



## Sales and Distribution (SD) Overview



- เพื่อให้ทราบโครงสร้างของระบบการขาย/บริการ และการจัดจำหน่ายของโปรแกรม SAP
- เพื่อให้ทราบถึงฟังก์ชันงานที่มีอยู่ในระบบการขาย/บริการ และการจัดจำหน่ายของโปรแกรม SAP
- เพื่อให้ทราบถึงรายละเอียด และความรับผิดชอบต่อข้อมูลหลัก(Master)
- เพื่อความเข้าใจในภาพรวมและการเชื่อมโยงระหว่างระบบการขาย/บริการและการจัดจำหน่ายกับระบบงานอื่นที่เกี่ยวข้อง(Integration Module)



ภาพรวมของระบบการขายใน SAP



โครงสร้างของระบบ SAP ด้านการขาย (Organization Structure)



ประเภทของมูลในระบบ SAP ด้านการขาย (Master Data)



ฟังก์ชันงานในระบบกระบวนการขาย (Sale Processing)



NETIZEN

SAP S/4 HANA



# ภาพรวมของระบบการขายใน SAP

© 2020 Netizen Co., Ltd. (N Academy) All Right Reserved.



N Academy

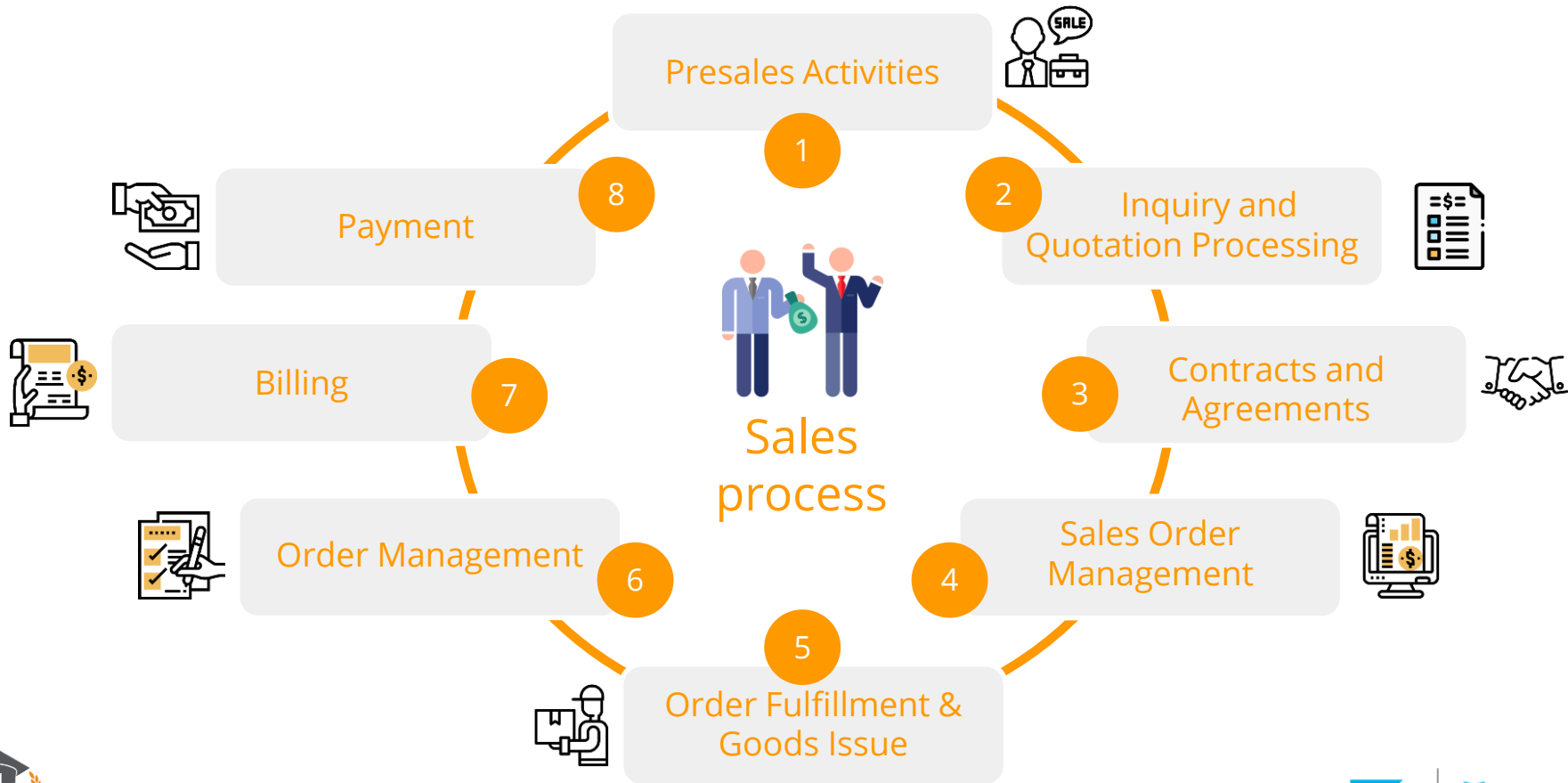




NETIZEN

# Sales Overview - Process

SAP S/4 HANA





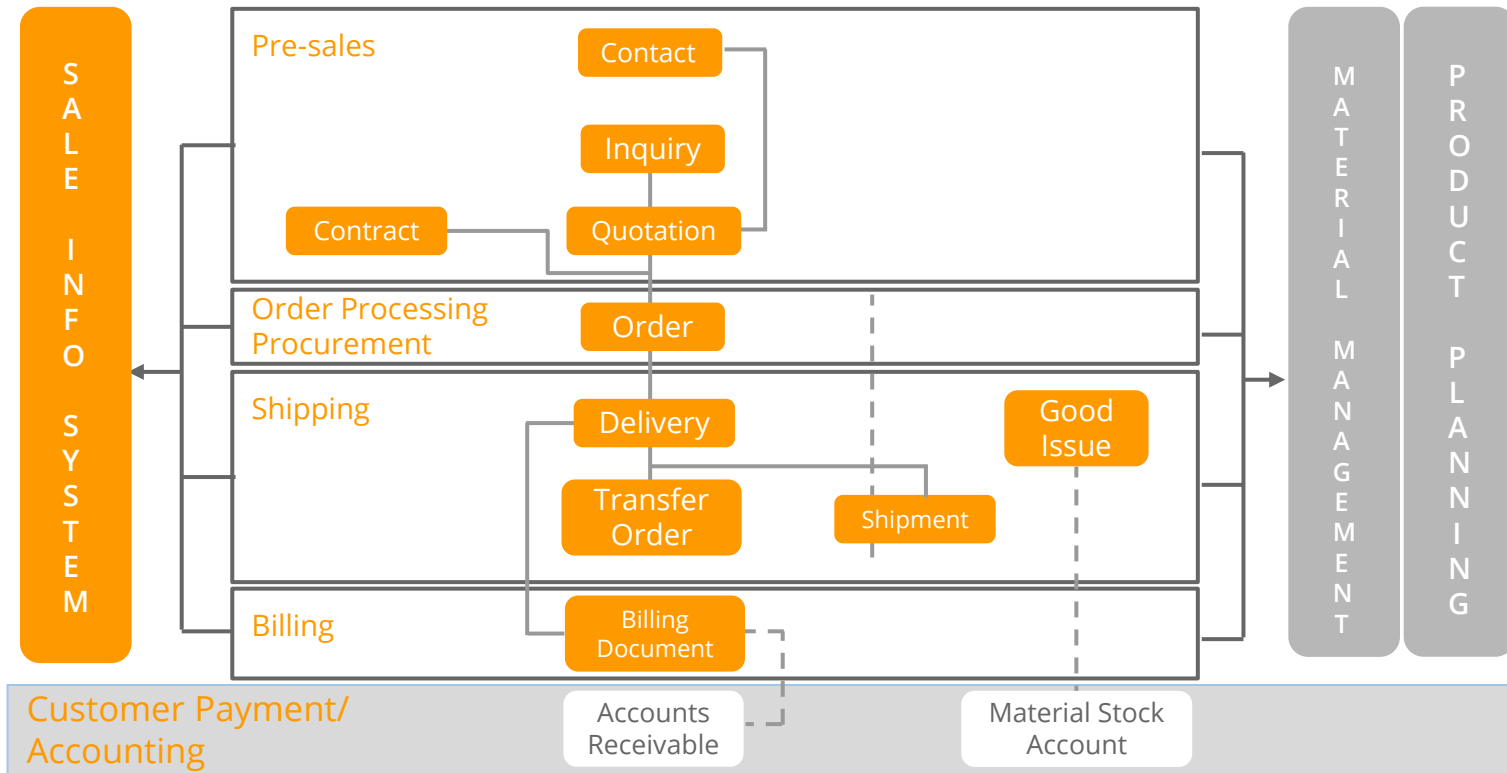
NETIZEN

# SD Process Overview

SAP S/4 HANA



## Pre-sales





NETIZEN

SAP S/4 HANA



# โครงสร้างของระบบ SAP ด้านการ ขาย (Organization Structure)

© 2020 Netizen Co., Ltd. (N Academy) All Right Reserved.



