

# Πωλήσεις και Διανομή (Sales and Distribution) (SD)

Διδακτέα Ύλη: Εισαγωγή στο S/4HANA χρησιμοποιώντας την Global Bike



# Teaching material - Information

---



## Teaching material - Version

---

- 3.3 (Μάιος 2019)
- Software used
  - S/4HANA 1809
  - Fiori 2.0
- Model
  - Global Bike
- Prerequisites
  - Δεν χρειάζονται προαπαιτούμενες γνώσεις

# Module Information

---



## Authors

---

- Bret Wagner
- Stefan Weidner
- Babett Ruß



## Target Audience

---

- Αρχάριο κοινό

# Module Information

---



## Learning Objectives

---

- Η κατανόηση ενός ολοκληρωμένου κύκλου παραγγελία-σε-μετρητά (integrated order-to-cash cycle)

# Λειτουργικότητα (Functionality)

---

- Πωλήσεις (Sales)
- Αποστολή και Μεταφορά (Shipping and Transportation)
- Τιμολόγηση (Billing)
- Διαχείριση Πιστώσεων (Credit Management)
- Εξωτερικό Εμπόριο (Foreign Trade)

# Επισκόπηση Ενότητας

---

- Οργανωτική Δομή (Organizational Structure) του SD
- Κύρια Δεδομένα (Master Data) του SD
- Διαδικασίες στο SD
  - Διαδικασία Παραγγελία-σε-Μετρητά (Order-to-Cash Process)
- Καινοτομίες στην S/4HANA

# Οργανωτική Δομή Πωλήσεων και Διανομής (SD)

---

- Πελάτης (Client)
  - Ένα ανεξάρτητο περιβάλλον εντός του συστήματος
- Κωδικός Εταιρείας (Company Code)
  - Η μικρότερη οργανωτική μονάδα για την οποία μπορείς να διατηρήσεις ένα σύνολο νομικού περιεχομένου βιβλίων
- Περιοχή Πιστωτικού Ελέγχου (Credit Control Area)
  - Μια οργανωτική οντότητα η οποία παραχωρεί και παρακολουθεί ένα πιστωτικό όριο για τους πελάτες.
  - Μπορεί να συμπεριλαμβάνει έναν ή περισσότερους εταιρικούς κωδικούς
- Οργανισμός Πωλήσεων (Sales Organization)
  - Μια οργανωτική μονάδα η οποία είναι υπεύθυνη για την πώληση συγκεκριμένων προϊόντων ή υπηρεσιών.
  - Η υπευθυνότητα του οργανισμού πωλήσεων ίσως να συμπεριλαμβάνει την νομική ευθύνη των προϊόντων για αξιώσεις προϊόντων και αξιώσεις πελατών
- Κανάλι Διανομής (Distribution Channel)
  - Ο τρόπος με τον οποίο τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες φτάνουν στον πελάτη.
  - Τυπικά παραδείγματα των καναλιών διανομής είναι η χονδρική, η λιανική ή οι άμεσες πωλήσεις

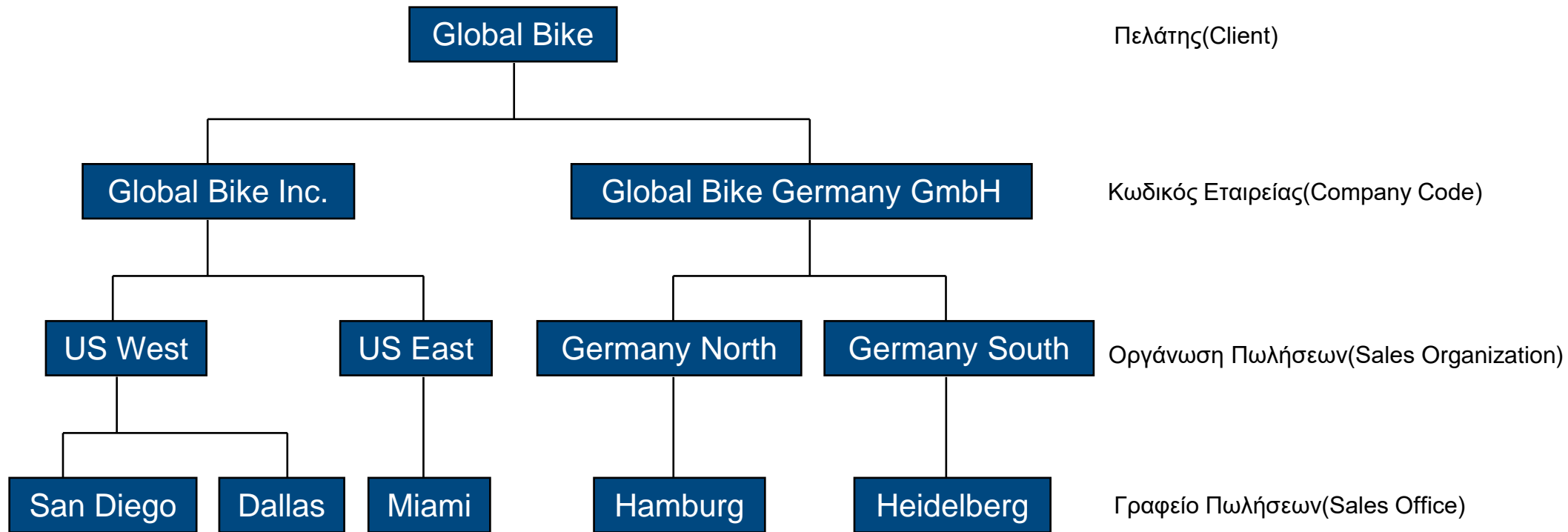
# Οργανωτική Δομή Πωλήσεων και Διανομής (SD)

---

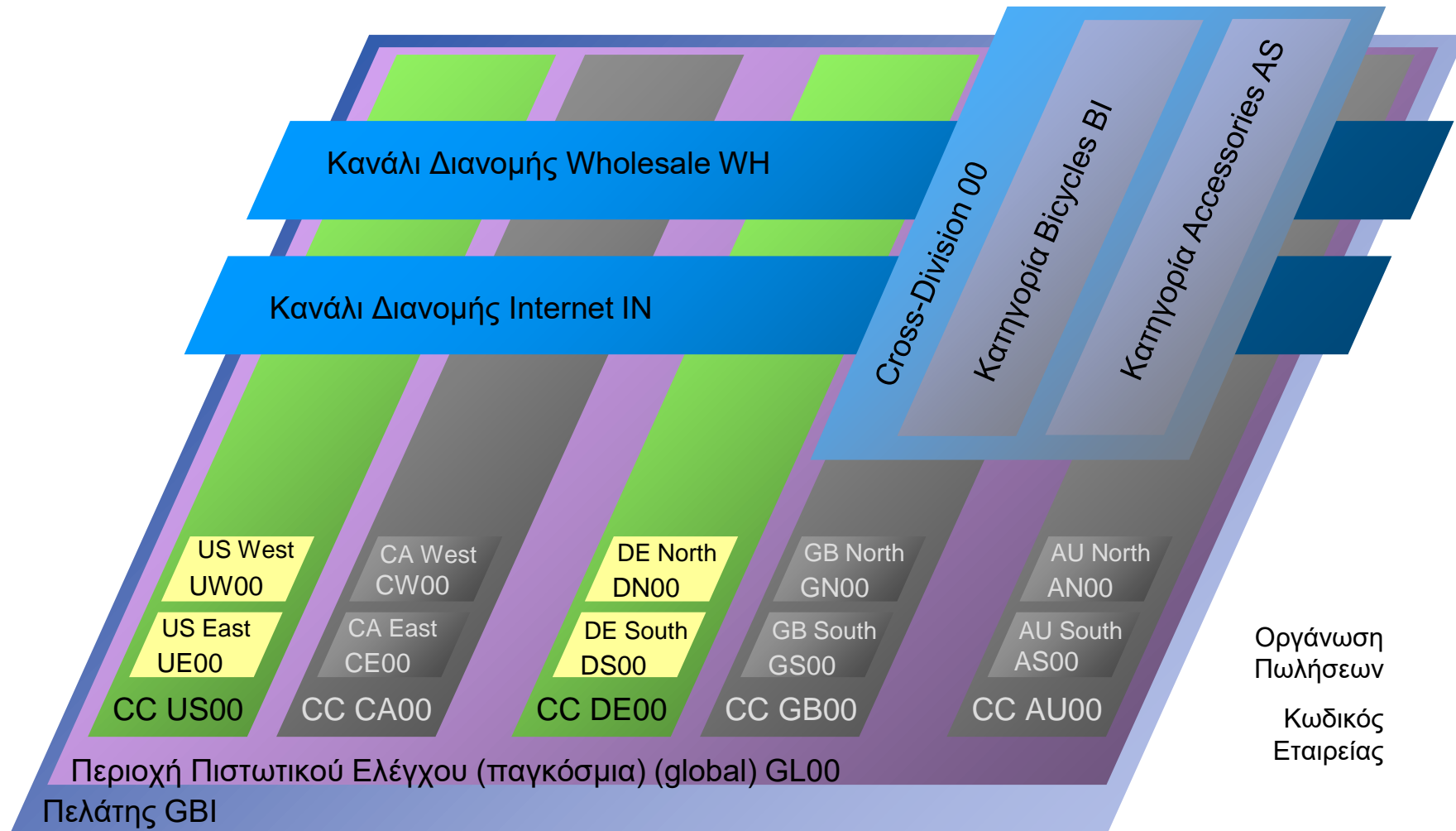
- Τμηματοποίηση (Division)
  - Ένας τρόπος κατηγοριοποίησης υλικών, προϊόντων ή υπηρεσιών
- Τμήμα Πωλήσεων (Sales Area)
  - Συνδυασμός του Οργανισμού Πωλήσεων (Sales Organization), του Καναλιού Διανομής (Distribution Channel) και της Τμηματοποίησης (Division)
  - Καθορίζει τις συνθήκες(π.χ. τιμολόγηση) των δραστηριοτήτων πώλησης
- Μονάδα (Plant) (εδώ: η Μονάδα Παράδοσης (Delivering Plant))
  - Μια μονάδα από την οποία τα αγαθά θα πρέπει να αποσταλούν προς τον πελάτη
- Άλλες οργανωτικές μονάδες του SD:
  - Σημείο Αποστολής (Shipping Point)
  - Σημείο Φόρτωσης (Loading Point)
  - Γραφείο Πωλήσεων (Sales Office)
  - Ομάδα Πωλήσεων (Sales Group)
  - Πωλητής (Sales Person)



