



# Ventas y Distribución (SD)



**Profesora:**

**M<sup>a</sup> Jesús Pardo García**



**Global  
Bike**

# Funcionalidad

Soporte Comercial  
( **Sales Support** )

Ventas

Expedición y  
Transporte ( **Shipping and  
Transportation** )

Facturación  
( **Billing** )

Gestión de  
Créditos ( **Credit  
Management** )

Comercio Exterior  
( **Foreign Trade** )

# Estructura Organizativa SD

## Mandante

- Entornos independiente del sistema.

## Compañía

- Entidad legal y unidad contable independiente

## Área de Control de Créditos

- Una entidad organizacional que otorga y controla un limite de crédito para sus clientes.
- Puede incluir una o más compañías.

## Organización de Ventas

- Unidad organizativa responsable de la venta de ciertos productos y servicios.
- La organización de ventas también es responsable de los productos vendidos y debe responder ante las reclamaciones de los clientes.

## Canal de distribución

- Forma en que las mercancías y los servicios se distribuyen..
- Existen varios canales: ventas al por mayor, menor y almacenes, internet, etc..

## Sector(División)

- Es una forma de agrupar materiales, productos o servicios.

## Área de Ventas

- Es una combinación de Organizaciones de Ventas, Canales de Distribución y división.
- Determina las condiciones para las actividades de venta(precio)

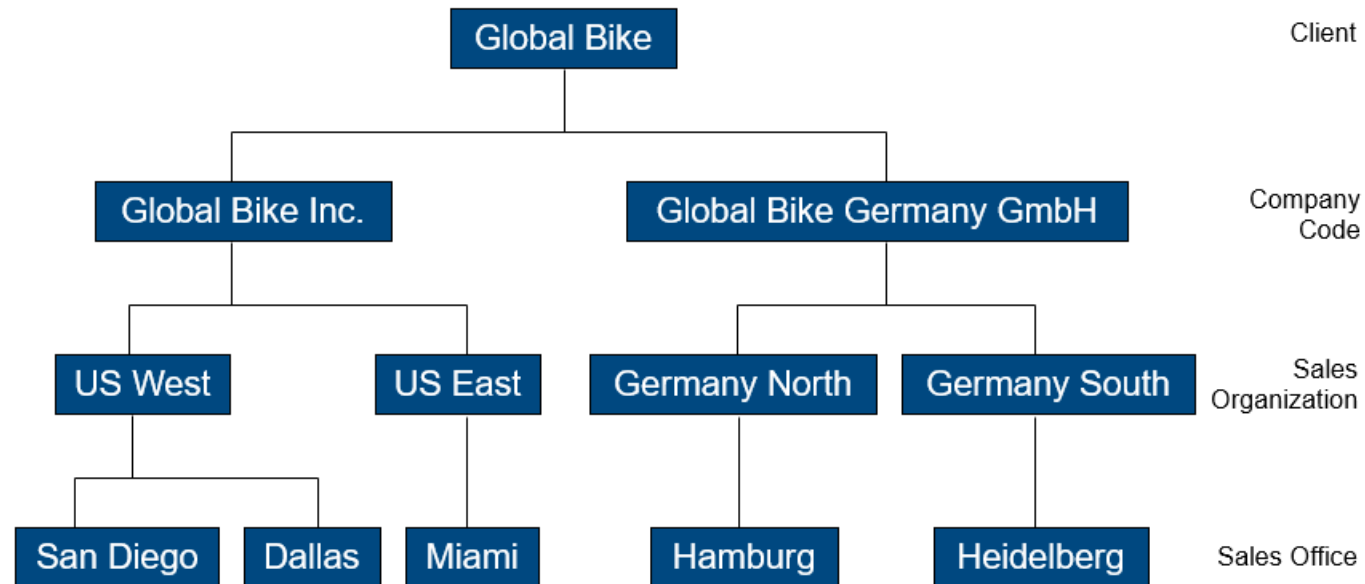
## Centro(Centro Suministrador-Planta)

- Lugar de donde se entrega la mercancía que debe ser entregada al cliente.

## Otras unidades organizativas:

- Oficina de Ventas: responsable de las ventas dentro de una determinada zona, Puntos de expedición, etc..

# Estructura de Global Bike para Ventas y Distribución






Maestro  
Clientes



Maestro Materiales



Condiciones de Venta

[illegible]

# Interlocutor Comercial. Clientes



## Clientes

- ⇒ Contienen toda la información necesaria para procesar pedidos, entregas, facturas y pagos.
- ⇒ Cada cliente DEBE tener un registro maestro.

