



Sales and Distribution (SD)

[Intro_S4HANA_Using_Global_Bike_Slides_SD_en_v4.2.pdf](#)

1. Các chức năng chính của SD

- **Sales Support:** Hỗ trợ bán hàng.
- **Sales:** Quản lý bán hàng.
- **Shipping and Transportation:** Vận chuyển và giao hàng.
- **Billing:** Lập hóa đơn.
- **Credit Management:** Quản lý tín dụng.
- **Foreign Trade:** Thương mại quốc tế.

2. SD Organizational Structure

- **Client:** Một môi trường độc lập trong hệ thống. Client xác định phạm vi của các giao dịch và báo cáo liên quan đến bán hàng, đảm bảo tính nhất quán của

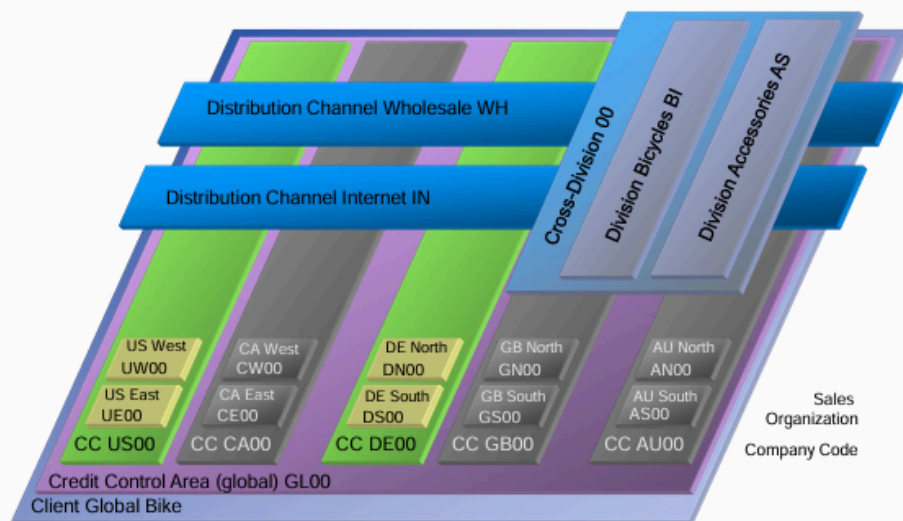
dữ liệu trong một môi trường kinh doanh cụ thể.

Ví dụ thực tế:

- Một tập đoàn đa quốc gia có thể thiết lập nhiều client để quản lý dữ liệu bán hàng cho từng quốc gia hoặc khu vực. Mỗi client sẽ có các cấu hình riêng về đơn vị kế toán, tổ chức bán hàng, kênh phân phối, và các quy trình SD phù hợp với yêu cầu kinh doanh của vùng đó.
- **Company Code:** Đơn vị nhỏ nhất quản lý sổ sách hợp pháp.
- **Credit Control Area:** Quản lý giới hạn tín dụng, có thể bao gồm một hoặc nhiều company codes.
 - Thiết lập và theo dõi giới hạn tín dụng của khách hàng.
 - Giúp quản lý rủi ro tín dụng, từ đó bảo đảm khách hàng không vượt quá hạn mức tín dụng được cấp phát.
 - Phục vụ cho các quy trình như kiểm tra tín dụng khi tạo đơn hàng, nhằm đảm bảo doanh nghiệp không giao dịch với khách hàng có vấn đề về thanh toán.
- **Sales Organization:** Đơn vị chịu trách nhiệm bán sản phẩm.
 - Xác định trách nhiệm bán hàng theo khu vực, thị trường, hoặc sản phẩm.
 - Giúp quản lý và theo dõi doanh số bán hàng, từ đó ra các quyết định chiến lược phù hợp.
 - Mỗi Sales Organization có thể có các quy định bán hàng, giá cả và chiến lược riêng biệt.
- **Distribution Channel:** Kênh phân phối sản phẩm/dịch vụ (bán buôn, bán lẻ...).
 - Xác định cách thức tiếp cận khách hàng và thị trường.
 - Giúp phân biệt các chiến lược bán hàng theo từng kênh; ví dụ, sản phẩm bán qua kênh bán lẻ có thể có giá và chương trình khuyến mãi khác so với kênh bán buôn.
 - Cho phép doanh nghiệp tùy chỉnh các điều kiện bán hàng, chính sách giá cả và khuyến mãi phù hợp với đặc thù của từng kênh.
- **Division:** Nhóm sản phẩm/dịch vụ.

