیریت اعتبار) چیست؟ در فایل اصلی
- ۸-۲- ایجاد Credit Check (بررسی اعتبار) در SAP SD در فایل اصلی

فصل ۹: سوالات مصاحبه SAP SD

۱-۱ - معرفی ماژول SAP SD

SD سرنام واژه های Sales and Distribution به معنی "فروش و توزیع" است. ماژول SD یکی از مهمترین ماژول های SAP ERP است که شامل فرآیندهای تجاری مورد نیاز در Selling (فروش)، Shipping (حمل و نقل)، Billing (صورتحساب) یک محصول می باشد. ماژول SAP SD با ماژول های SAP MM (ماژول انبارداری) و SAP PP (ماژول برنامه ریزی تولید) ارتباط تنگاتنگی دارد.

زیرمجموعه های کلیدی SAP SD عبارتند از:

- Customer Master Data (اطلاعات اصلی مشتری)
- Vendor Master Data (اطلاعات اصلی تأمین کننده)
- Sale (فروش)
- Delivery (تحویل)
- Billing (صورتحساب)
- Pricing (قیمت گذاری)
- Credit Management (مدیریت اعتبار)

۱-۲ - ویژگی های ماژول SAP SD

در زیر برخی از ویژگی های مهم ماژول SAP SD آورده شده است:

- **Price and Taxation** (قیمت گذاری و مالیات): به شما کمک می کند تا قیمت کالاها و خدمات را تحت شرایط مختلف مانند کاهش قیمت یا تخفیفی که به مشتری تعلق می گیرد ارزیابی کنید.
- **Availability Check** (بررسی در دسترس بودن): در دسترس بودن یک محصول در انبار یک سازمان جهت فروش به مشتری را بررسی می کند.
- **Billing & Invoice** (صورتحساب و فاکتور): به شما کمک می کند تا صورتحساب فروش یا فاکتور ایجاد کنید.
- **Material Determination** (تعیین خصوصیات کالا): به شما کمک می کند تا جزئیات و خصوصیات کالا را بر اساس یک شرایط خاص تعریف کنید.
- **Credit Management** (مدیریت اعتبار): فرآیندی است که در آن شرکت، یک محصول یا یک خدمت را بصورت اعتباری به مشتریان می فروشد. در این روش، شرکت پس از فروش محصول، پرداخت ها را از مشتری دریافت خواهد کرد.

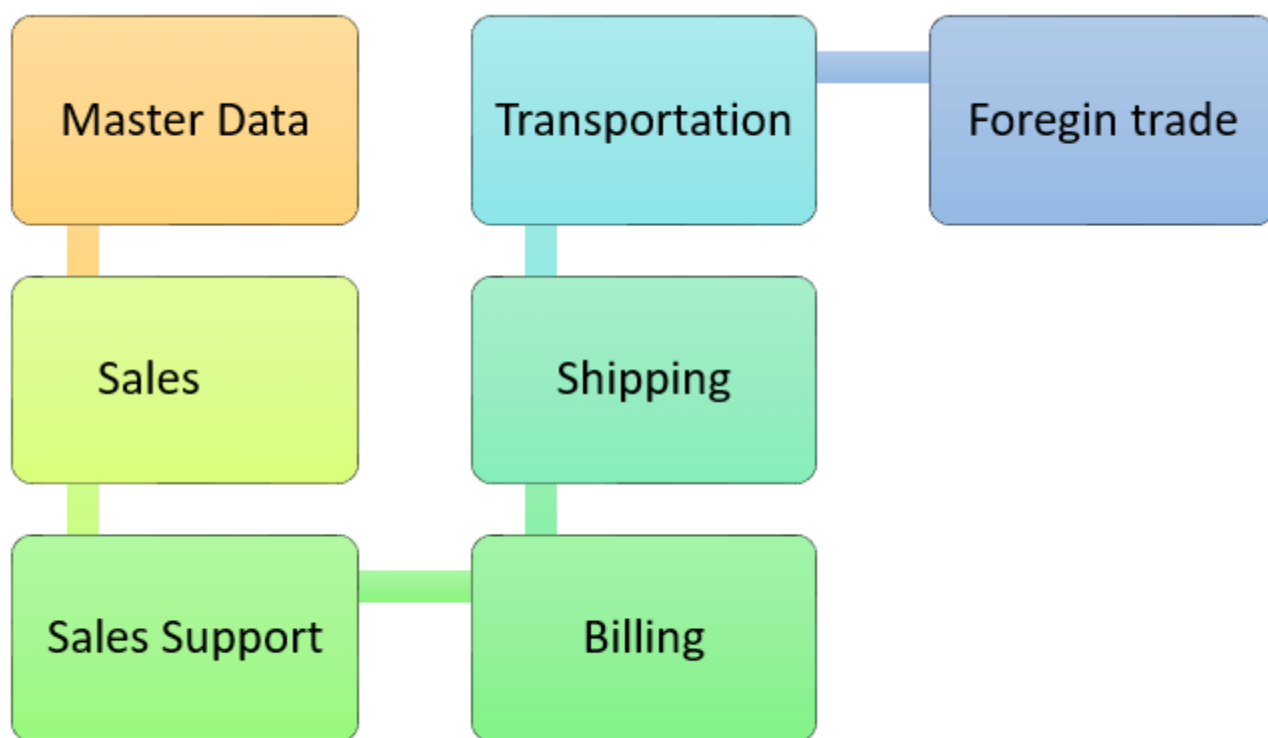
• **Account Determination (تعیین حساب):** به شما کمک می کند تا جزئیات حساب مشتری را بر اساس

Condition Types (انوع شرایط قیمت گذاری) تعریف کنید.

۱-۳- مهمترین زیرماژول های SAP SD

ماژول SD یکی از حیاتی ترین ماژول های SAP است که به مدیریت بهتر فرآیند فروش و توزیع به سازمان ها کمک خواهد کرد. مهمترین زیرماژول های SAP SD عبارتند از:

۱. زیرماژول Master Data (داده های اصلی)
۲. زیرماژول Sales (فروش)
۳. زیرماژول Shipping of Material (حمل و نقل کالا)
۴. زیرماژول Billing (صورتحساب)
۵. زیرماژول Sales Support (پشتیبانی فروش)
۶. زیرماژول Transportation Of Products (حمل و نقل محصولات)
۷. زیرماژول Foreign Trade (تجارت خارجی)



۱-۳-۱ - زیرماژول Master Data (داده های اصلی)

ماژول SAP SD دارای چند نوع Master Data (اطلاعات اصلی) مختلف می باشد که به ما کمک می کند تا داده های تراکنش های مختلف را ردیابی کنیم. برخی از مهمترین Master Data ها که در فرآیندهای ثبت سفارش و صندوق استفاده می شود، عبارتند از:

- Customer Master Data (اطلاعات اصلی مشتری)
- Material Master (اطلاعات اصلی کالا)
- Credit Management (مدیریت اعتبار)

کاربرد Master Data (اطلاعات اصلی)

Master Data (اطلاعات اصلی) مهمترین عامل در ماژول فروش و توزیع است. منظور از اطلاعات اصلی در واقع مدیریت اطلاعات پایه است که پیش نیاز انجام عملیات فروش می باشد.

در ماژول SD دو سطح Master Data (اطلاعات اصلی) وجود دارد:

داده های سطح یک:

- Customer Master Data (اطلاعات اصلی مشتری)
- Material Master (اطلاعات اصلی کالا)
- Pricing Conditions (شرایط قیمت گذاری)

داده های سطح دو :

در سطح دوم اطلاعات جزئی تر فروش مانند Output Condition (شرایط خروجی) قرار دارد که شامل موارد زیر می باشد:

- اطلاعات جزئی و دقیق تر در مورد مشتریان، کالاها و Business Partner (شرکای تجاری) ها
- ساختارهای داده انعطاف پذیر با قابلیت پشتیبانی از محیط کسب و کار.