N Academy



# Sales Organization Structure for Domestics

## Sales Organization

คือ หน่วยองค์กรที่มีหน้าที่จำหน่ายสินค้าและบริการ

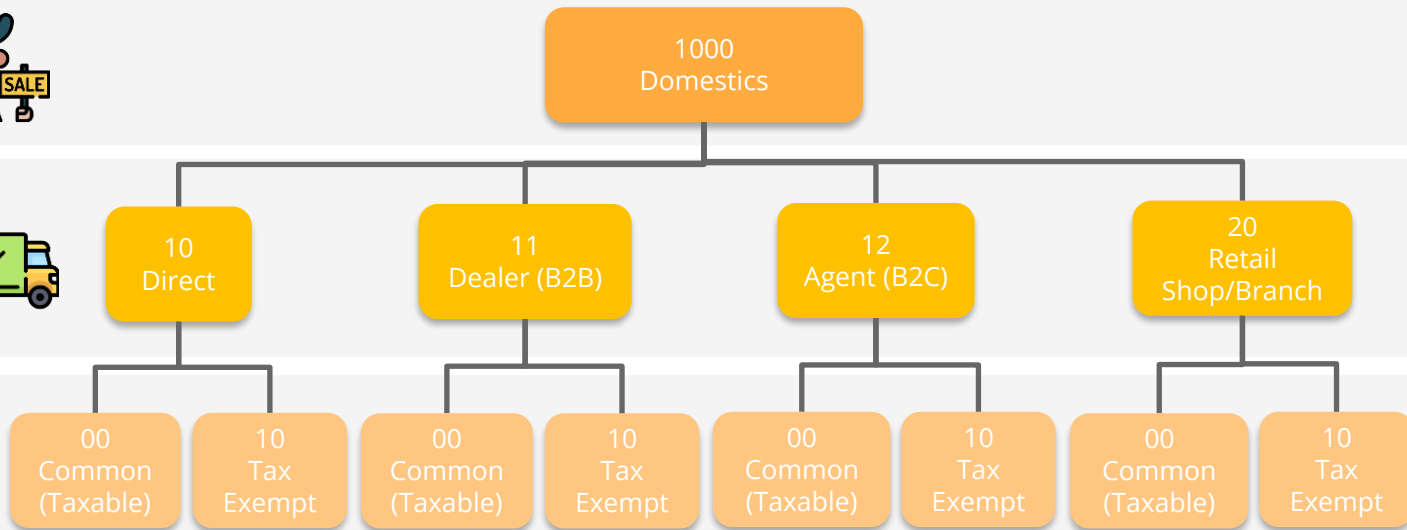


## Distribution Channel

คือ ช่องทางจัดจำหน่าย



## Division





# Sales Organization Structure for Online

## Sales Organization

คือ หน่วยองค์กรที่มีหน้าที่จำหน่ายสินค้าและบริการ

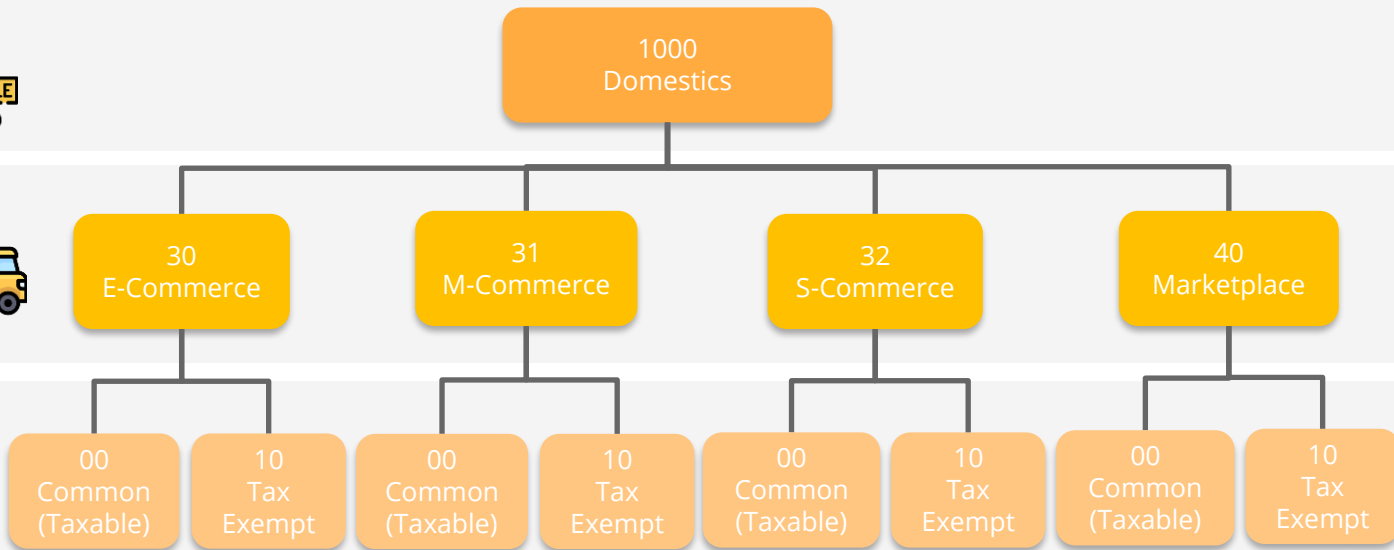


## Distribution Channel

คือ ช่องทางจัดจำหน่าย



## Division



# Sales Organization Structure for Export

## Sales Organization

คือ หน่วยองค์กรที่มี  
หน้าที่จำหน่ายสินค้าและ  
บริการ



1010  
Export

## Distribution Channel

คือ ช่องทางจัดจำหน่าย



60  
Export

## Division

00  
Common  
(Taxable)

# Sales Organization Structure for Service and Other

## Sales Organization

คือ หน่วยองค์กรที่มี  
หน้าที่จำหน่ายสินค้าและ  
บริการ

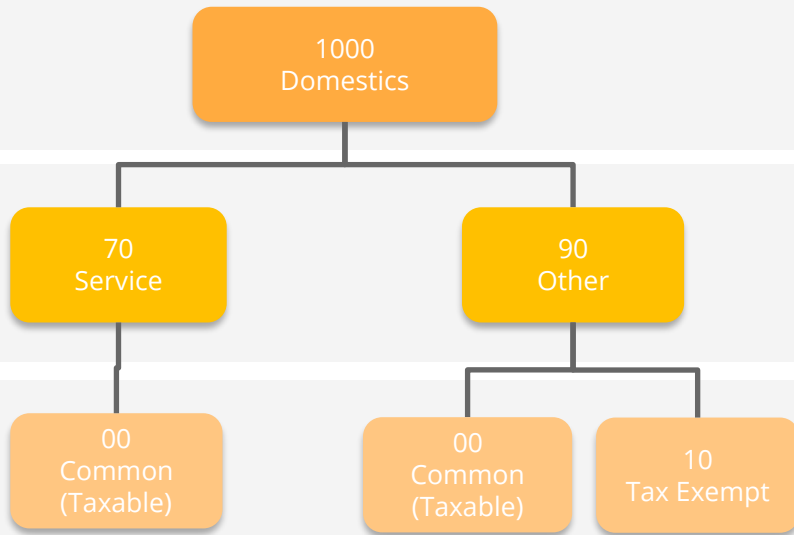


## Distribution Channel

คือ ช่องทางจัดจำหน่าย



## Division





NETIZEN

# Sales Organization

SAP S/4 HANA



## Sales Organization



1

มีหน้าที่จำหน่าย  
สินค้าและบริการ  
กำหนดราคาสินค้า

2

เป็นตัวแปรในการ  
กำหนดข้อมูลหลัก  
ราคา

3

เป็นเงื่อนไขเพื่อแสดง  
รายงานขาย

4

สามารถใช้กำหนด  
ข้อมูลหลักต่างๆ เช่น  
ลูกค้า สินค้า ให้อยู่  
ภายใต้องค์กร การ  
ขาย





# Distribution Channel

## Distribution Channel



1

ที่ทำหน้าที่อธิบาย  
ช่องทางที่จะส่งสินค้า  
และ บริการไปยังลูกค้า  
เช่น ขายส่ง, ขาย  
ปลีก, ขายทาง  
อินเทอร์เน็ต เป็นต้น

2

เป็นตัวแปรในการ  
กำหนดข้อมูลหลักราคา

3

เป็นเงื่อนไขในการ  
ออกรายการขาย

4

ใช้กำหนดข้อมูลหลัก  
ต่างๆเช่น ลูกค้า สินค้า  
แยกตามมุมมองการ  
ขาย



## Sales Organization

คือ หน่วยองค์กรที่มีหน้าที่จำหน่ายสินค้าและบริการ

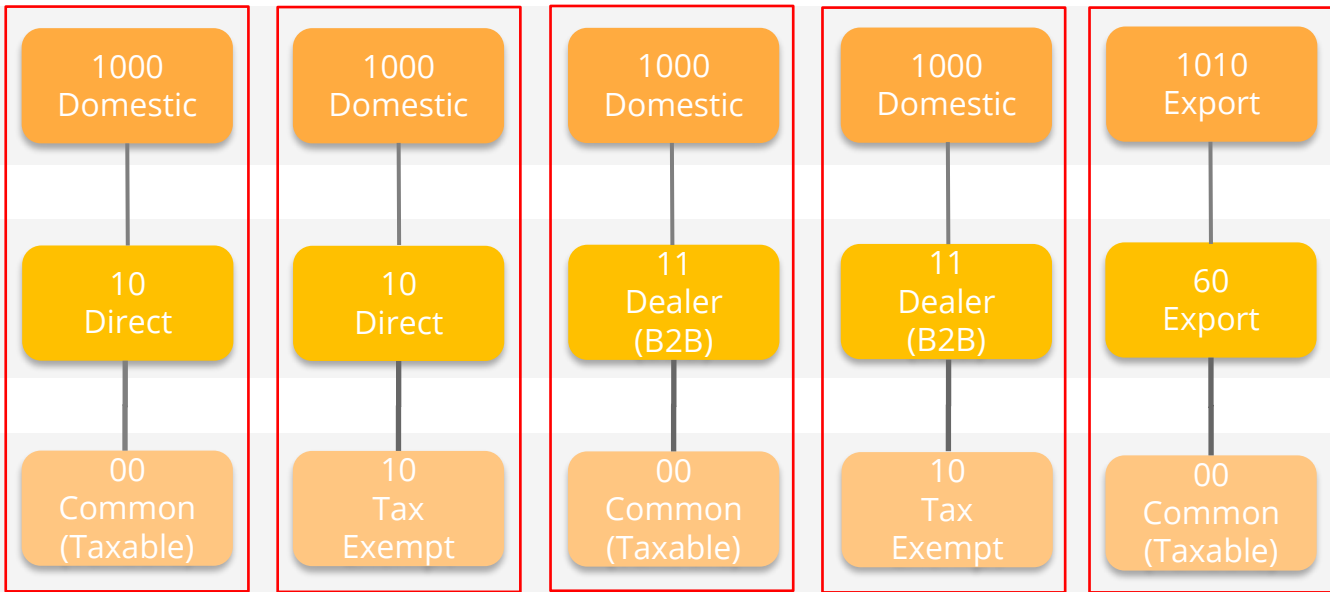


## Distribution Channel

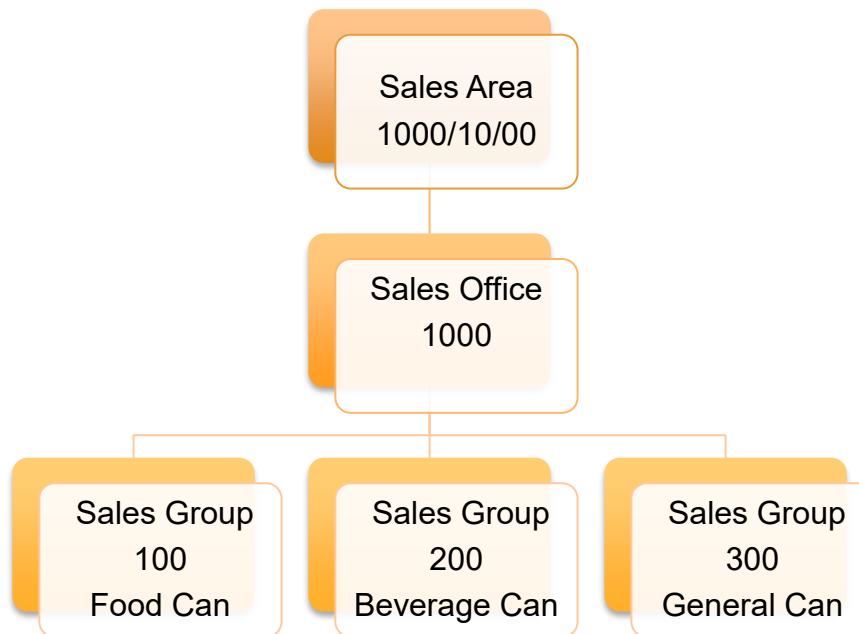
คือ ช่องทางจัดจำหน่าย



## Division



# Internal Sales Organization Structure







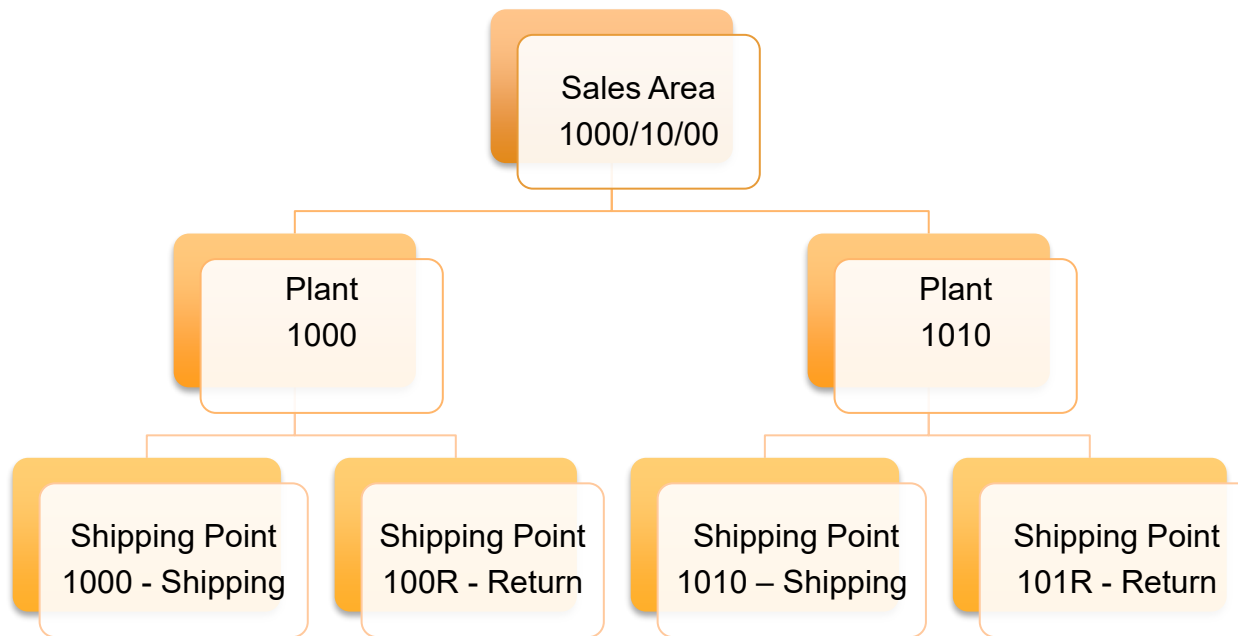
## สำนักงานขาย (Sales Office)

- หน่วยองค์กรที่เป็นสำนักงานขาย สามารถใช้จัดกลุ่มข้อมูลออกรายงาน
- สามารถใช้เป็นเงื่อนไขในการจัดกลุ่มการขาย



## กลุ่มการขาย (Sales Group)

- หน่วยองค์กรทำหน้าที่เป็นหน่วยย่อยของสำนักงานขาย สามารถใช้จัดกลุ่มข้อมูลออกรายงาน
- สามารถอยู่ภายใต้สำนักงานขายได้มากกว่า 1 แห่ง
- สามารถใช้เป็นเงื่อนไขในการจัดกลุ่มและกรองข้อมูลเอกสารใบส่งขาย
- สามารถนำไปกำหนดในข้อมูลหลักลูกค้าเพื่อจำแนกกลุ่มพนักงานขายที่รับผิดชอบ





NETIZEN

SAP S/4 HANA



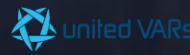
# ประเภทของมูลในระบบ SAP ด้าน การขาย (Master Data)



© 2020 Netizen Co., Ltd. (N Academy) All Right Reserved.