- **Sales Area:** Kết hợp Sales Organization, Distribution Channel, và Division để định nghĩa điều kiện bán hàng.
 - Tạo ra một đơn vị bán hàng hoàn chỉnh, trong đó có các quy định và điều kiện bán hàng cụ thể (như giá, chiết khấu, điều khoản giao hàng).
 - Giúp tùy chỉnh thông tin khách hàng (Customer Master) theo từng Sales Area, từ đó xử lý giao dịch bán hàng phù hợp với yêu cầu và đặc thù của từng thị trường.
 - Quản lý thông tin và dữ liệu bán hàng một cách chính xác, vì thông tin khách hàng và đơn hàng được phân theo từng Sales Area.
- **Plant:** Nhà máy giao hàng.
 - Quản lý tồn kho và vận chuyển hàng hóa.
 - Xác định vị trí xử lý các quy trình sản xuất, kiểm tra chất lượng, và giao hàng.
 - Giúp đảm bảo rằng hàng hóa được cung cấp từ vị trí có thể đáp ứng yêu cầu về thời gian giao hàng của khách hàng.
- **Shipping Point:** Điểm giao hàng vật lý.
- **Sales Office/Group/Person:** Các đơn vị bán hàng chi tiết hơn.

Global Bike Enterprise Structure in SAP ERP (Sales)



1. Client Global Bike

- **Client** là cấp cao nhất trong cấu trúc tổ chức của SAP. Nó đại diện cho một hệ thống độc lập, nơi dữ liệu và cấu hình được quản lý riêng biệt.
- Trong hình, Client của Global Bike được xác định là **Global Bike**.

2. Credit Control Area (GL00)

- **Credit Control Area** là vùng quản lý tín dụng, xác định giới hạn tín dụng cho khách hàng.
- Ở đây, Global Bike sử dụng một Credit Control Area duy nhất là **GL00**.

3. Company Code

- **Company Code** là đơn vị pháp lý chịu trách nhiệm quản lý sổ sách kế toán. Mỗi công ty con trong Global Bike có một mã riêng:
 - **US00**: Công ty tại Mỹ.
 - **CA00**: Công ty tại Canada.
 - **DE00**: Công ty tại Đức.

- **GB00:** Công ty tại Anh.
- **AU00:** Công ty tại Úc.

4. Sales Organization

- **Sales Organization** là đơn vị chịu trách nhiệm bán hàng cho từng khu vực hoặc quốc gia.
 - **US West (UW00)** và **US East (UE00):** Hai khu vực bán hàng chính ở Mỹ.
 - **CA West (CW00):** Khu vực bán hàng tại Canada.
 - **DE North (DN00)** và **DE South (DS00):** Hai khu vực tại Đức.
 - **GB North (GN00)** và **GB South (GS00):** Hai khu vực tại Anh.
 - **AU North (AN00)** và **AU South (AS00):** Hai khu vực tại Úc.

5. Distribution Channel

- **Distribution Channel** là kênh phân phối sản phẩm đến khách hàng. Global Bike sử dụng hai kênh phân phối:
 - **Wholesale (WH):** Phân phối bán buôn.
 - **Internet (IN):** Bán hàng trực tuyến qua internet.

6. Division

- **Division** đại diện cho một nhóm sản phẩm hoặc dịch vụ. Global Bike chia sản phẩm thành 3 loại chính:
 - **Bicycles (BI):** Xe đạp.
 - **Accessories (AS):** Phụ kiện.
 - **Cross-Division (00):** Dùng chung cho các sản phẩm không thuộc các nhóm trên.

Tóm lại

- Hình này mô tả mối quan hệ giữa các cấp tổ chức trong SAP ERP của Global Bike:

Client → Credit Control Area → Company Code → Sales Organization → Distribution Channel → Division.

⇒ Đây là cấu trúc tổ chức để quản lý các hoạt động bán hàng, phân phối và sản phẩm của công ty.