## Composición del área de Ventas

- ⇒ Organización Ventas
- ⇒ Canal de distribución
- ⇒ División

La información del cliente está dividida entre 3 áreas:

- ⇒ Datos generales
- ⇒ Datos de la sociedad
- ⇒ Datos Área de Ventas

Deudor: 3000 Philly Bikes Philadelphia

Dirección | Datos de control | Pagos | Marketing | Datos exportación

Nombre

Tratamiento	Empresa
Nombre	Philly Bikes

Conceptos búsqueda

Concepto búsq.1/2	000
-------------------	-----

Dirección calle

Calle/Número	20 Pine St
Código postal/Pobl.	19073 Philadelphia
País	US EE.UU.
Huso horario	EST
Zona de transporte	0000000001 Área este

Región: PA Pennsylvania

Domicil. fiscal: PA0000000

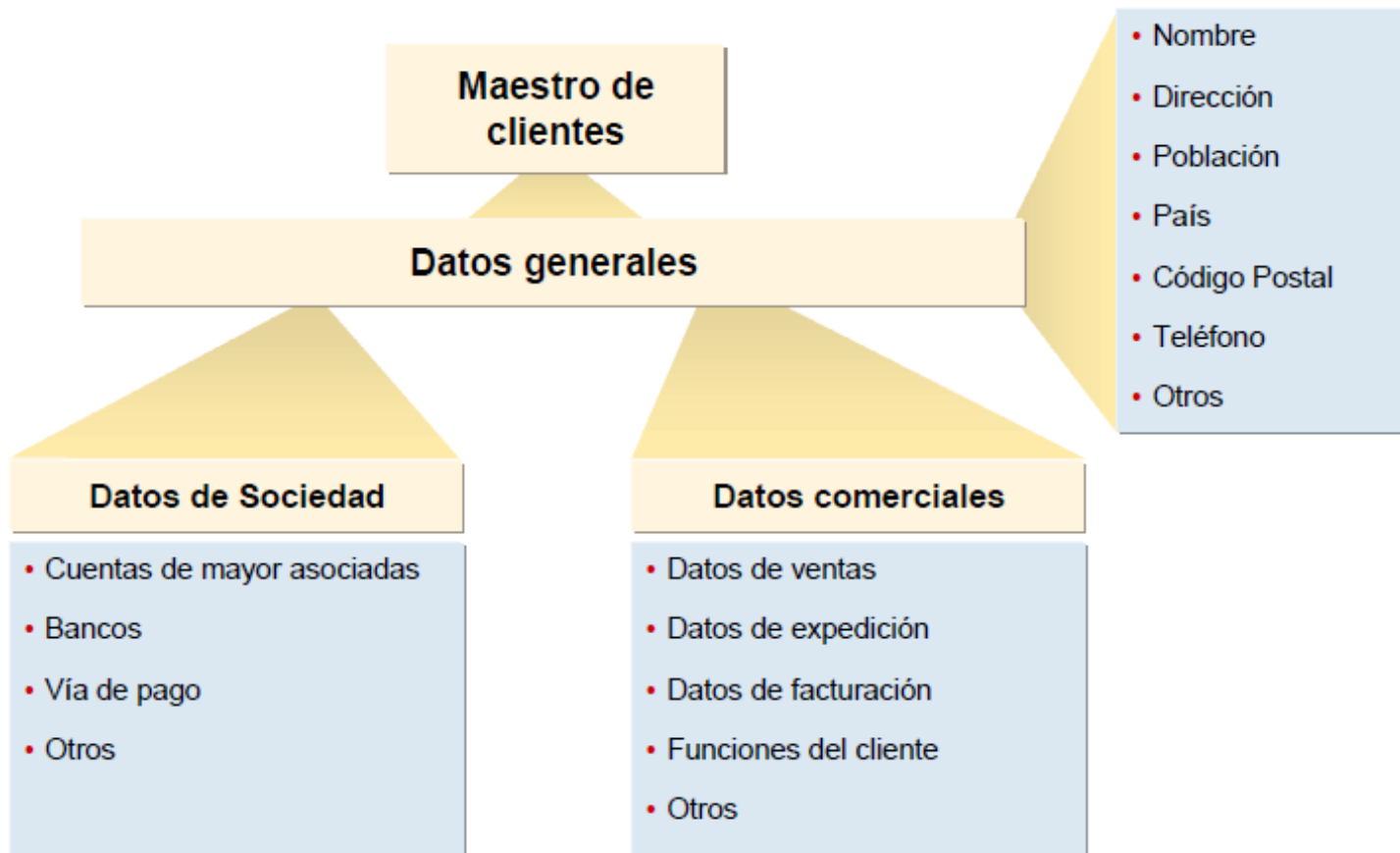
Apdo. correos

Apartado	
Código postal	
Cód. postal empresa	

Comunicación



# Interlocutor Comercial. Clientes





# Interlocutor Comercial . Cliente

## ACTIVIDAD

Crear el dato maestro de un nuevo cliente en Orlando:

**Sociedad:** US00 **Organización:** UE00 **División:** Bicicletas **Canal de Distribución:** almacén (WH).

Sociedad “Zona de Bicicletas” en c/ Orange Ave2144 32804 Orlando Estados Unidos

Zona de transporte Este

### **Datos Sociedad:**

Cuenta Asociada 110000 y 001 Clave de Clasificación

Condiciones de pago Pagadero inmediatamente sin DPP

### **Datos del Área de Ventas:**

Moneda : USD

Expedición: Normal Prioridad de entrega Estándar y Miami(MI00) como centro suministrador

**Logística->Comercial->Datos Maestros->Interlocutor Comercial-> Cliente-> Crear->Total**

**Transacción XD01**

# Maestro de Materiales

- ⇒ Contiene toda la información que una empresa necesita para gestionar un material
- ⇒ Es usado por muchos componentes dentro del sistema SAP
  - ⇒ Ventas y Distribución, Fabricación, Finanzas, Gestión de materiales, Mantenimiento
- ⇒ Los datos de los materiales son almacenados en segmentos funcionales llamados vistas.

