

INTERLOCUTORES COMERCIALES

Fiori--> Sales and Distribution--> Gestionar datos maestros del interlocutor comercial--> clic en Crear --> 2 opciones personas u organización clic en Organización --> Vamos rellenando los campos Nombre Celia Soto Martínez, US Estados Unidos, AL Alabama, y EN Ingles (dependiendo lo que nos digan)→ OK. Criterio de búsqueda 1(022) y 2 (CSM)-->Crear.

Funciones-->Dentro aparece Rol-->Deudor y Cliente.

Deudor-->Funcion IC: Deudor-->Aplicar

Volvemos a la pagina anterior y hacemos clic en -->Area de Ventas-->Crear
(Al hacer clic en la flechita del Deudor que acabamos de crear, veremos que se abre la nueva ventana que comenzaremos a rellenar, tanto el Deudor como el Cliente comparten el área de ventas y por lo tanto su información.)

Nueva Area de Ventas→Incoterms: Franco a bordo→ Ubicacion de incoterms 1: (la que nos den ej San Diego)

Condiciones de entrega: Estandar (a no ser que diga el enunciado otra cosa)→Esquema de cliente:Procedimiento 01→Moneda: Dolares americanos(depense si es para europa o EEUU)

Zona de ventas→(la correspondiente US0001)

Entregas parciales→Entrega parcial por posicion→Entrega parcial permitida

Contabilidad→Grupo de imputación→Ingresos nacional

Detalles del area de ventas→Moneda→usd o €

Precio y estadística→Grupo de precios→Gran consumidor

Expedición→prioridad de entrega→normal

Condiciones de pago→0001 pagado inmediatamente sin DPP

Impuestos→(si es en America estan exentos:0, pero en Alemania es 1)

Centro Suministrador→EJ:DC San Diego SD00

Aplicar

Observamos que el area de ventas se ha creado correctamente

Si tuvieramos que hacerlo para el rol de Cliente volveriamos a hacer lo mismo que para Deudor.

CREACION SOCIEDAD

La sociedad se crea en uno de los roles, automaticamente una vez creada pasa a ser de ambos!!!!

Dentro del Interlocutor Comercial→clic Sociedad→(EEUU US00 o Alemania DE00)→dentro de nueva sociedad→

Financiar→Datos de pago→Condiciones de pago→Pagadero inmediatamente sin DPP

Cuenta de reconciliación→(la especifica para EEUU o Alemania)

Clave de clasificación→Fe.contabilización(001)

Aplicar

Nos quedamos con el numero que aparezca

CREACIÓN CON REFERENCIA DE UNA NUEVA AREA DE VENTAS.

Comenzamos colocandonos en nuestra pagina de socios comerciales

Hacemos clic en el nuestro y después nos aparecerá esta página, en él haremos clic en el apartado Objetivo → Organización de Ventas → y buscamos UE00 (el que corresponda) después en la sección de Referencia → aparecerá nuestro número → Organización de ventas → Buscamos UW00 y hacemos clic en COPIAR.

VER SU AREA DE VENTAS

Entramos en nuestro cliente y después → Funciones → Cliente → clic en la flecha del finalizar → ahí podemos observar las áreas de ventas desde las que opera

IMPORTANTE!!!!!! Quedarnos las referencias del área de ventas → DN00 WH BI por ej.

Observamos que se ha creado correctamente ya que se crea con los datos que ya teníamos.

Ahora nos tocaría ir cambiando los datos

Ubicación de incoterms, zonas de ventas, centro suministrador, el resto se queda igual

Aplicar → aplicar → guardar

EJERCICIO DE PREVENTA (PV_SOTO_CELIA)

CREACION DE UNA AREA DE VENTAS

Fiori → Sales and Distribution → Gestionar datos maestros del interlocutor comercial → Buscamos al solicitante que sea pero acabado en nuestro número (022) y hacemos clic en la flecha del final nos aparecen ambos roles Deudor y Cliente.

Observamos el Área de ventas y si no aparece la que necesitamos, la creamos.

Volvemos para atrás y hacemos clic en Editar

Volvemos a entrar en cliente haciendo clic en la flecha que se encuentra al final

Área de ventas → crear con referencia → (Nos fijamos en el número que aparece debajo de nuestro cliente, es el Número de Socio Comercial) → Organización de ventas → Elegimos la que nos pidan → Dentro de socio Comercial → hacemos clic en el circulito → Aceptar → cogemos la que nos hayan pedido UW00 WH AS por ej. → Al finalizar vemos que todos los campos están rellenos → Copiar

Una vez dentro empezamos a hacer los cambios pertinentes → Centro suministrados → incoterms → apli → apli → guardar

De esta forma ya hemos creado la nueva **ÁREA DE VENTAS** para este cliente.

AÑADIR UN PRODUCTO EN ESPAÑOL

Fiori → LL → Opciones → Idioma y región → Inglés → Guardar

Volvemos a la página principal

Materials Management → Manage Product Master Data

Product Group (cuadritos) → Utilidades (dependiendo de la clasificación de nuestro material) sino también podemos buscar por su nombre → GO

escribimos el nombre que sea en inglés ej: T-shirt → go → elegimos la que tenga nuestro número → clic al paquete → una vez dentro observamos como está en varios idiomas pero no en Español → Edit → Create → Spanish → la ponemos nombre → Save.

Volvemos a cambiar el idioma y listo.

Si queremos ver nuestro producto con su nombre cambiado volvemos a hacer toda la ruta de pasos seguidos.

SOLICITUD DE OFERTA.