۱-۳-۲ - زیرماژول Sales (فروش)

SAP SD Sales به شما کمک می کند تا جزئیات دقیق هر فروش در حال انجام را مدیریت کنید. از ثبت محصول گرفته تا جزئیات مشتری، قیمت گذاری، بازخورد مشتری، همه چیز با استفاده از این زیرماژول ردیابی می شود.

قابلیت های زیرماژول Sales (فروش)

- Inquiry (استعلام) و Quotation (فهرست قیمت ها)
- Sales Orders (سفارش های فروش)
- Consignment (فروش امانی)
- Scheduling Agreements (قراردادهای زمانبندی شده)
- Rush Orders (ارسال فوری سفارش ها) و Back Orders (سفارش های مرجوعی)
- Debit Memo Request (درخواست اعلامیه بدهکار) و Credit Memo Request (درخواست اعلامیه بستانکار)

۱-۳-۳- زیرماژول Billing (صورتحساب)

Billing (صورتحساب) یکی دیگر از بخش های مهم فرآیند فروش و توزیع می باشد. در این قسمت به مشتریان حق انتخاب پرداخت آنلاین یا نقدی هنگام تحویل داده می شود. این زیرماژول باید تمام داده های صورتحساب را به روشی مناسب پیگیری کند.

قابلیت های زیرماژول Billing (صورتحساب)

- ایجاد فاکتور بصورت خودکار یا دستی
- مجموعه توابع صورتحساب
- یکپارچگی بصورت Real-Time (بلادرنگ) با امور مالی
- قیمت گذاری کاملاً یکپارچه و جامع

۱-۳-۴- زیرماژول Shipping of Material (حمل و نقل کالا)

فروش همیشه با Shipping (حمل و نقل) و Delivery (تحویل) همراه است. یک محصول باید بدرستی ارسال شود و به مشتری تحویل داده شود.

روش های مختلفی برای ارسال وجود دارد و این زیرماژول هر تحویل را برای هر محصول پیگیری می کند. کل این فرآیند از حمل تا تحویل یا بازگشت با استفاده از این زیرماژول ثبت می گردد.

قابلیت های زیرماژول Shipping of Material

- ایجاد اسناد حمل و نقل
- مدیریت Picking (برداشت)، Packing (بسته بندی) و موجودی انبار
- مدیریت حمل و نقل و برنامه ریزی
- Delivery Scheduling (زمان بندی تحویل) و Return Delivery (تحویل مرجوعی)

۱-۳-۵- زیرماژول Transportation of products (حمل و نقل محصولات)

این قسمت همراه با زیرماژول Shipping of Material کار می کند. از آنجایی که نحوه حمل و نقل برای هر محصول متفاوت است به شما کمک می کند تا تمام داده های مربوط به حمل و نقل را ردیابی کنید.

ویژگی های زیرماژول Transportation of products

- یکی از قسمت های بسیار انعطاف پذیر و آسان برای استفاده است که به شما امکان می دهد داده های حاصل از فروش و توزیع را جمع آوری، یکپارچه و استفاده کنید.
- بطور گسترده ای برای (LIS_ Logistic Information System) سیستم اطلاعات لجستیک استفاده می شود.

۱-۳-۶- زیرماژول Sales Support (پشتیبانی فروش)

با شروع فرآیند فروش یک محصول، مشتریان دائماً با تیم فروش در تعامل هستند. داده های مبادله شده بین تیم فروش و مشتریان، از طریق این زیرماژول ثبت و گزارش می شود.

قابلیت های زیرماژول Sales Support (پشتیبانی فروش)

این زیرماژول قابلیت هایی را برای پشتیبانی ارائه می دهد که در توسعه کسب و کار و فرآیندهای مربوط به خدمت رسانی به مشتری، تأثیرگذار است. این قابلیت ها عبارتند از:

- چشم انداز فروش (Sales Prospect)
- مرکز تماس با مخاطبین (Contact Persons)
- رقبا و محصولات رقابتی (Competitors and Competitive Products)
- فعالیت های فروش (Sales Activities)
- بازاریابی مستقیم (Direct Marketing)

۱-۳-۷- زیرماژول Foreign Trade (تجارت خارجی)

با استفاده از این زیرماژول، می توانیم داده های مربوط به تجارت خارجی را مدیریت کنیم و شامل محصولات وارداتی و صادراتی می گردد. تجارت خارجی برای شرکت هایی که در کشورهای مختلف، فعالیت می کنند ایده آل است.

۱-۴- مزایای ماژول SAP SD چیست؟

- پیگیری تراکنش های فروش
- ردیابی داده های فروش، همراه با عملکرد تیم
- ثبت مراحل قبل از فروش و پس از فروش
- فرآیندهای تعریف شده برای فروش و توزیع
- طبقه بندی فروش ها و فرآیندهای متنوع فروش
- مدیریت موثر اسناد فروش در یک سیستم خاص

خلاصه

- SD یکی از مهمترین ماژول های SAP است که شامل فرآیندهای تجاری مورد نیاز در فروش، حمل و نقل، صورتحساب یک محصول و غیره می باشد.
- برخی از ویژگی های مهم ماژول SAP SD عبارتند از: 1 (Price and Taxation (قیمت گذاری و مالیات)، ۲ Availability Check (بررسی در دسترس بودن)، ۳ Billing & Invoice (صورتحساب و فاکتور)، ۴ Material Determination (تعریف کالا) و ۵ Credit Management (مدیریت اعتبار)
- برخی از زیرماژول های مهم SAP SD عبارتند از: ۱ Master Data (اطلاعات اصلی)، ۲ Sales (فروش)، ۳ Shipping of Material (حمل و نقل کالا)، ۴ Billing-Related (فروش مرتبط با صورتحساب)، ۵ Sales support (پشتیبانی فروش)، ۶ Transportation of products (حمل و نقل محصولات)، ۷ Foreign Trade (تجارت خارجی) برخی از اجزای مهم SAP SD هستند.
- **Master Data** (اطلاعات اصلی)، به شما کمک می کند تا تراکنش های مختلف روی داده ها را ردیابی نمایید.
- **Sales Module** (ماژول فروش) به شما کمک می کند تا جزئیات دقیق هر فروش در حال انجام را مدیریت نمایید.
- **Billing Module** (ماژول صورتحساب) مسیر تمام داده های صورتحساب را به روشی مناسب نگه می دارد.
- **Shipping Module** (ماژول حمل و نقل) به شما کمک می کند تا اطلاعات کل فرآیند را از ارسال تا تحویل یا مرجوعی ذخیره کنید.
- **Transportation Module** (ماژول حمل و نقل) به شما کمک می کند تا تمام داده های مربوط به حمل و نقل را ردیابی کنید.
- **Sales Support Module** (ماژول پشتیبانی فروش) داده ها را بین تیم فروش و مشتریان ثبت و گزارش می کند.
- **Foreign Trade Module** (تجارت خارجی) به شما کمک می کند تا داده های مربوط به تجارت خارجی را مدیریت نمایید.
- SAP SD به شما کمک می کند تا تراکنش های فروش را همراه با عملکرد تیم، پیگیری کنید.

فصل ۲: تعریف شریک تجاری در SAP SD

Customer Master Data (اطلاعات اصلی مشتری) یکی از اصلی ترین داده هایی است که در ماژول SAP SD استفاده خواهد شد. قبل از ایجاد مشتری باید با مفاهیم زیر آشنا باشید:

۱. Business Partner (شریک تجاری)
۲. Business Partner Role (نقش شریک تجاری)
۳. Account Group (گروه حساب)

۲-۱ - مفهوم Business Partner (شریک تجاری) چیست؟

Business Partners (شرکای تجاری) یک شخص حقیقی، سازمان یا گروهی است که با آن رابطه تجاری دارید.

انواع Business Partner عبارتند از:

- Natural person (شخص حقیقی)
- Organization (شخصیت حقوقی یا بخشی از یک شخص حقوقی)
- Group (به عنوان مثال: زوج متاهل)

۲-۲ - مفهوم Business Partner Role (نقش شریک تجاری) چیست؟

جهت ایجاد یک Business Partner، باید آنرا در قالب Role (نقش) های مختلف تعریف نمود. این Role ها در حقیقت ابعاد مختلف نقش آن شریک را نشان می دهد و با عنوان "BP Role" شناخته می شود.

