GLI E-BOOK DI SI-SOFT INFORMATICA

LA LOGISTICA AREA VENDITE IN SAP

- CUSTOMIZING -

- BASE -

Si-Soft
Informatica s.r.l

SD CUSTOMIZING

INDICE

Inserimento organizzazione commerciale

Inserimento canale distributivo

Inserimento settore merceologico

Inserimento punto vendita

Inserimento gruppo vendita

Inserimento luogo di spedizione

Attribuzione organizzazione commerciale a società

Attribuzione canale distribuzione a organizzazione commerciale

Attribuzione settore merceologico a organizzazione commerciale

Creazione e attribuzione area vendita

Attribuzione punto vendita a area vendita

Attribuzione gruppo vendita a ufficio vendita

Attribuzione organizzazione commerciale a canale distribuzione e divisione

Definire canali di distribuzione comuni

Attribuzione area vendita a tipi documento vendita

Attribuire i campi a gruppi di selezione campi

DEMO

SD CUSTOMIZING

INDICE

Definire i settori industriali e la selezione campo dipendente dal settore

Definire il formato dell'output per il codice materiale

Aggiornare società per la gestione materiali

Definire le caratteristiche per i tipi di materiale

Definire i range di numerazione per i tipi di materiale

Definire gruppi merci

Definire gruppo conti clienti

Definire range di numerazione conti clienti

Attribuire range di numerazione ai gruppi conto clienti

Parametrizzazione determinazione partner

Definizione dei campi obbligatori o facoltativi per la creazione di un'anagrafica cliente

Parametrizzazione delle diverse diverse figure che concorrono ad una determinata azione commerciale