N Academy





# SD Master Data Overview



Detailed information about customers, material and business partners



Flexible data structures that support the business environment

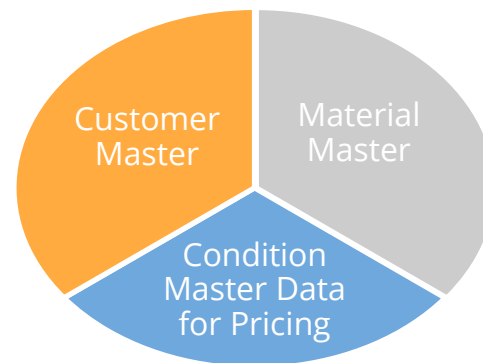


Specialized master data to support sales order processing



SD master data:

1. Customer Master
2. Material Master
3. Condition Master Data for Pricing





# SD Master Data - Customer Master

## Customer Master Data

### General data

Relevant for sales and distribution and accounting

**Valid for:**  
all organizational units



### General data

- ที่อยู่ (Address)
- ควบคุมข้อมูล (Control data)
- ข้อมูลการติดต่อ (Contact data)

### Company code data

Relevant for accounting

**Valid for:**  
Company Code



### Company data

- การจัดการบัญชี (Account Management)
- การทำธุรกรรมการชำระเงิน (Payment transaction)
- การบันทึกบัญชี (Reconciliation account)

### Sales area data

Relevant for sales and distribution

**Valid for:**  
Sales Organization,  
Distribution Channel,  
Division



### Sales Area data

- การขาย (Sales)
- การส่งสินค้า (Shipping)
- คู่ค้าทางธุรกิจ (Partner function)



# ทะเบียนลูกค้า (Customer Master Data)

< **SAP** Display Organization : 68100002

Menu ▾ Locator On/Off Person Organization Group Open BP Switch Between Display and Change Relationships Settings Services for Object ▾ Exit

Business Partner: 68100002 Inlandskunde TH 2 / Bangkok, KrungThep Mahanakorn

\* Display in BP Role: Business Partner (Gen.)

Address Address Overview Identification Control Payment Transactions Status Where-Used List Technical ID

Name

Title: Company

Name: Inlandskunde TH 2

Salutation:

Search Terms

Search Term 1/2: KUNTH2

Standard Address

**SAP** Display Organization: 68100002, role Customer

Menu ▾ Locator On/Off Person Organization Group Open BP Switch Between Display and Change General Data ETM Data Additional Data

Business Partner: 68100002 Inlandskunde TH 2 / Bangkok, KrungThep Mahanakorn

\* Display in BP Role: Customer

**Sales Area**

Sales Org.: 6810 TH Sales Org. Sales Areas

Distr. Channel: 10 Distribution Channel Switch Area

Division: 00 Division

Orders Shipping Billing Partner Functions Additional Data Status Customer: Texts Documents Transport Data

**Order**

Sales District:

Customer Group: 01 Customer Group 01

Sales Office:

Sales Group:

Authorization Group:

**SAP** Display Organization: 68100002, role Customer (Fin.Accounting)

Menu ▾ Locator On/Off Person Organization Group Open BP Switch Between Display and Change General Data ETM D

Business Partner: 68100002 Inlandskunde TH 2 / Bangkok, KrungThep Mahanakorn

\* Display in BP Role: Customer (Fin.Accounting)

**Company Code**

Company Code: 6810 TH Company Code Company Codes

Customer: 68100002 Switch Company Code

Supplier:

Customer: Account Management Customer: Payment Transactions Customer: Correspondence Customer: Insurance

**Account Management**

Reconciliation Acct: 12100000 Receivables Domestic

Head Office:

Sort Key: 009 External doc.number



## Partner Functions Overview

- Business partner functions in SAP are used to define the rights and responsibilities of each business partner in a business transaction
- Partner functions are assigned when you create a master record for a business partner

Business partner	Description
Sold To Party	Contains data on sales, such as the assignment to a sales office or a valid price list
Ship To Party	Contains data for shipping, such as unloading point and goods receiving hours
Bill to Party	Contains the address and data on document printing and electronic communication
Payer	Contains data on billing schedules and bank details

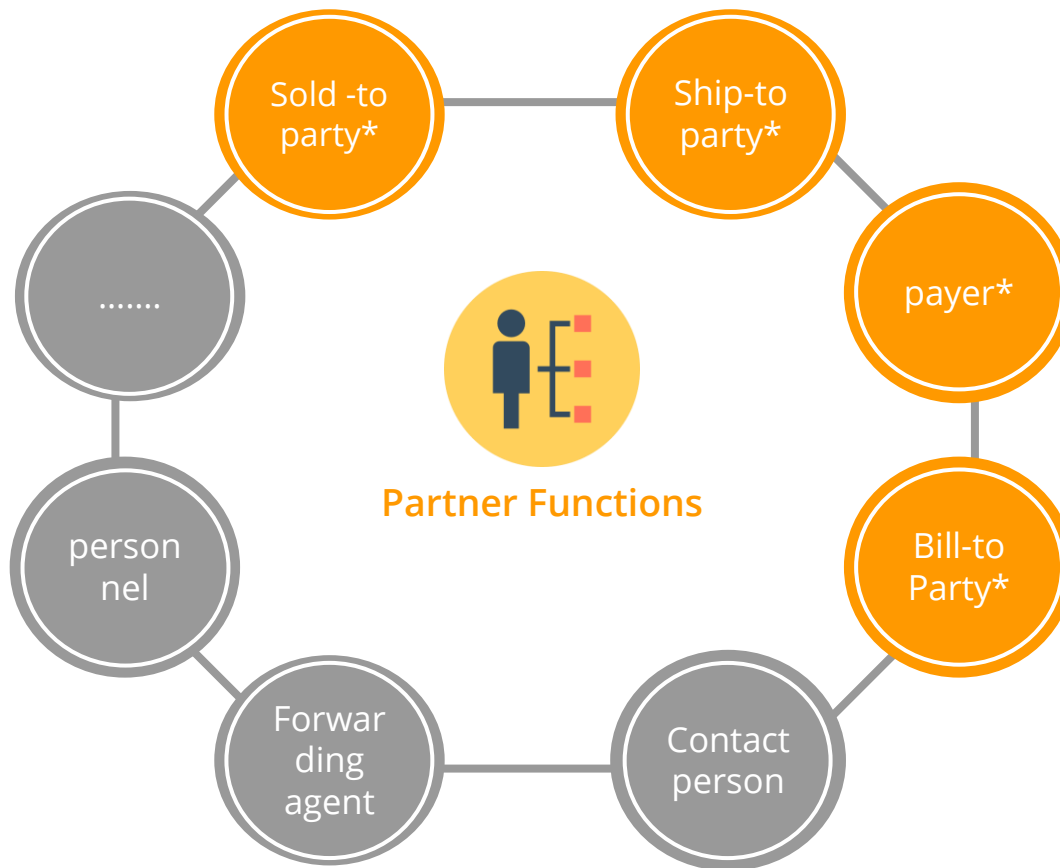






NETIZEN

# Customer master: Partner Function





NETIZEN


# Customer master :Partner Function


SAP S/4 HANA



< **SAP** Display Organization: 68100002, role Customer ▾

Menu ▾

Business Partner:   Inlandskunde TH 2 / Bangkok, KrungThep Mahanakorn

\* Display in BP Role:  ▾ 

Sales Area

Sales Org.:  TH Sales Org.

Distr. Channel:  Distribution Channel

Division:  Division

Orders Shipping Billing Partner Functions Additional Data Status Customer: Texts Documents Transport Data

Partner Functions

	PR	Partner Functn	Number	Assigned BP	Descript.	Partner Description	Def	
<input type="radio"/>	SP	Sold-to Party	68100002	68100002	Inlandskunde TH 2		<input checked="" type="checkbox"/>	
<input type="radio"/>	BP	Bill-to Party	68100002	68100002	Inlandskunde TH 2		<input type="checkbox"/>	
<input type="radio"/>	PY	Payer	68100002	68100002	Inlandskunde TH 2		<input type="checkbox"/>	
<input type="radio"/>	SH	Ship-to Party	68100002	68100002	Inlandskunde TH 2		<input type="checkbox"/>	
<input type="radio"/>							<input type="checkbox"/>	





NETIZEN

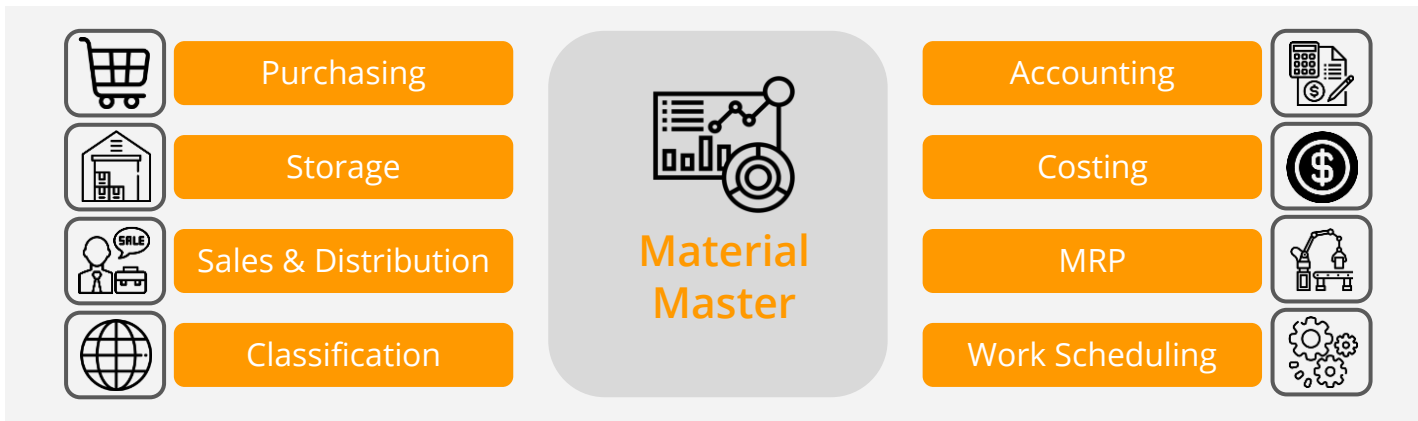
# SD Master Data - Material Master

SAP S/4 HANA



## Material Master Overview

- Material Master contains descriptions of all materials procured and stocked by an enterprise
- Is the central repository of information on materials for the enterprise
- Integrates material data into a single database used by engineering, sales & distribution, purchasing, accounting, and other departments





# SD Master Data - Material Master

## Material Master View

- Some material data is valid for all organizational levels, while some is only valid for certain levels.
- The material master is designed to reflect the structure of the enterprise so that the material data can be managed centrally, without overloading with redundant information.



### Company Code data

- Data that is valid for the whole company
- For example, material number, material short text, material group, and units of measure.



### Sales Org Data

- Data that is valid for one sales org
- For example, shipping data, packing data, and delivering plant information.



### Storage Location Data

- Data that is valid for one storage location
- For example, storage bin description, picking area, and quantity on hand in the storage location





# SD Master Data - Material Master

## Material Master Sales Related Data

### Material Master

#### Basic Data

Relevant for all areas  
Concerns: All  
organizational units

#### Sale: Sales Organization

Sales-relevant data  
Concerns:  
Sales organization and  
distribution channel

#### Purchasing

Relevant data from  
materials  
management  
Concerns: Plant

#### Sales: General/ Plant

Sales-relevant data  
Concerns:  
Delivering plant

#### Other

Other relevant data  
Concerns:  
Engineering/design,  
accounting, materials  
planning



NETIZEN

# ทะเบียนสินค้าขาย (Material Master Data)

SAP S/4 HANA



SAP Display Material (Initial Screen)

Menu Select View(s) Org. Levels Data

\* Material: TG0011

Organizational Levels

Plant: 6810

Storage Location:

Valuation Type:

Sales Organization: 6810

Distribution Channel: 10

☐ Organizational Levels/ Profiles Only on Request

Select View(s)

View

- ☒ Basic Data 1
- ☒ Basic Data 2
- ☒ Sales: Sales Org. Data 1
- ☒ Sales: Sales Org. Data 2
- ☒ Sales: General/Plant Data
- ☐ Extended SPP Basic Data
- ☐ International Trade: Export
- ☒ Sales Text
- ☐ Purchasing
- ☐ International Trade: Import
- ☐ Purchase Order Text
- ☐ MRP 1
- ☐ MRP 2
- ☐ MRP 3
- ☐ MRP 4
- ☐ Advanced Planning
- ☐ Extended SPP

☐ View selection only on request

Org. Levels Data Default Setting





NETIZEN

# ทะเบียนสินค้าขาย (Material Master Data)

SAP S/4 HANA



< **SAP** Display Material TG0011 (Material general) ▾

Menu ▾ Other Material Additional Data Org. Levels Services for Object ▾

☒ Basic data 1
 ☐ Basic data 2
 ☒ Sales: sales org. 1
 ☒ Sales: sales org. 2
 ☐ Sales: General/Plant
 ☐ Ext. SPP Basic Data

Material: TG0011 ⓘ  
 Descr.: Trading Good 0011,PD,Regular Proc. ⓘ  
 Sales Org.: 6810 TH Sales Org.  
 Distr. Cht: 10 Distribution Channel

**General data**

Base Unit of Measure: PC Piece Division: 00 Division  
 Sales Unit:  Sales unit not var.: ☐  
 Unit of Measure Grp:   
 X-distr.chain status:  Valid from:   
 DChain-spec. status:  Valid from:   
 Delivering Plant: 6810 TH Plant  
 Material Group: L001 Trading Materials  
 Cash Discount: ☐ Conditions

**Tax data**

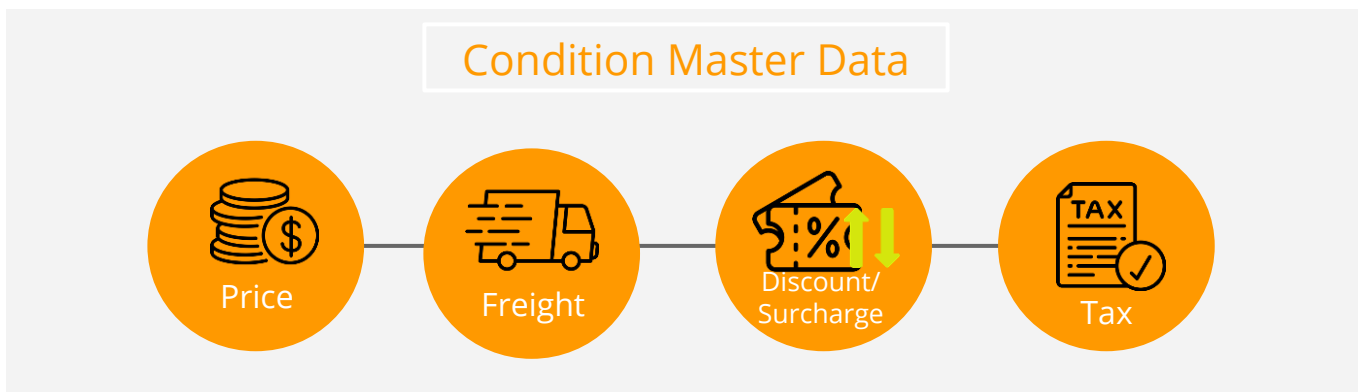
De...	Departure Ctry/Reg.	Tax ...	Tax Condition Type	T...	Tax classification
TH	Thailand	TTX1	Output Tax	1	Full tax



# SD Master Data - Condition Master Data for Pricing

## Pricing Overview

The term pricing is used broadly to describe the calculation of prices (for external use by customers or vendors) and costs (for internal purposes, such as cost accounting). Conditions represent a set of circumstances that apply when a price is calculated.