3. SD Master Data

Customer Master

Material Master

Sales Condition

Item	Material	Req. Segment	Order Quantity	Un	S	Item Description
10	DXTR1000		5	EA		Deluxe Touring Bike (black)
20	PRTR1000		2	EA		Professional Touring Bike (black)

A. Customer Master Data

1. Customer Master Data

- Customer Master Data** là dữ liệu chính của khách hàng, chứa thông tin cần thiết để quản lý tất cả các hoạt động liên quan đến khách hàng, bao gồm đặt hàng, giao hàng, xuất hóa đơn và thu tiền.

2. Đặc điểm chính của Customer Master

- **Mỗi khách hàng cần một bản ghi Master Record:**
 - Mỗi khách hàng trong hệ thống phải có một hồ sơ riêng để lưu trữ thông tin cần thiết.
 - **One-time customers:** Một số khách hàng chỉ giao dịch một lần có thể được xử lý mà không cần bản ghi riêng. Với trường hợp này, SAP cho phép tạo khách hàng "tạm thời" để lưu thông tin giao dịch nhanh chóng.

3. Customer Master được tạo bởi Sales Area

- **Sales Area** là một tổ hợp của ba yếu tố:
 1. **Sales Organization (Tổ chức bán hàng):**
 - Đại diện cho khu vực hoặc công ty chịu trách nhiệm bán hàng.
 - Ví dụ: Chi nhánh Mỹ, Chi nhánh Đức.
 2. **Distribution Channel (Kênh phân phối):**
 - Phương thức sản phẩm được phân phối đến khách hàng.
 - Ví dụ: Bán buôn, bán lẻ, bán hàng trực tuyến.
 3. **Division (Phân đoạn):**
 - Loại sản phẩm được bán.
 - Ví dụ: Xe đạp, phụ kiện.

4. Phân chia thông tin trong Customer Master

Customer Master được chia thành 3 phần dữ liệu lớn, phục vụ các mục đích khác nhau:

a. General Data (Dữ liệu chung):

- Thông tin chung, áp dụng cho tất cả các công ty hoặc bộ phận trong hệ thống.
- Ví dụ:
 - Tên khách hàng.
 - Địa chỉ.
 - Số điện thoại.
 - Email.

b. Company Code Data (Dữ liệu cấp công ty):

- Dữ liệu liên quan đến kế toán, cụ thể cho từng công ty (Company Code).
- Ví dụ:
 - Điều khoản thanh toán.
 - Tài khoản công nợ phải thu (Account Receivable).

c. Sales Area Data (Dữ liệu khu vực bán hàng):

- Dữ liệu liên quan đến hoạt động bán hàng, cụ thể cho từng Sales Area.
- Ví dụ:
 - Điều kiện giá cả.
 - Nhóm khách hàng.
 - Phương thức giao hàng.

5. Vai trò của Customer Master

1. Tự động hóa quy trình:

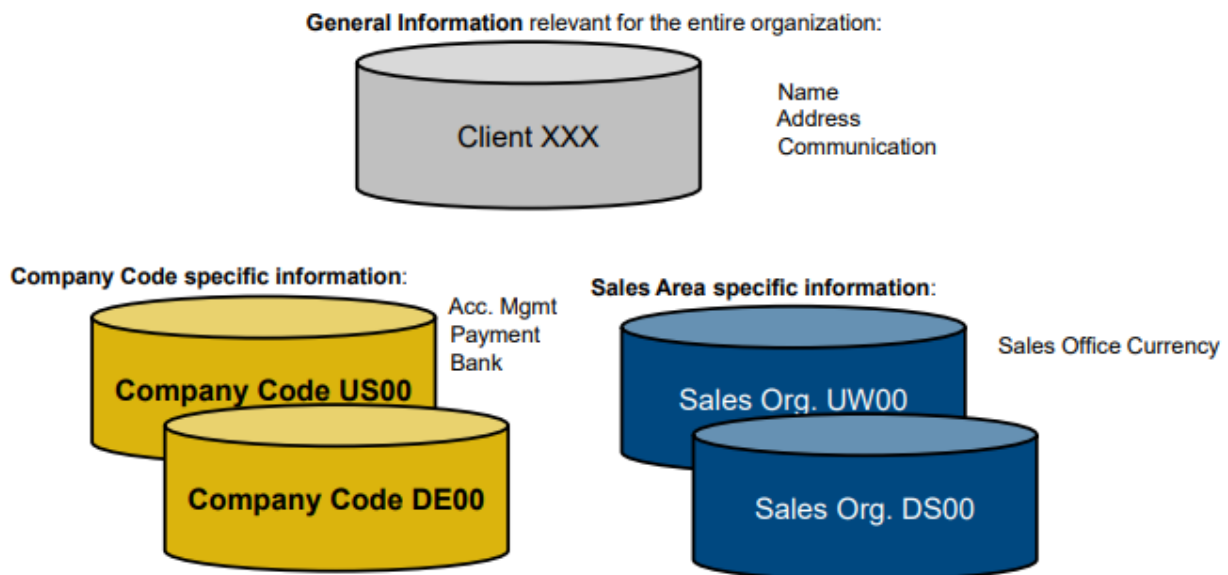
- Thông tin được lưu trữ sẵn trong Customer Master giúp tự động hóa các quy trình bán hàng, giảm thiểu nhập liệu thủ công.