Definire tipi documenti di vendita

Attribuire dei tipi di documento ad un area vendite

DEMO

SD CUSTOMIZING

INDICE

Definire tipo di posizione documento vendita

Definire gruppi tipo di posizione

Impiego tipo di posizione

Tipi di schedulazione

Tipo di contratto a valore e relativo ordine di consegna

Tipi di posizione dei contratti a valore e ordine di consegna

Pianificazione della fatturazione

Stabilire la definizione delle date per un piano di fatturazione

Attribuzione del tipo piano di fatturazione al tipo di documento vendite

Attribuzione del tipo piano di fatturazione a livello di posizione

Aggiornare controllo copia per documenti di vendita

Aggiornamenti tipi messaggi

Aggiornare schema messaggio

Attribuire schema messaggio a un tipo di documento di vendita

Determinazione e attribuzione schemi di determinazioni del prezzo

Definire tipi di condizione prezzo

DEMO

INDICE

Definire tipi di schedulazione

Attribuire tipi di schedulazione

Definire luoghi di spedizione

Definire schedulazione per tipo documento vendita

Definire schedulazione per il luogo di spedizione

Definire itinerari e delle tappe

Definire nodo di comunicazione

Definire mezzi di trasporto

Definire zone di trasporto

Aggiornare il Paese e la zona di trasporto per il luogo di spedizione

Definire gruppi di peso

Aggiornare determinazione itinerario

Definire rilevanza trasporto

Definire tipi di trasporto

Tipologia dei costi di nolo e la loro rilevanza per le posizioni documento

Rilevanza costi di nolo

DEMO

INDICE

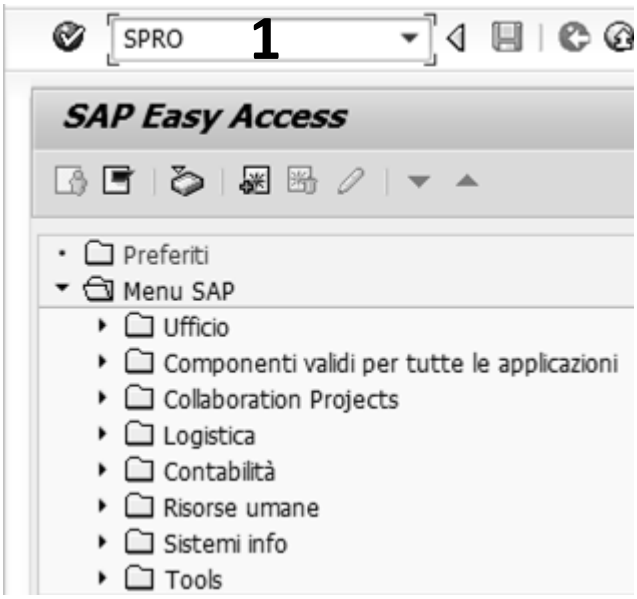
Definire e attribuire zone tariffa

Condizioni di pagamento

Definire e attribuire schemi di determinazione testi

DEMO

Accesso a SPRO

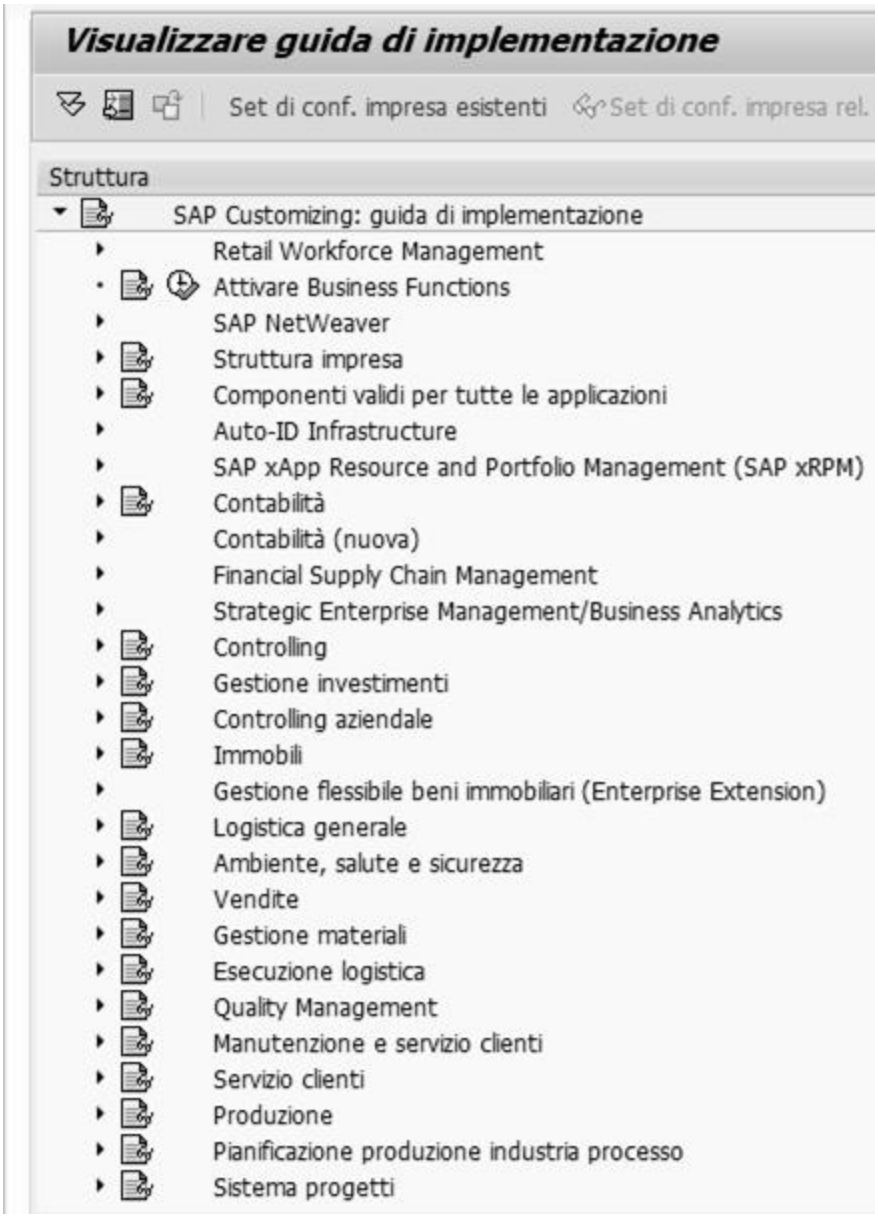


1. Per accedere al customizing per prima cosa bisogna inserire nel campo di ricerca la transazione SPRO e dare invio

2. A questo punto clicchiamo IMG di riferim. SAP

DEMO

Accesso a SPRO



Ci troviamo così all'interno della guida di implementazione del sistema SAP

Definire Organizzazione Commerciale

Per ogni società è possibile attribuire molteplici aree vendita, ma ogni area vendita è attribuita ad una e una sola società. L'area vendita è composta dall'organizzazione commerciale, dal canale di distribuzione, dal settore merceologico.
L'organizzazione commerciale si occupa delle vendite, della distribuzione della merce e della negoziazione delle vendite.
L'organizzazione commerciale è responsabile del prodotto venduto e del diritto di ricorso nei confronti dei clienti, e per questo motivo che ha un indirizzo. Ad essa può essere attribuita una o più divisioni ed una sola società.
In oltre tutte le posizioni di un ordine, di una consegna, di una fattura appartengono ad una organizzazione commerciale.

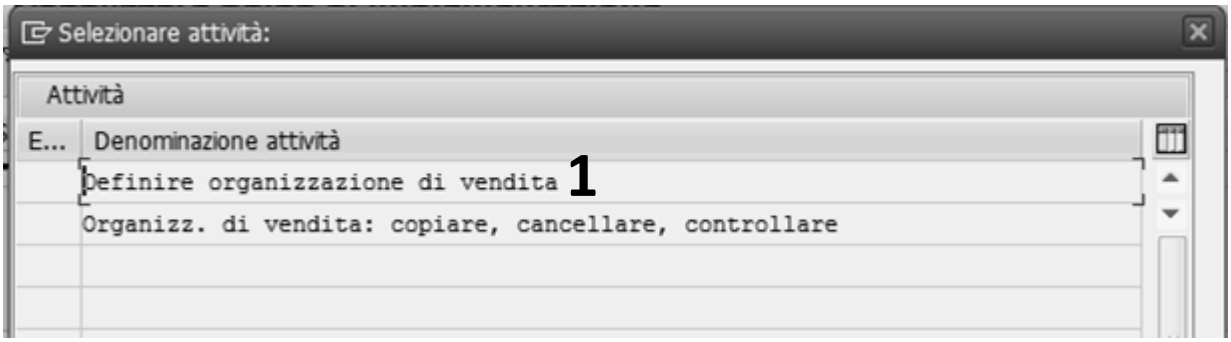
Percorso:

Struttura impresa > Definizione > Vendite > Organizzazione commerciale: definire, copiare, cancellare, controllare