NETIZEN

# ทะเบียนราคาสินค้า (Condition Master Data)

SAP S/4 HANA



< **SAP** Manage Prices - Sales ▾

Standard\* ▾

Editing Status:  Filter Method:  Condition Type:  Key Combination:  Valid On:  Condition Record No.:  Approval Request ID:

Release Status:  Sales Organization:  Distribution Channel:  Product:

**Go** Adapt Filters (4)

**Condition Records (43)**

Edit Create Copy Request Approval Delete Import Export ▾ Download Template View Import History ⚙

<input type="checkbox"/>	Condition ...	Condition Table	Sales Organization	Distribution Channel	Product	Valid From	Valid To	Condition Amount or Ra...	Pricing Unit	Release Status	
<input type="checkbox"/>	Price (PP...	Material with release stat...	TH Sales Org. (6810)	Distribution Channel (10)	ELECTRIC FAN (FG011)	05.09.2023	31.12.9999	8.980,00 THB	1 PC	Released	>
<input type="checkbox"/>	Price (PP...	Material with release stat...	TH Sales Org. (6810)	Distribution Channel (10)	SEMI35 – Assembly Unit 1 (2T) (SG35)	05.09.2023	31.12.9999	6,17 THB	1 PC	Released	>
<input type="checkbox"/>	Price (PP...	Material with release stat...	TH Sales Org. (6810)	Distribution Channel (10)	Service Part (Defined) (SRV_04)	05.09.2023	31.12.9999	538,80 THB	1 EA	Released	>
<input type="checkbox"/>	Price (PP...	Material with release stat...	TH Sales Org. (6810)	Distribution Channel (10)	Stock Service Part w. Serial No. Profile (SRV_...	05.09.2023	31.12.9999	657,00 THB	1 PC	Released	>
<input type="checkbox"/>	Price (PP...	Material with release stat...	TH Sales Org. (6810)	Distribution Channel (10)	Stock Service Part (SRV_05)	05.09.2023	31.12.9999	484,92 THB	1 PC	Released	>
<input type="checkbox"/>	Price (PP...	Material with release stat...	TH Sales Org. (6810)	Distribution Channel (10)	Service Bundle Fixed Price (SRV_BUNDLE_01)	05.09.2023	31.12.9999	6.465,60 THB	1 EA	Released	>
<input type="checkbox"/>	Price (PP...	Material with release stat...	TH Sales Org. (6810)	Distribution Channel (10)	Service Expense (SRV_02)	05.09.2023	31.12.9999	538,80 THB	1 EA	Released	>
<input type="checkbox"/>	Price (PP...	Material with release stat...	TH Sales Org. (6810)	Distribution Channel (10)	Service (SRV_01)	05.09.2023	31.12.9999	1.257,20 THB	1,000 HR	Released	>
<input type="checkbox"/>	Price (PP...	Material with release stat...	TH Sales Org. (6810)	Distribution Channel (10)	FIN6200, MTO-PI, PD, Batch (FG6200)	05.09.2023	31.12.9999	25.575,04 THB	1,000 KG	Released	>
<input type="checkbox"/>	Price (PP...	Material with release stat...	TH Sales Org. (6810)	Distribution Channel (10)	FIN20A,MTS-DDMRP,PD (F-20A)	05.09.2023	31.12.9999	3.592,00 THB	1 PC	Released	>
<input type="checkbox"/>	Price (PP...	Material with release stat...	TH Sales Org. (6810)	Distribution Channel (10)	SEMI201,MTS,D1,Subassembly (S-201)	05.09.2023	31.12.9999	538,80 THB	1 PC	Released	>
<input type="checkbox"/>	Price (PP...	Material with release stat...	TH Sales Org. (6810)	Distribution Channel (10)	FIN10B,MTS-DDMRP,PD (F-10B)	05.09.2023	31.12.9999	1.796,00 THB	1 PC	Released	>





NETIZEN

# Condition Master record

## Condition Master Record



Price



Discount



Surcharge



Freight



Tax

Automatic Pricing

Sales order item Condition Tab page		
Material		P-
100		
Qty.		10
PC		
List price		1300
Discount		200
-		
Freight		120
Net		1220
Tax	7%	
Total		





NETIZEN

# SD Master Data-Customer material Info

SAP S/4 HANA



- The Customer-Material Info record links a customer material number to a specific material.
- By using a Customer Master Info Record, the customer can order their part number and SAP will do the translation to our own part number.
- The Customer-Material Info Record also allows specific shipping and other information to be stored in SAP.

Customer  
MasterMaterial  
Master



SAP S/4 HANA   netizen Peony		
Customer – Material Information		
Customer	2500	
Sales organization	6810	
Distribution channel	10	
Material	Description	Customer
specific data		
P-100	<u>Pumpe</u>	S3000H
P-200	<u>Pumpe</u> (QM)	S400
P-101	<u>Pumpe</u> PRECISION 101	R111







NETIZEN

# Customer – Material Information



## Customer – Material Information

Customer	2500	
Sales organization	6810	
Distribution channel	10	

Material	Description	Customer
specific data		
P-100	Pumpe	S3000H
P-200	Pumpe (QM)	S400
P-101	Pumpe PRECISION 101	R111



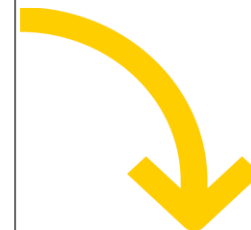





## Purchase order

Cust. 2500  
PO no. 2006-1A

Item

1	S400
2	R111



## Sales Order

Sold - to party 2500

### Ordering

Item	Cust.mat.info	Material
1	S400	P-200
2	R111	P-101



Manage Customer Materials

Standard

Editing Status: All Customer Material: Customer: Product: Sales Organization: Distribution Channel: Go Adapt Filters

Customer Materials (5) Standard

Customer Material	Customer	Product	Sales Organization	Distribution Channel	Search Term
Unnamed Object ELECTRIC_FAN	Inlandskunde TH 1 68100001	ELECTRIC FAN FG011	TH Sales Org. 6810	Distribution Channel 10	>
Unnamed Object HANACT1	Inlandskunde TH 1 68100001	Trad.Good 12,Reorder Point,Reg.Trad. TG12	TH Sales Org. 6810	Distribution Channel 10	>
Unnamed Object CUS_TH_TG11	Domestic Customer TH 9 68100009	Trad.Good 11,PD,Reg.Trading TG11	TH Sales Org. 6810	Distribution Channel 10	>
Unnamed Object TG0011	Inlandskunde TH 80 68100080	Trading Good 0011,PD,Regular Proc. TG0011	TH Sales Org. 6810	Distribution Channel 10	>
Unnamed Object SG35	Inlandskunde TH 11 68101011	SEMI35 – Assembly Unit 1 (2T) SG35	TH Sales Org. 6810	Distribution Channel 10	>



NETIZEN

SAP S/4 HANA



# ฟังก์ชันงานในระบบกระบวนการขาย (Sale Processing)

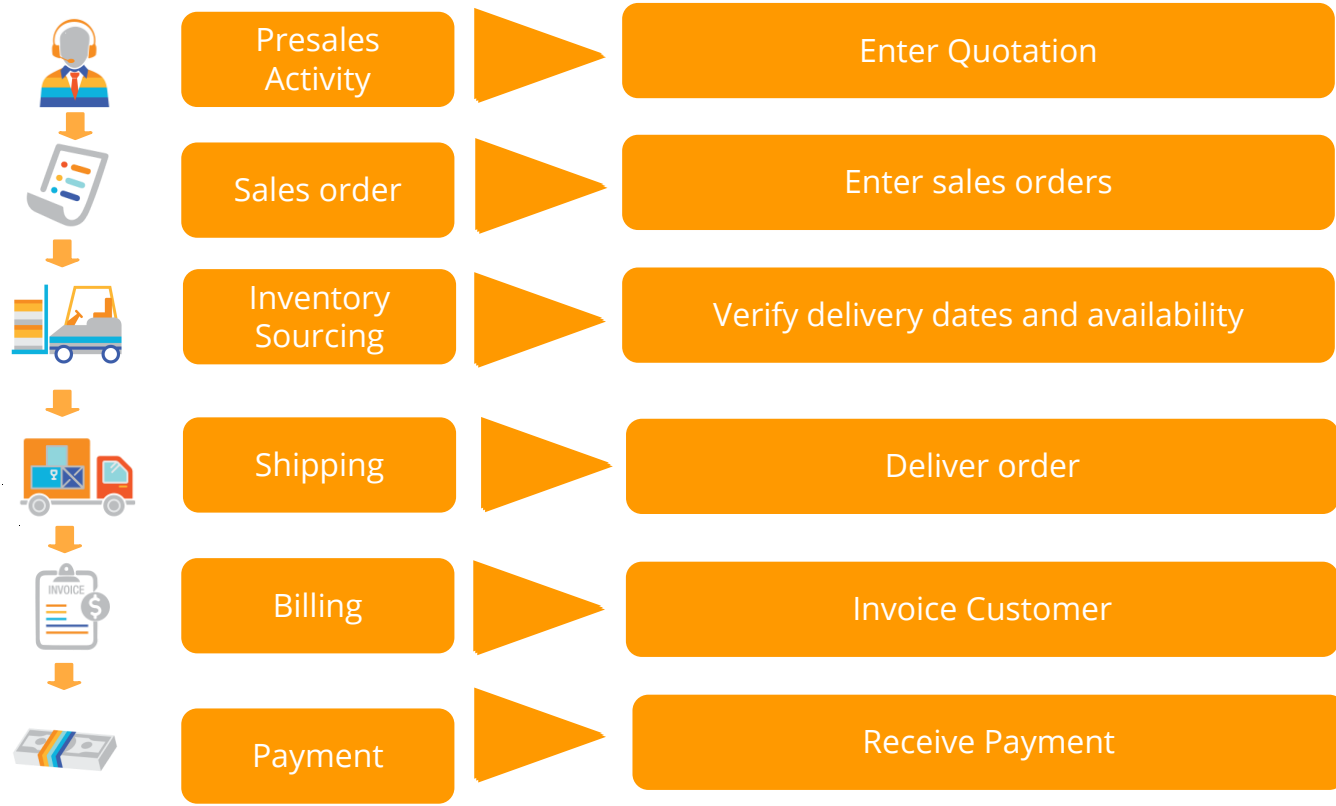
© 2020 Netizen Co., Ltd. (N Academy) All Right Reserved.



N Academy



## Contents :





NETIZEN

SAP S/4 HANA



# Sales Processes

© 2020 Netizen Co., Ltd. (N Academy) All Right Reserved.