Material Tratar Pasar a Entorno Sistema Ayuda

✓ [iconos de navegación]

Modificar material DXTR1000 (Producto terminado)

Datos adicionales Niveles organización Verif.datos imagen

Datos base 1 Datos base 2 Ventas: Org.ventas 1 Ventas: Org.ventas 2 Ventas: Gral./...

Material DXTR1000 Deluxe Touring Bike (schwarz)

Datos generales

Unidad medida base	C/U	cada uno	Grupo artículos	BIKES
Nº antiguo material			Grupo art. ext.	
Sector	BI		Labor/Oficina	
Esquema contingente			Jquía.productos	
Status mat.todos ce.			Válido de	
<input type="checkbox"/> Val.parám.validez			Gr.tp.pos.gral.	NORM Posición normal

Grupo de autoriz. material

Grupo autorizaciones

Dimensiones/EAN

Peso bruto	8,510	Unidad de peso	G
Peso neto	8,510		
Volumen		Unidad volumen	
Tamaño/Dimensión			
Código EAN/UPC		Tipo EAN	

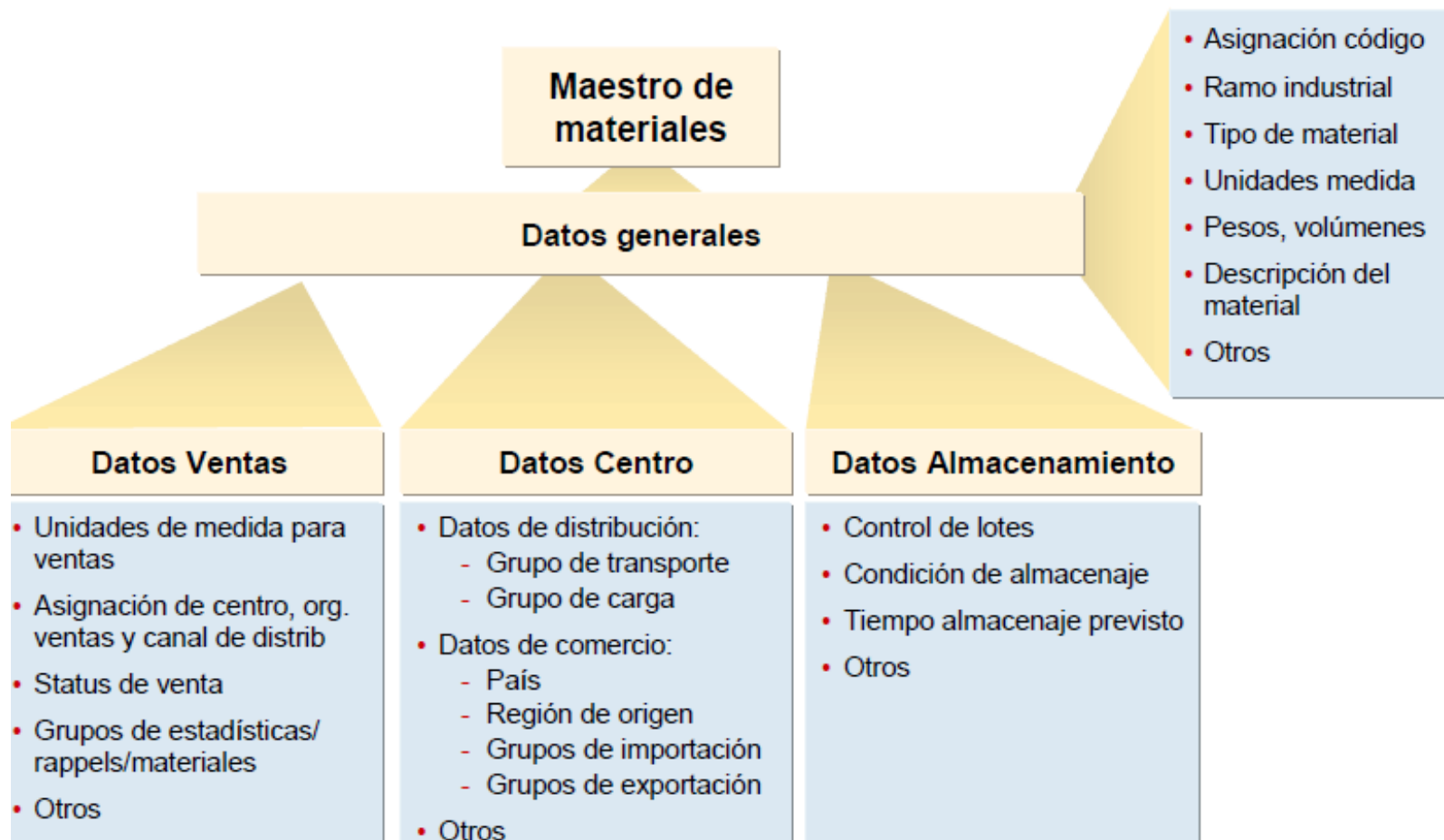
Datos material de embalaje

Gr.materiales ME

Textos de datos básicos

Idiomas actualiz.: 0 Ttxt.dat.básicos Idioma:

# Vistas del Maestro de Materiales



# Condiciones Comerciales

- ⇒ El registro de condición incluye:
  - ⇒ Precios
  - ⇒ Recargos
  - ⇒ Descuentos
  - ⇒ Fletes(portes)
  - ⇒ Impuestos
- ⇒ Se puede definir las condiciones dependiendo de varios datos:
  - ⇒ Material específico
  - ⇒ Vendedor específico

Crear registro de condición

**i** Info condición      Combinación claves

Clase de condición

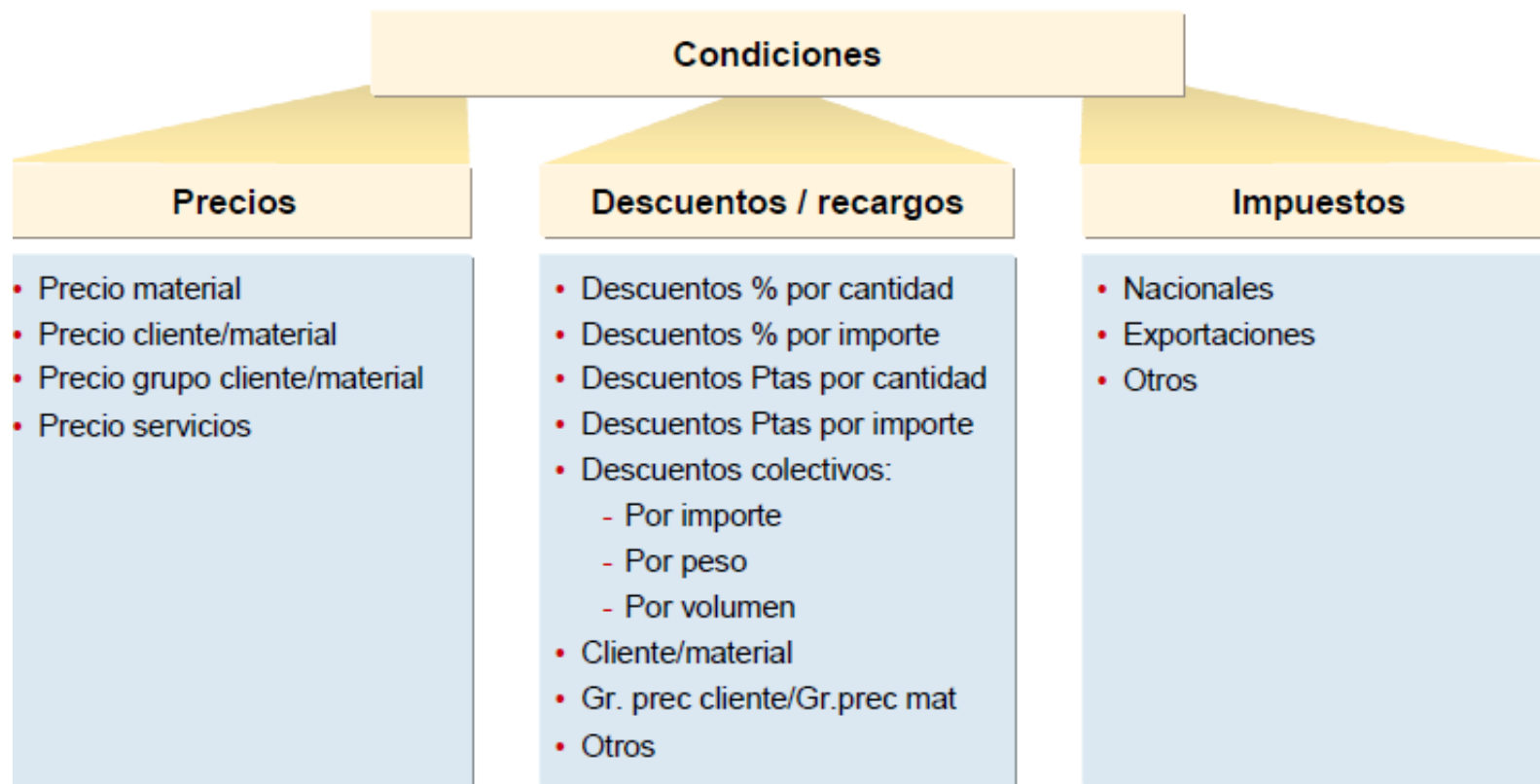
Clase de condición (1) 376 Entradas encontradas