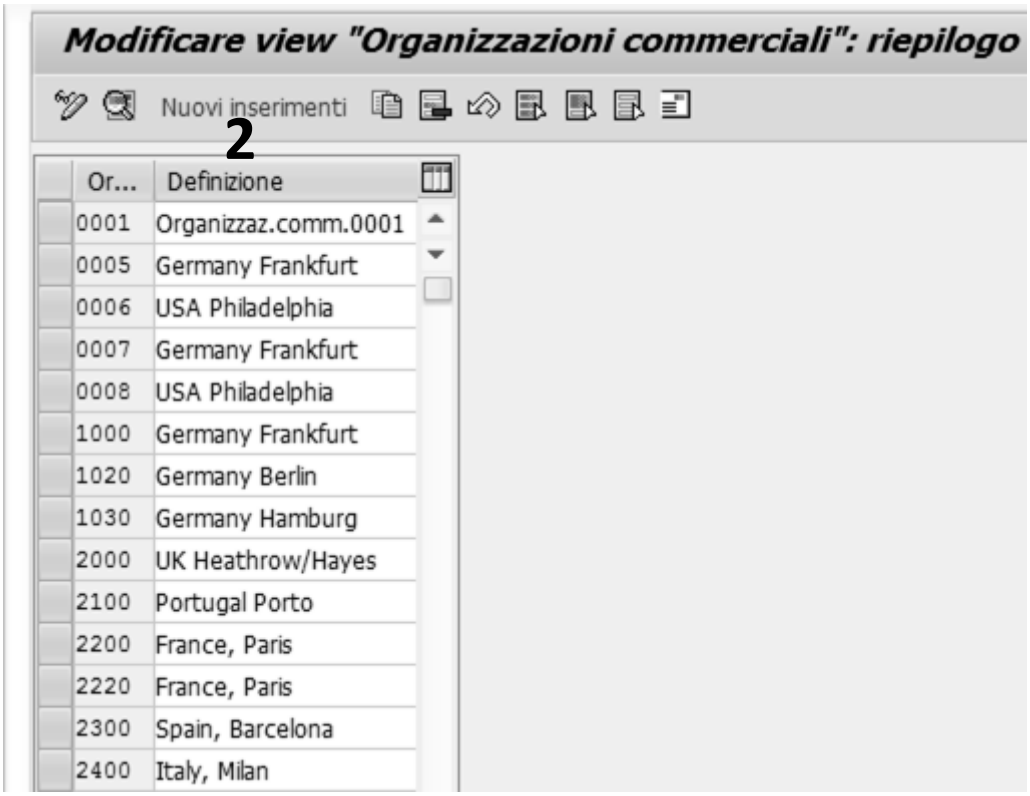
DEMO

Si-Soft
Informatica s.r.l

Definire Organizzazione Commerciale

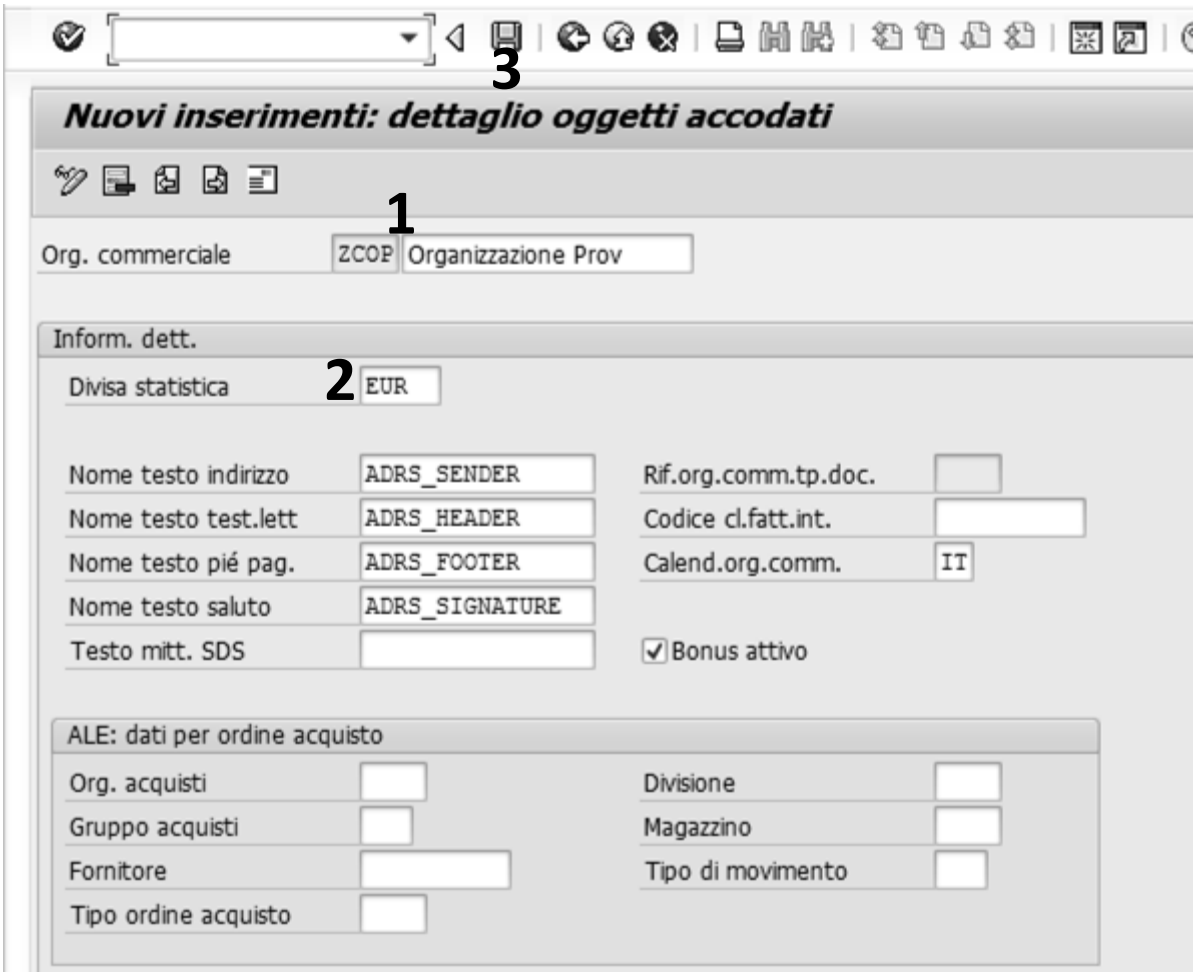


1. Per prima cosa, per definire un'organizzazione commerciale bisogna effettuare un doppio click sulla riga Definire organizzazione di vendita



2. Clicchiamo a questo punto Nuovi inserimenti