N Academy

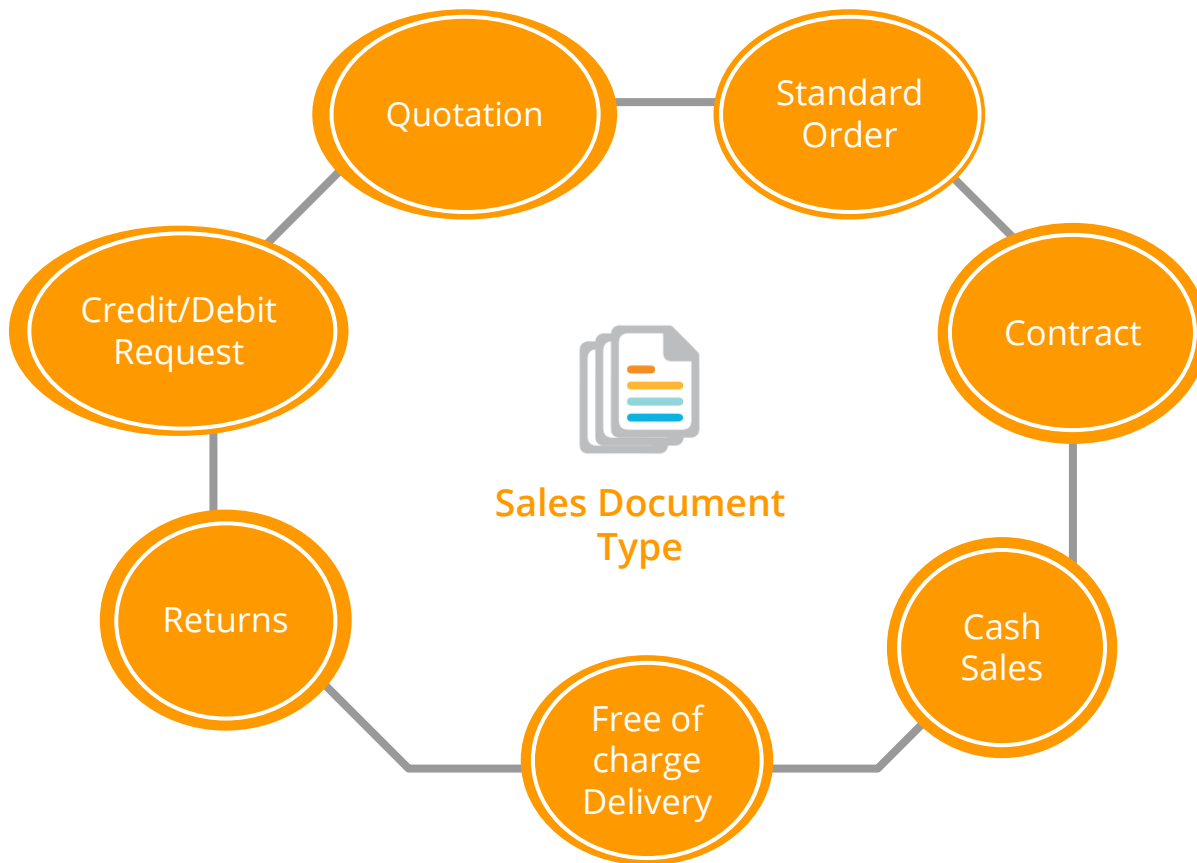






NETIZEN

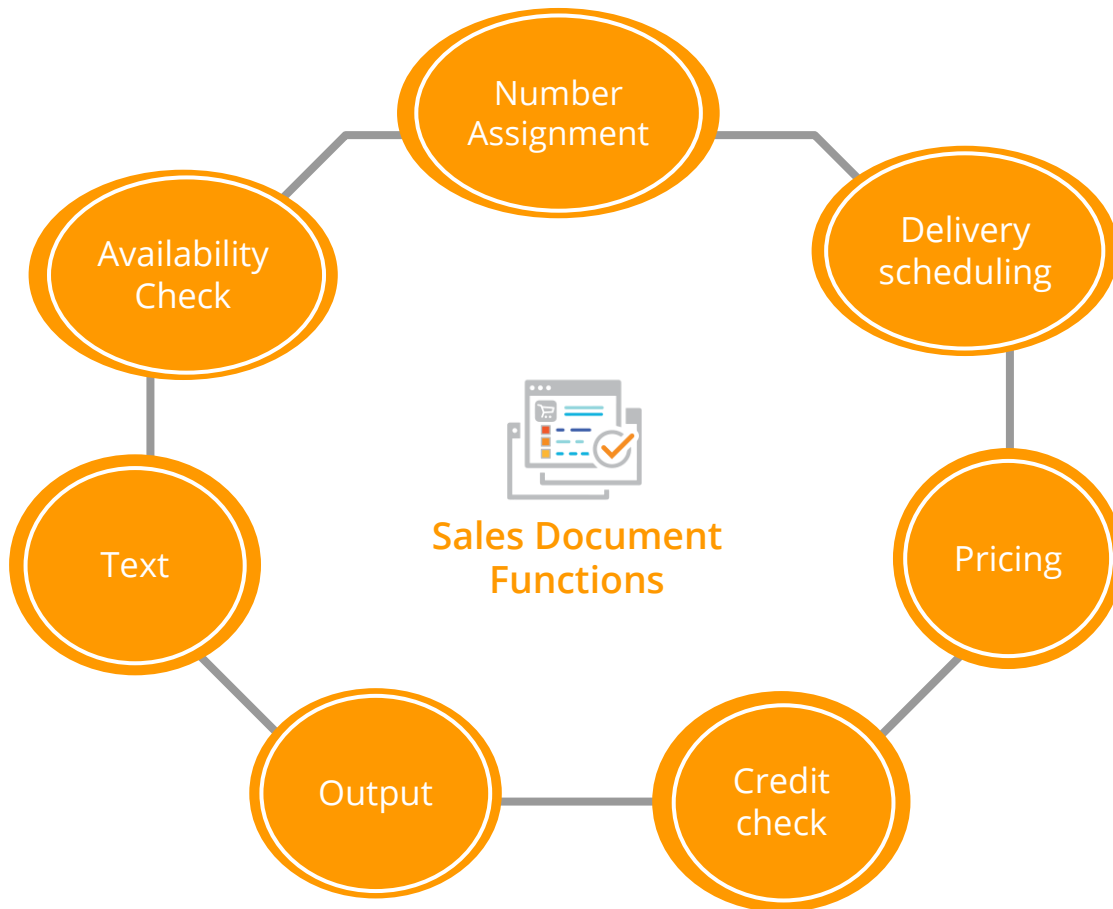
# Sales Document Types





NETIZEN

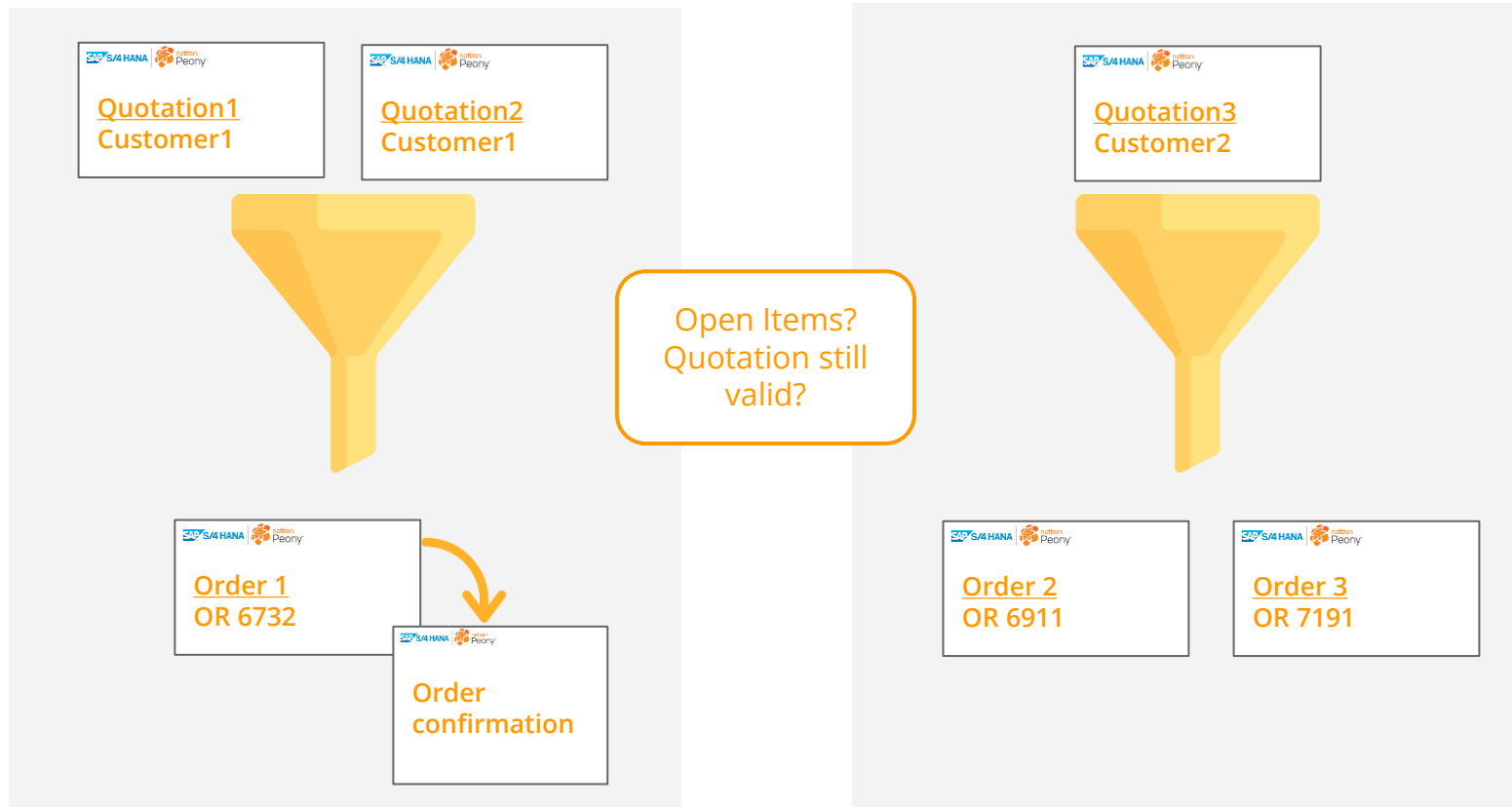
# Sales Document Functions






NETIZEN

# Creating an Order







**Sales Order**  
**15549**

---

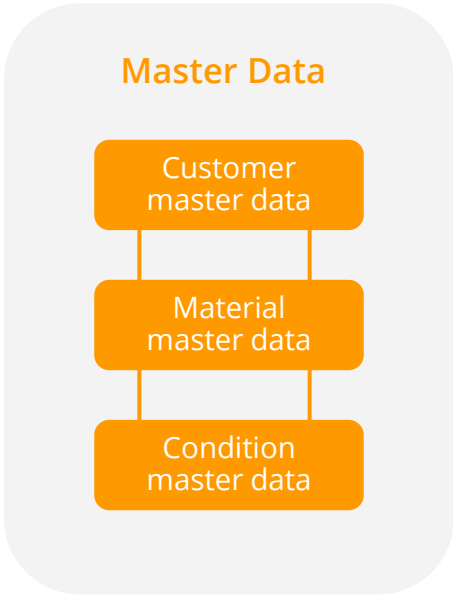
Sold-to party                      1400001

Ship-to party                      1400001

Item	Material	Quantity	Net Val.
10	2982	10 PC	10,000 ₪

**Schedule Lines**

1    10.06.2016    10 PC



[illegible]



NETIZEN

SAP S/4 HANA



# Delivery Processes

© 2020 Netizen Co., Ltd. (N Academy) All Right Reserved.



N Academy





# Delivery Process

- Delivery processing supports :
- Creating outbound deliveries
  - Picking
  - Packing (Optional)
  - Posting the goods issue









NETIZEN

# Delivery Creation

SAP S/4 HANA



   
Order1  
Customer1

   
Order2  
Customer1





Shipping point?  
Delivery Date?  
Ship-to Party?

   
Delivery 1  
DEL 80006732

   
Delivery  
note



   
Order3  
Customer2



   
Delivery 2  
DEL 80006834

   
Delivery 3  
DEL 80007322

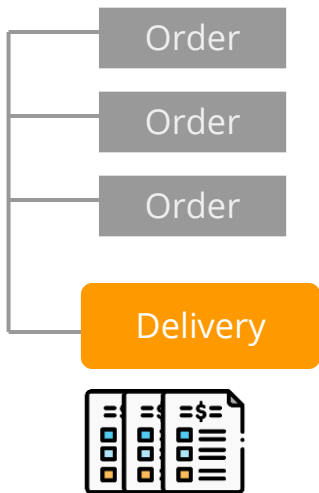






NETIZEN

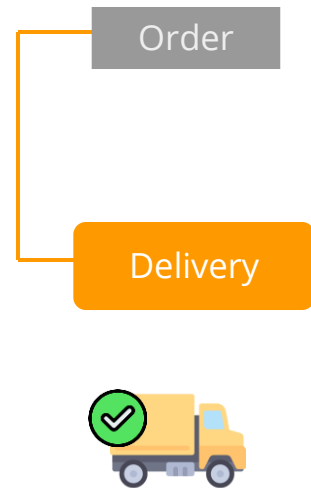
# Sales Processing - Shipping Processing