Restricciones

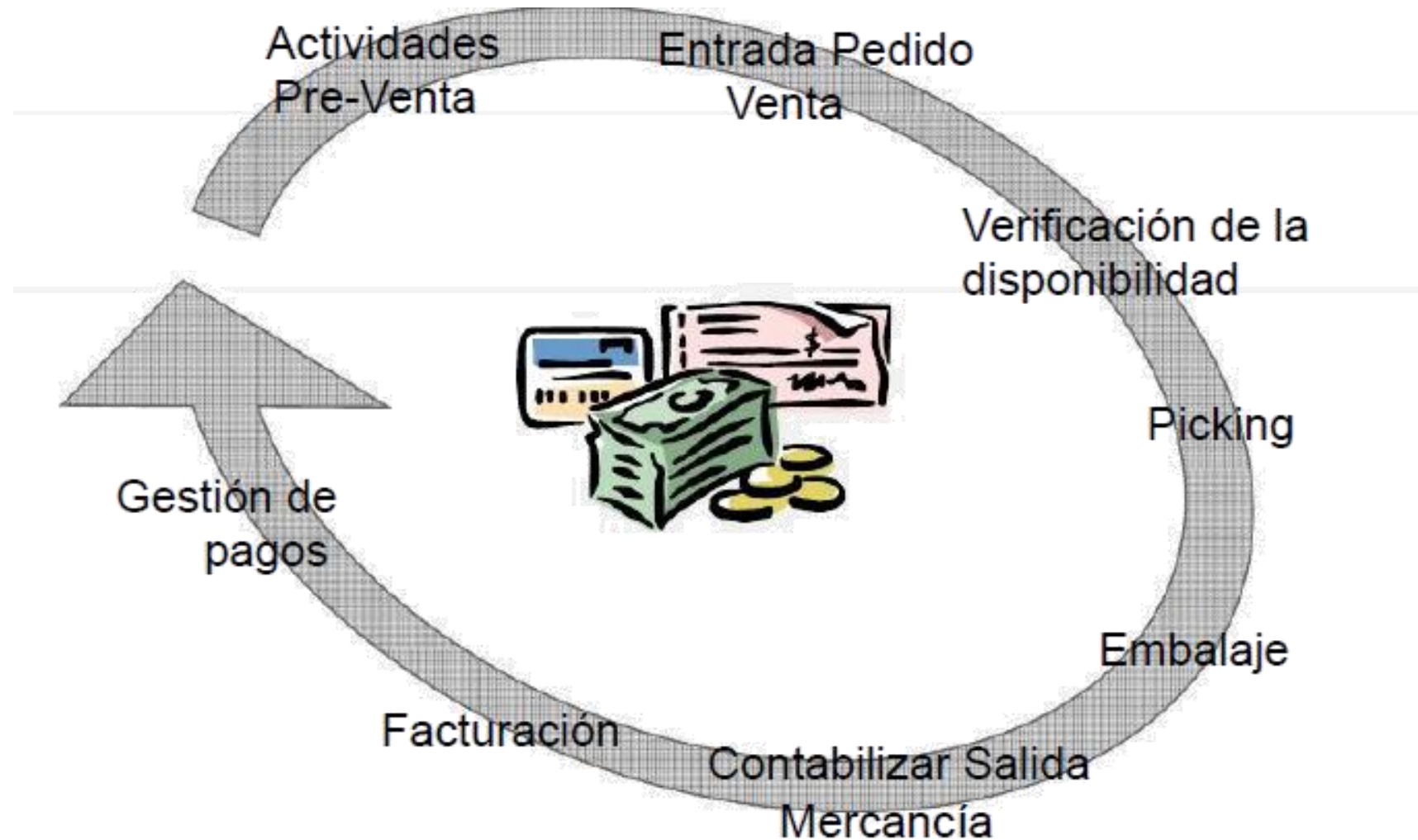
CICd	Denominación
PC00	Valorac.ce.beneficio
PCHB	Precio de contrato
PI01	Prc.facturac.interna
PI02	% prc.fact.interna
PKAR	Prc.cab.liquid.
PMIN	Precio mínimo
PPAG	Prc.pos.gr.mat.
PPAR	Prc.pos.liquid.
PPSG	Prc.pos.jerarquía
PPSV	Prc.pos.servicio
PR00	Precio
PR01	Precio IVA incl.
PR02	Precio incrementado
PRA0	PV prom.com.may.1

376 Entradas encontradas

# Vistas del Registro de Condiciones



# Proceso de Ventas ( Order to cash)



# Actividades de Preventa

El Soporte de Ventas es un componente de SD que ayuda en las **ventas**, **distribución** y **comercialización** de un productos y servicios

Los documentos de preventa deben ser administrados dentro de las actividades preventas : Consultas y Ofertas. Estos documentos ayudan a identificar las posibles ventas y determinar su probabilidad .



## Funcionalidades:

- **Creación y seguimiento** de los **contactos de clientes** y las **comunicaciones comerciales**
  - Los registros de llamadas telefónicas
  - Reuniones
  - Cartas
  - Campañas
- Implementación y seguimiento de mailing directo, internet, y de comercio justo campañas basadas en atributos del cliente





# Consulta

- ⇒ Una consulta de un cliente es para solicitar a la compañía información con respecto a sus productos o servicios sin obligación de compra.
  - ⇒ **Precio**
  - ⇒ **Material / Disponibilidad** del servicio
  - ⇒ **Disponibilidad** de **cantidades** específicas en determinadas **fechas**
- ⇒ La consulta se mantiene en el sistema y a continuación se elabora un presupuesto para atender las consultas del cliente potencial.