Definire Organizzazione Commerciale

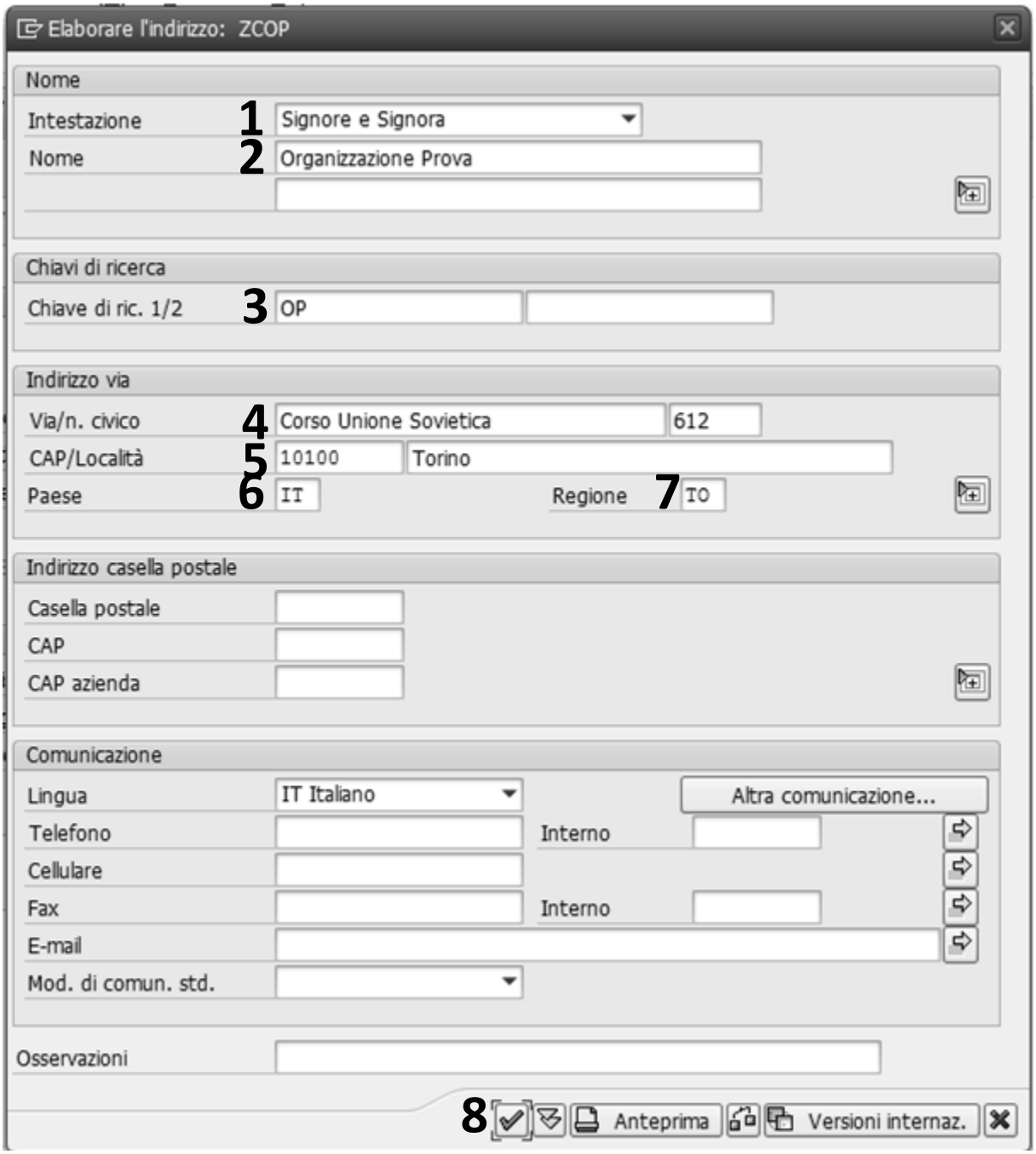


Inseriamo:

1. **Una chiave nel campo Organizzazione commerciale e una Descrizione**
2. **La Divisa Statistica, ovvero la valuta che il sistema automaticamente propone per le statistiche che vengono generate per una data organizzazione commerciale**
3. **Clicchiamo su Salvare**