جهت ایجاد یک Business Partner ابتدا باید در نقش "Business Partner (General)" تعریف گردد. سپس نقش های مشتری، تأمین کننده و یا مالی مرتبط به آن Business Partner تکمیل گردد.

۲-۳ - مفهوم Account Group (گروه حساب) چیست؟

با استفاده از Account Group می توان حساب های مشابه را گروه بندی نمود. همچنین Master Records (سوابق اصلی) در سلسله مراتب مشتری با استفاده از Account Group (گروه حساب) کنترل می شود.

۱. Account Group اطلاعات اختیاری، اجباری و بدون نیاز هنگام ثبت Business Partners (شرکای تجاری) را تعیین می کند.

۲. Partner function (عملکرد شریک) نیز با Account Group مرتبط است.
۳. Account Group نحوه شماره گذاری Business Partners (شرکای تجاری) را تعیین می کند.

۲-۴- ایجاد Business Partner

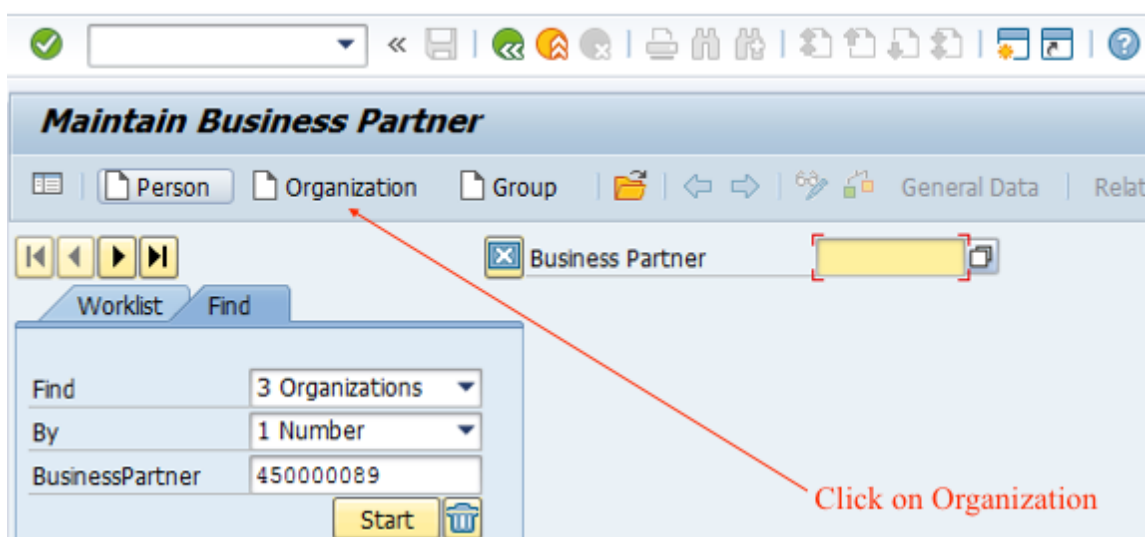
در این قسمت به چگونگی ثبت اطلاعات پایه Business Partner ها پرداخته خواهد شد. یعنی چگونه یک مشتری بعنوان Business Partner (شریک تجاری) را در SAP ایجاد کنیم و اطلاعات آنرا نگهداری کرده، تغییر داده یا به روز نماییم. این اطلاعات شامل مواردی از قبیل نام، نحوه تماس، نحوه پرداخت و غیره می باشد.

با استفاده از تیکد "BP" می توان برای ایجاد، ویرایش و نمایش Master Data (داده های اصلی) استفاده نمود. شما می توانید نقش های متفاوتی را برای یک شریک تجاری اختصاص دهید که به این معنی است که آیا این Business Partner مشتری است یا تأمین کننده یا هر دو.

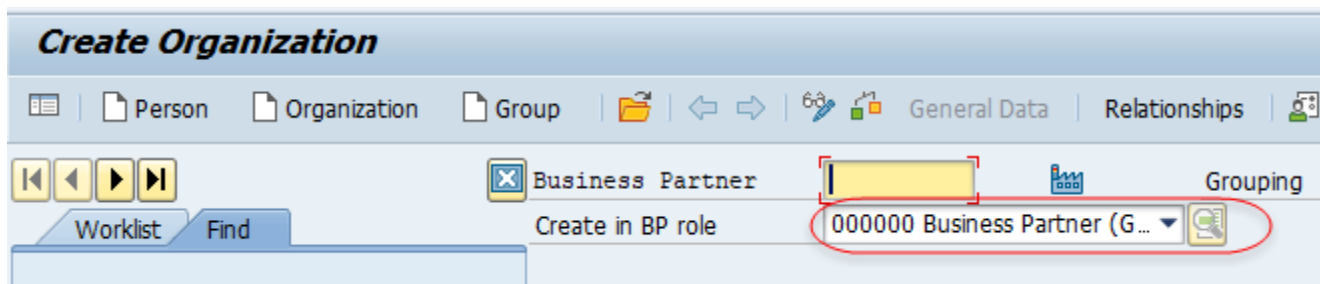
تیکدهایی مانند XK01، MK01، XD01، FD01 و غیره که برای ایجاد مشتری استفاده می شد اکنون منسوخ شده اند. در SAP S/4 HANA از یک تیکد واحد یعنی "BP" برای ایجاد مشتریان و همچنین تأمین کنندگان استفاده می شود.

برای ایجاد Business Partner مراحل زیر را طی فرمایید:

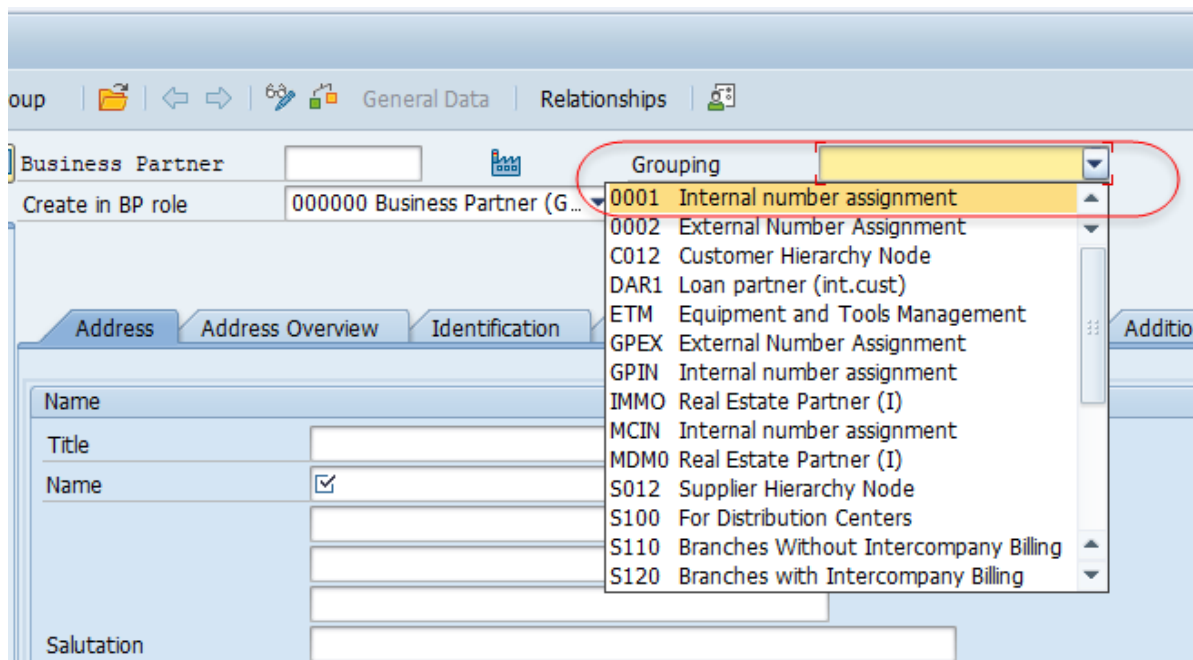
- در نوار فرمان، تیکد BP را وارد کرده و Enter کنید.
- با توجه به نیاز، جهت ایجاد Person (شخص)، Group (گروه) و یا Organization (سازمان) بایستی یکی از گزینه ها انتخاب گردد. از آنجایی که قصد داریم اطلاعات مربوط به ایجاد یک شرکت بعنوان مشتری را تنظیم نماییم از بالای صفحه روی گزینه Organization (سازمان) کلیک نمایید.
- بلافاصله صفحه "Create Organization" نمایان خواهد شد.



