TRẮC NGHIỆM ERP CHỦ ĐỀ QUY TRÌNH BÁN HÀNG VÀ PHÂN PHỐI

Câu 1: Trong quy trình bán hàng, dữ liệu nào được liệt kê sau đây là dữ liệu nền (master

data)

1. Phiếu xuất kho
2. Hóa đơn
3. **Danh mục khách hàng**
4. Báo giá

Câu 2: Transaction Data là gì?

1. **Dữ liệu động liên quan đến các giao dịch của doanh nghiệp.**
2. Dữ liệu cố định liên quan đến các giao dịch của doanh nghiệp.
3. Dữ liệu cố định liên quan đến các giao dịch của doanh nghiệp.
4. Dữ liệu không liên quan đến các giao dịch của doanh nghiệp.

Câu 3: Chứng từ nào sau đây không thuộc quy trình bán hàng

1. Sales order
2. Inquiry, Quotation
3. **Purchase Order**
4. Invoice

Câu 4: Mô tả nào là ĐÚNG về khái niệm của Master data

A. Master data mô tả dữ liệu về cấu trúc phân cấp trong tổ chức

B. Master data mô tả dữ liệu hoạch định chiến lược chung của tổ chức

**C. Master data mô tả đối tượng/thực thể chính có liên kết với tổ chức và xuất hiện tại nhiều bước xử lý/nghiệp vụ**

D. Master data mô tả dữ liệu phát sinh từ phân hệ bán hàng và mua hàng

Câu 5: Nhóm tài liệu nào sau đây là các transaction data tạo ra từ quy trình bán hàng order-to-cash?

**A. Customer inquiry, Quotation, Sales order, Outbound delivery document, Packing list, Goods issue, Invoice, Confirmation of Payment.**

B. Purchase requisition, Request for quotation, Quotation, Purchase order, Goods receipt, Packing list, Invoice, Confirmation of payment.

C. Purchase requisition, planned order, production order, goods receipt, goods issue

D. Không có nhóm nào đúng

Câu 6. Dữ liệu về customer, product, vendor,.. được gọi là:

A. Organization data

**B. Master data**

C. Transaction data

D. Tất cả các câu trên đều đúng

Câu 7: Đâu là quy trình bán hàng đúng trên SAP

1. **Sales quotation -> Sales order -> Delivery -> A/R Invoice**
2. Sales quotation -> Delivery -> Sales order -> A/R Invoice
3. Sales quotation ->A/R Invoice -> Delivery -> Sales order
4. Sales order -> Sales quotation -> Delivery -> A/R Invoice

Câu 8: Document nào sau đây được tạo ra để đáp ứng các Schedule Line của một Sales order:

1. Outbound delivery document
2. **Goods Issue**
3. Transfer order
4. Packing List

Câu 9: Transaction Data là gì?

A) Dữ liệu động liên quan đến các giao dịch của doanh nghiệp.

B) Dữ liệu cố định liên quan đến các giao dịch của doanh nghiệp.

C) Dữ liệu dùng để quản lý quan hệ khách hàng.

D) Dữ liệu không liên quan đến các giao dịch của doanh nghiệp.

Đáp án: A) Dữ liệu động liên quan đến các giao dịch của doanh nghiệp.

Câu 10: Transaction Data phụ thuộc vào loại dữ liệu nào?

A) Dữ liệu giao dịch.

B) Dữ liệu phân tích.

C) Dữ liệu khách hàng.

D) Dữ liệu nền.

Đáp án: D) Dữ liệu nền.

Câu 11: SAP B1 là gì?

A) Phần mềm quản lý hàng tồn kho.

B) Phần mềm ERP hỗ trợ quản lý doanh nghiệp.

C) Phần mềm quản lý tài chính.

D) Phần mềm quản lý khách hàng.

Đáp án: B) Phần mềm ERP hỗ trợ quản lý doanh nghiệp.

Câu 12: SAP Business One tập trung vào lĩnh vực nào?

A) Kế toán.

B) Quản lý quan hệ khách hàng (CRM).

C) Quản lý hàng tồn kho.

D) Tất cả các lĩnh vực kinh doanh.

Đáp án: D) Tất cả các lĩnh vực kinh doanh.

Câu 13: Bán hàng đóng góp vào việc gì cho doanh nghiệp?

A) Tạo ra doanh thu và lợi nhuận

B) Xây dựng thương hiệu và uy tín

C) Phát triển thị trường và mở rộng quy mô kinh doanh

D) Tất cả các phương án trên

Đáp án: D) Tất cả các phương án trên

Câu 14: Bán hàng giúp doanh nghiệp tạo ra nguồn thu chính từ đâu?

A) Từ hoạt động sản xuất

B) Từ hoạt động bán hàng

C) Từ hoạt động quảng cáo

D) Từ hoạt động tài chính

Đáp án: B) Từ hoạt động bán hàng

Câu 15: Bán hàng thành công giúp doanh nghiệp xây dựng được điều gì trên thị trường?

A) Thương hiệu và uy tín

B) Quy mô kinh doanh lớn hơn

C) Mối quan hệ với khách hàng tốt hơn

D) Tất cả các phương án trên

Đáp án: A) Thương hiệu và uy tín

Câu 16: ERP giúp doanh nghiệp tự động hóa các quy trình nào?

A) Quy trình sản xuất

B) Quy trình bán hàng

C) Quy trình quản lý nhân sự

D) Tất cả các phương án trên

Đáp án: D) Tất cả các phương án trên

Câu 17: ERP giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả và năng suất bán hàng như thế nào?

A) Giảm thiểu rủi ro bán hàng

B) Tăng cường trải nghiệm khách hàng

C) Tự động hóa quy trình bán hàng

D) Cung cấp thông tin phân tích dữ liệu bán hàng

Đáp án: C) Tự động hóa quy trình bán hàng

Câu 18: Master Data là loại dữ liệu nào?

A) Dữ liệu thay đổi thường xuyên

B) Dữ liệu có giá trị ngắn hạn

C) Dữ liệu tĩnh và có giá trị dài hạn

D) Dữ liệu không liên quan đến quy trình nghiệp vụ

Đáp án: C) Dữ liệu tĩnh và có giá trị dài hạn

Câu 19: Master Data có vai trò gì trong quy trình nghiệp vụ của doanh nghiệp?

A) Là tiêu chí thống kê và đánh giá dữ liệu

B) Liên quan đến tất cả các quy trình nghiệp vụ

C) Chỉ đóng vai trò quan trọng trong quản lý nhân sự

D) Chỉ sử dụng trong quy trình bán hàng

Đáp án: B) Liên quan đến tất cả các quy trình nghiệp vụ