2. Tích hợp trong SAP:

- Customer Master được tích hợp với các module khác như FI (Financial Accounting) để quản lý công nợ khách hàng và MM (Material Management) cho chuỗi cung ứng.

3. Dữ liệu tập trung:

- Đảm bảo rằng thông tin khách hàng được lưu trữ tại một nơi và dễ dàng truy cập khi cần.



B. Material Master Data

1. Material Master Data

- **Material Master** là dữ liệu chính liên quan đến **vật tư, hàng hóa hoặc sản phẩm** trong hệ thống SAP. Đây là phần trung tâm được sử dụng trong nhiều quy trình khác nhau của công ty.
- **Material Master** là nơi lưu trữ tất cả thông tin cần thiết về một vật tư hoặc sản phẩm mà công ty cần quản lý.

- **Mục đích:** Quản lý dữ liệu liên quan đến vật tư, giúp chuẩn hóa và tự động hóa các quy trình trong toàn bộ hệ thống.

2. Material Master được sử dụng trong những bộ phận nào của SAP?

- Material Master là một phần trung tâm trong SAP và được sử dụng bởi **hầu hết các thành phần (modules)** trong hệ thống. Một số modules chính bao gồm:

a. Sales and Distribution (SD):

- Quản lý thông tin bán hàng liên quan đến vật tư.
- Ví dụ: Giá bán, nhóm hàng hóa, điều kiện giao hàng.

b. Materials Management (MM):

- Quản lý thông tin mua hàng và tồn kho.
- Ví dụ: Đơn giá mua hàng, điểm đặt hàng lại, mức tồn kho tối thiểu.

c. Production (PP):

- Hỗ trợ các quy trình sản xuất.
- Ví dụ: Thông tin định mức vật tư (BOM - Bill of Materials), thời gian chu kỳ sản xuất.

d. Plant Maintenance (PM):

- Quản lý thông tin liên quan đến bảo trì thiết bị hoặc sản phẩm.
- Ví dụ: Số serial, lịch bảo trì.

e. Accounting/Controlling (FI/CO):

- Cung cấp thông tin cho kế toán và kiểm soát chi phí.
- Ví dụ: Tài khoản giá vốn, giá trị tồn kho.

f. Quality Management (QM):

- Quản lý kiểm tra chất lượng sản phẩm.
- Ví dụ: Tiêu chuẩn chất lượng, các thông số kiểm tra.

