

Processo de vendas: Pedido de vendas com pagamento à vista

SAP Business One, versão 9.3

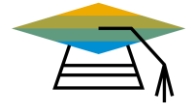


SAP Run Simple

PÚBLICO

Bem-vindo ao tópico sobre pedido de vendas com pagamento à vista.

Objetivos



No final deste tópico, você estará apto a:

- Executar as etapas no processo de vendas a partir do pedido de vendas com pagamento à vista
- Descrever os efeitos de cada etapa no estoque e na contabilidade

Neste tópico, executamos as etapas no processo de vendas a partir do pedido de vendas com pagamento à vista. Conforme criamos cada documento, descrevemos o efeito de cada etapa no estoque e na contabilidade.

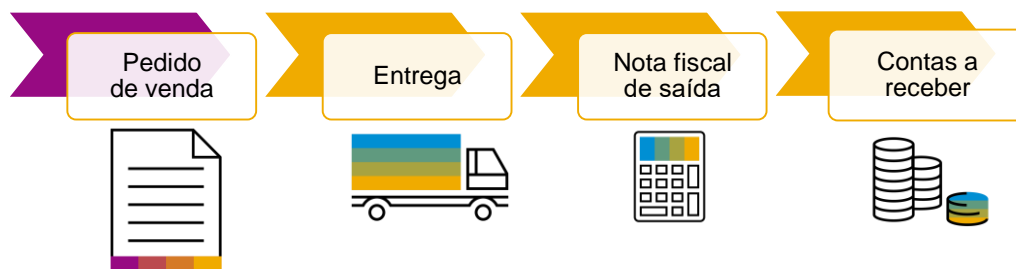
Cenário empresarial



- Sua empresa definiu a satisfação do cliente como principal prioridade e quer usar os processos eficientes de vendas para garantir que a demanda possa ser atendida o mais rápido possível.
- Você revisará o processo de vendas a partir do pedido de vendas com pagamento à vista com uma visão sobre a compreensão do impacto de cada etapa para ver como podemos melhorar o processo.

Sua empresa definiu a satisfação do cliente como principal prioridade e quer usar os processos eficientes de vendas para garantir que a demanda possa ser atendida o mais rapidamente possível. Você revisará o processo de vendas a partir do pedido de vendas com pagamento à vista com uma visão sobre a compreensão do impacto de cada etapa para ver como podemos melhorar o processo.

Pedido de venda



Características do pedido de venda:

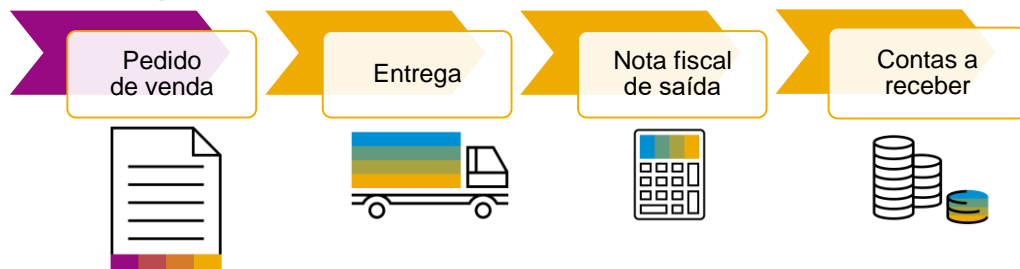
- Você pode modificar um pedido de venda depois de tê-lo lançado.
- Um pedido de venda pode ser baseado em uma ou mais cotações de vendas.
- Você pode criar pedidos de compra diretamente a partir de pedidos de venda.
- Nenhuma transação de estoque ou com base no valor é lançada por um pedido de venda, mas itens são adicionados à quantidade confirmada no módulo de estoque.

O pedido de venda é um documento importante, que informa aos empregados que eles devem se mobilizar para atender ao pedido. Assim, esse documento é fundamental para planejar a produção, criar pedidos de compra e programar recursos.

- Você pode modificar um pedido de venda (modificando quantidades, atualizando preços ou descontos etc.) depois de lançá-lo. Isso é possível desde que você tenha feito a definição apropriada nas Configurações do Documento e que o pedido de venda ainda esteja aberto.
- Um pedido de venda pode ser baseado em uma ou mais cotações de vendas.
- Uma característica exclusiva do SAP Business One é a criação de pedidos de compra diretamente dos pedidos de venda, simplificando, assim, sua cadeia de fornecimento e os processos de planejamento de necessidades de material.

No SAP Business One, um pedido de venda afeta o nível de estoque disponível. Isso significa que o estoque disponível para venda é reduzido pela quantidade no pedido. Quando você insere pedidos de venda, nenhuma transação de estoque ou com base no valor é lançada na Contabilidade, mas os itens são adicionados à quantidade confirmada no módulo Estoque.