DEMO

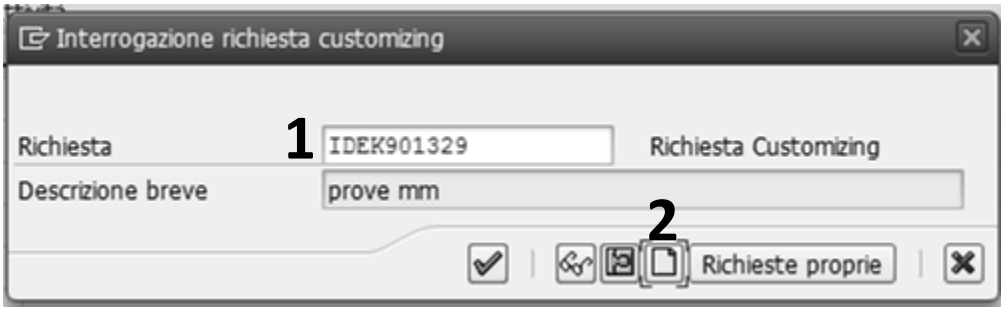
Definire Organizzazione Commerciale



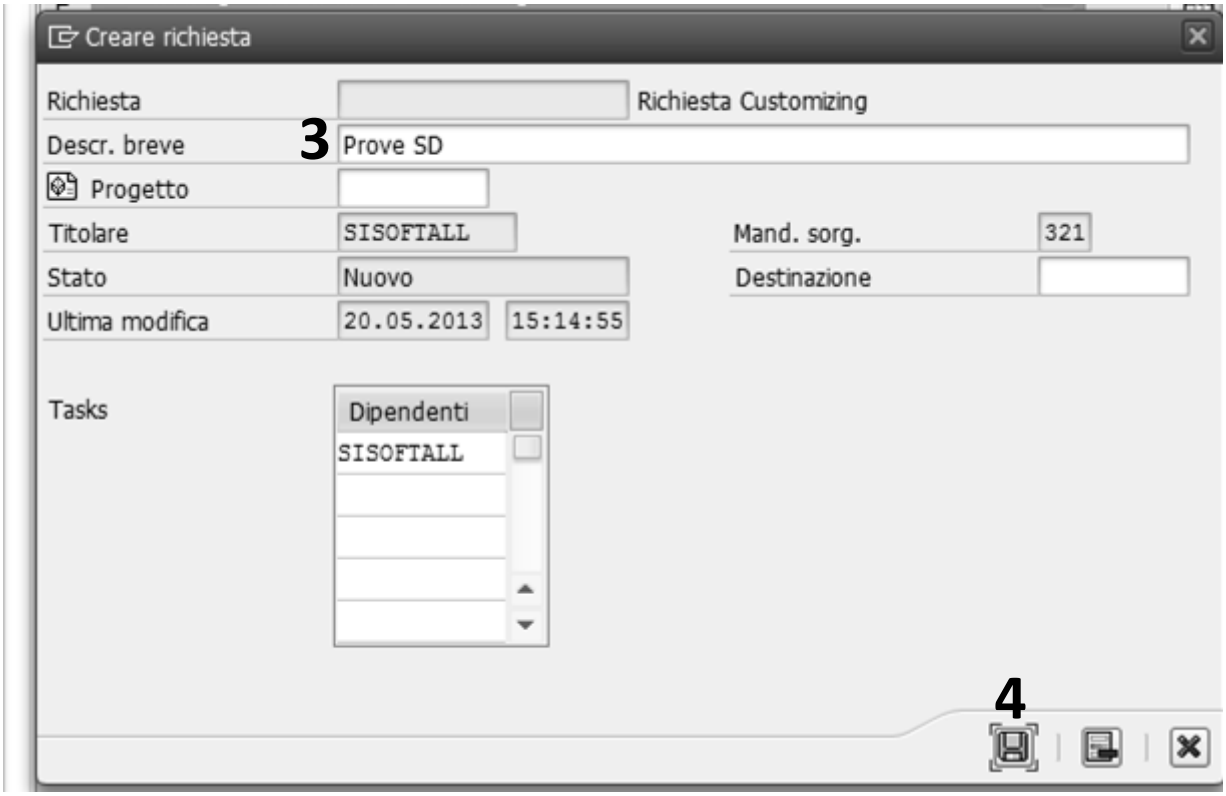
Dopo il salvataggio il sistema ci apre la scheda per l'elaborazione dell'indirizzo dell'organizzazione acquisti, dove andiamo ad inserire: 1. l'Intestazione; 2. il Nome; 3. la Chiave di ricerca ½; 4. Via/n. civico; 5. CAP/località; 6. il Paese; 7. la Regione; 8. clicchiamo su Eseguire

DEMO

Definire Organizzazione Commerciale



1. A questo punto il sistema apre la finestra di Interrogazione richiesta customizing (tramite le richieste è possibile amministrare gli oggetti del customizing all'intersono del sistema SAP R/3 o trasportarli tra i diversi sistemi R/3).
2. Cliccare su Creare richiesta