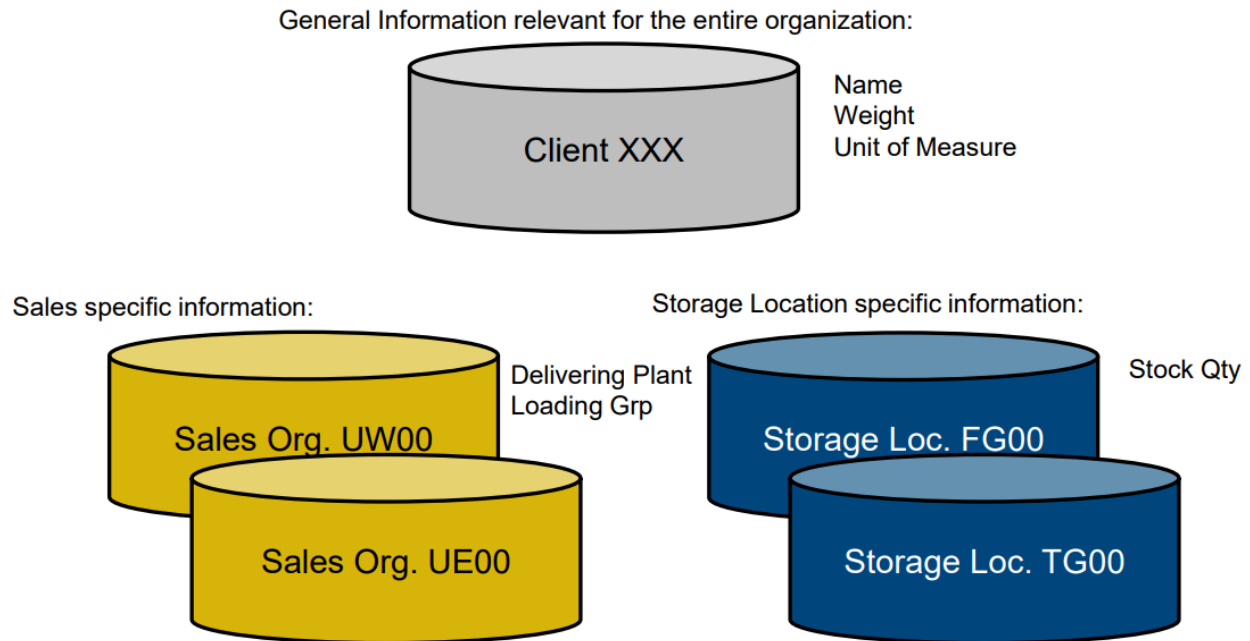
3. Material Master được lưu trữ như thế nào?

- Dữ liệu về vật tư trong Material Master được lưu trữ trong các **phân đoạn chức năng (Views)**.
 - Mỗi **View** chứa dữ liệu liên quan đến một lĩnh vực hoặc module cụ thể trong SAP.
 - Điều này giúp đảm bảo rằng mỗi bộ phận chỉ thấy và sử dụng những thông tin cần thiết.

Các Material Master Views bao gồm:

- **Basic Data** (Dữ liệu cơ bản): Chứa thông tin chung về vật liệu, ví dụ: tên, trọng lượng, đơn vị đo lường.
- **Sales Data** (Dữ liệu bán hàng): Chứa thông tin cụ thể cho hoạt động bán hàng, ví dụ: nhà máy giao hàng, nhóm xếp hàng, vị trí kho.
- **Controlling Data** (Dữ liệu kiểm soát): Chứa thông tin liên quan đến kiểm soát chi phí và lợi nhuận.
- **Forecasting Data** (Dữ liệu dự báo): Chứa thông tin liên quan đến dự báo nhu cầu.
- **Purchasing Data** (Dữ liệu mua hàng): Chứa thông tin liên quan đến hoạt động mua hàng.
- **Mat. Plan. Data** (Dữ liệu lập kế hoạch vật liệu): Chứa thông tin liên quan đến việc lập kế hoạch và quản lý nguyên vật liệu.
- **Accounting Data** (Dữ liệu kế toán): Chứa thông tin liên quan đến kế toán, ví dụ: giá trị vật liệu.
- **Storage Data** (Dữ liệu kho): Chứa thông tin liên quan đến việc lưu trữ vật liệu, ví dụ: số lượng hàng tồn kho, vị trí kho.

- **Quality Data** (Dữ liệu chất lượng): Chứa thông tin liên quan đến quản lý chất lượng.



C. Condition Master Data (Pricing)

1. Condition Master Data là gì?

Condition Master Data là dữ liệu liên quan đến các điều kiện định giá và tính toán chi phí trong hệ thống SAP. Nó bao gồm các yếu tố như **giá cả, phụ phí, chiết khấu, cước phí vận chuyển, thuế**.

Các điều kiện này rất quan trọng để tính toán giá cuối cùng cho sản phẩm hoặc dịch vụ khi thực hiện giao dịch bán hàng.