# GBI Δομή για Πωλήσεις και Διανομή (SD)



# GBI Επιχειρησιακή Δομή (Enterprise Structure) στο SAP ERP (Πωλήσεις)



# Κύρια Δεδομένα (Master Data) SD

**SAP** Create Standard Order: Overview

Display Propose Items Header Output Preview Reject Document Mehr Exit

Standard Order:  Net Value: 20.092,50 USD

Sold-To Party: 25011 The Bike Zone / 2144 N Orange Ave / Orlando FL 32804

Ship-To Party: 25011 The Bike Zone / 2144 N Orange Ave / Orlando FL 32804

Cust. Reference:  Cust. Ref. Date:

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

\*Req. Deliv.Date: D 07.06.2018 Deliver.Plant:

Complete Div.: ☐ Total Weight: 57.170 G

Delivery Block:  Volume: 0,000

Billing Block:  Pricing Date: 07.05.2018

Pyt Terms: 0001 Pay immediately w/o deduction

Inco. Version:

Inco. Terms: FOB

Inco. Location1: Miami

All Items

Item	Material	Req. Segment	Order Quantity	Un	S
10	DXTR1000		5	EA	
20	PRTR1000		2	EA	

Κύριος Πελάτης (Customer Master)

Κύριο Υλικό (Material Master)

Συνθήκη Πωλήσεων (Sales Condition)

# Δεδομένα Κύριου Πελάτη (Customer Master Data)

- Κύριος Πελάτης (Customer Master)
  - Περιλαμβάνει όλες τις απαραίτητες πληροφορίες για την επεξεργασία παραγγελιών, παραδόσεων, τιμολόγια και πληρωμή πελάτη.
  - Κάθε πελάτης ΠΡΕΠΕΙ να έχει μια κύρια καταχώρηση
    - Αλλά μπορείτε να έχετε και πελάτες που αγοράζουν μόνο για μια φορά
- Δημιουργήθηκαν από την Περιοχή Πωλήσεων
  - Οργανισμός Πωλήσεων (Sales Organization)
  - Κανάλι Διανομής (Distribution Channel)
  - Τμηματοποίηση (Division)

The screenshot shows the SAP Customer Master Data display for Business Partner 2001. The interface is in English and displays various data fields organized into sections. The top navigation bar includes the SAP logo and the text 'Display Organization: 2001, role FI Customer'. Below this, there are tabs for 'Company Code', 'ETM Data', 'Relationships', 'Settings', and 'More'. The main content area is divided into several sections: 'Name', 'Search Terms', 'Special Customer', 'Standard Address', and 'Street Address'. The 'Name' section shows the title '0003 Company' and the name 'Philly Bikes'. The 'Search Terms' section shows a search term '000'. The 'Special Customer' section includes checkboxes for 'VIP' and 'Undesirable Customer', and a 'Reason Undes.' field. The 'Standard Address' section includes a 'Print Preview' button. The 'Street Address' section shows the street/house number '20 Pine St', postal code/city '19073 Philadelphia', country 'US', region 'PA', time zone 'EST', and transportation zone '0000000001'.

Display Organization: 2001, role FI Customer

Company Code ETM Data Relationships Settings More

Business Partner: 2001 Philly Bikes / Philadelphia PA 19073

\* Display in BP role: FLCU00 FI Customer

Address Address Overview Identification Control Payment Transactions Status Legal Data Custo...

Name

Title: 0003 Company

Name: Philly Bikes

Salutation:

Salutation: 00

Search Terms

Search Term 1/2: 000

Special Customer

VIP

Undesirable Customer

Reason Undes.:

Comment:

Standard Address

Print Preview

Street Address

Street/House number: 20 Pine St

Postal Code/City: 19073 Philadelphia

Country: US USA

Region: PA Pennsylvania

Time zone: EST

Tax Juris.: PA00000000

Transportation Zone: 0000000001 Region East

# Δεδομένα Κύριου Πελάτη (Customer Master Data)

- Οι πληροφορίες του κύριου πελάτη είναι τμηματοποιημένες σε 3 μέρη:
  - Γενικά Δεδομένα (General Data)
  - Δεδομένα του Κωδικού Εταιρίας (Company Code Data)
  - Δεδομένα της Περιοχής Πωλήσεων (Sales Area Data)

Display Organization: 2001, role FI Customer

Company Code: 2001    ETM Data    Relationships    Settings    More

Business Partner: 2001    Philly Bikes / Philadelphia PA 19073

\*Display in BP role: FLCU00 FI Customer

Address    Address Overview    Identification    Control    Payment Transactions    Status    Legal Data    Custo...

Name

Title: 0003 Company

Name: Philly Bikes

Salutation: 00

Search Terms

Search Term 1/2: 000

Special Customer

VIP ☐

Undesirable Customer ☐    Reason Undes.:

Comment:

Standard Address

Print Preview

Street Address

Street/House number: 20 Pine St

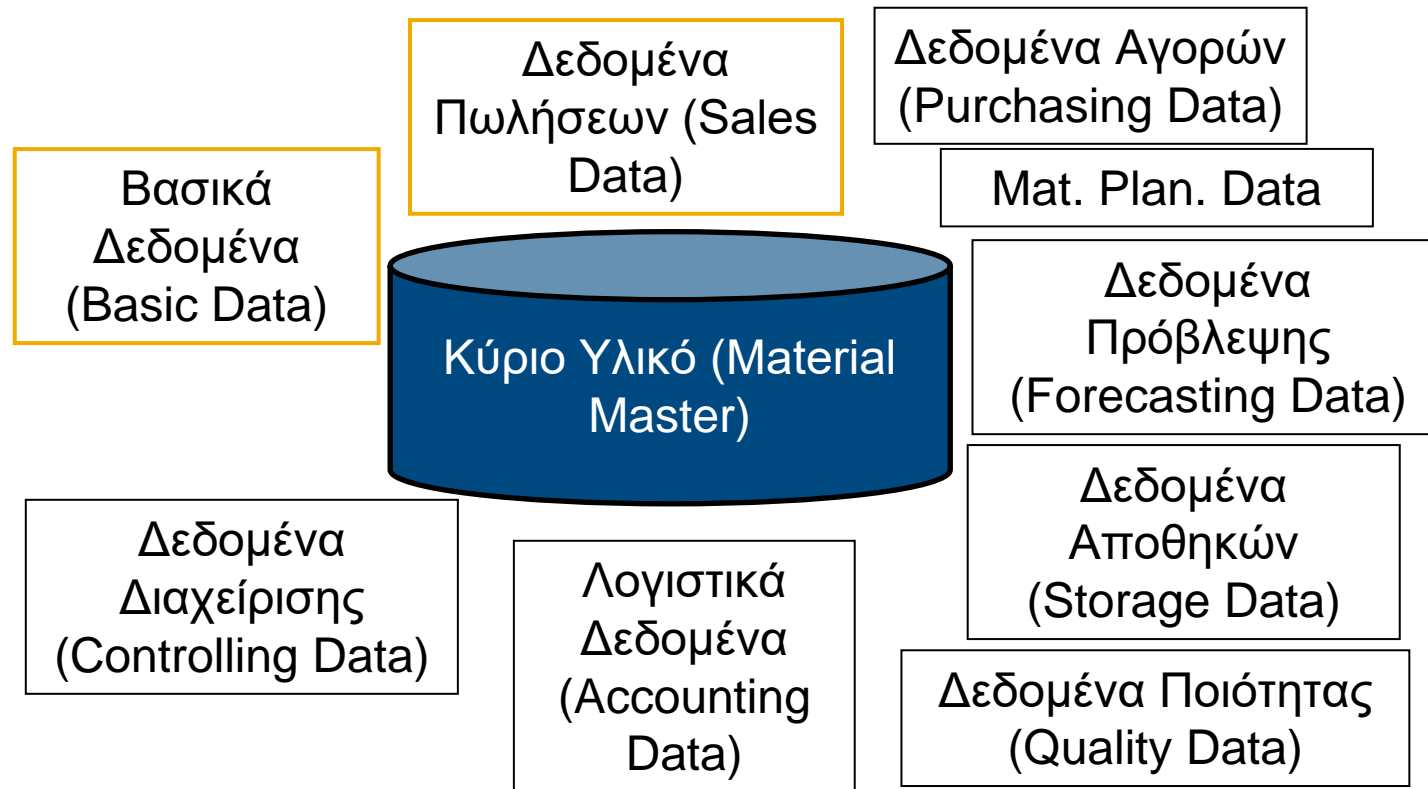
Postal Code/City: 19073    Philadelphia

Country: US    USA    Region: PA    Pennsylvania

Time zone: EST    Tax Juris.: PA0000000

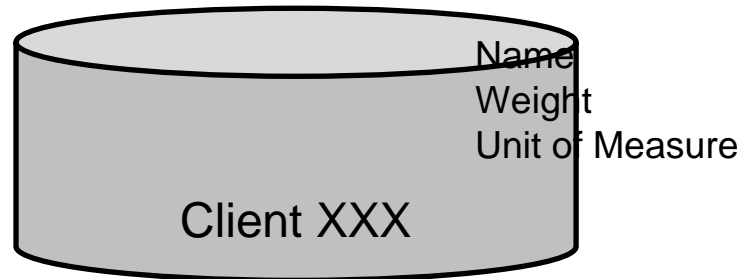
Transportation Zone: 0000000001    Region East