Doc.venta Iratar Pasar a Detalles Entorno Sistema Ayuda

Visualizar Consulta 10000027: Resumen

Pedidos

Consulta	10000027	Valor neto	16,000.00	USD
Solicitante	3000	Philly Bikes / 20 Pine St / Philadelphia PA 19073		
Destinat.mcia.	3000	Philly Bikes / 20 Pine St / Philadelphia PA 19073		
Nº ped.cliente		Fecha de pedido	12/19/2017	

Ventas **Resumen de posiciones** Detalle posición Solicitante Aprovisionamiento Expedición Motivo de rech

Válido de	12/19/2017	Validez a	12/23/2017	
Fe.pref.entrg.	T 12/19/2017	Valor esper.ped	4,800.00	USD

Posiciones (todas)

Pos.	Material	Cantidad de pedido	UM	AltPos	Denominación
10	PRTR1000	1	5 C/U	0	Professional Touring Bike (black)



# Presupuesto

- ⇒ El presupuesto elaborado al cliente es un documento jurídicamente vinculante.
- ⇒ En el se ofrece productos específicos o una selección de cierta cantidad de productos durante un determinado plazo a un precio predefinido.

Doc.venta Tratar Pasar a Detalles Entorno Sistema Ayuda

Visualizar Oferta 20000012: Resumen

Pedidos

Oferta	20000012	Valor neto	6,400.00	USD
Solicitante	3000	Phily Bikes / 20 Pine St / Philadelphia PA 19073		
Destinat.mcia.	3000	Phily Bikes / 20 Pine St / Philadelphia PA 19073		
Nº ped.cliente		Fecha de pedido		

Ventas Resumen de posiciones Detalle posición Solicitante Aprovisionamiento Expedición Motivo de rechazo

Válido de	12/19/2017	Validez a	12/23/2017
Fe.pref.entrg.	T 12/19/2017	Valor esper.ped	4,480.00 USD

Posiciones (todas)

Pos.	Material	Cantidad de pedido	UM	AltPos	Denominación
10	PRTR1000	1	2 C/U	0	Professional Touring Bike (black)



# Presupuesto

## ACTIVIDAD

Crear una oferta para el cliente creado anteriormente.

La fecha de la oferta es hoy y válida durante 1 mes a partir de la fecha de la consulta.

Los productos de los que nos han pedido información son:

- la bicicleta Deluxe Touring negra 5 unidades( DXTR1###)
- la Professional Touring negra 2 unidades (PRTR1###)

**Logística-> Comercial-> Ventas-> Oferta-> Crear**

**Transacción VA21**



# Comprobar el Stock

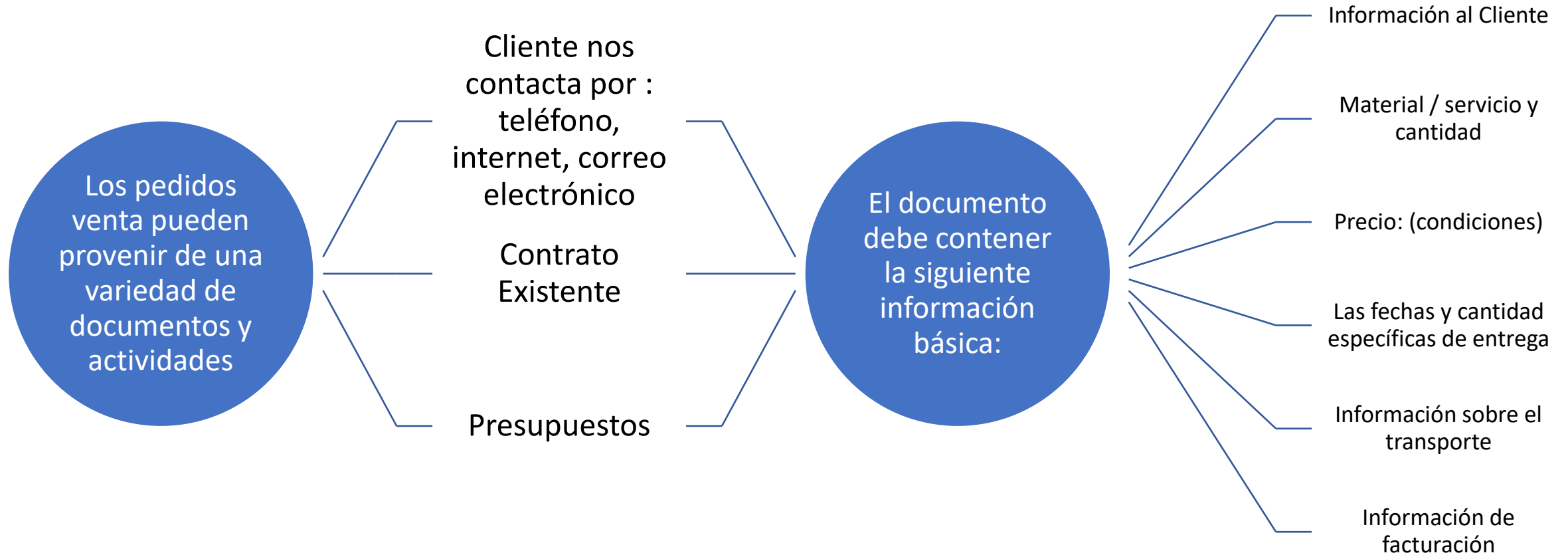
## ACTIVIDAD


Comprobar el nivel de stock del almacén de Miami para las bicicletas negra Deluxe Touring (DXTR1###).