Fiori→Gestionar Oferta de Ventas→Crear oferta

Clase de oferta→clic (cuadraditos)→AG Oferta→Introducimos los datos de antes o los que nos proporciona el enunciado, quien sabe →Organizacion de ventas ej UE00→Canal de distribucion→WH ej→Sector ej AS→ clic en **ENTER**

Solicitante→escribimos el numero del socio comerciales

Material→Material por grupo de articulos→Grupo de articulos→clic en los cuadritos→elegimos UTIL (o lo que hayamos puesto anteriormente al crearle) y elegimos el que acabe en 022→ok→ Si tenemos mas de un articulo, lo hacemos de ambos.

Escribimos en UM la cantidad que nos pidan.

Enter

observamos que el Solicitante y el destinatario se rellenan

Fecha Validez→ la que nos digan

Referencia cl: CSM

Descuentos

Después seleccionamos la botella ya que es a ella a la que vamos a aplicar un descuento y hacemos clic en el icono de los billetes

Nos colocamos abajo del todo justo debajo de la ultima linea CICd clic en los cuadritos

K004 Material

Importe (el que nos digan, ej:1)

Mon.→USD (eeuu) o € en Alemania

clic en→ENTERRRRRRRRR→ observamos que se aplica el descuento.

Guardar →se abre pdf, volvemos a fiori

Abajo nos aparece el mensaje de Oferta 2000066 se ha grabado cogemos el numero.

Volvemos hacia atrás hasta Sales and Management→Gestion de ofertas de ventas→escribimos por lo que acaba nuestra oferta ej *066 y nos debería aparecern.

CREACIÓN DE OFERTA

Sales and distribution→ gestionar oferta de ventas →

crear oferta→ clase de oferta : AG siempre → (Se rellena con los datos que nos dan) organización de vntas→ canal de distribucion→ Sector

aplicamos

se nos abre la ventana de Crear Oferta: Resumen

rellenamos Solicitante y Destinatario mcia es el mismo

Hacemos clic en material y elegimos nuestro material (previamente le hemos cambiado de nombre) con nuestro numero al final. → ok

luego seleccionamos el material y hacemos clic en los billetitos

Observamos el precio por material y el importe final en la tabla

Valor condicion Importe final importante!! quedarnos con la cifra

Si tuviera algun descuento se pondria aquí tbn

ENTER→ ok

Referencia ej CSM

Fecha ref.cliente (la que nos digan)

GUARDAR IMPORTANTE APUNTARNOS EL NUMERO DE LA OFERTA, MAS TARDE LE NECESITAREMOS

CREACION DE UN PEDIDO

Volvemos a la pagina principal de Fiori→ gestion de pedidos de cliente→ clic → crear con referencia→ crear pedidos de cliente VA01

Se nos abre la ventana de Crear documentos de ventas

Clase de pedido OR1 SIEMPRE

rellenamos los datos organizativos con los datos que nos han proporcionado.

En la ventana Crear con referencia→ Oferta→ escribimos el numero de nuestra oferta

ej:200000058

la referencia smot1 y la fecha de referencia del cliente, hoy. y guardar

Se genera el pedido IMPORTANTE QUEDA

RNOS CON EL NUMERO DE PEDIDO

SEGUIMIENTO DE PEDIDO DE CLIENTE

Volvemos a Sales and Distribution→ hacemos clic en nuestro pedido que acabamos de crear en mi caso el 25 y después→VISUALIZAR. (colocandoos encima del numero)

CREAR ENTREGA DE SALIDA DESPUES DEL PEDIDO

Sales and...→Creacion de entregas de salida →escribimos nuestro destinatario con nuestro numero y la fecha de creacion esta semana→ir→nos aparece→crear entrega

GESTIONAR ENTREGAS SALIENTES

Volvemos a la parte principal de S y me meto en Gestionar entregas salientes→enn Destinatario mcia: escribimos el numero o el nombre del destinatario ej: VELODOM 148022 y vemos que nos aparece el nuestro

clic en Picking

cambiamos la cantidad por el numero que nos digan

Hacemos clic dentro y cambiamos el almacen ej:FG00

Aplicar

Clic en el camioncito→contabilizar salida de mercancías

volvemos a Sales and...

clic →gestionar entrega salientes

destinatario el numero de 148022 observamos que se ha procesado correctamente.

para cerciorarnos vamos a gestion de pedidos de cliente en sales and distribution→ 022→pedido

25 clic sobre el numero y visualizar flujo de documentos

FACTURA

sales and..→gestion de pedidos de cliente→creacion de documentos de facturacion→elegimos el nuestro→clic→crear documentos de facturacion→damos a guardar y en ese momento nos sale el numero de la factura en la parte superior, quedarnos con ese número ya que lo utilizaremos más tarde.

Sales and...→gestion de facturas de cliente→doc.facturacion→el numero que nos ha salido antes de la factura→clic→contabilizar

Sales and...→Contabilizacion de pagos recibidos→vamos cambiando lo necesario→Sociedad fecha contabil: la de hoy 11/11/2025 fecha registro la misma →Cuenta de mayor→back 1→ parte derecha Seleccion de partidas abiertas→Tipo de cuenta/ID→elegimos nuevamente el numero de nuestro cliente 148,,

Importe→cifra que nos ha salido en la creacion de la oferta

Seleccionar mas→quitamos el que sale en tp.part.indiv y ponemos PAGOS

clic en compensar

para finalizar clic en contabilizar

nos saldra la partida individual 14654 se ha contabilizado correctamente

en sales de nuevo seguimos de pedidos de cliente→escribimos *022→y observamos que se ha creado todo correctamente.