# Όψεις Κύριου Υλικού (Material Master Views)

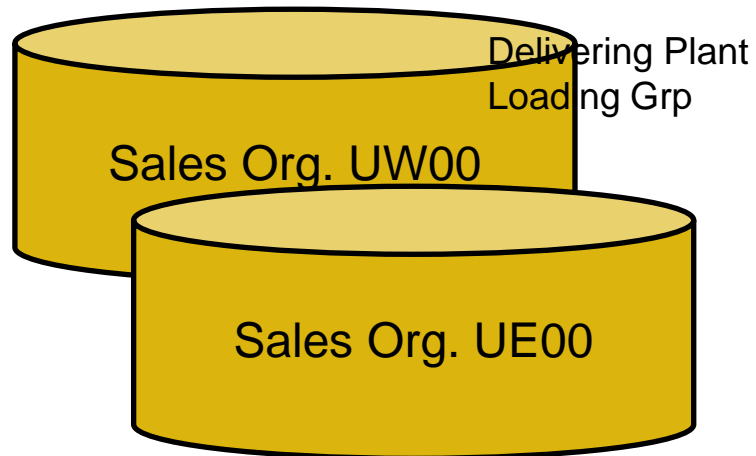


# Κύριο Υλικό (Material Master)

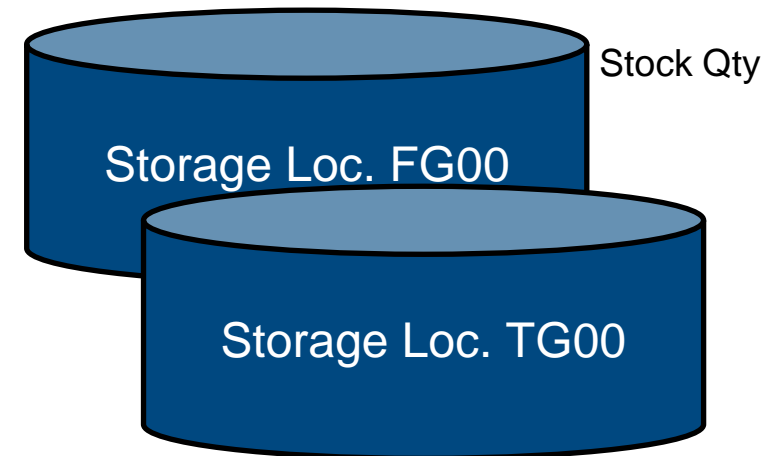
Γενική Πληροφόρηση σχετικά με ολόκληρο τον οργανισμό:



Συγκεκριμένες πληροφορίες πωλήσεων:



Συγκεκριμένες πληροφορίες Τοποθεσίας Αποθήκευσης:



# Κατάσταση Κύριων Δεδομένων (Condition Master Data) (Τιμολόγηση) (Pricing)

- Η κατάσταση κύριων δεδομένων συμπεριλαμβάνει:
  - Τιμές (Prices)
  - Επιπρόσθετες Χρεώσεις (Surcharges)
  - Εκπτώσεις (Discounts)
  - Ναύλοι (Freights)
  - Φόροι (Taxes)
- Μπορείτε να ορίσετε την κύρια κατάσταση να εξαρτάται από ποικίλα δεδομένα:
  - Υλικοκεντρικά (Material specific)
  - Πελατοκεντρικά (Customer specific)
- Οι καταστάσεις μπορούν να εξαρτώνται από οποιοδήποτε πεδίο εγγράφου

The screenshot displays two SAP Pricing Elements tables. The top table is for Item 10 (Deluxe Touring Bike) and the bottom table is for Item 20 (Professional Touring Bike). Both tables show a list of pricing elements with columns for Item, Condition Type, Name, Amount, Currency, Unit, and Condition Value. The tables are filtered to show only the 'Price' element (PR00) and its sub-elements (Gross Value, Discount Amount, Rebate Basis, Net Value for Item, Net Value 2, Total, Cash Discount, Internal price, and Standard - USA /With).

**Item 10: Deluxe Touring Bike (black)**

L...	CnTy	Name	Amount	Crcy	per	U...	Condition Value	Curr.
PR00		Price	3.000,00	USD	1	EA	15.000,00	USD
		Gross Value	3.000,00	USD	1	EA	15.000,00	USD
		Discount Amount	0,00	USD	1	EA	0,00	USD
		Rebate Basis	3.000,00	USD	1	EA	15.000,00	USD
		Net Value for Item	3.000,00	USD	1	EA	15.000,00	USD
		Net Value 2	3.000,00	USD	1	EA	15.000,00	USD
		Total	3.000,00	USD	1	EA	15.000,00	USD
SKTO		Cash Discount	0,000	%			0,00	USD
VPRS		Internal price	1.400,00	USD	1	EA	7.000,00	USD
		Standard - USA /With	1.600,00	USD	1	EA	8.000,00	USD

**Item 20: Professional Touring Bike (black)**

L...	CnTy	Name	Amount	Crcy	per	U...	Condition Value	Curr.
PR00		Price	3.200,00	USD	1	EA	6.400,00	USD
		Gross Value	3.200,00	USD	1	EA	6.400,00	USD
		Discount Amount	0,00	USD	1	EA	0,00	USD
		Rebate Basis	3.200,00	USD	1	EA	6.400,00	USD
		Net Value for Item	3.200,00	USD	1	EA	6.400,00	USD
		Net Value 2	3.200,00	USD	1	EA	6.400,00	USD
		Total	3.200,00	USD	1	EA	6.400,00	USD
SKTO		Cash Discount	0,000	%			0,00	USD
VPRS		Internal price	1.500,00	USD	1	EA	3.000,00	USD
		Standard - USA /With	1.700,00	USD	1	EA	3.400,00	USD



# Αποτέλεσμα (Output)

- Το αποτέλεσμα είναι πληροφορίες οι οποίες αποστέλλονται στον πελάτη χρησιμοποιώντας πλήθος μέσων, όπως:
  - E-mail
  - Mail
  - EDI
  - XML
- Παραδείγματα αποτελέσματος:
  - Προσφορά
  - Επιβεβαίωση
  - Τιμολόγιο

< **SAP** Change Standard Order 6: Output

[ ] More ▾

Sold-to party: 25008      The Bike Zone  
Output type: BA00      Order Confirmation

Printing information

Logical destination: **LP01**  
Beispieldrucker. Mit SPAD anpassen.

Number of messages: **0**      ☒ Print immediately  
Spool request name: **LIST1S**      ☐ Release after output

Suffix 1: **BA00**  
Suffix 2: **AUFTRAG**

SAP cover page: **Do Not Print** ▾

Recipient: **LEARN-015**  
Department:

Cover Page Text:

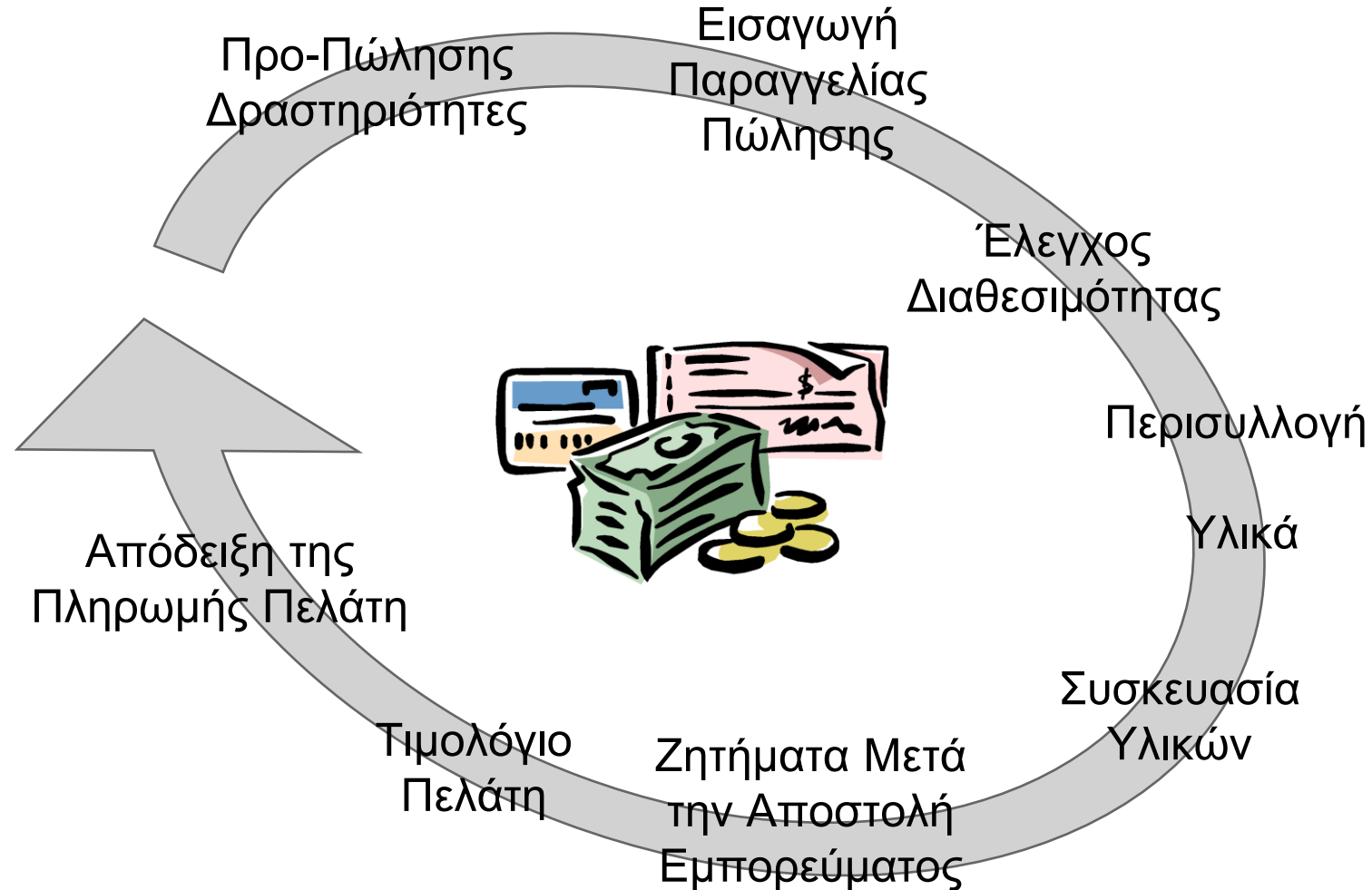
Authorization:

Storage Mode: **1 Print only** ▾

Format

Form:

# Διαδικασία Παραγγελίας Πωλήσεων (Sales Order Process)



# Δραστηριότητες πριν τις Πωλήσεις (Pre-Sales Activities) (CRM Light)

---

- Η Υποστήριξη Πωλήσεων είναι ένα συστατικό στοιχείο της SD που βοηθά στις πωλήσεις, τη διανομή και το μάρκετινγκ προϊόντων και υπηρεσιών μιας εταιρείας στους πελάτες της. Περιέχει την ακόλουθη λειτουργικότητα:
  - Δημιουργία και παρακολούθηση των πελατειακών επαφών και επικοινωνιών (δραστηριότητα πωλήσεων)
    - Αρχεία τηλεφωνικών κλήσεων
    - Τοπικές συναντήσεις
    - Γράμματα
    - Επικοινωνία καμπάνιας
  - Εφαρμογή και παρακολούθηση άμεσης αλληλογραφίας, διαδικτύου και εμπορικών εκθέσεων καμπάνιας με βάση τα χαρακτηριστικά του εκάστοτε πελάτη
- Η διαχείριση των εγγράφων πριν από την πώληση πρέπει να γίνεται εντός των δραστηριοτήτων προπώλησης: Ερωτήσεις και Προσφορές. Αυτά τα έγγραφα βοηθούν στον εντοπισμό πιθανής δραστηριότητας που σχετίζεται με τις πωλήσεις και καθορίζουν την πιθανότητα πωλήσεων.