2. Các thành phần chính của Condition Master Data:

a. Prices (Giá cả):

- Bao gồm giá cơ bản của sản phẩm hoặc dịch vụ.
- Ví dụ: Giá bán của sản phẩm "Bicycle" là \$500.

b. Surcharges (Phụ phí):

- Các khoản phí bổ sung ngoài giá cơ bản.
- Ví dụ: Phụ phí giao hàng nhanh hoặc phí bảo hiểm.

c. Discounts (Chiết khấu):

- Các khoản giảm giá có thể được áp dụng dựa trên sản phẩm, khách hàng, hoặc điều kiện khác.
- Ví dụ: Chiết khấu 10% cho khách hàng mua số lượng lớn.

d. Freights (Cước phí vận chuyển):

- Chi phí vận chuyển được tính dựa trên phương thức giao hàng, khoảng cách, hoặc khối lượng hàng hóa.
- Ví dụ: Cước phí vận chuyển là \$50 cho một đơn hàng.

e. Taxes (Thuế):

- Các loại thuế như VAT, GST, hoặc thuế đặc thù tùy theo khu vực.
- Ví dụ: Thuế giá trị gia tăng (VAT) là 10% giá trị đơn hàng.

3. Condition Master Data có thể phụ thuộc vào những yếu tố nào?

a. Material-specific (Dựa vào vật tư):

- Điều kiện định giá có thể áp dụng cho từng sản phẩm/vật tư cụ thể.
- Ví dụ: Giá của sản phẩm **Bicycle** khác với sản phẩm **Helmet**.

b. Customer-specific (Dựa vào khách hàng):

- Điều kiện định giá có thể được thiết lập riêng cho từng khách hàng.

- Ví dụ: Khách hàng VIP được giảm giá 15% cho tất cả sản phẩm.

c. Điều kiện phụ thuộc vào bất kỳ trường nào của tài liệu:

- Hệ thống SAP cho phép thiết lập điều kiện dựa trên bất kỳ trường nào của tài liệu bán hàng (Sales Document).
- Ví dụ:
 - **Khu vực giao hàng:** Áp dụng phụ phí vận chuyển cho các khu vực xa trung tâm.
 - **Số lượng:** Chiết khấu tăng khi số lượng sản phẩm lớn hơn một mức nhất định.

4. Vai trò của Condition Master Data trong doanh nghiệp

- **Tự động hóa quá trình định giá:**

Hệ thống SAP sử dụng Condition Master Data để tự động tính toán giá bán, thuế, và các khoản phụ phí khác trong các tài liệu như đơn hàng, hóa đơn.

- **Tính linh hoạt:**

Condition Master Data cho phép tùy chỉnh điều kiện định giá phù hợp với từng khách hàng, sản phẩm, và hoàn cảnh cụ thể.

- **Giảm sai sót:**

Thay vì nhập liệu thủ công, hệ thống tự động áp dụng các điều kiện đã được định nghĩa, giúp giảm thiểu sai sót trong quy trình bán hàng.

D. Output

1. Output là gì?

- **Output** trong SAP là thông tin được hệ thống tạo ra và gửi đến khách hàng hoặc các bên liên quan (ví dụ: đối tác vận chuyển) thông qua các phương tiện

như **EDI, email, thư tay, fax, XML**.

- Output liên quan đến nhiều chức năng trong quy trình bán hàng, vận chuyển, và thanh toán.

2. Các phương tiện truyền tải Output:

- **Electronic Data Interchange (EDI):**

Giao tiếp điện tử giữa các hệ thống của doanh nghiệp và khách hàng (tự động hóa quá trình gửi và nhận dữ liệu).

- **Email:**

Gửi thông tin qua email, ví dụ: gửi xác nhận đơn hàng hoặc hóa đơn.

- **Mail:**

Gửi thông tin qua thư truyền thống, ví dụ: hóa đơn giấy hoặc các chiến dịch tiếp thị.

- **Fax:**

Gửi thông tin qua máy fax (ít phổ biến hơn ngày nay).

- **XML:**

Dữ liệu được định dạng theo XML để trao đổi giữa các hệ thống khác nhau.