- **Create in BP Role** (ایجاد در نقش): نقش پیشفرض 000000 Business Partner (General) تنظیم شده است. جهت ایجاد یک Business Partner ابتدا باید در این نقش، تعریف گردد.
- نقش‌هایی که به یک شریک تجاری اختصاص می‌دهید، منعکس‌کننده عملکردهایی است که دارد و معاملات تجاری که احتمالاً در آن شرکت دارد.



- **Grouping** (گروه بندی): بایستی در ابتدا Grouping را مشخص کرده و سپس اطلاعات عمومی شریک تجاری تکمیل گردد.



- تب **Address** را انتخاب نمایید.
- **Name** (نام): نام Business Partner را تنظیم نمایید.
- **Search Term 1/2** (عبارت جستجو): در زمان جستجو بین Business Partner ها کاربرد دارد.
- در تب Address Overview می‌توان کلیات اطلاعات وارد شده از قسمت قبل را مشاهده نمود.

نکته: فیلدهای اطلاعاتی با توجه به نوع Business Partner و نیازمندی سازمان ها متفاوت است، اجباری بودن یا نبودن آنها در تنظیمات Account Group مشخص شده است.

پایان پیش نمایش این فصل، ادامه در فایل اصلی ...!

توجه: پیش نمایش بالا، تنها با هدف جلب اطمینان شما از محتوای اصلی تهیه شده است. بنابراین اگر مورد تأیید شما قرار گرفت لطفاً از طریق سایت Beyamooz.com اقدام به خرید فایل کامل آن نمایید.

لینک خرید کتاب های آموزش SAP

۱. [کتاب آموزش نرم افزار فروشگاهی SAP | مازول SAP SD](#) (کتاب پیش رو)

۲. [لیست همه کتاب های SAP](#)

موفق و پاینده باشید

۳-۱ - مفهوم Material Master (اطلاعات اصلی کالاها) در SAP SD چیست؟

داده ها در SAP به دو دسته زیر تقسیم می شوند:

۱. اطلاعات اصلی یا پایه ای (Master Data)

اطلاعات پایه سیستم، داده هایی هستند که بعنوان پایه ای برای دیگر تراکنش ها استفاده می شوند. بعنوان مثال اگر در فرآیند ایجاد سفارش خرید هستید به اطلاعات کالاها، تأمین کنندگان و ... نیاز دارید. نمونه ای از اطلاعات اصلی (Master Data):

- Material Master (اطلاعات اصلی کالاها)
- اطلاعات اصلی مشتری ها (Customer Master)
- اطلاعات اصلی تأمین کنندگان (Vendor Master)
- اطلاعات اصلی قیمت کالاها (Pricing/Conditions Master)
- اطلاعات اصلی انبارها (Storage Location Master)

۲. اطلاعات تراکنش ها (Transactional Data)

مثل فرایند مربوط به تراکنش درخواست خرید، فاکتور و ...

Material Master (اطلاعات اصلی کالاها)

کالا در SAP یک نمایش منطقی از کالاها (Goods) یا خدمات (Service) خاصی است که در بخش تولید، فروش، خرید، انبارگردانی، انتقال موجودی و غیره استفاده می شود. برای مثال در یک شرکت تولید لوازم خانگی، کالا می تواند یک یخچال، یک قطعه از یخچال، خدمات حمل و نقل یا خدمات مشاوره باشد.

تمام اطلاعات مربوط به کالا که ممکن است بصورت بالقوه برای استفاده در آینده تعریف شود و همچنین تمام خصوصیت های (Characteristics) تنظیم شده برای کالا را اطلاعات اصلی کالا یا Material Master می نامند. این مهم ترین داده هایی است که در SAP در نظر گرفته می شود و تمام پردازش کالا تحت تأثیر Material Master است. به همین دلیل است که داشتن یک Material Master دقیق و درست تنظیم شده بسیار مهم است.

هنگام تعریف کالا با چندین نما یا View سروکار داریم بعنوان نمونه اطلاعاتی که در View ی Purchasing تنظیم می شود مربوط به خرید کالا است. داشتن دانش کافی روی View های مذکور و نحوه تأثیر اطلاعات تنظیم شده در سایر تراکنش ها و همچنین جدولی که اطلاعات کالا (Material Master) در آن ذخیره می شود می تواند شما را در مدیریت آسانتر انبار کمک کند.

همچنین در برخی از موارد نیاز است که برخی از مشخصات (Characteristics) کالاها را بصورت دسته جمعی (Mass) تغییر دهیم که باید روی تیکدهای مربوطه، اشراف کافی را داشته باشید.

۳-۲ - مفهوم Material Type (انواع کالاها) در SAP SD چیست؟

در SAP ERP، هر کالا دارای یک ویژگی مهم بنام "نوع کالا (Material Type)" است که در سراسر سیستم برای اهداف مختلف استفاده می شود.

چرا تمایز بین انواع کالا ضروری است و این ویژگی نشان دهنده چیست؟

نوع کالا می تواند نشان دهنده نوع استفاده باشد. در زیر برخی از انواع استاندارد SAP ذکر شده است:

- **Finished Product (محصول نهایی یا تکمیل شده):** کالاهایی هستند که فرایند ساخت را کامل کرده اند اما هنوز به فروش نرسیده اند یا برای مصرف کننده نهایی توزیع نشده اند.
- **Semifinished Product (محصول نیمه تمام یا در جریان ساخت):** زمانی که کالاها همچنان در چرخه تولید باشند و نیمی یا بیشتر از فرایند تولید را گذرانده باشند اما هنوز کامل نشده باشند، آنها را کالاهای در حال ساخت می نامیم.
- **Trading Goods (کالاهای تجاری):** کالاهایی که برای فروش آماده اند.
- **Raw Materials (کالای خام):** کالای خام یا اولیه که بعنوان کالای اساسی نیز شناخته می شود، ماده اساسی برای تولید کالاها است. مواد خام می تواند حتی انرژی یا مواد واسطه ای هم باشد که مواد اولیه محصولات نهایی آینده هستند؛ بنابراین مواد اولیه اولین گلوگاه اساسی برای تولید تمامی محصولات است که واحدهای تولیدی بسیار به آن نیازمند هستند.
- و ...

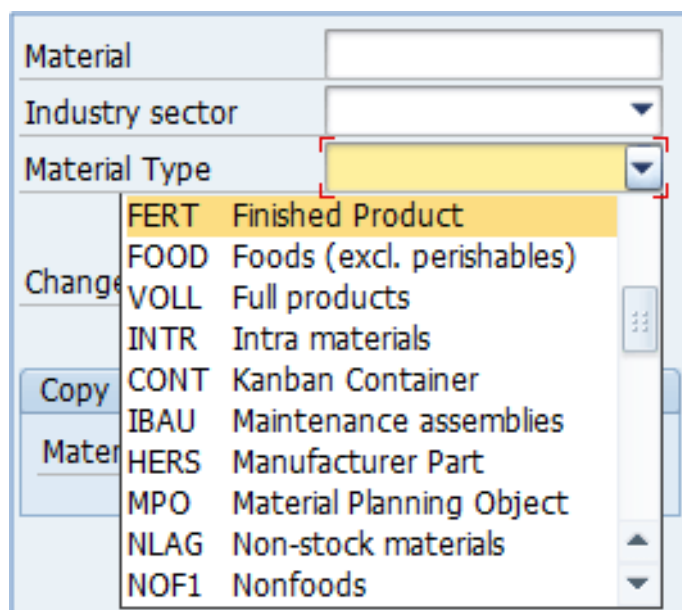
MTyp	Material type description
FERT	Finished Product
HALB	Semifinished Product
HAWA	Trading Goods
ROH	Raw materials