# Δραστηριότητες Προ-Πώλησης (Pre-Sales Activities) (CRM Light)

- Ο απώτερος στόχος όλων των δραστηριοτήτων πριν από την πώληση είναι να εξοπλίσει τον τεχνικό πωλήσεων με όλες τις απαραίτητες πληροφορίες για τη διαπραγμάτευση και την ολοκλήρωση της πιθανής πώλησης.
- Απαιτούμενες πληροφορίες:
  - Δραστηριότητα προηγούμενων πωλήσεων
  - Προηγούμενη επικοινωνία
  - Στοιχεία επικοινωνίας
  - Στοιχεία της Γενικής Εταιρείας
  - Πιστωτικά όρια και χρήση
  - Τρέχουσες παραγγελίες
- 360° οπτική του πελάτη σας

The screenshot displays the SAP CRM Light interface for a sales activity. The top section shows 'Sales activity' details: Type (Sales Call), From (10/04/2006 09:45), To (10/04/2006 10:22), and Comment (Status HOT). The 'Contact persons' section lists Company (162), Contact person (Eva Romero), and Employee respons. (21). Below this, the 'Follow-up actions' section includes a 'Create standard order' button and a 'Link objects' button. The main content area is divided into tabs: Description, Partner, Texts, and Sales summary. The 'Sales summary' tab is active, showing 'Info block: Key figures' and 'View: Statistical info'. The 'Customer' field is set to 000000162. The 'Statistics measures' table shows values for Document category, Min, Max, Totals, Average, Open, and Number. The 'Last SD documents' table lists sales activities (CAS) with their dates, net values, and statuses.

Statistics measures						
	Value in T					
Document category	Min	Max	Totals	Average	Open	Number
Sales activities (CAS)	0	0	0	0		

Last SD documents			
Sales activities (CAS)	Date	Net value	Status
0100000003	03/10/06	0.00	Open
Order	Date	Net value	Status
0000000146	10/03/06	1,452.25 USD	Open
0000000145	09/25/06	1.09 USD	Open
0000000140	03/15/06	49,750.00 USD	Completed
0000000133	09/14/05	18,000.00 USD	Open
0000000132	09/14/05	13,500.00 USD	Being processed

# Αίτημα (Inquiry)

- Το αίτημα είναι ένα αίτημα ενός πελάτη προς μια εταιρεία για πληροφορίες ή προσφορές σχετικά με τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες του χωρίς υποχρέωση αγοράς.
  - Πόσο θα κοστίσει
  - Διαθεσιμότητα Υλικού/Υπηρεσίας
  - Μπορεί να περιέχει συγκεκριμένες ποσότητες και ημερομηνίες
- Το αίτημα διατηρείται στο σύστημα και δημιουργείται μια προσφορά για την αντιμετώπιση ερωτήσεων για τον δυνητικό πελάτη.

Company  
The Bike Zone  
2105 N Lewis Ave  
Portland OR 97227

Inquiry

Number/Date  
10000002 / 04/21/2010  
Reference no./Date  
000 / 04/21/2010  
Delivery date  
Day 04/21/2010  
Cust. no.  
1301  
Validity period  
04/21/2010 bis 05/21/2010

We deliver according to the following conditions:  
Terms of payment Payable immediately without deduction

Currency USD

Terms of delivery

FOB San Diego

Weights (gross/net) - Volume - Mark  
Gross weight

57,170 G Net weight

57,170 G

Please see our promotional offer enclosed. Delivery as long as stocks last.

Item	Material	Qty	Description	Price	Price unit	Value
000010	DXTR1000	5 EA	Deluxe Touring Bike (black)	3,000.00	USD 1 EA	15,000.00
000020	PRTR1000	2 EA	Professional Touring Bike (black)	3,200.00	USD 1 EA	6,400.00
Final amount						21,400.00

# Προσφορά (Quotation)

- Η προσφορά παρουσιάζει στον πελάτη μια νομικά δεσμευτική προσφορά για την παράδοση συγκεκριμένων προϊόντων ή μια επιλογή συγκεκριμένης ποσότητας προϊόντων σε ένα καθορισμένο χρονικό πλαίσιο σε μια προκαθορισμένη τιμή.

Company  
The Bike Zone  
2105 N Lewis Ave  
Portland OR 97227

Quotation

Number/Date  
20000000 / 04/21/2010  
Reference no./Date  
000 / 04/21/2010  
Delivery date  
Day 04/21/2010  
Cust. no.  
1301  
Validity period  
04/21/2010 bis 05/21/2010

We deliver according to the following conditions:  
Terms of payment Payable immediately without deduction

Currency USD

Terms of delivery

FOB San Diego

Weights (gross/net) - Volume - Mark  
Gross weight

57,170 G

Net weight

57,170 G

Please see our promotional offer enclosed. Delivery as long as stocks last.

Item	Material	Qty	Description	Price	Price unit	Value
000010	DXTR1000		Deluxe Touring Bike (black)			
		5 EA		3,000.00	USD	15,000.00
	Material			50.00-	USD	250.00-
	% Discount from N			5.000-	%	737.50-
	Net Value for It			2,802.50	USD	14,012.50
000020	PRTR1000		Professional Touring Bike (black)			
		2 EA		3,200.00	USD	6,400.00
	% Discount from N			5.000-	%	320.00-
	Net Value for It			3,040.00	USD	6,080.00
Final amount						20,092.50

# Παραγγελία Πώλησης (Sales Order)

---

- Η επεξεργασία παραγγελιών πώλησης μπορεί να προέρχεται από μια ποικιλία εγγράφων και δραστηριοτήτων
  - Ο πελάτης επικοινωνεί μαζί μας για παραγγελία από: τηλέφωνο, Διαδίκτυο, email
  - Υφιστάμενη σύμβαση
  - Προσφορές
- Το ηλεκτρονικό έγγραφο που δημιουργείται πρέπει να περιέχει τις ακόλουθες βασικές πληροφορίες:
  - Πληροφορίες Πελατών
  - Υλικό/Υπηρεσία και Ποσότητα
  - Τιμολόγηση (συνθήκες)
  - Συγκεκριμένες ημερομηνίες και ποσότητες παράδοσης
  - Πληροφορίες Αποστολής
  - Πληροφορίες Χρέωσης

# Παραγγελία Πώλησης (Sales Order)

- Το έγγραφο πωλήσεων αποτελείται από τρεις βασικούς τομείς:
  - Επικεφαλίδα (Header)
    - Δεδομένα σχετικά με ολόκληρη την παραγγελία πώλησης: Παρελθοντικά: δεδομένα πελατών, συνολικό κόστος της παραγγελίας
  - Στοιχείο-α Γραμμής (Line Item(s))
    - Πληροφορίες για το συγκεκριμένο προϊόν: Παρελθοντικά: υλικά και ποσότητες, κόστος μιας μεμονωμένης γραμμής
  - Γραμμή-ες προγράμματος (Schedule Line(s))
    - Ανήκει αποκλειστικά σε ένα Στοιχείο Γραμμής, περιέχει ποσότητες παράδοσης και ημερομηνίες για μερικές παραδόσεις

The screenshot displays the SAP Sales Order (Sales Order 15) interface. The header section includes fields for Standard Order (15), Net Value (21,400.00 USD), Sold-To Party (25011), Ship-To Party (25011), Cust. Reference (0000), and Cust. Ref. Date (08.05.2018). The header also shows the delivery date (08.05.2018), delivery plant, total weight (57.170 G), volume (0.000), pricing date (08.05.2018), and payment terms (0001 - Pay immediately w/o deduction). The line item section shows two items: 10 DXTR1000 (Deluxe Touring Bike (black)) and 20 PRTR1000 (Professional Touring Bike (black)). The schedule line section shows the delivery date (08.05.2018), order quantity (5), rounded quantity (5), confirmed quantity (5), and delivery block (EA).