Cenário de pedido de venda



- Nosso cliente solicita 5 impressoras
- Inserimos o cliente, os itens e as quantidades no pedido de venda
- O sistema determina o preço automaticamente
- É inserido um desconto manual de 1% no pedido
- O cliente também está qualificado para um desconto de pagamento antecipado de 2%

Suponhamos que nosso cliente peça 5 impressoras.

Inserimos o cliente, os itens e as quantidades no pedido de venda

O sistema determina o preço automaticamente, com base na lista de preços atribuída ao cliente.

O vendedor oferece um desconto ao cliente, então um desconto manual de 1% é inserido no pedido de venda

Com base nas condições de pagamento, o cliente também está qualificado para um desconto de pagamento antecipado de 2%

Entrega



Características da entrega:

- Registra que as mercadorias foram enviadas.
- Pode ser criada a partir de um pedido de venda ou cotação de vendas.
- Pode conter itens de múltiplos pedidos ou cotações de venda

Uma entrega registra que as mercadorias foram enviadas. Esse documento também é chamado, às vezes, de lista de embalagem ou nota de entrega.

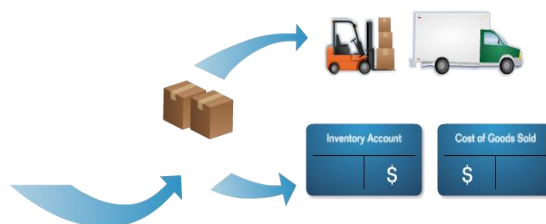
Você pode criar uma entrega a partir de um pedido de venda ou de uma cotação de vendas. Para fazer isso, basta exibir o pedido de venda ou a cotação e selecionar Entrega na lista de opções do botão Copiar para.

Se você tiver vários pedidos de venda a serem entregues a um cliente, poderá abrir uma entrega em branco, adicionar o nome do cliente e utilizar Copiar De para selecionar as informações de uma lista de pedidos de venda e cotações para o cliente.

Efeito da entrega



- Adicionar uma entrega reduz os níveis de estoque
- Se você estiver executando o estoque permanente, as modificações de estoque relevantes serão lançadas na contabilidade.
- Se a entrega for baseada em um pedido de venda, a quantidade confirmada do pedido também será reduzida.



Ao adicionar uma entrega, os níveis reais de estoque são reduzidos. Quando você lança uma entrega, a saída de mercadorias correspondente também é lançada. As mercadorias deixam o depósito, as quantidades do depósito são reduzidas, e, se você estiver executando o depósito permanente, as modificações relevantes de depósito serão lançadas na contabilidade. Se a entrega for baseada em um pedido de venda, a quantidade confirmada daquele pedido também será reduzida.

Cenário de entrega



- Enviamos 5 impressoras ao cliente
- A quantidade de 5 impressoras é removida do estoque
- A conta de estoque recebe o custo do item como crédito
- A conta de custo de produtos vendidos é debitada



Em nosso exemplo de negócio, nosso cliente pediu 5 impressoras.
No momento oportuno, enviamos 5 impressoras ao cliente.
A quantidade de 5 impressoras é removida do estoque.
A conta de estoque recebe o custo do item como crédito.
A conta de custo de produtos vendidos é debitada.

Entregas e Contabilidade



Se você estiver utilizando estoque permanente, o sistema criará um lançamento contábil manual automaticamente.

O lançamento contábil manual lança o valor do custo do item atual na coluna de débito de uma conta de custos (como custo de produtos vendidos) e na coluna de crédito da conta de estoque.

A conta de estoque e a conta de custos são obtidas a partir dos campos Conta de Estoque e Conta de Custos na aba Estoque dos dados do cadastro do item.

A quantidade em estoque é afetada independentemente da utilização de estoque permanente.

Nota fiscal de saída



- A nota fiscal de saída representa uma solicitação de pagamento.
- O lançamento de uma nota fiscal de saída registra a receita na demonstração de resultados.
- Depois de ser adicionada, a nota fiscal de saída cria automaticamente um lançamento contábil manual nas contas de cliente e de receita.

Uma nota fiscal de saída é uma solicitação de pagamento. O lançamento de uma nota fiscal de saída registra a receita na demonstração de resultados.

Depois de ser adicionada, a nota fiscal de saída cria automaticamente um lançamento contábil manual nas contas de cliente e de receita correspondentes.

Cenário de nota fiscal de saída



- Cobramos nosso cliente pelas 5 impressoras
- O total inclui o desconto manual de 1%
- A data de vencimento é definida com base nas condições de pagamento do cliente
- É criado um lançamento contábil manual para registrar:
 - Um crédito na receita
 - Um débito na conta do cliente

Em nosso exemplo de negócio, entregamos 5 impressoras para o nosso cliente.

