



Estudo de caso: processo de vendas

SAP Business One 9.3, versão para SAP HANA

PÚBLICO

INTRODUÇÃO

Neste estudo de caso, você realizará as seguintes tarefas:

- Adicionar um parceiro de negócios;
- Converter um lead em um cliente;
- Criar uma cotação de vendas e um pedido de venda;
- Usar o Gerente de picking, embalagem e produção para atender às entregas;
- Criar uma nota fiscal de saída;
- Crie um pedido de devolução de saída
- Criar uma devolução
- Abrir o saldo da conta do cliente.

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

Bill, o gerente de vendas da OEC Computers, recebe uma chamada de um cliente potencial solicitando uma cotação de vendas para os seguintes itens:

A00002 com uma quantidade de 10 unidades;

A00005 com uma quantidade de 5 unidades;

C00008 com uma quantidade de 5 unidades.

Insira os dados do cliente potencial no sistema e crie a cotação de vendas.

TAREFA 2

Alguns dias depois, o cliente potencial liga para Bill e pede os itens da cotação de vendas.

Converta o Cadastro de Parceiros de Negócios de lead para cliente.

Crie o pedido de venda.

TAREFA 3

O cliente novo explica a Bill que a empresa tem outro escritório em outra cidade, local onde o item **A00005** deve ser entregue.

Insira o outro endereço no cadastro de parceiros de negócios como um endereço de entrega adicional.

Altere o endereço do item A00005 no pedido de venda.

TAREFA 4

George, o gerente de depósito, cria as entregas para o cliente novo usando a função de *Picking* e *embalagem*.

Em *Gerente de picking, embalagem e produção – Critérios de seleção*, ele insere as seguintes informações:

- Cliente **C80000**;
- Data de lançamento **hoje**.

Abra o Gerente de picking, embalagem e produção, adicione os critérios de seleção e execute o relatório.

Crie as entregas de vendas.

TAREFA 5

A equipe de faturamento imediatamente processa uma nota fiscal para as duas entregas.

Crie uma nota fiscal de saída para ambas as entregas.

TAREFA 6

O cliente chama a OEC Computers alguns dias depois, porque uma das impressoras (item **A00002**) não está funcionando. Julie, o assistente de atendimento ao cliente, procura as informações do cliente utilizando a pesquisa na empresa. Julie abre a nota fiscal na lista.

Como a OEC Computers utiliza um processo de autorização de devolução de materiais, Julie copia a nota fiscal para um pedido de devolução de saída e fornece o número do documento para o cliente como um número de autorização do material devolvido para que o cliente devolva o item. Julie também insere observações no documento, explicando o motivo da devolução do item.

Procure as transações recentes do cliente e crie um pedido de devolução de saída com base na entrega para a impressora com defeito (item A00002).

TAREFA 7

O cliente envia o item defeituoso para a OEC Computers, com referência ao número da RMA.

George, o gerente de depósito, recebe o item com defeito e o encaminha para a equipe de serviço para inspeção, no depósito 2.

Crie um documento para conceder crédito ao cliente e receber a impressora no estoque com base no pedido de devolução de saída. Qual o tipo de documento correto a ser utilizado?

TAREFA 8

George envia uma impressora de substituição para o cliente.

Envie um item de substituição para o cliente, adicionando uma linha para entrega do item no documento utilizado para processar a devolução e o crédito ou criando uma nova entrega a partir do pedido de venda.

TAREFA 9

Bill deseja visualizar o saldo da conta do cliente **C80000**.

Abra o saldo da conta por meio do cadastro de parceiros de negócios.



© 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.