Order  
Combination

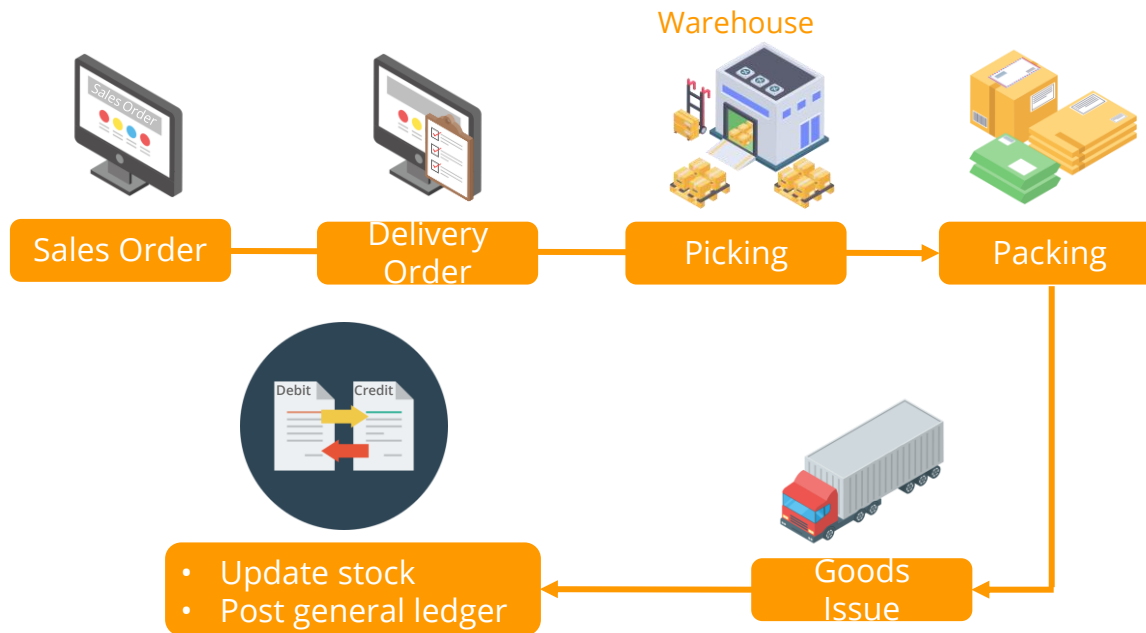


Partial Delivery



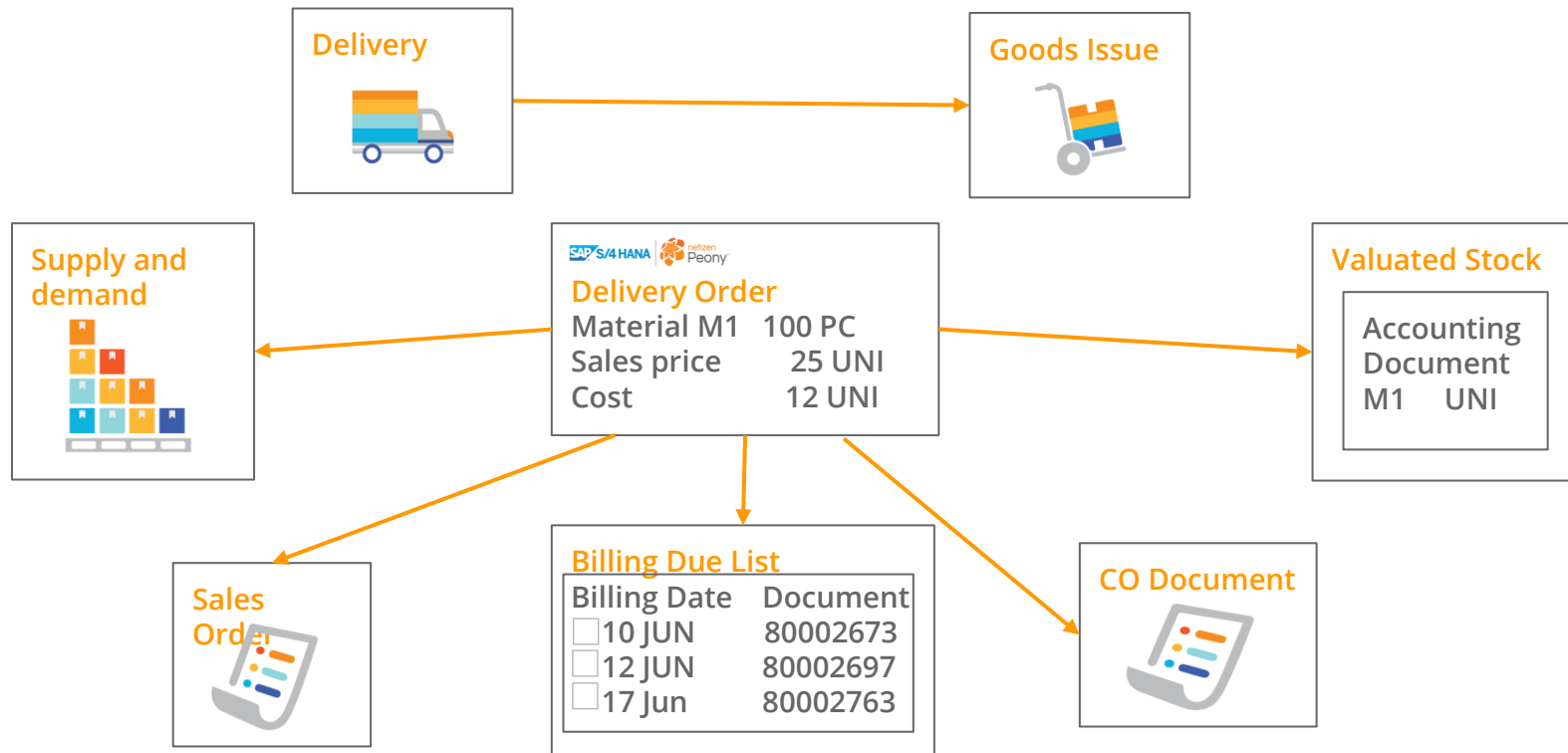
Complete Delivery

# Delivery Order





# Effect of Posting Goods Issue

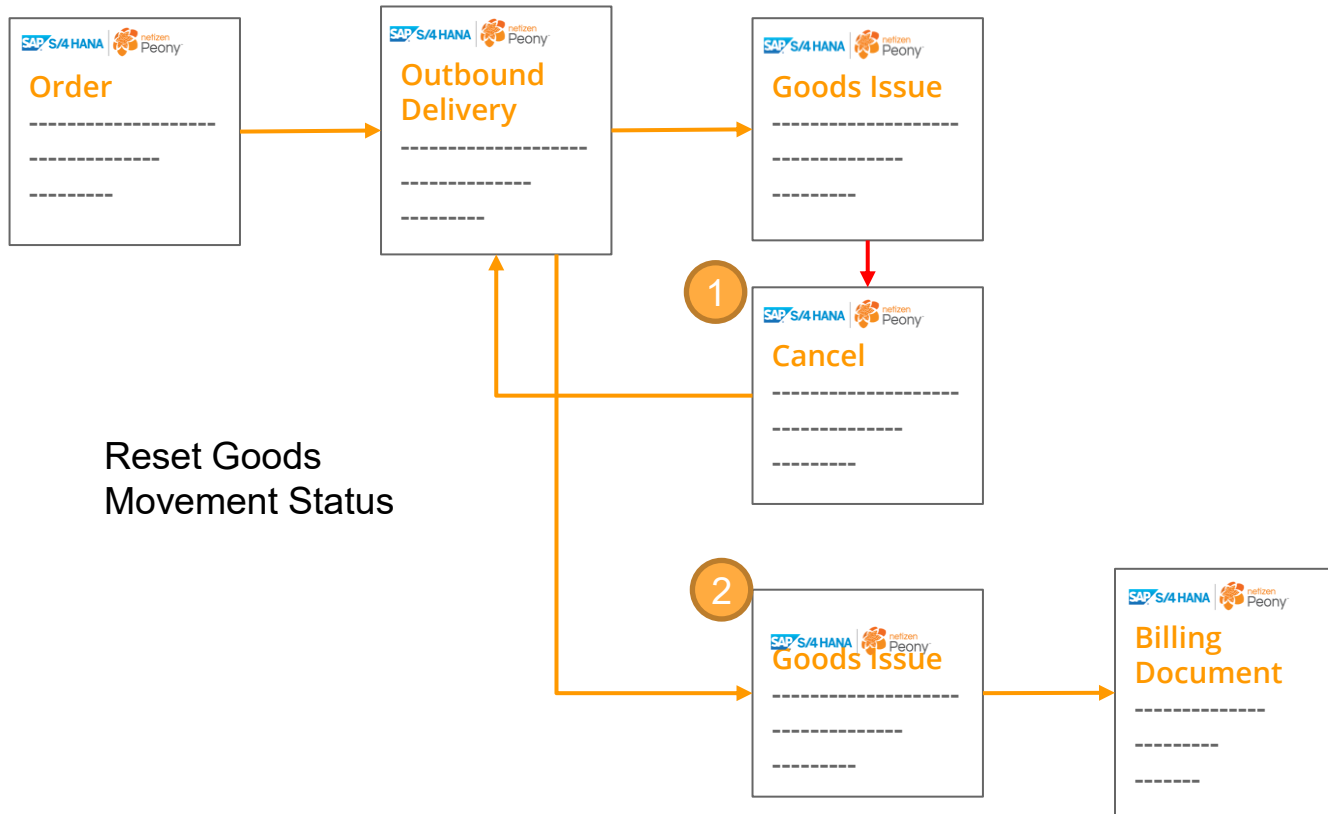




NETIZEN

# Canceling Good Issue

SAP S/4 HANA







NETIZEN

# Good Issue

SAP S/4 HANA



Display Material Document 4900000002 - Sasipa Prasitsirikul

Menu Services for Object

Display Material Document 4900000002 2023

General Doc. info

Entered By: Sasipa Prasitsirikul

Created On: 09.11.2023 05:21:02 UTC

Transaction Code: Change Outbound Delivery VL02N

Line	Mat. Short Text	Wa...	Qty in UnE	EUn	SLoc	Profit Center	G/L Account	Batch	Valuation Type	M...	D...	Stock Type	Plnt	JIT Call Num...	Item	Sp...	Customer
1	Trad.Good 11.PD.Reg.Trading		5	PC	Std. Storage 1	YB700	54083000			601	-	Unrestricted-Use	TH Plant		0		Domestic Customer TH 3

Material: Trad.Good 11.PD.Reg.Trading T611

Material Group: L001





NETIZEN

SAP S/4 HANA



# Billing Process

© 2020 Netizen Co., Ltd. (N Academy) All Right Reserved.



N Academy





- Billing supports :
- Creating invoices for products and services
  - Creating credit and debit memos
  - Canceling previously posted billing documents
  - Automatically transferring billing document data to accounting

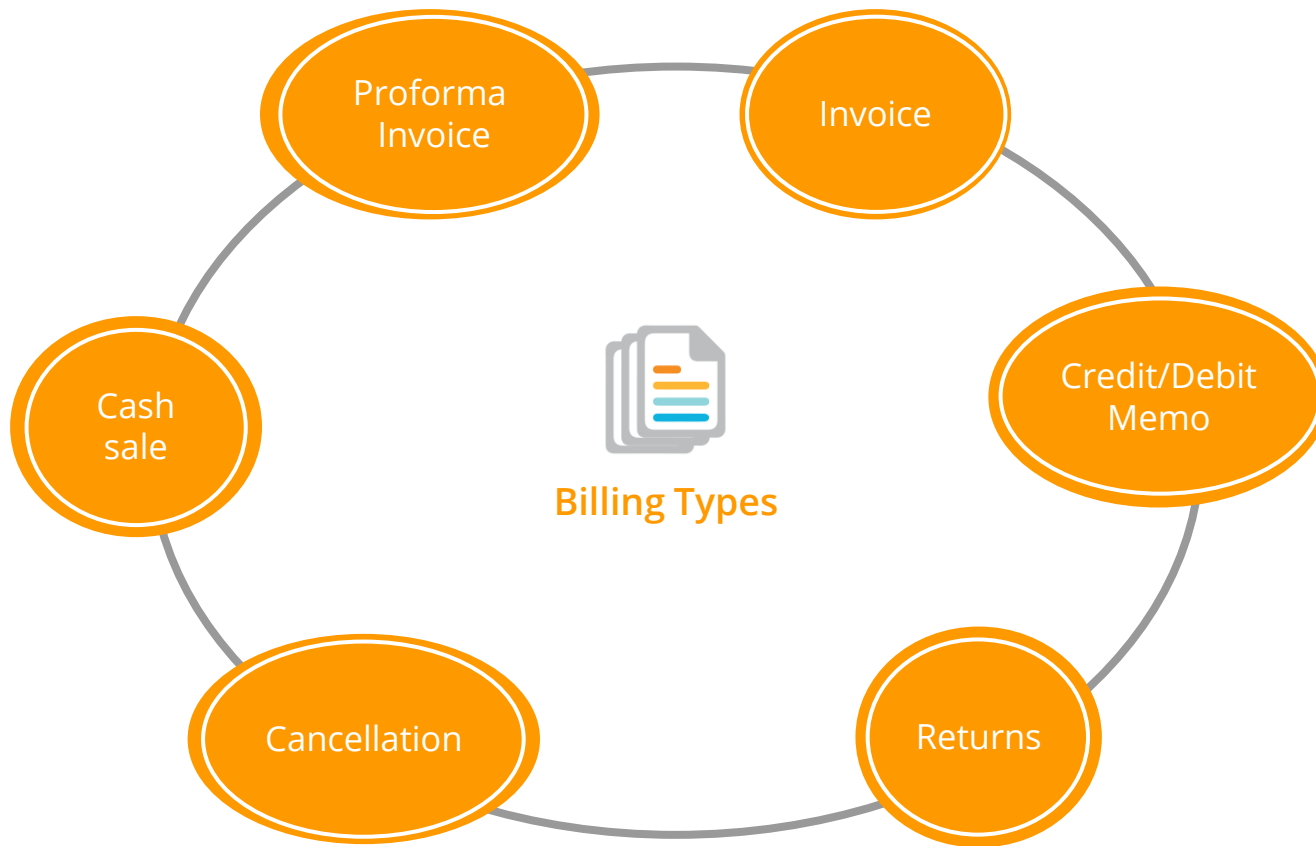






NETIZEN

# Billing Types





NETIZEN

# Invoice Processing

Delivery1  
Customer1

Delivery2  
Customer1



Bill. doc1  
F2 90003733

Invoice

Payer?  
Billing date?  
Destination  
Country?