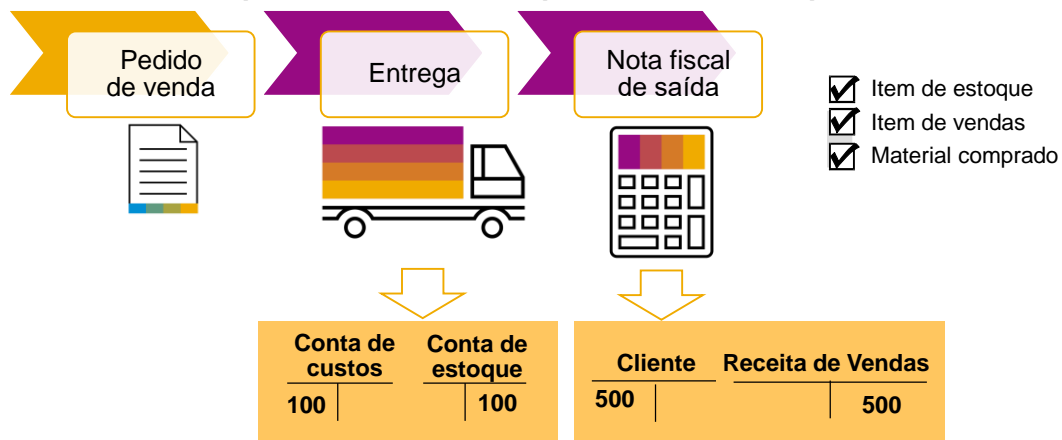
Agora, cobramos nosso cliente pelas impressoras.

O valor total foi reduzido por um desconto de 1% inserido manualmente pelo vendedor.

A data de vencimento é definida com base nas condições de pagamento do cliente. Essas condições de pagamento também incluem um desconto de 2% para pagamento antecipado.

Quando a nota fiscal de saída é adicionada, é criado, automaticamente, um lançamento contábil manual para registrar um crédito na receita e um débito na conta do cliente.

Lançamentos no processo de vendas para itens de estoque



Aqui, podemos visualizar os lançamentos contábeis manuais realizados em um sistema de estoque permanente para itens de estoque.

Vimos anteriormente que a entrega cria um lançamento contábil manual associado à venda de mercadorias e à redução no valor do estoque.

A nota fiscal de saída registra o débito do cliente e a receita gerada a partir da venda.

Pode haver outros lançamentos para imposto ou receitas e despesas adicionais.

Visualização do Lançamento Contábil manual



Visualização
do Lançamento
Contábil manual

A *visualização do lançamento contábil manual* permite que você simule os lançamentos contábeis antes que sejam lançados.



Conta de custos	Conta de estoque
100	100



Cliente	Receita de Vendas
500	500

Depois que um lançamento contábil manual for feito, ele não poderá ser modificado, apenas estornado.

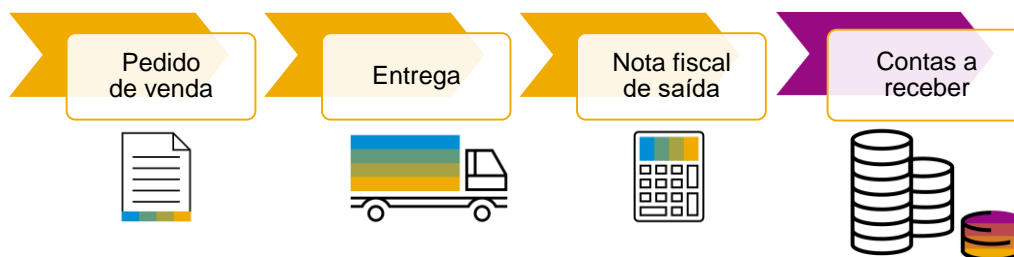
A visualização do lançamento contábil manual permite que você simule os lançamentos antes de eles realmente ocorrerem no banco de dados.

Isso pode ser útil se você estiver criando uma nota fiscal de saída com circunstâncias especiais e quiser verificar o lançamento contábil manual antes de lançar a nota fiscal. Também é útil para treinamento de novos funcionários ou teste de definições durante uma implementação. Esta função fica disponível para todos os documentos que criam lançamentos contábeis manuais.

Você seleciona o ícone Visualização de Lançamento Contábil manual para exibir instantaneamente o que acontece quando está lançando o documento.

A simulação inclui Contas Contábeis e a distribuição do Centro de Custos.

Contas a receber



- O contas a receber é a última etapa do processo básico de vendas, mesmo sendo uma função do Banco.
- O pagamento do cliente pode ser processado por transferências bancárias, cheques, cartões de crédito e dinheiro e, em algumas localizações, por boletos.
- Quando o pagamento é adicionado, um lançamento contábil manual é feito automaticamente.