توجه: اگر هر یک از موارد استاندارد نیاز ما را برآورده نکرد، می توانیم نوع های سفارشی خود را تعریف کنیم. (که با Z شروع می شود)

چه چیزی را می توان در سطح نوع کالا پیکربندی کرد (تفاوت های احتمالی بین انواع)؟

۱. **نماهای (Views) کالا:** هنگام تعریف کالا با چندین نما یا View سروکار داریم بعنوان نمونه اطلاعاتی که در نمای Purchasing تنظیم می شود مربوط به خرید کالا است. این نماها (Views) بر اساس "نوع کالا" نمایان یا پنهان

- می شوند. برای مثال، اگر یک نوع کالا "FERT" به کالای شماره ۱۰۰۰ اختصاص داده باشیم نمی خواهیم نماهای مبتنی بر خرید برای آن کالا داشته باشیم زیرا نیازی به خرید محصول خود نداریم.
۲. **کنترل قیمت پیش فرض:** کنترل قیمت را می توان بنحوی تنظیم نمود که از روش "استاندارد" یا "قیمت میانگین متحرک" پیروی کند (که بعداً به تفصیل توضیح داده خواهد شد)، اما می توان آنرا در اطلاعات کالا تغییر داد تا تنظیمات پیش فرض را لغو کند.
۳. **گروه دسته بندی پیش فرض اقلام:** برای تعیین دسته بندی اقلام در اسناد فروش استفاده می شود. می توان آنرا در اطلاعات کالا تغییر داد تا تنظیمات پیش فرضی که در "نوع کالا (Material Type)" تنظیم نموده ایم را لغو کند.
۴. **سفارشات خرید (purchase orders) داخلی/خارجی**
۵. و ...



انواع کالا ارائه شده در تراکنش MM01

بنابراین زمانی که برای دو کالا، یک "نوع کالای" یکسان تنظیم می کنیم انتظار داریم که دو کالای مذکور، View های یکسان و کنترل قیمت و گروه دسته بندی اقلام یکسانی هنگام تعریف داشته باشند. که البته مقادیر پیش فرض کانفیگ شده را می توان هنگام تعریف کالا تغییر داد.

نوع کالا در تیکد MM01 تنظیم می گردد. از تیکد مذکور برای ایجاد کالا استفاده می شود که در ادامه این آموزش توضیح داده خواهد شد.

گزارش کالاها در SAP

آیا تیکدی برای مشاهده لیست کالاها همراه با اطلاعات مرتبط با "نوع کالا" وجود دارد؟

اطلاعات کالاها در جدول MARA ذخیره می شود. شما می توانید از طریق تیکد SE16 یا SE16N و وارد کردن نام جدول MARA اطلاعات کالاها را مشاهده نمایید. اما کاربران عادی به این ۲ تیکد دسترسی ندارند. چندین تیکد برای مشاهده لیست کالاها وجود دارد. یکی از مهمترین این تیکدها، تیکد MM60 است.

- در نوار فرمان (Command Bar)، تیکد **MM60** را وارد کرده و Enter کنید.
- **Material (شماره کالا):** شماره کالا را تنظیم نمایید.
- از بالای صفحه روی آیکن **Execute** کلیک کنید.
- بلافاصله نتیجه جستجو، مطابق تصویر زیر نمایان خواهد شد.

Material	Plant	Val. Type	Description	Last Change	MTyp	Matl Group	Unit
10599999	0001		LCD TV 40"	07.05.2013	FERT		PCS

- ستون **Material (شماره کالا):** شماره کالا - ۱۰۵۹۹۹۹۹
- ستون **Plant (حوزه عملیاتی):** پلنت یا حوزه عملیاتی کالا - ۰۰۰۱
- ستون **MTyp (نوع حرکت):** نوع کالا - FERT (finished product)
- در تصویر بالا، با استفاده از آیکن **Local file ...** می توانیم از لیست گزارش شده، خروجی بگیریم. (خروجی از نوع TXT ، HTML و ...)

۳-۳- مفهوم Material Group (گروه کالا) در SAP SD چیست؟

یکی دیگر از مشخصه هایی که هنگام تعریف کالا در تیکد MM01 تنظیم می شود "گروه کالا" یا "Material Group" است که می تواند یک گروه یا زیر گروه از کالا را بر اساس معیارهای خاصی نشان دهد.

از چه معیارهایی می توان برای ایجاد "گروه کالا" استفاده کرد؟

- یکی از استفاده های فیلد "گروه کالا" گرفتن گزارشات است.
- می توانید کالاها را براساس نوع کالای خامی که برای تولید آنها استفاده می شود، گروه بندی کنید:
 - انواع پلاستیک های مورد استفاده در فرآیند تولید
 - و ...
- می توانید خدمات (services) مشاوره ای را بصورت زیر تقسیم بندی کنید:
 - خدمات مشاوره SAP
 - خدمات مشاوره IT
 - مشاوره مالی
 - و ...
- می توانید خدمات حمل و نقل را بصورت زیر تقسیم بندی کنید:
 - حمل و نقل داخلی
 - حمل و نقل بین المللی
- همچنین می توانید بر اساس تکنیک تولید گروه بندی کنید:
 - کالای ایجاد شده توسط جوش
 - کالای ایجاد شده توسط اکستروژن
 - کالای ایجاد شده توسط تزریق و غیره

گروه بندی عمدتاً به رویکرد مدیریت بستگی دارد و عمدتاً در طول اجرا ایجاد می شود و بندرت در یک محیط تولیدی تغییر می کند.

The screenshot shows the SAP Material Master interface for material 'LCD TV 40\"

Basic data 1			
Material	10599999	LCD TV 40"	
General data			
Base Unit of Measure	PCS	Piece	Material Group 100
Old material number		Ext. Matl Group	
Division	10	Lab/Office	
Product allocation		Prod.hierarchy	
X-plant matl status		Valid from	
☐ Assign effect. vals		GenItemCatGroup	NORM Stand

Material Group (1) 74 Entries found	
Restrictions	
Matl Group	Material Group Desc.
100	Material group 100
101	Material group 101
102	Material group 102
103	Material group 103
104	Material group 104
105	Material group 105
106	Material group 106
107	Material group 107

- **Material Group (گروه کالا):** هنگام ایجاد کالای جدید در تیکد MM01، فیلد "گروه کالا" در نمای Basic data 1 تنظیم می شود.

علاوه بر این، یک گروه بندی سلسه مراتبی کالا (Material Hierarchy) نیز وجود دارد که تقریباً همیشه با توجه به نیازهای فروش تعریف می شود و برای تعریف شرایط فروش استفاده می شود (تخفیف استاندارد برای مشتریان، تخفیف های اضافی، پیشنهادهای ویژه).

از طرف دیگر، "گروه کالا" عمدتاً در ماژول PP و MM استفاده می شود.

همان طور که در مطلب قبلی اشاره شد از تیکد MM60 برای گزارش گیری لیست کالاها استفاده می شود.

Material	Plant	Val. Type	Description	Last Change	MTyp	Matl Group	Unit
10599999	0001		LCD TV 40"	08.05.2013	FERT	100	PCS

- به ستون Matl Group (گروه کالا) در تصویر بالا توجه فرمایید.

نکته: با استفاده از تیکد MM17 براحتی می توانید فیلد "گروه کالا" یا همان "Material Group" را برای چندین کالا بصورت دسته جمعی (Mass) تغییر دهید.

۳-۴- ایجاد Material (کالا) برای فروش

هنگامی که می خواهیم از یک کالای جدید در SAP استفاده کنیم، باید خصوصیات (Characteristics) آنرا تعریف کنیم تا بتوانیم رفتار آنرا در تمام تراکنش ها کنترل کنیم. هر کالا به یکی از روش های زیر ایجاد می شود:

۱. **ایجاد کالا با تیکد MM01:** بیشتر در یک محیط تولیدی استفاده می شود.

