



## **Estudo de caso: Apresentação**

SAP Business One 9.3, versão para SAP HANA

PÚBLICO

## INTRODUÇÃO

Neste estudo de caso, você realizará as seguintes tarefas:

- Atribuir um modelo de cockpit
- Modificar um cockpit existente
- Usar a Pesquisa Empresarial
- Criar documentos de vendas
- Drag & Relate

## PRÉ-REQUISITO:

1. Use o banco de dados de demonstração do SAP Business One 9.3, versão para SAP HANA, ou SAP Business One 9.3
2. Credenciais: Código do usuário: manager; Senha inicial: manager

## TAREFA 1

Este é o primeiro dia de Bill, o novo gerente de vendas, na OEC Computers. Depois de efetuar login, ele deseja começar a trabalhar no sistema. Como vai trabalhar em vendas, ele precisa de um cockpit orientada a vendas.

*Como ele pode atribuir um modelo de cockpit de vendas para si mesmo?*

## TAREFA 2

Bill é responsável por alguns clientes (**C20000**, **C50000** e **C60000**). Agora, ele deseja garantir que foi atribuído como o *gerente de vendas* nos dados de cadastro do parceiro de negócios.

*Como ele pode atribuir a si mesmo como gerente de vendas responsável por esses clientes?*

## TAREFA 3

Bill usará as *Atividades* com frequência para definir reuniões ou tarefas de acompanhamento. Mas como esta é a primeira vez que usa o sistema, ele não sabe onde encontrá-las.

*Como Bill pode encontrar essas funções com facilidade?*

Como usará as *Atividades* com frequência, Bill quer ser capaz de acessá-las rapidamente por um widget em seu cockpit.

*Como Bill pode adicionar a função de atividade a um widget em seu cockpit?*

## TAREFA 4

Alguns dias depois, Bill atende o cliente **C20000** por telefone, que pede uma oferta para os seguintes itens:

**A00002** com a quantidade 10

**A00005** com a quantidade 5

**C00008** com a quantidade 15

Como o **C20000** é um de seus maiores clientes, Bill deseja oferecer 5% de desconto. Ele também quer utilizar as funções disponíveis no sistema para criar um documento bem estruturado.

*Crie a oferta.*

#### TAREFA 5

Mais tarde, o cliente **C20000** liga para Bill e pede os itens cotados. Bill precisa encontrar a cotação de vendas rapidamente para criar o pedido de venda.

Bill utiliza a *Pesquisa da empresa* para encontrar a cotação de vendas com base em dois termos de pesquisa:

*Número do Cliente e Data de Lançamento.*

*Use a Pesquisa Empresarial para abrir a cotação de vendas e criar o pedido de venda.*

#### TAREFA 6

Por telefone, Bill fala com o cliente **C20000** sobre um novo pedido de venda. Durante a ligação, ele também deseja obter informações sobre outros pedidos de venda em aberto do cliente.

*Como Bill pode obter essas informações? (Existem diferentes possibilidades.)*



© 2018 SAP SE ou uma empresa afiliada da SAP. Todos os direitos reservados.

Nenhuma parte desta publicação pode ser reproduzida nem transmitida sob qualquer forma ou para qualquer fim sem a permissão expressa da SAP SE ou de uma empresa afiliada da SAP.

A SAP e os produtos e serviços da SAP mencionados neste documento, assim como seus respectivos logotipos, são marcas registradas ou comerciais da SAP SE (ou de uma empresa afiliada da SAP) na Alemanha e em outros países. Consulte outros avisos e informações sobre a marca registrada em <http://www.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx#trademark>.

Alguns produtos de software comercializados pela SAP SE e por seus distribuidores contêm componentes de software exclusivos de outros fornecedores.

As especificações nacionais dos produtos podem variar.

Estes materiais são fornecidos pela SAP SE ou por empresas afiliadas da SAP com propósito meramente informativo, sem declaração ou garantia de qualquer espécie, assim a SAP SE ou suas empresas afiliadas não se responsabilizam por erros ou omissões relativos aos mesmos. As únicas garantias fornecidas para produtos e serviços da SAP SE ou de empresas afiliadas da SAP são aquelas estabelecidas nas declarações expressas de garantia que acompanham tais produtos e serviços, caso existam. O conteúdo deste documento não deve ser interpretado como constituição de garantia adicional.

Especificamente, a SAP SE ou suas empresas afiliadas não estão obrigadas a seguir nenhuma direção no curso dos negócios especificada neste documento ou em qualquer apresentação relacionada, nem a desenvolver ou lançar qualquer funcionalidade ali especificada. Este documento, ou qualquer apresentação a ele relacionada, e a estratégia e possíveis futuros desenvolvimentos, produtos e/ou direções e funcionalidade de plataforma da SAP SE ou de suas empresas afiliadas estão sujeitos a alterações e podem ser alterados pela SAP SE ou por suas empresas afiliadas a qualquer momento, por qualquer razão e sem aviso prévio. As informações contidas neste documento não constituem compromisso, promessa ou obrigação legal de fornecimento de qualquer material, código ou funcionalidade.