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

Quantities/Dates	Delivery Date	Order Quantity	Rounded qty	Confirmed Qty	S	Delivery Block	Delivered qty
08.05.2018	08.05.2018	5	5	5	EA		5



# Παραγγελία Πώλησης (Sales Order)

---

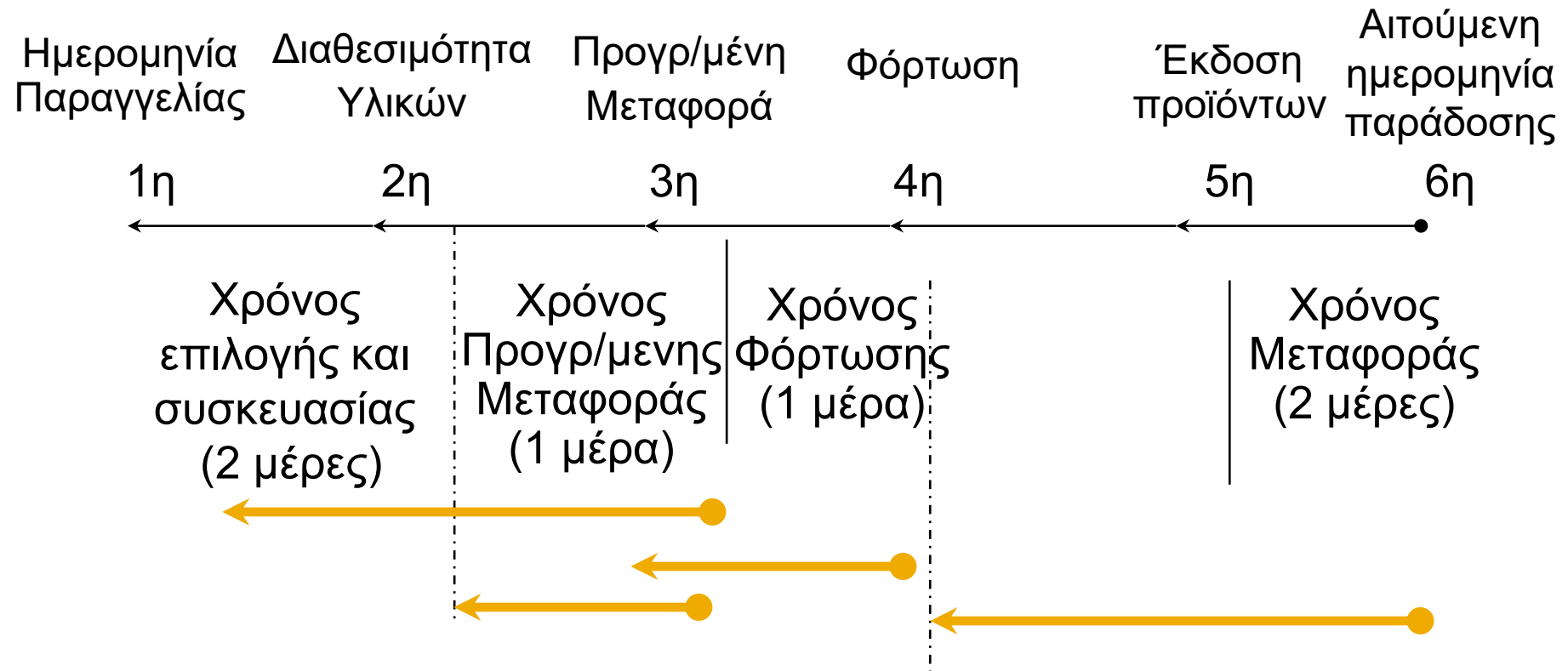
- Η παραγγελία πώλησης περιέχει όλες τις πληροφορίες που απαιτούνται για την επεξεργασία του αιτήματος των πελατών σας, καθορίζονται οι ακόλουθες πληροφορίες για κάθε παραγγελία πώλησης:
  - Χρονοδιάγραμμα Παράδοσης
  - Προσδιορισμός σημείου αποστολής και διαδρομής
  - Έλεγχος Διαθεσιμότητας
  - Μεταφορά απαιτήσεων στο Σχεδιασμό Απαιτήσεων Υλικού (Material Requirements Planning (MRP))
  - Τιμολόγηση
  - Έλεγχος πιστωτικού ορίου

# Προγραμματισμός παράδοσης (Delivery Scheduling)

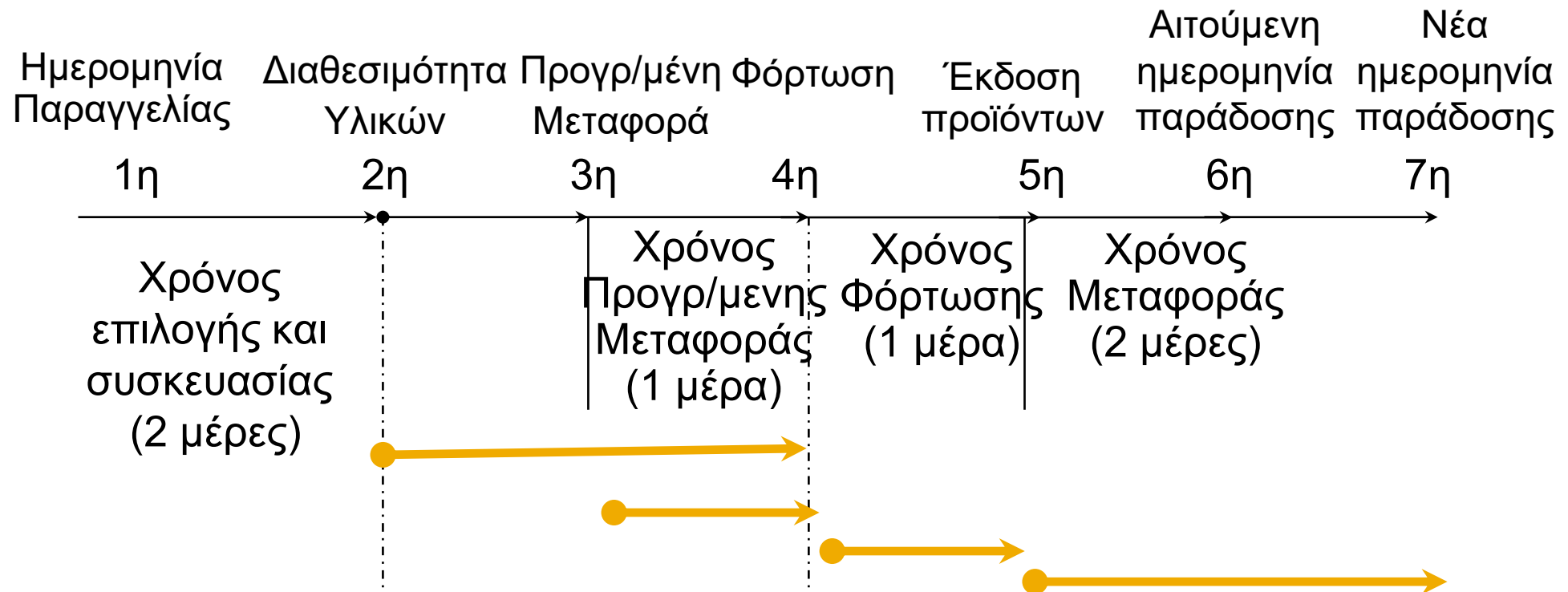
---

- Όταν δημιουργηθεί μια παραγγελία, πρέπει να εισαγάγετε μια ζητούμενη ημερομηνία παράδοσης για την παραγγελία ή κάθε στοιχείο γραμμής.
- Στη συνέχεια, το σύστημα θα καθορίσει ένα χρονοδιάγραμμα παράδοσης, αυτό θα χρησιμοποιηθεί κατά τον προσδιορισμό της διαθεσιμότητας του υλικού μας ή της Διαθεσιμότητας για Υπόσχεση ημερομηνίας (Availability to Promise (ATP)).
- Το σύστημα θα καθορίσει αυτή την ημερομηνία χρησιμοποιώντας τους κανόνες προγραμματισμού προς τα εμπρός και προς τα πίσω που έχετε ορίσει.

# Προγραμματισμός προς τα Πίσω (Backward Scheduling)



# Προγραμματισμός προς τα Εμπρός (Forward Scheduling)



# Προσδιορισμός Αποστολής και Διαδρομής (Shipping & Route Determination)

---

- Κατά τη δημιουργία της παραγγελίας πώλησης, το σύστημα πρέπει να καθορίσει το σημείο αποστολής από το οποίο θα αποσταλεί το υλικό και τη διαδρομή που θα ακολουθήσει το υλικό για να φτάσει από την αποθήκη σας στην τοποθεσία των πελατών σας.
- Ένα σημείο αποστολής καθορίζεται για κάθε στοιχείο γραμμής στην παραγγελία.
- Ο καθορισμός της διαδρομής χρησιμοποιείται για τον ορισμό του χρόνου μεταφοράς του υλικού που χρησιμοποιήθηκε στον προγραμματισμό.

# Έλεγχος Διαθεσιμότητας (Availability Check)

- Έλεγχος Διαθεσιμότητας
  - Καθορίζει την ημερομηνία διαθεσιμότητας υλικού
  - Θεωρεί όλες τις κινήσεις των αποθεμάτων προς τα μέσα και προς τα έξω
- Προτείνει 3 μεθόδους διανομής
  - Μοναδική διανομή (One-time delivery)
  - Πλήρης διανομή (Complete delivery)
  - Αργοπορημένη πρόταση (Delayed proposal)
- Οι κανόνες δημιουργούνται από ΕΣΑΣ

SAP Availability Overview

Material: DXTR1015  
Deluxe Touring Bike (black)

Plant: MI00  
MRP Area: MI00  
Base Unit: EA

Avail. check: 02  
Check rule: A

With reqmts qtys: ☐  
End lead time:

Totals display

Receipts: 95  
Issues: 0  
Confirmed issues: 0

ATP situation

<input type="checkbox"/>	Date	MRP el...	MRP element data	Rec./reqd qty
<input type="checkbox"/>	14.05.2018	Stock		95
<input type="checkbox"/>	14.05.2018	SLocSt	FG00	95
<input type="checkbox"/>				
<input type="checkbox"/>				
<input type="checkbox"/>				
<input type="checkbox"/>				
<input type="checkbox"/>				
<input type="checkbox"/>				

# Τιμολόγηση (Pricing)

---

- Το σύστημα εμφανίζει πληροφορίες τιμολόγησης για όλα τα έγγραφα πωλήσεων στις οθόνες τιμολόγησης τόσο στην επικεφαλίδα όσο και στο επίπεδο του στοιχείου γραμμής.
  - Η τιμολόγηση επικεφαλίδας ισχύει για όλη την εντολή και είναι το σωρευτικό όλων των στοιχείων γραμμής εντός της παραγγελίας
  - Η τιμολόγηση στοιχείου γραμμής είναι για κάθε συγκεκριμένο υλικό.
- Το σύστημα θα αναζητήσει αυτόματα την τιμή, τις εκπτώσεις, τις προσαυξήσεις, τον υπολογισμό των φόρων και των ναύλων μεταφοράς. Έχετε τη δυνατότητα να χειριστείτε με χειροκίνητο τρόπο την τιμολόγηση τόσο στο επίπεδο κεφαλίδας όσο και σε επίπεδο γραμμής εντός των παραγγελιών πωλήσεων εισάγοντας έναν τύπο συνθήκης και ποσού.
  - Οι φόροι και τα ναύλα μπορούν να ρυθμιστούν έτσι ώστε να μην μπορούμε να τα εισαγάγουμε με χειροκίνητο τρόπο

# Πιστωτικός Έλεγχος (Credit Check)

---

- Επιτρέπει στην εταιρεία σας να διαχειρίζεται την πιστωτική της έκθεση και τον κίνδυνο για κάθε πελάτη, καθορίζοντας τα πιστωτικά όρια.
- Κατά τη διάρκεια της διαδικασίας παραγγελιών πώλησης, το σύστημα θα ειδοποιήσει τους αντιπροσώπους πωλήσεων σχετικά με την πιστωτική κατάσταση των πελατών που προκύπτει. Εάν είναι απαραίτητο, το σύστημα μπορεί να ρυθμιστεί ώστε να αποκλείει τις παραγγελίες και τις παραδόσεις.