۲. **ایجاد کالا بصورت دسته جمعی (Mass Creation):** عمدتاً فقط یک بار در انتقال کالا از سیستم قدیمی به SAP ERP استفاده می شود.

ما اکنون روی تراکنش MM01 تمرکز خواهیم کرد و ایجاد دسته جمعی (Mass) را برای بعداً واگذار می کنیم زیرا یک ابزار پیشرفته است.

در ادامه فرآیند گام به گام آموزش ایجاد کالا در SAP SD ارائه شده است.

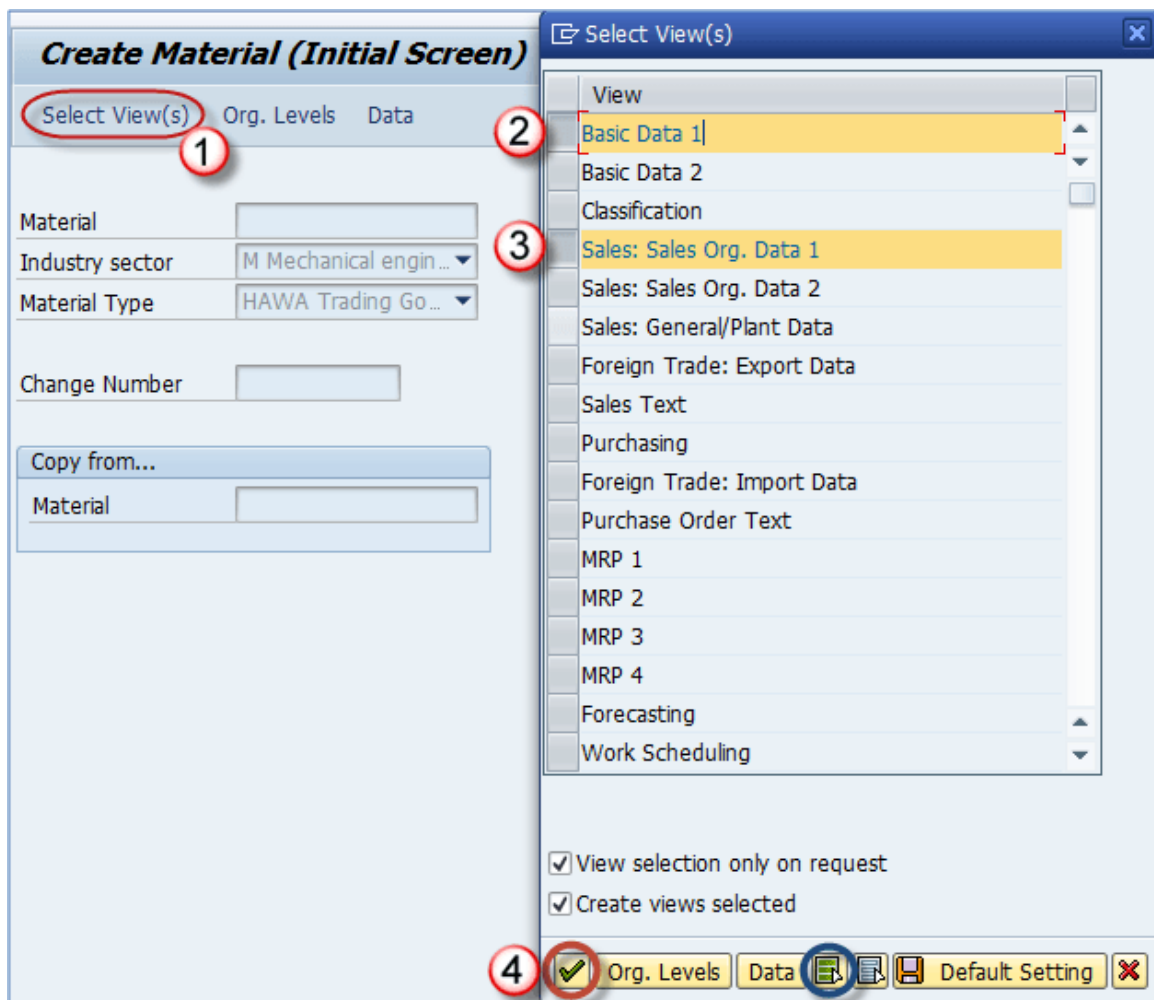
مرحله ۱) تنظیم فیلدهای "بخش صنعت (Industry Sector)" و "نوع کالا (Material Type)"

همانطور که در بالا ذکر شد، تیکدی که برای ایجاد کالا استفاده می شود، MM01 است. اجرای تراکنش مذکور ما را به صفحه اولیه تعریف کالا می رساند.

- در نوار فرمان، تیکد MM01 را وارد کرده و Enter کنید.
- **Material (کالا):** شماره کالا می تواند بصورت خودکار تولید شود یا بصورت دستی توسط شما اختصاص داده شود. بستگی به کانفیگ انجام شده در "نوع کالا" دارد. بعنوان مثال، برای نوع کالای HAWA، می توانید شماره گذاری دستی را داشته باشید، در حالی که برای FERT می توانید شماره گذاری خودکار را داشته باشید. این تنظیمات توسط مشاور MM در سفارشی سازی در حین اجرا انجام خواهد شد.
- **Industry Sector (شاخه صنعتی):** بیشتر با مقدار M-Mechanical Engineering تنظیم می شود.
- **Material type (نوع کالا):** می تواند با یکی از مقادیر FERT، ROH، HALB، HAWA تنظیم شود.
- **Copy from ... Material (کپی از کالا):** با شماره کالای دلخواه تنظیم می شود و داده های آنرا سیستم بعنوان مقادیر پیش فرض برای کالای جدید در نظر می گیرد.
- در نهایت از روی کیبورد دکمه Enter را فشار دهید و یا از بالای صفحه روی دکمه Select View(s) کلیک کنید.
- بلافاصله پنجره Select View(s) نمایان می شود.

مرحله ۲) انتخاب نماها (View)

اطلاعات اصلی کالا (Material Master) تحت قالب چندین نما (View) از کاربر دریافت می شود. همان طور که قبلاً گفته شد، هنگام تعریف "نوع کالا (Material Type)" می توان بنحوی کانفیگ نمود که کدام View ها برای نوع کالای جاری، قابل انتخاب باشد. مثلاً ممکن است بخواهیم نماهای مربوط به MRP برای کالاهای تجاری (Trading Goods) غیرفعال شوند. در این مرحله باید نماهای (View) مربوط به فروش کالا را انتخاب نمایید.



پایان پیش نمایش این فصل، ادامه در فایل اصلی ...!

توجه: پیش نمایش بالا، تنها با هدف جلب اطمینان شما از محتوای اصلی تهیه شده است. بنابراین اگر مورد تأیید شما قرار گرفت لطفاً از طریق سایت Beyamooz.com اقدام به خرید فایل کامل آن نمایید.

لینک خرید کتاب های آموزش SAP

۱. [کتاب آموزش نرم افزار فروشگاهی SAP | مازول SAP SD](#) (کتاب پیش رو)

۲. [لیست همه کتاب های SAP](#)

موفق و پاینده باشید

فصل ۴: فرآیند فروش در SAP SD

۴-۱ - مراحل فروش کالا در SAP SD

در تمامی فعالیت‌های فروش همواره مجموعه‌ای از مراحل و تبادلات استاندارد وجود دارد، بگونه‌ای که روش اجرایی هریک از مراحل و درجه اهمیت آنها بستگی به نوع کالا، نوع خدمات و نیز طرفین معامله خواهد داشت.

این مراحل بعنوان چرخه تجارت نامیده می‌شوند و عبارتند از:

۱. Pre Sales (قبل از فروش)

قبل از انجام هر تعامل تجاری، خریدار اقدام به جستجوی و انتخاب عرضه‌کننده کالا می‌نماید و سپس طرفین می‌باید بمنظور دستیابی به توافق، مذاکراتی درخصوص شرایط معامله با یکدیگر انجام دهند.