**Transacción MMBE**



# Pedido de Ventas





Doc.venta Tratar Pasar a Detalles Entorno Sistema Ayuda

Visualizar Pedido estándar 5: Resumen

Pedidos

Pedido estándar	5	Valor neto	3,600.00	USD
Solicitante	3000	Philly Bikes / 20 Pine St / Philadelphia PA 19073		
Destinat.mcia.	3000	Philly Bikes / 20 Pine St / Philadelphia PA 19073		
Nº ped.ciente	pedido 30000	Fecha de pedido	12/19/2017	

Ventas Resumen de posiciones Detalle posición Solicitante Aprovisionamiento Expedición Motivo de rechazo

Fe.pref.entrg.	T	12/19/2017	Centro sumin.	
<input type="checkbox"/> Entrega compl.			Peso total	14,620 G
Bloqueo entrega			Volumen	0.000
Bloqueo factura			Fecha de precio	12/19/2017
Tarjeta de pago			Fin de validez	
Cód.verif.tarj.				
Condic.pago	0001	Pago inmediato sin deducción		
Incoterms	FOB	Miami		

Posiciones (todas)

Pos.	Material	Cantidad de pedido	UM	R	Denominación	Número de material del
10	PRTR1000		2 C/U		Professional Touring Bike (black)	

El documento de ventas se compone de tres áreas principales:

Encabezado

Datos relevantes Ejemplo: datos de los clientes, el total de pedido

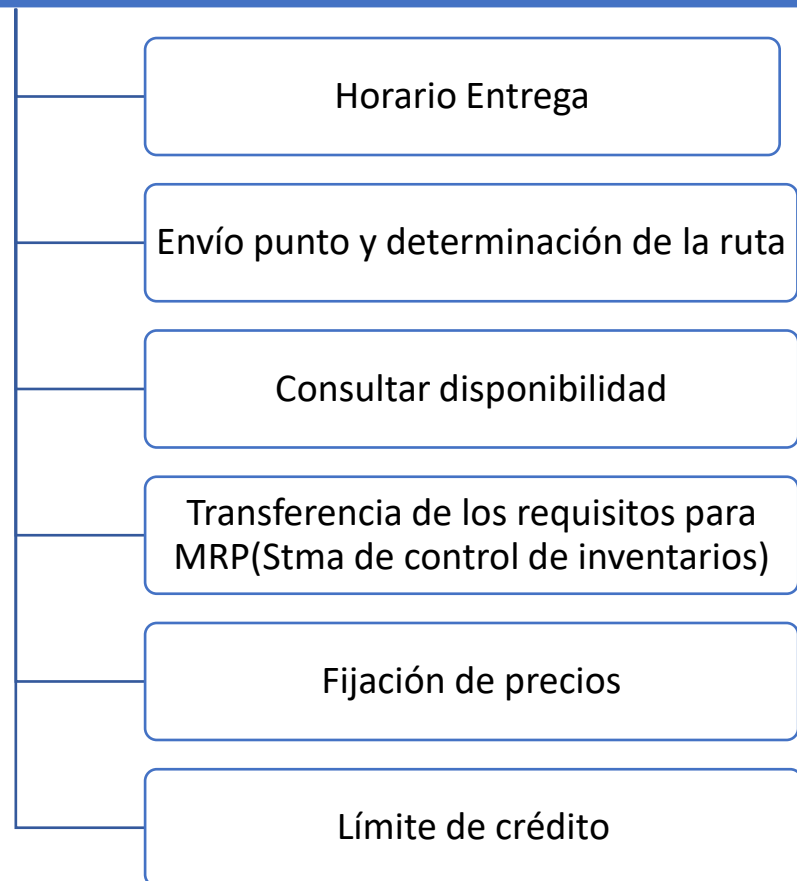
Líneas de Detalle

Información sobre el específica del producto: Ex: material ,cantidad ,precio

Línea (s)

Únicamente pertenece a un artículo de línea, contiene cantidades de entrega y fechas de entregas parciales

El pedido de cliente contiene toda la información necesaria para procesar la petición de los clientes, la siguiente información se determina para cada pedido de venta:





# Pedido de Ventas

## ACTIVIDAD

El cliente nos realiza el pedido, en relación al presupuesto anterior.

Para promover la fidelización del cliente , se le ha autorizado para hacerle un descuento de 50\$ en cada bicicleta Deluxe Touring, así como un 5% en el total del pedido.