3. Chức năng của Output trong quy trình SD:

a. Sales (Bán hàng):

- Gửi **xác nhận đơn hàng** đến khách hàng sau khi đơn hàng được tạo.

b. Shipping (Vận chuyển):

- Gửi **danh sách vận chuyển** (freight list) hoặc **thông báo giao hàng** đến đối tác vận chuyển.

c. Transportation (Vận tải):

- Gửi thông tin liên quan đến **vận chuyển hàng hóa**, như chi tiết tuyến đường hoặc thời gian giao hàng.

d. Billing (Thanh toán):

- Gửi **hóa đơn** hoặc thông báo thanh toán đến khách hàng.

4. Ví dụ về các loại Output trong SD:

- **Order confirmations:**

Xác nhận đơn hàng cho khách hàng.

- **Freight lists:**

Danh sách vận chuyển, thường được gửi đến bộ phận logistics hoặc đối tác vận chuyển.

- **Invoices:**

Hóa đơn gửi khách hàng qua email, EDI, hoặc in ấn.

5. Output type (Loại Output):

- **Output type** xác định cách mà thông tin được truyền đi.
 - Ví dụ:
 - **In bản cứng:** Hóa đơn được in ra.
 - **EDI:** Thông tin được truyền tự động đến hệ thống của đối tác.

6. Quá trình tạo Output:

a. Sales activity output:

- Được tạo ra từ các hoạt động liên quan đến bán hàng, như:
 - Cuộc gọi khách hàng.
 - Chiến dịch gửi thư.

b. Group output:

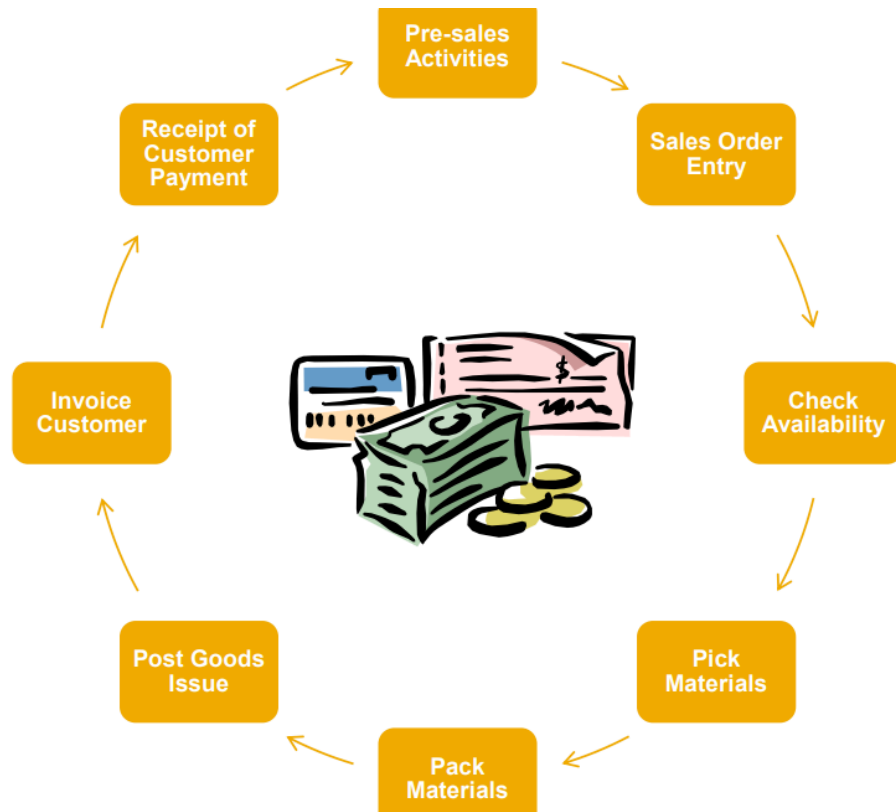
- Được tạo ra từ các hoạt động nhóm, như:
 - Danh sách vận chuyển (freight list) cho toàn bộ đơn hàng trong ngày.

7. Tóm tắt lợi ích của Output trong SAP:

- **Tự động hóa:** Giảm công việc thủ công, tăng độ chính xác.
- **Tích hợp:** Liên kết giữa các phòng ban hoặc đối tác bên ngoài.
- **Tùy chỉnh:** Cho phép lựa chọn phương thức phù hợp với từng loại thông tin và đối tượng nhận.