۲. Post Sales (ثبت فروش و انجام معامله)

پس از تصمیم به انجام معامله، خریدار نیاز خود را به فروشنده سفارش (order) می‌دهد و درمقابل فروشنده خدمات و یا کالای مورد معامله را تحویل می‌دهد.

۳. Settlement (تسویه حساب)

درهنگام مناسب فروشنده با ارسال صورتحساب (Bill) درخواست پرداخت وجه توسط خریدار را می‌نماید و متعاقباً خریدار وجه کالا یا خدمات را پرداخت (payment) خواهد نمود.

۴. After Sale (خدمات پس از فروش)

اتمام فرآیند خرید، پایان چرخه تجارت محسوب نمی‌گردد بلکه برحسب نوع معامله ممکن است نیاز به ارائه خدمات پس از فروش نیز وجود داشته باشد.

در ادامه به توضیح بیشتر در خصوص Pre Sales خواهیم پرداخت.

۴-۲ - فرآیند Pre Sales (قبل از فروش) چیست؟

Pre Sales بمعنی "قبل از فروش" است و شامل تمام فعالیت‌ها و فرآیندهایی است که بمنظور تبدیل Lead (مشتری بالقوه) به خریدار واقعی انجام می‌شود. مفهوم Pre Sales در تمام مشاغلی که با مشتریان بمنظور فروش محصولات و خدمات سروکار دارند، قابل اجرا است.

Leadها چه کسانی هستند؟

به افرادی گفته می شود که از روی کنجکاوی یا بخاطر نیازشان به محصولات و خدمات شما رغبت و تمایل نشان می دهند و سعی می کنند به گونه ای با شما ارتباط برقرار کنند. باید بدانید که در دهانه قیف فروش، انبوهی از Lead ها یا همان افراد راغب و متمایل به کسب و کار و خدمات یا محصولات قرار دارند که شما می توانید با استفاده از بازاریابی های نوین امروزی، آنها را تبدیل به مشتری کنید.

Pre-Sales Activities (فعالیت های قبل از فروش)

Pre-Sales Activities، وظایفی هستند که قبل از فروش محصول انجام می شوند. این فعالیت ها اغلب شامل Lead های بالقوه و واجد شرایط، تخفیفات محصول، تحقیقات بازار، تجزیه و تحلیل داده ها، تجزیه و تحلیل مشتری، ایجاد پیشنهادهای فروش منحصر به فرد و غیره است. ترکیبی از این فعالیت ها برای فروش محصول انجام می شوند.

Pre-Sales Process (فرآیند قبل از فروش)

Pre-Sales Process مجموعه ای از فعالیت هایی است که بمنظور جذب مشتری جدید یا برنده شدن یک قرارداد تجاری جدید انجام می شود. این فرآیند با مرحله تماس شروع می شود و پس از به دست آوردن مشتری با فروش محصول به پایان می رسد. جریان فرآیند قبل از فروش شامل وظایفی مانند ارائه پیشنهادات بر اساس نیاز مشتری، نمایش محصول و غیره است.

Pre Sales Support (پشتیبانی قبل از فروش)

پشتیبانی قبل از فروش، شامل ردیابی تماس های مشتری، تماس های تلفنی، نامه ها و پست های مستقیم می شود.

- ردیابی مشتری: پرسنل فروش مشتری را ردیابی می کنند.
- کمپین های پستی: پرسنل فروش یا شرکت، کمپین های پستی را برای دستیابی به مشتریان ترتیب می دهند.
- سوالات تلفنی مشتری: پرسنل پشتیبانی فروش به سوالات مشتری پاسخ می دهند.

۴-۳- انواع اسناد Pre Sales (قبل از فروش)

اسناد قبل از فروش به ۲ نوع زیر تقسیم می شوند:

۱- Inquiry (استعلام)

۲- Quotation (فهرست قیمت)

۱- Inquiry (استعلام): درخواست مشتری برای کسب اطلاعات در مورد محصول است. (مثلاً آیا محصول موجود است، هزینه محصول، تاریخ تحویل و غیره). تیکد برای استعلام ها:

- VA11 – Create Inquiry
- VA12 – Change Inquiry
- VA13- Display Inquiry

۲- Quotation (فهرست قیمت): Quote یا Quotation در تجارت بمعنی "مظنه دادن یا فهرست قیمت" است. در واقع Quotation یک سند رسمی است که شما می توانید به مشتریان بالقوه ی خود بدهید تا آنها را از قیمت پیشنهادی خود مطلع کنید. این سند همچنین ممکن است که شامل مفاد فروش و نحوه ی پرداخت شود. اگر خریدار فهرست قیمت را قبول کند، این به نشانه ی یک توافق برای خرید محصول است.

- VA21 – Create Quotation
- VA22 – Change Quotation
- VA23- Display Quotation

۴-۳-۱ – ایجاد Inquiry (استعلام) در SAP

Inquiry (استعلام) یک سند داخلی است که اطلاعات مربوط به درخواست مشتری احتمالی را برای به گردش درآوردن در شرکت ثبت می کند و یک سند قانونی نیست.

اطلاعات جمع آوری شده عمدتاً کالا و کمیت است. جزئیات بیشتر را می توان به سند اضافه کرد که اختیاری است. مزیت بزرگ ایجاد استعلام کاهش هر گونه سربار تجاری مورد نیاز برای تکمیل پاسخ به مشتری است.

با استفاده از تیکد VA11 می توان یک Inquiry (استعلام) ایجاد نمود.

فرآیند ایجاد Inquiry (استعلام) در SAP

مرحله ۱:

۱. تیکد **VA11** را در نوار فرمان وارد کرده و Enter کنید.
۲. **Inquiry Type** (نوع استعلام) را تنظیم نمایید. در تصویر، مقدار "IN" برای نوع استعلام انتخاب شده است.
۳. فیلدهای **Sales Organization** (سازمان فروش) / **Distribution Channel** (کانال توزیع) / **Division** (بخش) / **Sales Office** (دفتر فروش) / **Sales Group** (گروه فروش) را تنظیم نمایید.
۴. آیکن "**Sales**" را انتخاب نمایید.

Create Inquiry: Initial Screen

1 va11

Create Inquiry: Initial Screen

4 Sales Item overview Ordering party

2 IN

3

Organizational Data

Sales Organization	1100
Distribution Channel	ZP
Division	YA
Sales Office	2001
Sales Group	G01

مرحله ۲:

۱. Sold-To Party / Ship-To Party را تنظیم نمایید (اینها Partner Function است).

۲. Material Code (کد کالا) و Quantity (مقدار) را وارد نمایید.



۳. روی دکمه Save کلیک نمایید.

Create Inquiry: Overview

3

1

Create Inquiry: Overview

Orders

Sold-To Party 9900000003 A.K.ENTERPRISES / 23/3 /

Ship-To Party 9900000003 A.K.ENTERPRISES / 23/3 /

PO Number PO date

Net value 0,00 EUR

Sales Item overview Item detail Ordering party Procurement Shipping Reason for rejection

Req. deliv.date D 08.11.2012 Deliver.Plant

Valid from Valid to

Complete div. Total Weight 0 KG

Pricing date 08.11.2012

Total amount 0,00 Doc. Currency EUR / *1,00000

Payment terms Incoterms

Order reason

Sales area 1100 / ZP / YA N.K.group, Trade Sales, Common Division

All items

Item	Material	Order Quantity	Un	Description	S	Customer Material Numb	ItCa
10	9628	10	TO	Final Product	✓		AFN

2

مرحله ۳: پیام "Inquiry 10000015 has been saved" نمایش داده خواهد شد.

✓ Inquiry 10000015 has been saved

۴-۳-۲- ایجاد Quotation (فهرست قیمت ها) در SAP

Quotation یکی از اسناد فروش است که به مشتری اطلاع می دهد، آن شرکت مقدار مشخصی از محصول را در زمان مشخص و با قیمت مشخص تحویل می دهد.