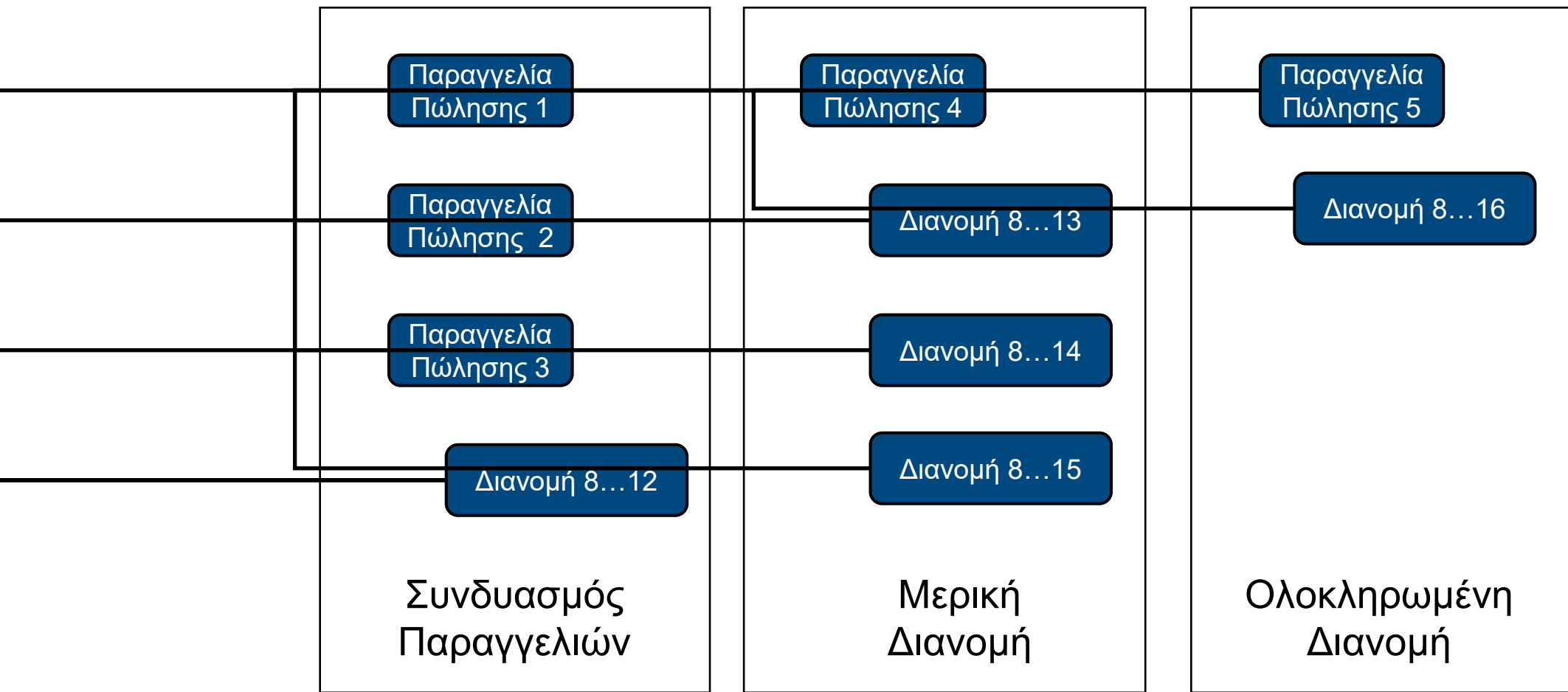


# Αποστολή και Μεταφορά (Shipping & Transportation)

---

- Η διαδικασία αποστολής αρχίζει όταν δημιουργείτε το έγγραφο παράδοσης για την παραγγελία πώλησης. Το παρόν έγγραφο ελέγχει, υποστηρίζει και παρακολουθεί πολλές υπο-διαδικασίες για την επεξεργασία αποστολής:
  - Περισυλλογή (Picking)
  - Συσκευασία (Packing)
  - Ζητήματα Μετά την Αποστολή Εμπορεύματος (Post Goods Issue)
- Ενσωματωμένη με τα τμήματα Διαχείρισης Υλικού (Material Management (MM)), εκτεταμένης Διαχείρισης Αποθήκης (extended Warehouse Management (EWM)) και Χρηματοοικονομικών (Finance (Fi))

# Αποστολή (Shipping)



# Δημιουργία Διανομής (Delivery Creation)

---

- Ελέγχεται η παραγγελία και τα υλικά για να προσδιορίσετε εάν μια παράδοση είναι δυνατή, εάν θα γίνει πάγωμα διανομής (Hold) ή εάν θα γίνει ολοκλήρωση της παράδοσης
- Επιβεβαιώνεται η διαθεσιμότητα
- Επιβεβαιώνονται οι απαιτήσεις εξαγωγής/εξωτερικού εμπορίου
- Καθορίζονται το συνολικό βάρος και ο συνολικός όγκος

# Δημιουργία Διανομής (Delivery Creation)

---

- Δημιουργεί πρόταση συσκευασίας
- Υπολογίζει το βάρος και τον όγκο
- Ελέγχει τον προγραμματισμό
- Λαμβάνει υπόψη τις μερικές παραδόσεις
- Ενημερώνει την επιλεγόμενη διαδρομή
- Αναθέτει τη θέση περισυλλογής
- Ενημερώνει την παραγγελία πώλησης
- Καθορίζει τις παρτίδες
- Έλεγχος ποιότητας (αν χρειαστεί)
- Ενημερώνει την παραγγελία πώλησης

# Έγγραφο Διανομής (Delivery Document)

---

- Το Έγγραφο Παράδοσης ξεκινά τη διαδικασία παράδοσης και είναι ο μηχανισμός ελέγχου για αυτή τη διαδικασία
  - Περισυλλογή (Picking)
  - Συσκευασία (Packing)
  - Φόρτωση (Loading)
  - Ζητήματα Μετά την Αποστολή Εμπορεύματος (Post Goods Issue)
- Οι αλλαγές στην διανομή είναι επιτρεπόμενες για προϊόντα και ποσότητες

# Περισυλλογή (Picking)

---

- Ποσότητες με βάση τη σημείωση διανομής
- Η ανατιθέμενη ημερομηνία για το πότε θα ξεκινήσει η περισυλλογή
- Αυτοματοποιημένη εκχώρηση τοποθεσίας αποθήκευσης
- Υποστηρίζει την παρακολούθηση με σειριακό αριθμό/αριθμό παρτίδας και τη διαχείριση παρτίδων
- Ενσωματώνεται στη Διαχείριση Αποθηκών (Warehouse Management (WM))

# Φόρτωση και Συσκευασία (Loading and Packing)

---

- Προσδιορίζει ποια συσκευασία πρόκειται να χρησιμοποιηθεί για συγκεκριμένα προϊόντα (προτιμήσεις πελατών και UCC-128 συμπεριλήψεις)
- Προσδιορίζει και ενημερώνει τους λογαριασμούς που σχετίζονται με επιστρεφόμενες συσκευασίες
- Παρακολουθεί το συσκευασμένο προϊόν από το εμπορευματοκιβώτιο
- Επιβάλλονται περιορισμοί ασφάλειας βάρους/όγκου
- Όλα τα συσκευασμένα αγαθά ανατίθενται στα απαιτούμενα μέσα μεταφοράς

# Ζήτημα εμπορεύματος (Goods issue)

---

- Ένα γεγονός που θα μπορούσε να υποδείξει τη νομική αλλαγή στην κυριότητα των προϊόντων
  - Την αναγνώριση ότι τα εμπορεύματα έχουν φύγει από τις εγκαταστάσεις του πωλητή. Η νομική αλλαγή στην ιδιοκτησία εξαρτάται από τους Διεθνείς Εμπορικούς Όρους (Incoterm) και τι περιέχεται στους όρους και τις προϋποθέσεις της παραγγελίας πώλησης.
- Μειώνει το απόθεμα και εισέρχεται στο κόστος των πωληθέντων αγαθών (Cost of Goods Sold)
- Ενημερώνει αυτόματα τους λογαριασμούς Γενικού Καθολικού (General Ledger (G/L))
- Τερματίζει τη διαδικασία αποστολής και ενημερώνει την κατάσταση των εγγράφων αποστολής