3. Inseriamo una Descrizione breve
4. Clicchiamo su Salvare

DEMO

Definire Canale di Distribuzione

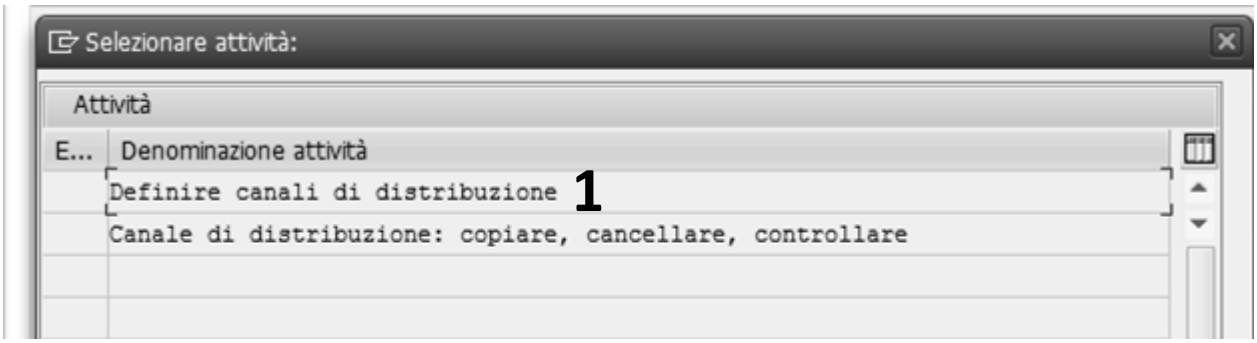
Il canale di distribuzione è il canale tramite il quale il prodotto o servizio viene distribuito sul mercato.

Percorso:

Struttura impresa > Definizione > Vendite > Canale di distribuzione: definire, copiare, cancellare, controllare

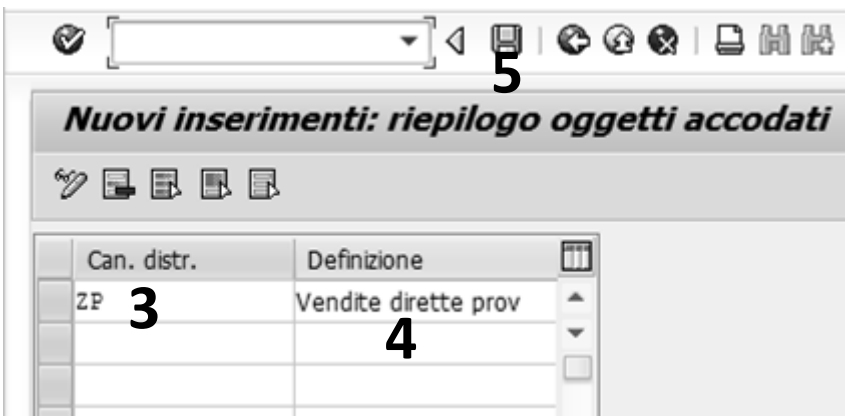
DEMO

Definire Canale di Distribuzione



1. Effettuiamo un doppio click sulla riga Definire canali di distribuzione

2. Clicchiamo a questo punto Nuovi inserimenti



Inseriamo:

3. Una chiave identificativa nel campo Canale distribuzione

4. Una Definizione del canale

5. Clicchiamo su Salvare

DEMO

Definire Settore Merceologico

Il settore merceologico è un criterio di classificazione dei materiali

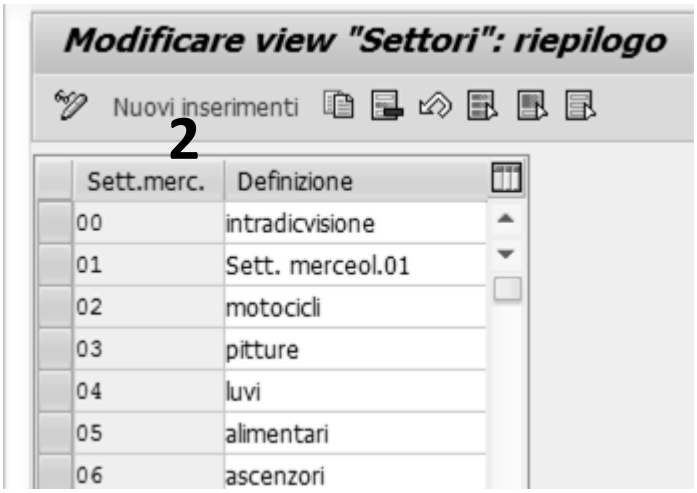
Percorso:

Struttura impresa > Definizione > Logistica generale > Settore: definire, copiare, cancellare, controllare

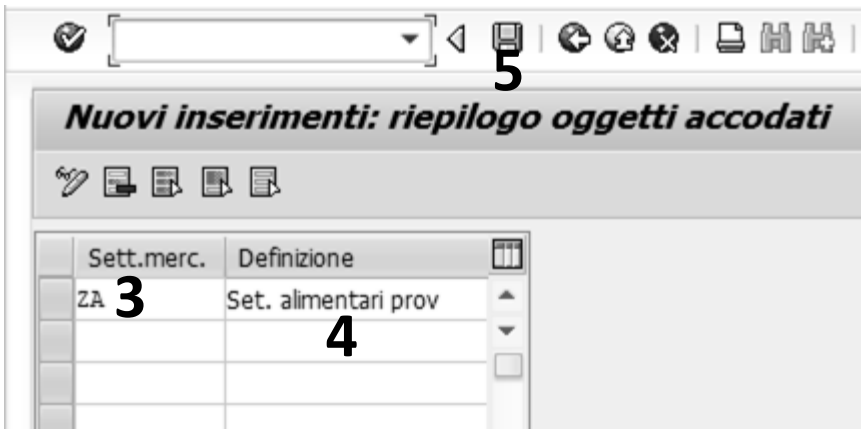
DEMO

Definire Settore Merceologico

1. Doppio click sulla riga Definire Settore



2. Selezionare Nuovi inserimenti



Inserire:

3. Una chiave identificativa nel campo Settore merceologico

4. Una Definizione del settore

5. Cliccare su Salvare

DEMO

Aggiornare Punto Vendita

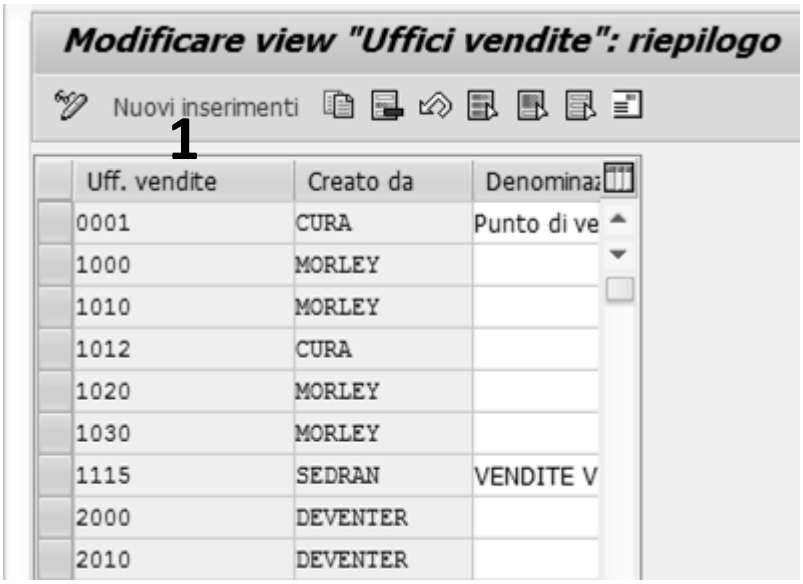
Il punto vendita o ufficio vendita è un'unità organizzativa che si occupa delle vendite e della distribuzione all'interno di una determinata area geografica

Percorso:

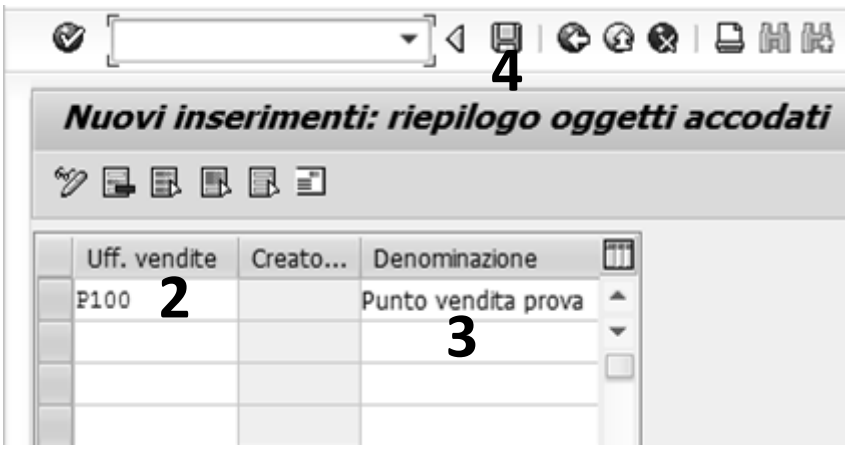
Struttura impresa > Definizione > Vendite > Aggiornate punto di vendita

DEMO

Aggiornare Punto Vendita



1. Clicchiamo su Nuovi inserimenti



Inseriamo:

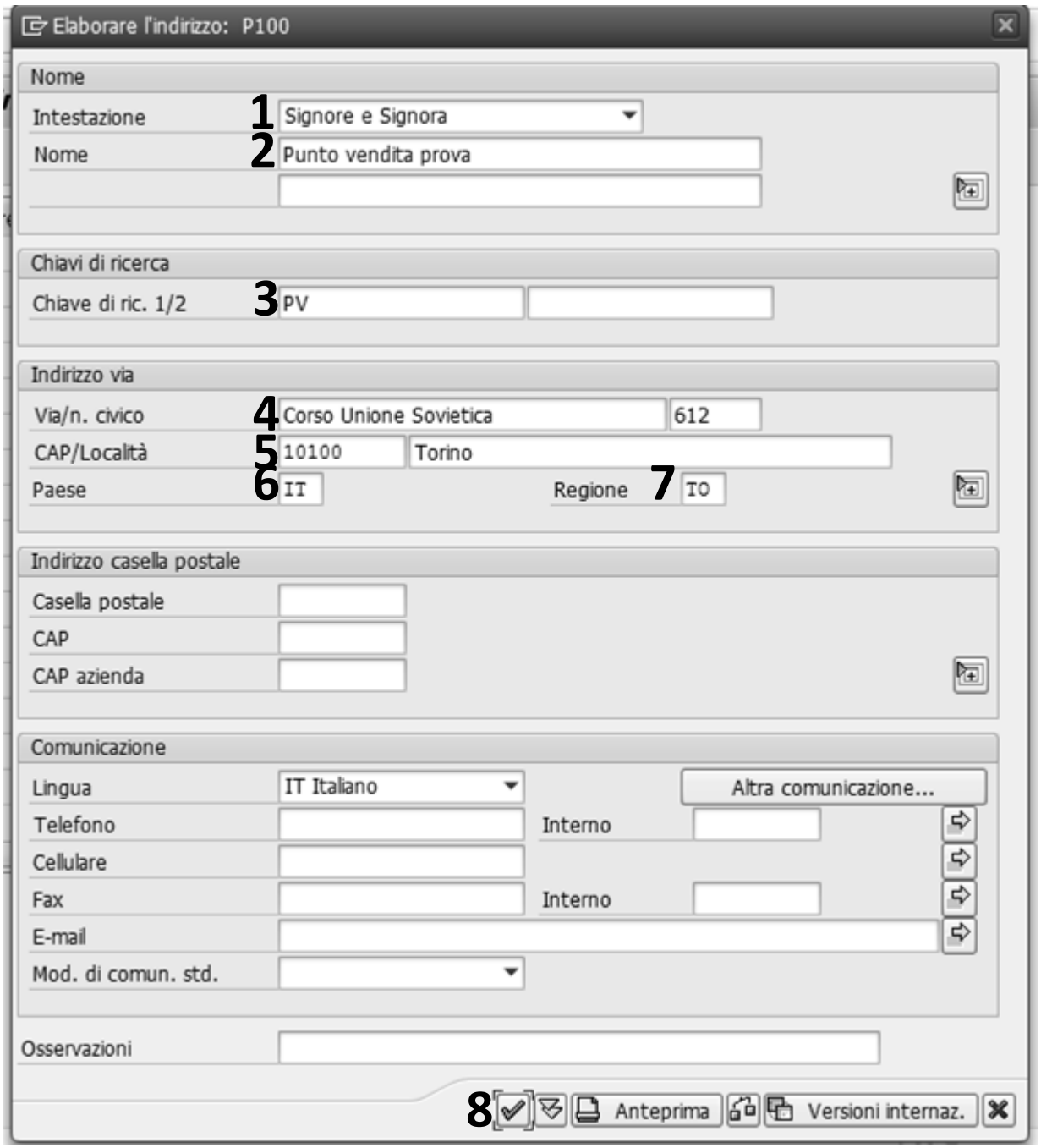
2. Una chiave identificativa nel campo Ufficio vendite