4. SD Process (Order-to-Cash Process)

A. Sales Order Process



1. Pre-sales Activities (Hoạt động trước bán hàng):

- Đây là bước chuẩn bị trước khi đơn hàng được tạo.
- Bao gồm:
 - Thương lượng giá cả, điều kiện giao hàng.
 - Gửi báo giá (quotation).
 - Xác định yêu cầu của khách hàng.

2. Sales Order Entry (Nhập đơn hàng):

- Tạo một **Sales Order (Đơn bán hàng)** trong hệ thống SAP dựa trên yêu cầu của khách hàng.
- Thông tin bao gồm:
 - Tên khách hàng.
 - Mã sản phẩm.

- Số lượng đặt hàng.
 - Điều khoản thanh toán và giao hàng.
-

3. Check Availability (Kiểm tra khả năng cung ứng):

- Hệ thống kiểm tra xem sản phẩm có sẵn trong kho hay không.
 - Nếu không đủ hàng:
 - Có thể lên kế hoạch sản xuất thêm.
 - Đặt hàng từ nhà cung cấp.
-

4. Pick Materials (Chọn vật liệu):

- Chọn đúng sản phẩm từ kho để chuẩn bị giao hàng.
 - Đây là bước xác nhận rằng các mặt hàng đúng với đơn hàng và sẵn sàng để đóng gói.
-

5. Pack Materials (Đóng gói vật liệu):

- Đóng gói các sản phẩm đã chọn, đảm bảo an toàn trong quá trình vận chuyển.
 - Có thể bao gồm việc in nhãn hoặc mã vạch để theo dõi.
-

6. Post Goods Issue (Xuất kho):

- Ghi nhận việc xuất kho trong hệ thống SAP.
 - Hàng hóa được giao cho khách hàng hoặc đối tác vận chuyển.
 - Tạo bút toán giảm số lượng hàng trong kho.
-

7. Invoice Customer (Xuất hóa đơn cho khách hàng):

- Hệ thống tự động tạo hóa đơn dựa trên thông tin trong Sales Order.
 - Gửi hóa đơn cho khách hàng qua email, EDI, hoặc in ra.
-

8. Receipt of Customer Payment (Nhận thanh toán từ khách hàng):

- Ghi nhận thanh toán từ khách hàng.
- Có thể thanh toán qua chuyển khoản, tiền mặt, hoặc các phương thức khác.

B. Pre-Sales Activities (CRM Light)

Pre-Sales Activities (CRM Light)

- **Sales Support** is a component of SD that assists the processes of sales, distribution, and marketing of companies as well as their product and services to its customers
- It contains the following functionality
 - Creating and tracking customer contacts and communications (sales activity)
 - Implementing and tracking direct mailing, internet, and trade fair campaigns based on customer attributes
- Pre-sales documents: Inquiries and Quotations
- The ultimate goal of all pre-sales activities is to equip the sales technician with all the **information** necessary to negotiate and complete the potential sale
 - Past sales activity
 - Past communication
 - Contact information
 - General company info
 - Credit limits and usage
 - Current backorders

1. Hỗ trợ Bán hàng được mô tả là một thành phần hỗ trợ các quy trình bán hàng, phân phối và tiếp thị cho các công ty cùng sản phẩm/dịch vụ của họ.
2. Các chức năng chính bao gồm:
 - Tạo và theo dõi liên lạc và giao tiếp với khách hàng (hoạt động bán hàng)
 - Quản lý các chiến dịch gửi thư trực tiếp, internet và hội chợ thương mại dựa trên thuộc tính khách hàng
1. Tài liệu tiền bán hàng tập trung vào Yêu cầu và Báo giá

2. Mục tiêu cuối cùng là cung cấp cho nhân viên bán hàng thông tin cần thiết để đàm phán và hoàn thành giao dịch tiềm năng, bao gồm:

- Lịch sử hoạt động và giao tiếp bán hàng
- Thông tin liên hệ
- Thông tin công ty chung
- Hạn mức và sử dụng tín dụng
- Các đơn hàng tồn đọng hiện tại