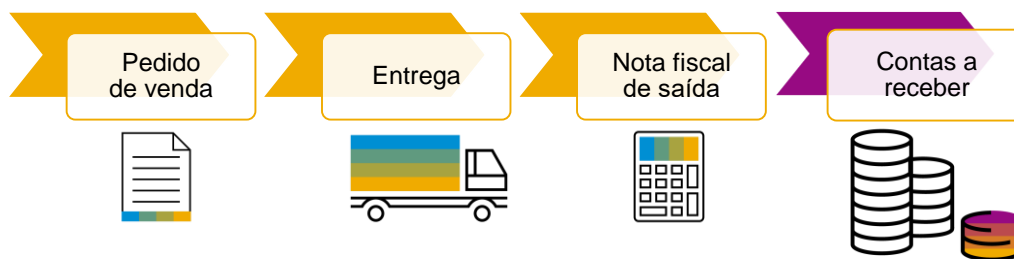
O contas a receber é a última etapa do processo básico de vendas, mesmo sendo uma função do módulo Banco. O lançamento das contas a receber recolhe o pagamento do cliente. Os pagamentos do cliente podem ser processados por transferências bancárias, cheques, cartões de crédito e dinheiro e, em algumas localizações, por boletos.

Quando a conta a receber é adicionada, um lançamento contábil manual é realizado concedendo crédito à conta do cliente pelo pagamento. De acordo com os meios de pagamento, é selecionada uma conta contábil apropriada (como uma de nossas contas bancárias) para ser debitada. Caso haja um desconto de pagamento antecipado, será aplicado um débito a uma conta de desconto.

Quando você cria contas a receber para compensar um documento ou uma transação (total ou parcialmente), a reconciliação interna ocorre automaticamente, isso significa que a nota fiscal do cliente e o pagamento são combinados no sistema.

Além disso, o assistente de pagamento pode ser utilizado para processar contas a receber e a pagar. Em muitas localizações, pagamentos podem também ser recebidos automaticamente por transferência bancária utilizando o processamento de transferências bancárias.

Cenário de Contas a Receber



- O cliente paga a nota fiscal referente às 5 impressoras dentro do prazo
- O total inclui o desconto manual de 1% e o desconto de pagamento antecipado de 2%
- É criado um lançamento contábil manual para registrar:
 - Débitos na conta bancária da empresa e nas contas de desconto
 - Um crédito na conta do cliente

Vamos considerar o exemplo de negócio.

Nosso cliente paga a nota fiscal referente às 5 impressoras dentro do prazo

O total inclui o desconto manual de 1% e o desconto de pagamento antecipado de 2%. O desconto de pagamento antecipado é definido como padrão a partir das condições de pagamento associadas ao registro mestre do cliente.

É criado um lançamento contábil manual para registrar:

- Débitos na conta bancária da empresa, ou uma conta de compensação, de acordo com as condições de pagamento selecionadas, e nas contas de desconto
- E um crédito na conta do cliente

Resumo



Estes são os principais tópicos:

- Os pedidos de venda contêm informações para fazer o pedido, entregar mercadorias e faturar o cliente. Não têm efeito na contabilidade.
- Os pedidos de venda podem ser modificados após o lançamento, desde que as configurações apropriadas sejam feitas e o pedido ainda esteja aberto.
- Uma entrega indica que as mercadorias foram enviadas e reduz os níveis de estoque.
- No estoque permanente, lançar uma entrega debita o custo do item atual e credita a conta de estoque do inventário.
- Uma nota fiscal de saída é uma solicitação de pagamento. Quando uma é lançada, um lançamento contábil manual lança um débito na conta do cliente e um crédito na receita de vendas e em quaisquer contas de impostos.
- Você pode visualizar os lançamentos antes que eles sejam lançados.
- As contas a receber são a última etapa do processo de vendas, mesmo que sejam uma função do banco.

Os pedidos de venda contêm informações básicas para fazer o pedido, entregar mercadorias e faturar o cliente. Um pedido de venda não tem efeito na contabilidade.

Os pedidos de venda podem ser modificados após o lançamento, desde que as configurações apropriadas sejam feitas e o pedido ainda esteja aberto.

Uma entrega indica que as mercadorias foram enviadas e reduz os níveis de estoque.

Se estiver executando um estoque permanente, lançar uma entrega debita o custo do item atual e credita a conta de estoque do inventário.

Uma nota fiscal de saída é uma solicitação de pagamento. Quando uma nota fiscal de saída é lançada, um lançamento contábil manual lança um débito na conta do cliente e um crédito na receita de vendas e em quaisquer contas de impostos.

Você pode visualizar os lançamentos antes que eles sejam lançados.

As contas a receber são a última etapa do processo básico de vendas, mesmo sendo uma função do Banco.