3. Una Denominazione dell'ufficio

4. Clicchiamo su Salvare

DEMO

Aggiornare Punto Vendita



Dopo il salvataggio il sistema ci apre la scheda per l'elaborazione dell'indirizzo del punto vendita, dove andiamo ad inserire:
1. l'Intestazione; 2. il Nome; 3. la Chiave di ricerca ½; 4. Via/n. civico; 5. CAP/località; 6. il Paese; 7. la Regione; 8. clicchiamo su Eseguire

DEMO

Aggiornare Gruppo Vendite

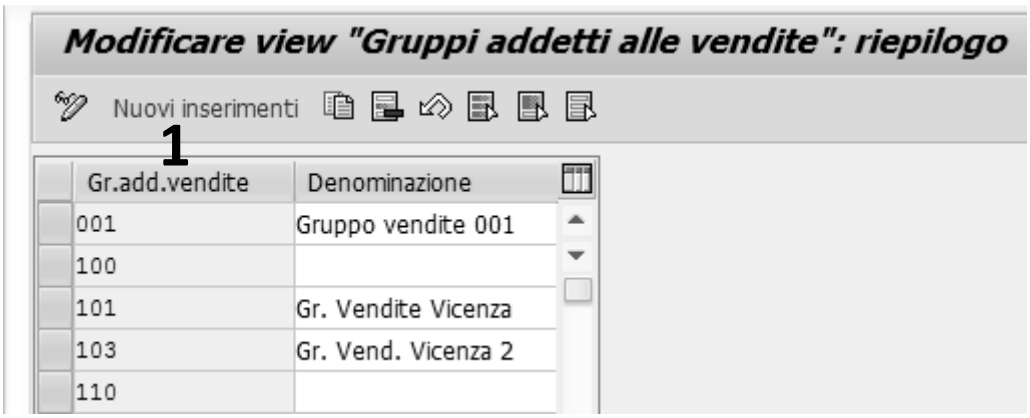
Il gruppo vendite permette di suddividere lo staff di un ufficio vendite in più gruppi

Percorso:

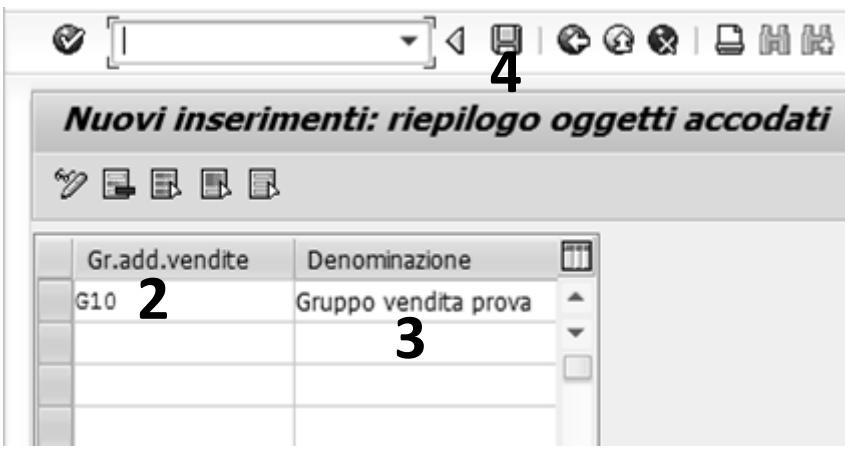
Struttura impresa > Definizione > Vendite > Aggiornate gruppo vendite

DEMO

Aggiornare Gruppo Vendite



1. Innanzitutto clicchiamo su Nuovi inserimenti



Inseriamo:

2. Una chiave identificativa nel campo Gruppo addetto vendite

3. Una Denominazione del gruppo

4. Clicchiamo su Salvare

DEMO

Si-Soft
Informatica s.r.l

Questo documento è di proprietà della Si-Soft Informatica e tutti i