Delivery3  
Customer2



Bill. doc2  
F2 90006834

Bill. doc3  
F2 90006913

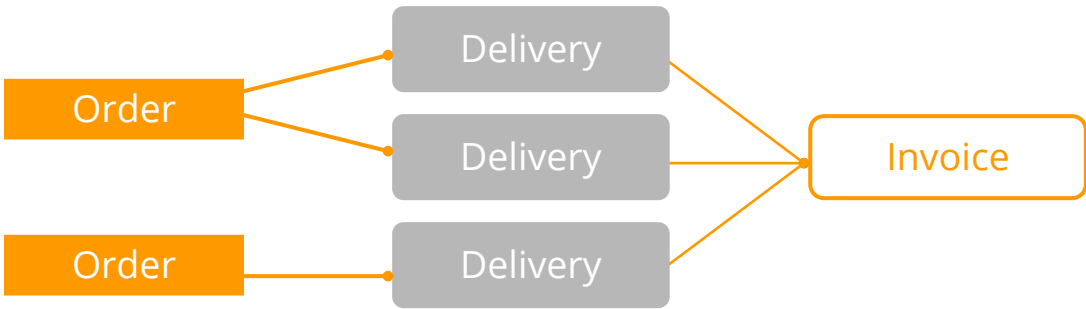


# Sales Processing - Billing Methods

Separate  
invoice per  
delivery



Collective  
Invoice



Invoice  
Split

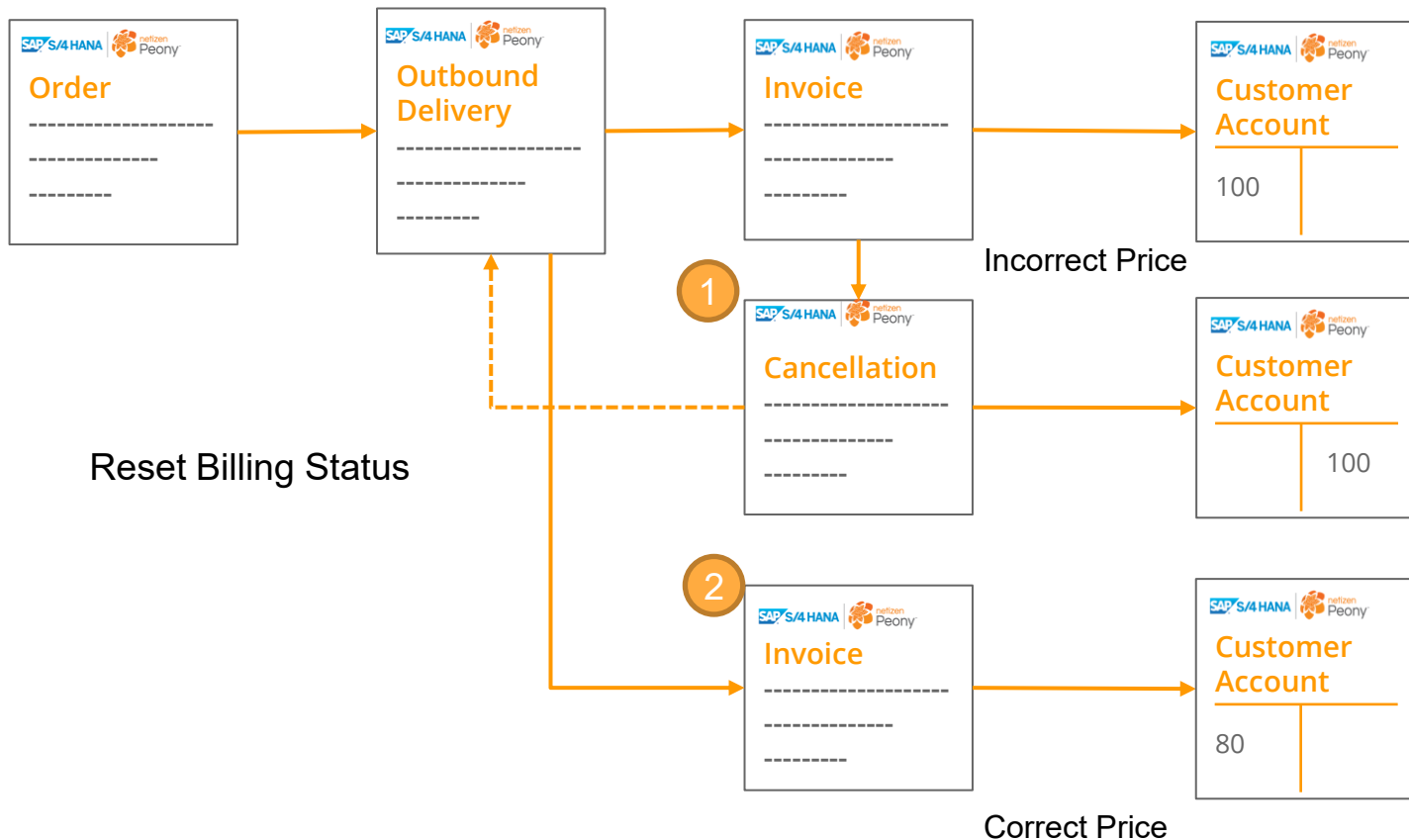




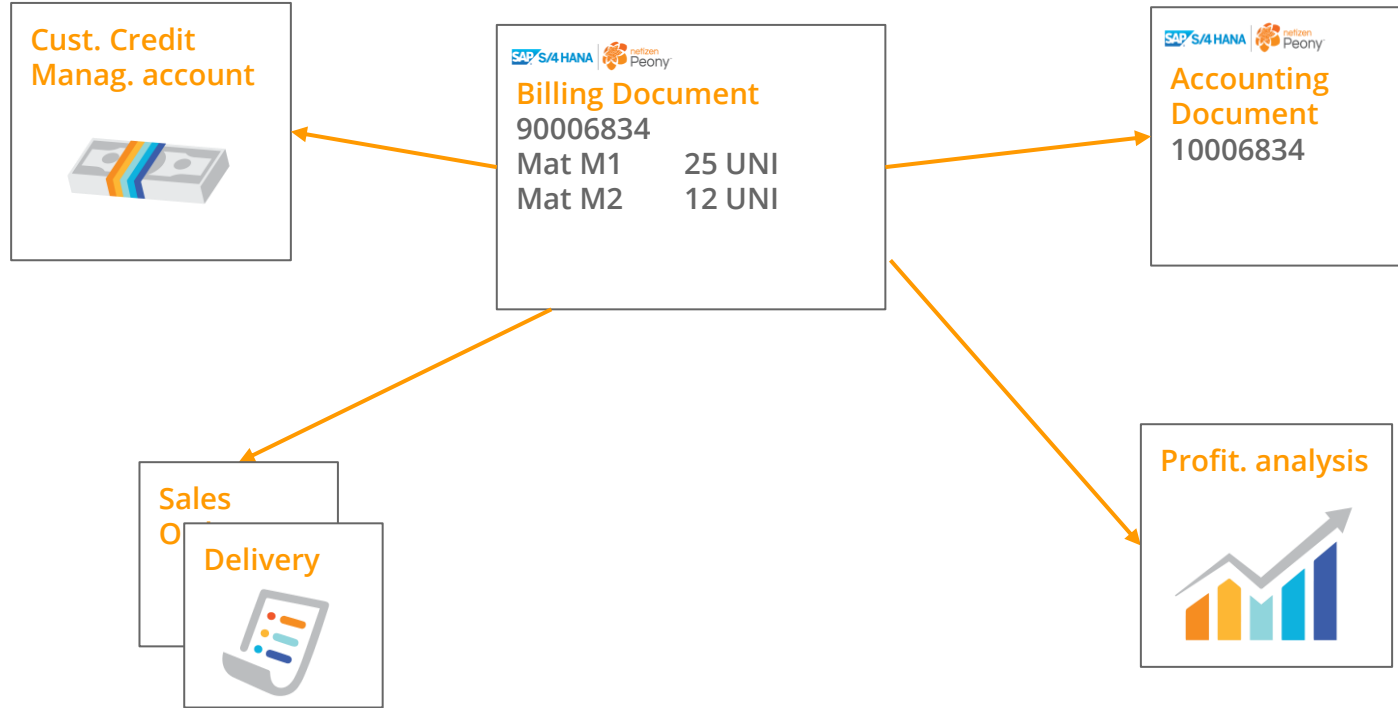
NETIZEN

# Cancellation Document

SAP S/4 HANA



# Effects of Billing Document





NETIZEN

# Billing Document

SAP S/4 HANA



< **SAP** Invoice 90000000 (F2) Display: Overview of Billing Items ▾ All ▾ Search

Menu ▾ Display Document Flow Accounting Pricing Conditions Header Change Bill. Doc. Services for Object ▾

Invoice ▾ 90000000 Net Value: 3.152,00 THB

Payer: 68100003 Domestic Customer TH 3, Bangkok, KrungThep Mahanakorn

Billing Date: 15.05.2023

Item	Material	Item Description	Invoiced Quantity	SU	Net Value	Curr...	Tax Amount	Cost	Pricing Date
<input type="checkbox"/> 10	TG11	Trad.Good 11,PD,Reg.Trading	5	PC	3.152,00	THB	220,64	2.450,00	15.05.2023
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									
<input type="checkbox"/>									