Quotation می تواند پس از دریافت Inquiry (استعلام) از مشتری یا بدون Inquiry ایجاد شود. وقتی Quotation پس از دریافت Inquiry از مشتری ایجاد می شود، دو روش را می توان دنبال کرد:

۱. ایجاد Quotation همراه با ارجاع به Inquiry

۲. ایجاد Quotation بدون ارجاع به Inquiry

در آموزش زیر، ایجاد Quotation (فهرست قیمت ها) همراه با ارجاع به Inquiry (استعلام) بررسی شده است. برای این منظور از تیکد VA21 استفاده خواهد شد.

مراحل ایجاد Quotation (فهرست قیمت ها) در SAP مرحله ۱:

۱. تیکد **VA21** را در نوار فرمان وارد کرده و Enter کنید.

۲. **Quotation Type** (نوع فهرست قیمت ها) را وارد نمایید.

۳. در قسمت "Organization Data" فیلدهای Sales Organization (سازمان فروش) / Distribution Channel (کانال توزیع) / Division (بخش) را تنظیم نمایید.

۴. دکمه **Create with references** را انتخاب نمایید.

The screenshot shows the SAP 'Create Quotation: Initial Screen'. The interface includes a top bar with the title 'Create Quotation: Initial Screen' and a toolbar. Below the toolbar, there are several input fields and buttons. The annotations are as follows:

- 1**: Points to the 'VA21' dropdown menu in the top bar.
- 2**: Points to the 'QT' dropdown menu in the 'Quotation Type' field.
- 3**: Points to the 'Organizational Data' section, which includes fields for 'Sales Organization' (1000), 'Distribution Channel' (10), 'Division' (00), 'Sales Office', and 'Sales Group'.
- 4**: Points to the 'Create with Reference' button.

مرحله ۲:

۱. **Inquiry Number** (شماره استعلام) را وارد نمایید.

۲. روی دکمه "Copy" کلیک نمایید.

Create Quotation: Initial Screen

Create with Reference Sales Item overview Ordering party

Quotation Type Quotation

Organizational Data

Sales Organization Germany Frankfurt

Distribution Channel Final customer sales

Div

Sal

Sal

Create with Reference

Inquiry Quotation Order Contract SchedAgree BillDoc

1 Inquiry

Requested deliv.date

Search Criteria

Pur. Order

Sold-to party

WBS Element

Search

2 Copy Item Selection

مرحله ۳:

۱. Ship-To Party را تنظیم نمایید.

۲. در صورت وجود، Po Number (شماره سفارش خرید) را وارد نمایید.

۳. Valid to و Valid from را وارد نمایید (این تاریخی است که تا آن زمان این Quotation (فهرست قیمت ها) معتبر خواهد بود).

۴. Quantity (مقدار کالا) را وارد نمایید.

Create Quotation: Overview

Quotation Net value EUR

Sold-To Party Becker Berlin / Calvinstrasse 36 / 13467 Berlin-Hermsdorf

Ship-To Party Becker Berlin (Versand) / Beatestrasse 4 / 13505 Berlin-Konra...

PO Number PO date

Sales Item overview Item detail Ordering party Procurement Shipping

Req. deliv.date 12.11.2012 Deliver.Plant

Valid from Valid to

☐ Complete div. Total Weight KG

Pricing date

Total amount Doc. Currency / 1,00000

Payment terms 14 Days 3%, 30/2... Incoterms Berlin

Order reason

Sales area / / Germany Frankfurt, Final customer sales, Cross-division

All items

Item	Material	Order Quantity	Un	Description	S	Customer Mate
	10 M-01	10	PC	Sunny Sunny 01	☒	



مرحله ۴: روی دکمه Save کلیک نمایید.

پیغام «Quotation 20000076 has been saved» نمایش داده خواهد شد.

☒ Quotation 20000076 has been saved

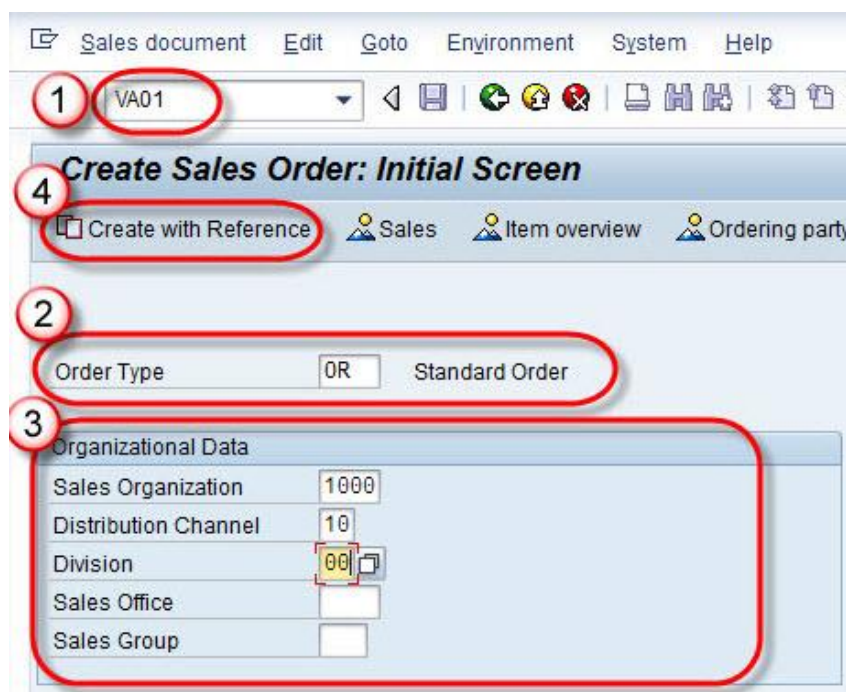
۴-۴- ایجاد Sales Order (سفارش فروش) همراه با ارجاع به Quotation

Sales Order (سفارش فروش) قراردادی است بین Customer (مشتری) و Sales Organization (سازمان فروش) برای تامین کالاها و یا خدمات مشخص در یک دوره زمانی مشخص. تمام اطلاعات مورد نیاز برای ثبت سفارش فروش از Customer Master (اطلاعات اصلی مشتری) و Material Master (اطلاعات اصلی کالا) استخراج خواهد شد. Sales Order ممکن است با ارجاع به یک "سند قبلی" مانند Inquiry (استعلام) یا Quotation (فهرست قیمت ها) ایجاد شود. در چنین حالتی، کلیه اطلاعات اولیه از سند قبلی در Sales Order کپی خواهد شد.

آموزش ایجاد Sales Order (سفارش فروش) در SAP

مرحله ۱:

۱. تیکد **VA01** را در نوار فرمان وارد کرده و Enter کنید.
۲. **Order Type** (نوع سفارش) را با مقدار **OR** که برای سفارش های استاندارد است، تنظیم نمایید.
۳. در قسمت "Organization Data" فیلدهای **Sales Organization** (سازمان فروش) / **Distribution Channel** (کانال توزیع) / **Division** (بخش) را وارد نمایید.
۴. برای ایجاد **Sales Order** (سفارش فروش) با ارجاع به **Inquiry** (استعلام) / **Quotation** (فهرست قیمت ها) روی دکمه **create with reference** (ایجاد با مرجع) کلیک نمایید.



پایان پیش نمایش این فصل، ادامه در فایل اصلی ...!

توجه: پیش نمایش بالا، تنها با هدف جلب اطمینان شما از محتوای اصلی تهیه شده است. بنابراین اگر مورد تأیید شما قرار گرفت لطفاً از طریق سایت Beyamooz.com اقدام به خرید فایل کامل آن نمایید.

لینک خرید کتاب های آموزش SAP

۱. [کتاب آموزش نرم افزار فروشگاهی SAP | مازول SAP SD](#) (کتاب پیش رو)

۲. [لیست همه کتاب های SAP](#)

موفق و پاینده باشید

همراهان خوبی باشید و با

ری پست کردن ( Repost) این محتوی در [لینکدین پیاموز](#)
ما را در تولید دوره های آموزشی مفید
حمایت کنید.

از طریق صفحه لینکدین پیاموز، ما را **فالو** کنید.

+ Follow

برای باخبر شدن از آخرین دوره های آموزشی، کافیه در
لینکدین پیاموز روی **آیکن زنگ** کلیک کنید.



Beyamooz