# Χρέωση (Billing)

---

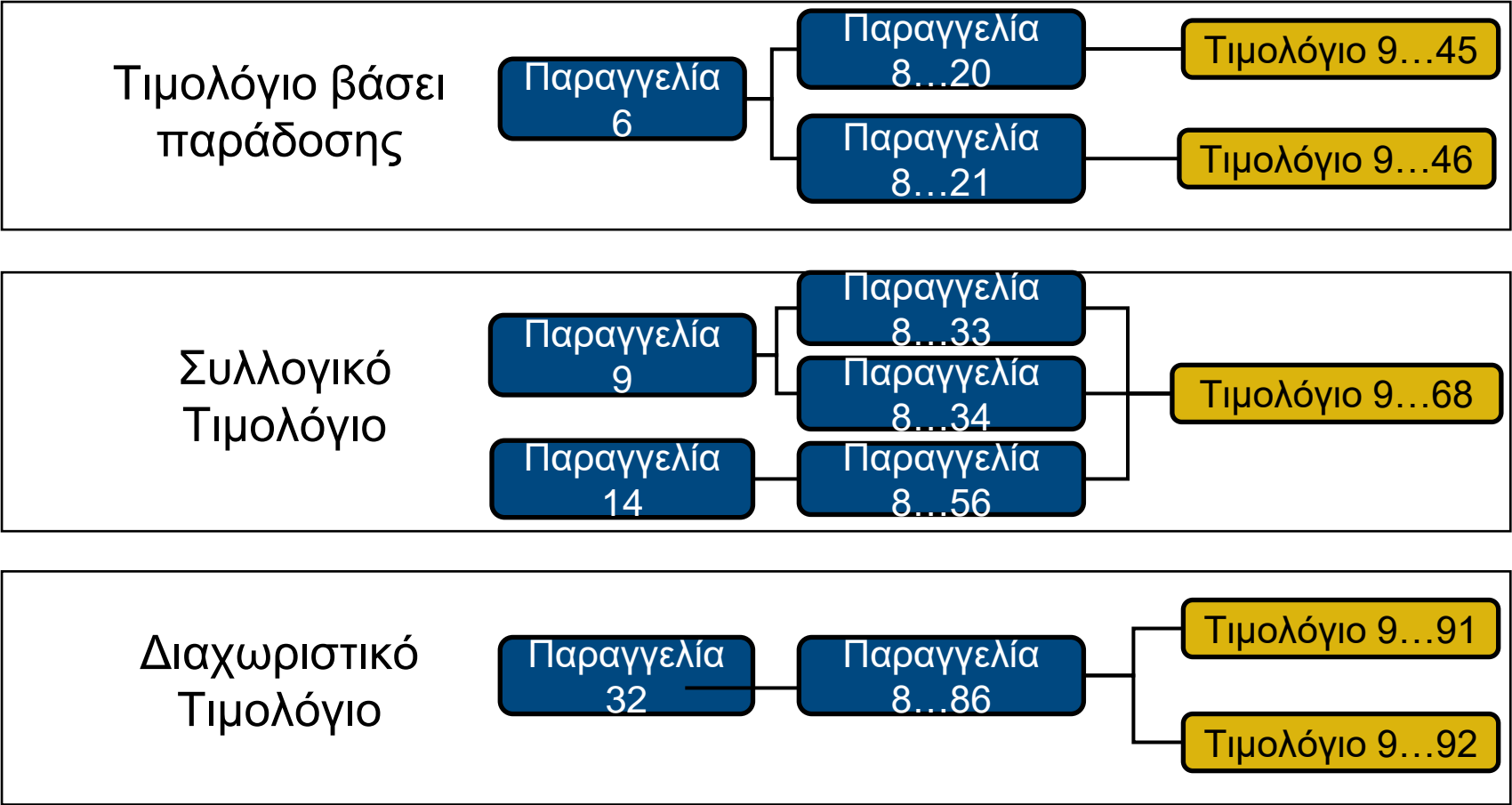
- Το έγγραφο χρέωσης δημιουργείται με την αντιγραφή δεδομένων από τη παραγγελία πώλησης ή/και το έγγραφο παράδοσης.
  - Τιμολόγηση βάσει παραγγελίας
  - Χρέωση βάσει διανομής
- Η διαδικασία χρέωσης χρησιμοποιείται για τη δημιουργία του τιμολογίου του πελάτη.
- Θα ενημερώσει την πιστωτική κατάσταση του πελάτη.

# Χρεωστικά Έγγραφα (Billing Documents)

---

- Το έγγραφο χρέωσης θα δημιουργήσει αυτόματα μια χρεωστική δημοσίευση στον λογαριασμό υπο-βιβλίου πελάτη σας και στην πίστωση στο λογαριασμό εσόδων σας.
- Σε αυτό το σημείο η διαδικασία πωλήσεων μεταβιβάζεται στο τμήμα της Χρηματοοικονομικής Λογιστικής (Financial Accounting) για να αναμένει την πληρωμή.

# Χρεωστικές Μέθοδοι (Billing Methods)



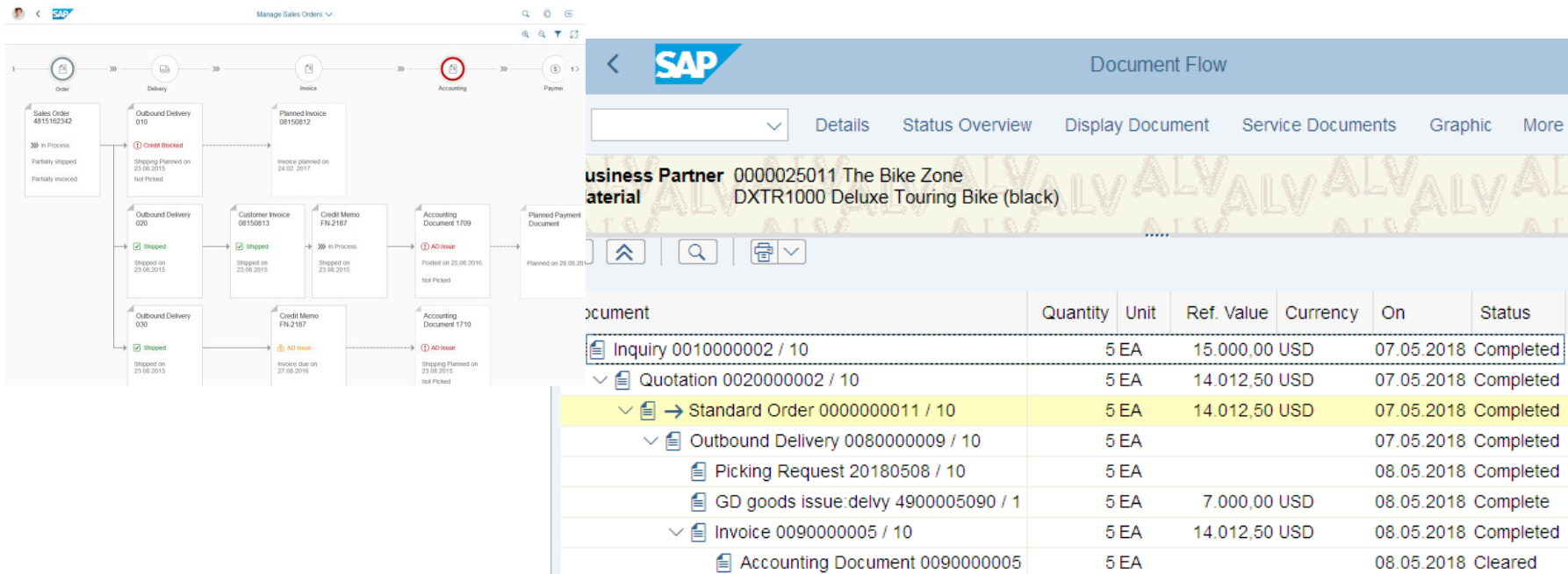
# Πληρωμή (Payment)

---

- Η πληρωμή είναι το τελικό βήμα στη διαδικασία παραγγελίας πώλησης, αυτό το βήμα διαχειρίζεται το τμήμα Χρηματοοικονομικής Λογιστικής.
- Η τελική πληρωμή περιλαμβάνει:
  - Δημοσίευση πληρωμών έναντι τιμολογίων.
  - Συμβιβασμό των διαφορών μεταξύ πληρωμής και τιμολογίου.
- Η πληρωμή θα δημιουργήσει μια απόσπαση εκκαθάρισης της ευθύνης στον λογαριασμό Εισπρακτέων Λογαριασμών (Accounts Receivable (A/R)) και αυτό αυξάνει τον τραπεζικό σας λογαριασμό.

# Ροή Εγγράφων (Document Flow)

- Η ροή εγγράφων και η λειτουργία κατάστασης παραγγελίας σας επιτρέπει να βρείτε την κατάσταση μιας παραγγελίας σε οποιοδήποτε χρονικό σημείο. Το SAP ενημερώνει την κατάσταση της παραγγελίας κάθε φορά που γίνεται μια αλλαγή σε οποιοδήποτε έγγραφο που δημιουργείται στον κύκλο διαχείρισης της εντολής του πελάτη (Παραγγελία-σε-Μετρητά) (Order-to-Cash).




# Διαδικασία Αποφασφάλτωσης Παραγγελίας Πώλησης (Sales Order Process Debugging)

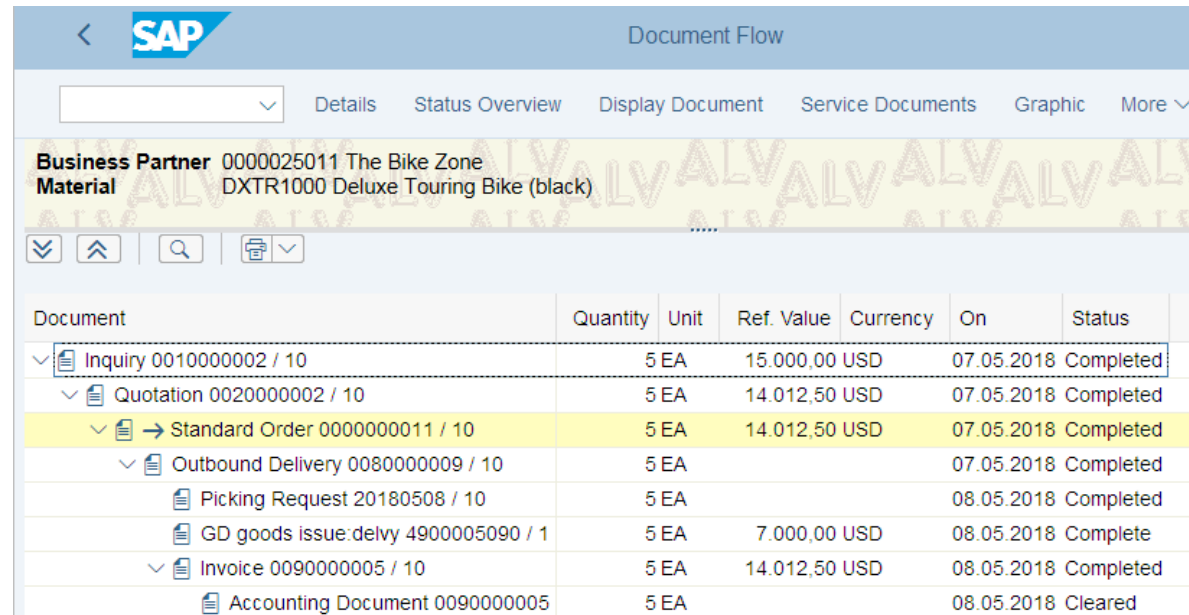
---

- “Ποτέ ξανά δεν έμαθα τόσα πολλά σε τόσο σύντομο χρονικό διάστημα, επειδή είκοσι συμμετέχοντες έκαναν λάθη για μένα! Δεν μπορείτε να κάνετε τόσα πολλά λάθη από μόνος σας”

Συνιδρυτής της SAP Klaus Tschira  
Στις εμπειρίες του διδάσκοντας COBOL  
σε πελάτες στην IBM

# Διαδικασία Αποφασφάλτωσης Παραγγελίας Πώλησης (Sales Order Process Debugging)

- Ροή Εγγράφων (Document Flow) 
  - Δίνει την κατάσταση εξέλιξης παραγγελίας
- Λίστα των Παραγγελιών Πώλησης (List of Sales Orders (VA05))
  - Εργαλείο για να Βρεθεί μια Παραγγελία
  - Χρειάζεστε τον αριθμό χρήστη/δεδομένων μαθητή



The screenshot shows the SAP Document Flow interface. At the top, there's a navigation bar with 'SAP' logo and 'Document Flow' title. Below it, a search bar and tabs for 'Details', 'Status Overview', 'Display Document', 'Service Documents', 'Graphic', and 'More'. The main area displays the 'Business Partner' as '0000025011 The Bike Zone' and 'Material' as 'DXTR1000 Deluxe Touring Bike (black)'. Below this, a table lists the document flow steps. The 'Standard Order 0000000011 / 10' is highlighted in yellow.