NETIZEN

# Document Flow

SAP S/4 HANA



## Document

Standard Order 6839

. Delivery 80002832

. . WM Stransfer order 482

. . GD goods issue: delvy 4900001537

. . Invoice 90005371

. . . Accounting document 100001276





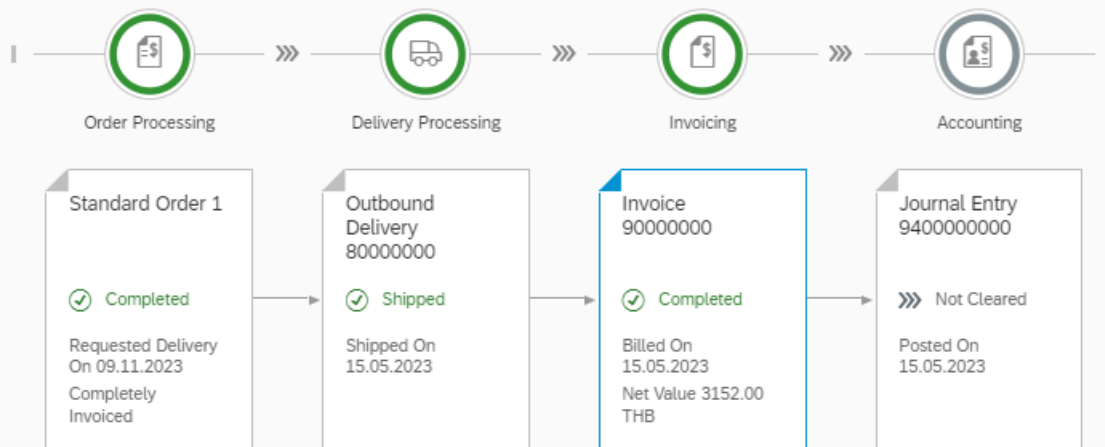
NETIZEN

# Document Flow

SAP S/4 HANA



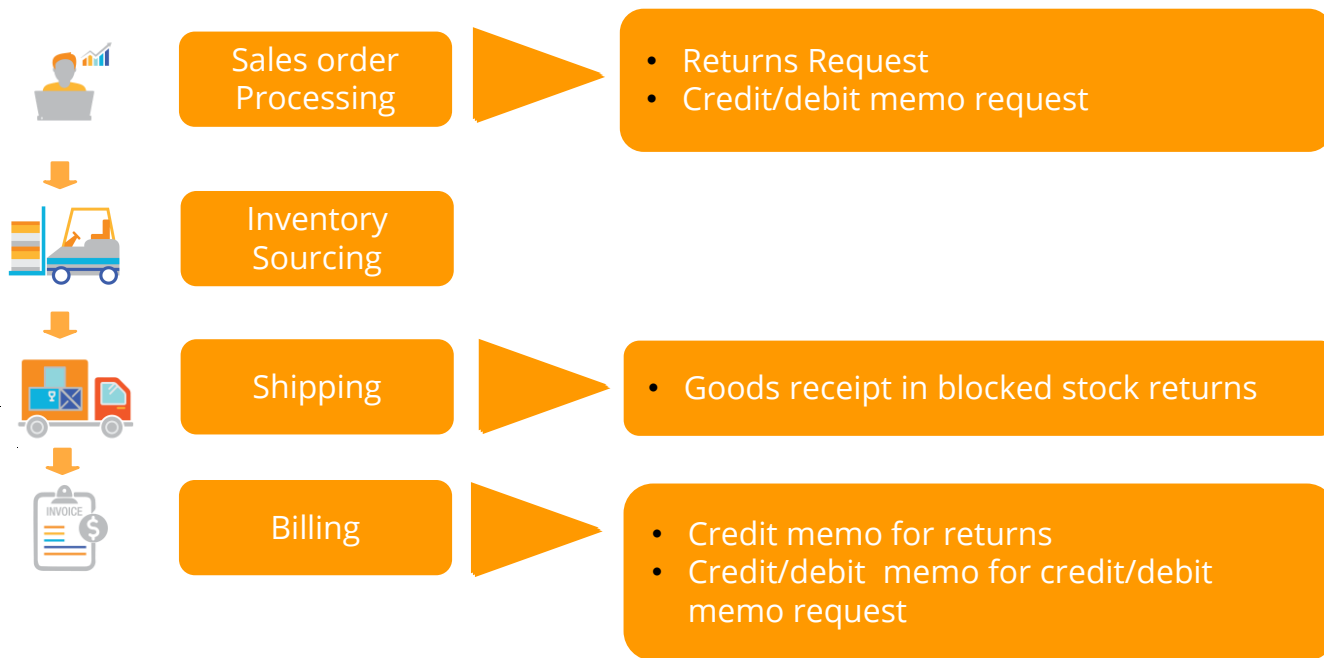
## Process Flow







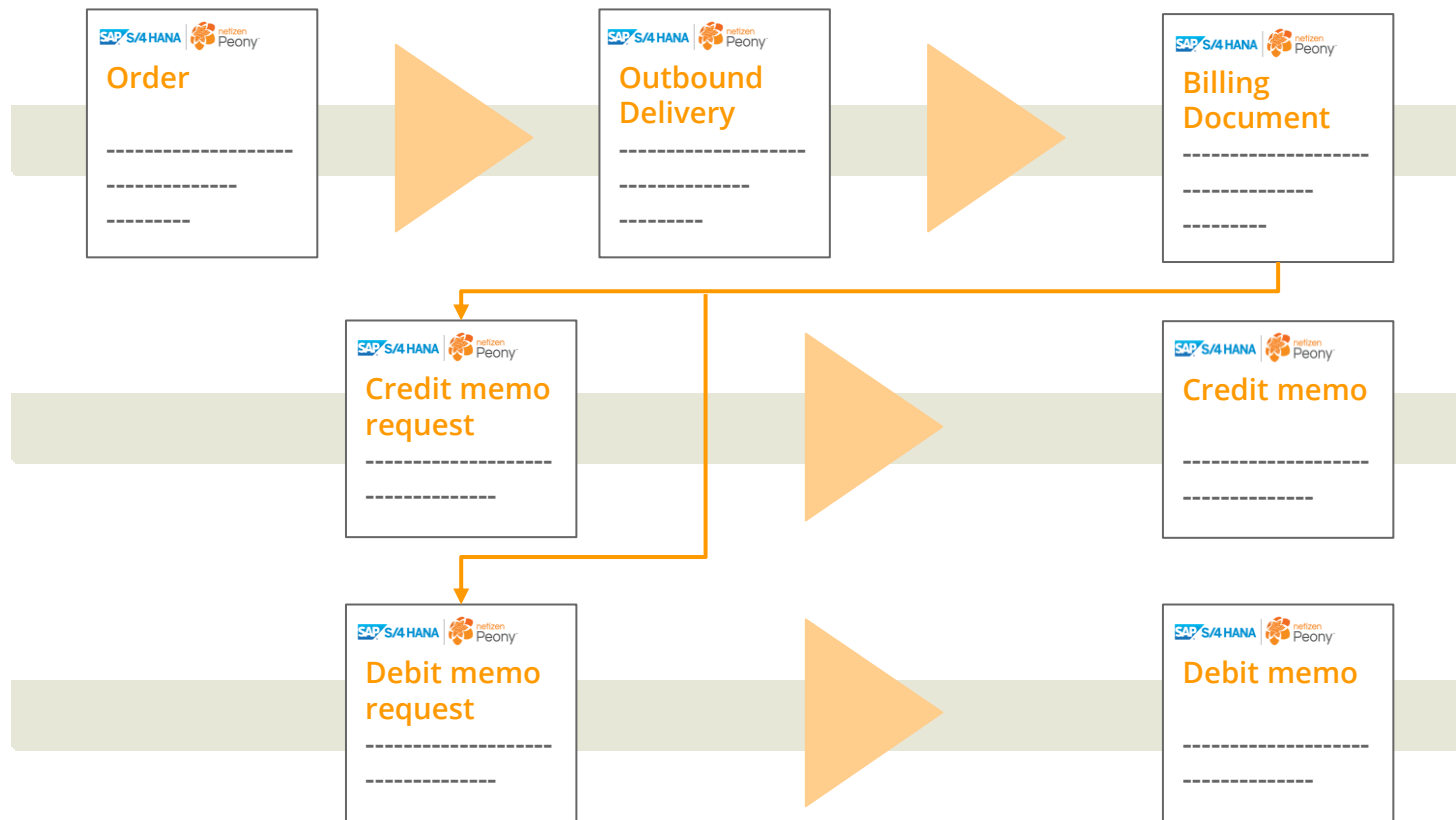
## Contents :





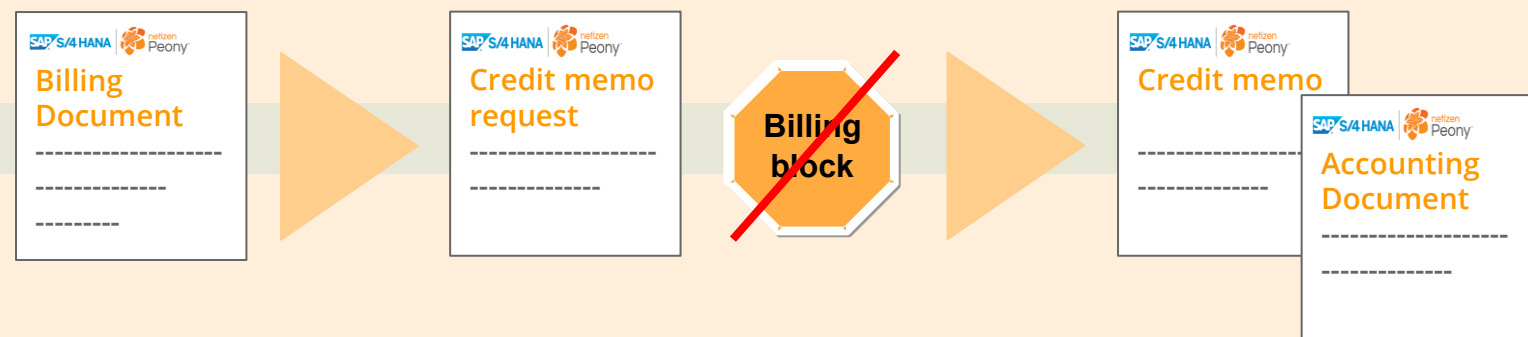
NETIZEN

# Processes in Credit and Debit Memo

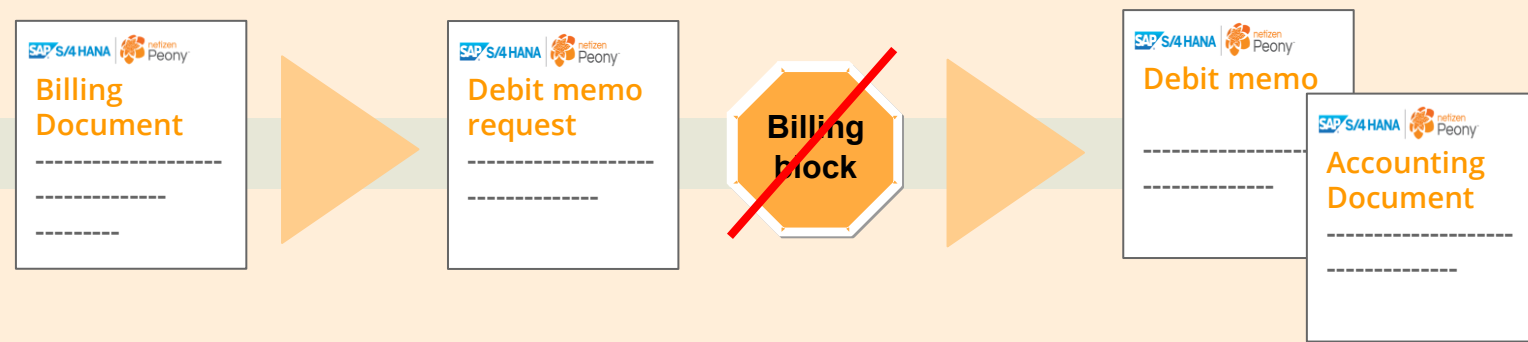


# Processing Credit / Debit Memo

## Credit Memo

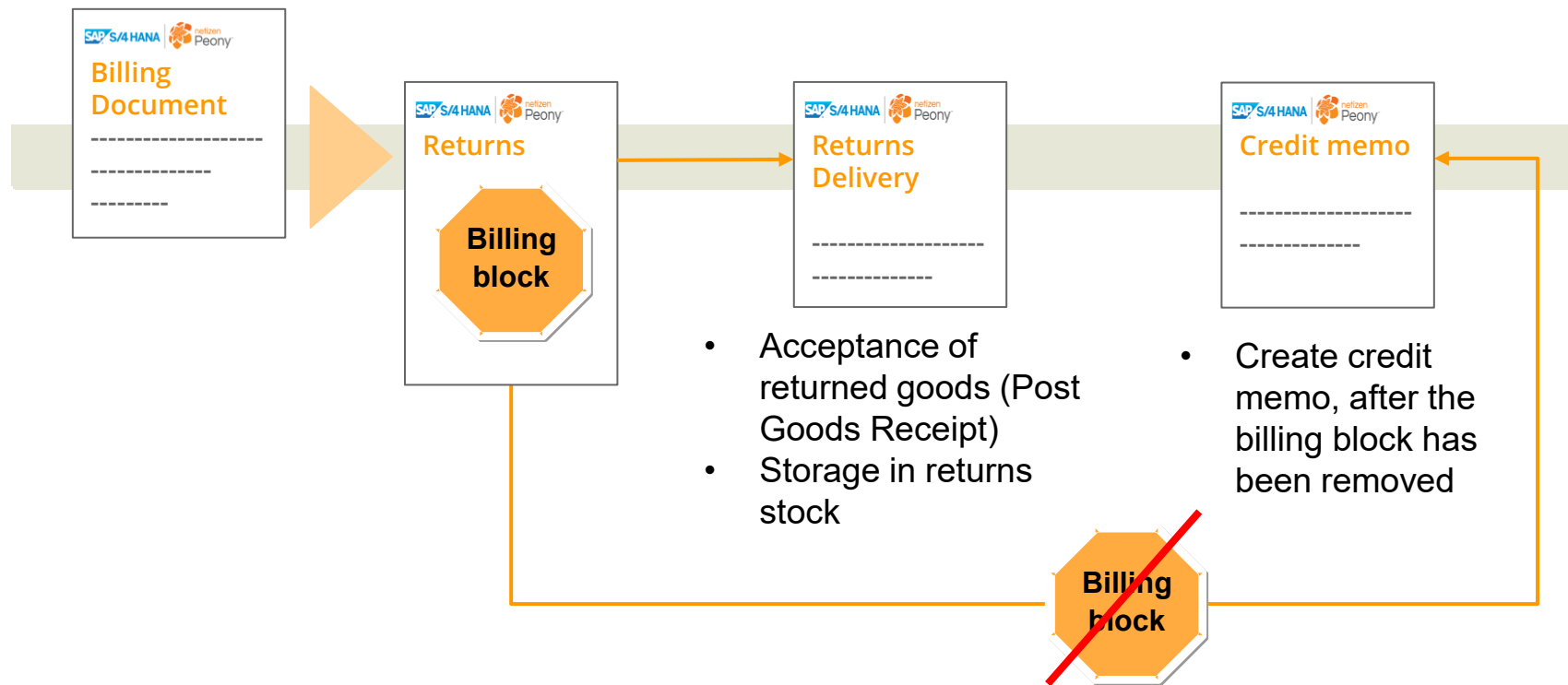


## Debit Memo





# Processing Returns



Topics

# THANK YOU

## ข้อกำหนดและลิขสิทธิ์ทางกฎหมาย

บริษัท เนติเซนท์ จำกัด ขอสงวนลิขสิทธิ์ในข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารนี้ ห้ามมิให้ผู้ใดใช้ประโยชน์ ทำซ้ำดัดแปลง นำออกแสดงทำให้ปรากฏหรือเผยแพร่ต่อสาธารณชน ไม่ว่าด้วยประการใด ๆ ซึ่งข้อมูลในเอกสารนี้ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน เว้นแต่ได้รับอนุญาตเป็นหนังสือจากบริษัทอย่างเป็นทางการ และต้องได้รับการแจ้งบอกกล่าวล่วงหน้าแล้วเท่านั้น

## Disclaimer

All information, images, icons, graphics and content contained in this presentation is copyright protected and owned by Netizen.Co.,Ltd. You may not copy, reproduce, modify, transmit, distribute, publish, display or in any way exploit any such content, nor may you distribute any part of this content over any network without prior written permission of the copyright owner's permission. For permission to use the content, please contact [marketing@netizen.co.th](mailto:marketing@netizen.co.th)