El transporte de la mercancía es por parte del comprador, con un importe 2\$ por cada Kg enviado.

**Logística->Comercial->Ventas->Pedido->Crear**

**Transacción VA01**





# Documento de Entrega

El documento de entrega inicia el proceso de entrega y es el mecanismo de control para este proceso



Entrega de salida 80000003 Visualizar: Resumen

Entrega salida: 80000003 Fecha documento: 12/19/2017  
Dest. mercancías: 3000 Philly Bikes / 20 Pine St / Philadelphia PA 19073

Resumen de posiciones | **Picking** | Carga | Transporte | Resumen de status | Datos movimientos mercancías

Fe.picking: 12/19/2017 00:0... Stat.gl.picking: C Picking completo  
Núm.almacén: Status glob.WM: No precisa OT p.WM

Posiciones (todas)

Pos	Material	Ce.	Alm.	Ctd.entreg.	UM	Ctd.picking	UM	Lote	I...	P	S	FePuestDis	HPue...	Cl.valor.	Denomin.
10	PRTR1000	MI00	FG00	2	C/U	2	C/U			C		12/19/2017 00:0...			Professional Touring Bike (black)



# Salida de Mercancías

Momento en el que indica el cambio legal en la propiedad de los productos



Reduce el inventario y registra el coste de la venta.



Actualiza automáticamente las cuentas del Libro Mayor



Finaliza el proceso de envío y actualiza el estado del envío documentos



# Documento de Entrega

## ACTIVIDAD

Realizar el proceso de entrega de la mercancía del pedido anterior.

**Logística->Comercial-> Expedición y Transporte-> Entrega de Salida -> Crear-> Documento Individual-> Con Referencia a Orden de Cliente.**

**Transacción VL01N**



# Factura

El documento de facturación es creado con los datos de las ventas procedentes del pedido y de la orden de entrega.



El proceso de facturación se usa para generar la factura al cliente.



Actualizará el estado de crédito del cliente

Factura Iratar Pasar a Entorno Sistema Ayuda

Factura 90000003 (F2) Visualizar: Resumen, posiciones de factura

Finanzas Documentos de facturación

Factura	90000003	Valor neto	3,600.00	USD
Responsable de pago	3000	Philly Bikes / 20 Pine St / Philadelphia PA 19073		
Fecha factura	12/19/2017			

Pos.	Denominación	Ctd.facturada	UM	Valor neto	Material	Costes internos	Impte.impuesto
10	Professional Touring Bike (black)	2	C/U	3,600.00	PRTR1000	3,000.00	0.00



# Factura

## ACTIVIDAD

Realizar la factura del pedido anterior.

**Logística-> Comercial-> Facturación-> Factura-> Tratar Pool de Facturación  
Transacción VF04**

# Flujo de Documentos

El flujo de documentos es una característica que permite ver el estado de un pedido en cualquier punto en el tiempo. SAP actualiza el estado de la orden cuando se realiza un cambio en cualquier documento creado en el Ciclo de Gestión del pedido (Order-to-Cash).

Flujo de documentos

Flujo de documentos

Resumen de status Visualizar documento Documentos de servicio

**Interloc.comercial** 0000003000 Philly Bikes  
**Material** PRTR1000

Documento	Cantidad	Unidad	Val.refer.	Moneda	El	Status
▼ Consulta 0010000027 / 10	5	C/U	16,000.00	USD	12/19/2017	concluido/a
▼ Oferta 0020000012 / 10	2	C/U	6,400.00	USD	12/19/2017	concluido/a
▼ Pedido estándar 0000000005 / 10	2	C/U	3,600.00	USD	12/19/2017	concluido/a
▼ Entrega de salida 0080000003 / 10	2	C/U			12/19/2017	concluido/a
▪ Orden de picking 20171219 / 10	2	C/U			12/19/2017	concluido/a
▪ EM Entreg.sal.mrcías 4900002063 / 1	2	C/U	3,000.00	USD	12/19/2017	Concl.
▼ Factura 0090000003 / 10	2	C/U	3,600.00	USD	12/19/2017	Concluido/a
▪ Documento contable 0090000003	2	C/U			12/19/2017	No compensado



# Pagos

- ⇒ El pago es el paso final en el proceso de ventas, este paso es gestionado por el departamento de Contabilidad Financiera.
- ⇒ El pago final incluye:
  - ⇒ Contabilización de pagos de facturas.
  - ⇒ La conciliación de las diferencias entre el pago y la factura.
- ⇒ El pago creará un asiento en la cuenta de Debe/Haber del cliente y aumenta su cuenta bancaria.



# Pago de la factura

## ACTIVIDAD

Realizar el pago de la factura anterior.

**Finanzas-> Gestión Financiera-> Deudores-> Contabilización -> Entrada de Pagos**

**Transacción F-28**



“Nunca más aprendí tanto en tan poco tiempo,  
porque veinte participantes cometieron errores  
para mí! No puedes cometer tantos errores solo “

SAP Co-founder Klaus Tschira  
on his experiences teaching COBOL  
to clients at IBM