Document	Quantity	Unit	Ref. Value	Currency	On	Status
✓ Inquiry 0010000002 / 10	5	EA	15.000,00	USD	07.05.2018	Completed
✓ Quotation 0020000002 / 10	5	EA	14.012,50	USD	07.05.2018	Completed
✓ → Standard Order 0000000011 / 10	5	EA	14.012,50	USD	07.05.2018	Completed
✓ Outbound Delivery 0080000009 / 10	5	EA			07.05.2018	Completed
✓ Picking Request 20180508 / 10	5	EA			08.05.2018	Completed
✓ GD goods issue: delvy 4900005090 / 1	5	EA	7.000,00	USD	08.05.2018	Complete
✓ Invoice 0090000005 / 10	5	EA	14.012,50	USD	08.05.2018	Completed
✓ Accounting Document 0090000005	5	EA			08.05.2018	Cleared

# Καινοτομίες στην SAP S/4HANA

## Εστίαση στις Πωλήσεις και στη Διανομής (SD) της GBI

- 1) Ο Επιχειρησιακός Συνεργάτης (Business Partner (BP)) είναι το Μοναδικό Σημείο Εισόδου για κύρια δεδομένα όπως ο πελάτης, ο προμηθευτής, η επαφή ενός πελάτη  
Transaction BP αντικαθιστά τα FD01, FD02, FD03, FD05, FD06, FD0 FK01, FK02, FK03, FK05, FK06, FK08 MAP1, MAP2, MAP3,  
MK01, MK02, MK03, MK05, MK06, MK12, MK18, MK19, V-03, V-04, V-05, V-06, V-07, V-08, V-09, V-11, V+21, V+22, V+23, VAP1, VAP2, VAP3, VD01, VD02, VD03, VD05, VD06 XD01, XD02, XD03, XD05, XD06, XD07 XK01, XK02, XK03, XK05, XK06, XK07
- 1) Η διαχείριση της πίστωσης πρέπει να αρχικοποιηθεί στην S/4HANA για την εκτέλεση διαδικασιών της διανομής
- 1) Απλοποίηση των Αναλύσεων Πώλησης και Διανομής (SD)  
Δεν σχηματίζονται σύνολα μέσω δεδομένων για αναλυτικές διαδικασίες. Οι αναλύσεις S/4HANA βασίζονται στο Open Data Protocol (ODATA) και τα Open Core Data Services (CDS). Αυτά τα δεδομένα αποθηκεύονται απευθείας στη βάση δεδομένων και αναπτύσσονται εκεί με την πάροδο του χρόνου.



# Καινοτομίες στην SAP S/4HANA

## Επιχειρησιακός Συνεργάτης (Business Partner (BP))

- Η κύρια λειτουργία της SAP S/4HANA είναι η απλούστευση των δομών δεδομένων διάφορων συναλλαγών, όπως της διαχείρισης των πελατών ή του πιστωτή οι οποίες συνοψίζονται
- Είναι (μέχρι στιγμής) δυνατή η πλοήγηση στις γνωστές διαδρομές δέντρων

Customer Display: Initial Screen

Customer: 13000

Company code: DE00

**Display Customer: General Data**

Other Customer Company Code Data

Customer: 13000 Airport Bikes Neu-Isenburg

Address Control Data Payment Transactions Marketing Export Data

Name

Title: Company

Name: Airport Bikes

Search Terms

Search term 1/2: 000

Street Address

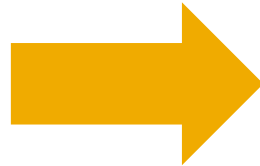
Street/House number: Im Schwalbennest

Postal Code/City: 63263 Neu-Isenburg

Country: DE Germany Region: 06 Hessen

Time zone: CET

Transportation Zone: 0000000002 Region South



Display Organization: 12001, role FI Customer

Organization Group Open BP Previous Partner Switch Between Display and Change General Data ETM Data

Business Partner: 12001 Airport Bikes / 63263 Neu-Isenburg

\*Display in BP role: FI Customer

Company Code

Company Code: DE00 Global Bike Germany GmbH

Customer: 13000

Vendor:

Company Codes

Switch Company Code

Customer: Account Management Customer: Payment Transactions Customer: Correspondence Customer: Ins

Account Management

Reconciliation acct: 110000 Trade Accounts receivables

Ένας μοναδικός αριθμός επιχειρηματικού συνεργάτη εκχωρείται στον πελάτη 13000. Αυτός ο αριθμός επιχειρηματικού συνεργάτη έχει αντιστοιχιστεί σε διάφορους ρόλους όπως του πελάτη, του πιστωτή ή του ανθρώπου επικοινωνίας.

Συσχέτιση (Relationship): n:m

# Καινοτομίες στην SAP S/4HANA

## Επιχειρησιακός Συνεργάτης (Business Partner (BP))

---

- Υπάρχουν πλεονασματικά μοντέλα αντικειμένων στο παραδοσιακό σύστημα ERP όπου χρησιμοποιείται ο κύριος προμηθευτής και ο κύριος πελάτης.
  - Ο (υποχρεωτικός) στόχος στην SAP S/4HANA είναι η προσέγγιση των Επιχειρησιακών Συνεργατών (BP).
- Οι επιχειρηματικοί εταίροι μπορούν να κατηγοριοποιηθούν ως άτομο, ομάδα ή οργανισμό ως εξής:
  - Ένας οργανισμός αντιπροσωπεύει μονάδες όπως μια εταιρεία (για παράδειγμα, ένα νομικό πρόσωπο), τμήματα μιας νομικής οντότητας (για παράδειγμα, ένα τμήμα) ή μια συνεργασία. Η οργάνωση είναι μια καθολική έννοια για να χαρτογραφήσει κάθε είδους κατάσταση στις καθημερινές επιχειρηματικές δραστηριότητες.
  - Μια ομάδα αντιπροσωπεύει ένα κοινό σύμφωνο συμβίωσης, ένα παντρεμένο ζευγάρι ή ένα εκτελεστικό συμβούλιο.

# Καινοτομίες στην SAP S/4HANA

## Πιστωτική Διαχείριση (Credit Management)

- Σε αντίθεση με το ERP, το τμήμα Πιστωτικής Διαχείρισης (FI-AR-CR) δεν είναι διαθέσιμο ως μέρος της S / 4HANA.
- Ισοδύναμο: Πιστωτική Διαχείριση της SAP (FIN-FSCM-CR)
  - Στο ERP υπήρξε η πιθανότητα να μην χρησιμοποιήσετε τη λειτουργία FI-AR-CR, αλλά πρέπει να αρχικοποιηθεί η FIN-FSCM-CR.
  - Βοηθά τις εταιρείες να προσδιορίσουν τον κίνδυνο απώλειας απαιτήσεων κατά των επιχειρηματικών τους εταίρων σε πρώιμο στάδιο, και να παρθούν οι πιστωτικές αποφάσεις αποτελεσματικά και εν μέρει αυτοματοποιημένα.
- Συνίσταται για:
  - Εταιρείες με μεγάλο αριθμό επιχειρηματικών εταίρων
  - Οι εταιρείες που επιθυμούν να συγχωνεύσουν εσωτερικά και εξωτερικά δεδομένα ενός επιχειρηματικού εταίρου σε μια δική της πιστωτική εκτίμηση ή αξιολόγηση.
  - Εταιρείες που έχουν ένα εξαιρετικά κατανεμημένο τοπτικό συστήματος συχνά έχουν προβλήματα με την εδραίωση των πληροφοριών σχετικά με τους σκοπούς των πιστωτικών αποφάσεων



## Απλοποίηση των Αναλύσεων Πώλησης και Διανομής (SD)

- Οι αναλύσεις βασίζονται στην ODATA και στα Open Core Data Services (CDS)
- αποθηκεύονται απευθείας στη βάση δεδομένων ➡ Τα δεδομένα αυξάνονται εκεί με την πάροδο του χρόνου
- Ειδικά SD επιχειρηματικά αντικείμενα όπως η Παραγγελία Πώλησης, το Τιμολόγιο Πελάτη, η Εξερχόμενη Διανομή και πολλά άλλα στους πίνακες βάσης δεδομένων VBAK, LIAKP και VBRK αντιπροσωπεύονται από τις CDS όψεις οι οποίες ρυθμίζουν την ομοιόμορφη πρόσβαση σε αναλυτικές όψεις
  - Επιτυγχάνεται με ονόματα σημασιολογικών πεδίων για τη σύνδεση επιχειρηματικών αντικειμένων όπως οι πελάτες, τα υλικά κ.λπ.
  - Η προκαθορισμένη αναλυτική προβολή των ερωτημάτων CDS επιτρέπει την εκτέλεση της αναφοράς απευθείας στη βάση δεδομένων, χωρίς προσχηματισμένα σύνολα
    - ➡ Ομαδοποιήσεις και φίλτρα *επί τω έργω*





Ευχαριστούμε  
πολύ!