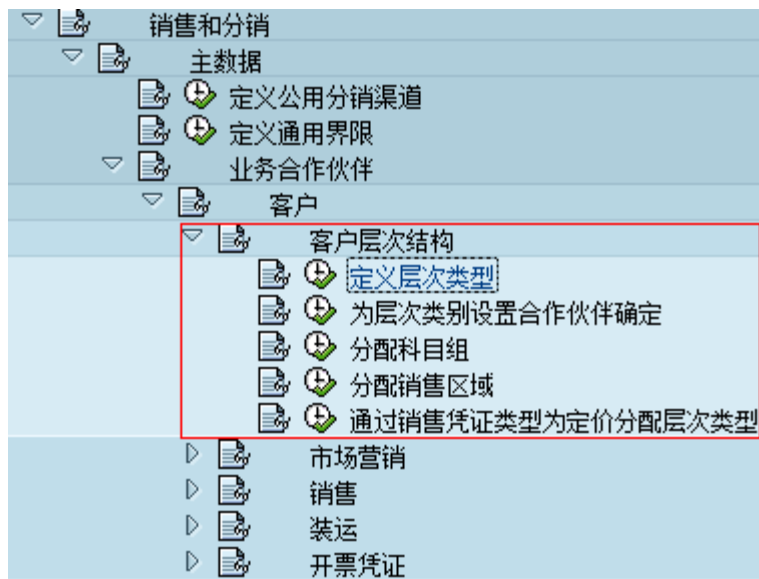


一. IMG_Path:



二. 含义:

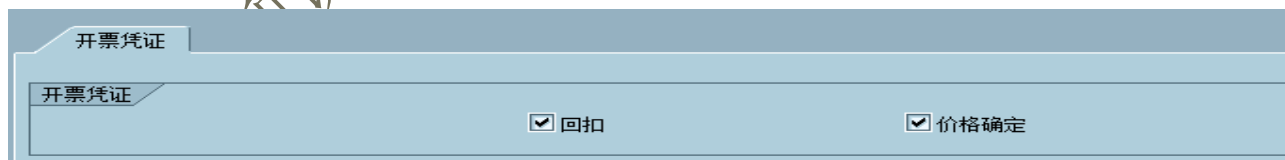
客户层次实际为客户的层次定价。将某一个或者某几个客户设置为上下级的关系，然后对上层的客户建立一个价格，则其所有的下级客户都能运用到该价格。实际的应用为：当一个区域内的所有客户使用一个价格，则可以将建立一个节点的客户，设置为上级客户，然后对上级客户建立一个价格，则所有下级客户都可使用同一价格。例如：产品卖给市级代理商的价格为 1000 块，省级代理商价格为 950 块，大区代理商价格为 900 块。则可建从上到下建立大区、省级、市级三个节点客户，然后针对三个节点客户建立 900 950 1000 三个价格。则三个节点客户的下面的实际客户可以享受到不同的定价。

三. 前台操作

1. 建立层级客户

T-code: xd01\v-12.

标准科目组选择'0012-层次结构节点'.

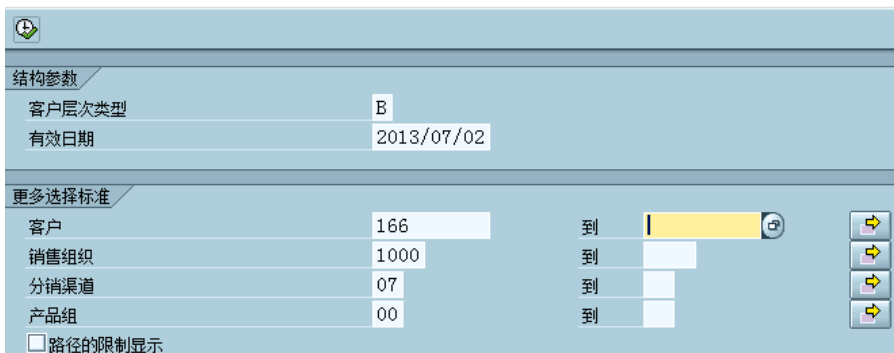


销售区域数据需要勾上'价格确定'，否则在订单上带不出价格。如果需要做回扣，则也要勾上'回扣'。该科目组的客户因为不需要做实际的销售，故可输入的数据较少，保存后产生客户编号。

2. 分配客户层次

T-code: VDH1N.

处理客户层次



结构参数

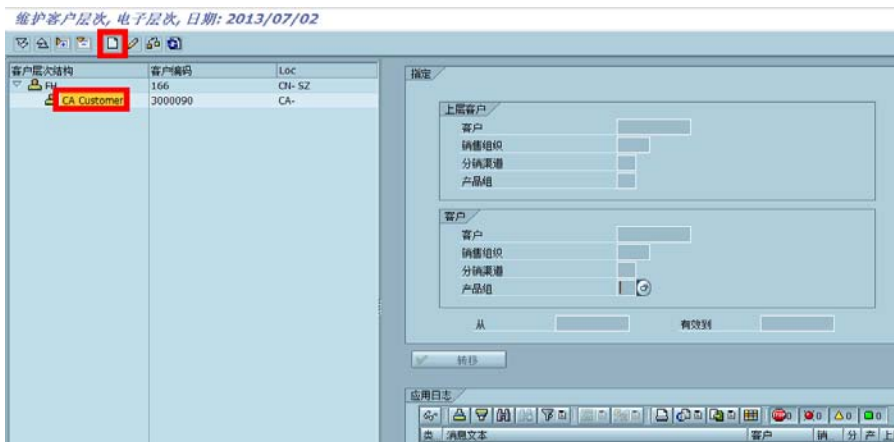
客户层次类型	B
有效日期	2013/07/02

更多选择标准

客户	166	到	
销售组织	1000	到	
分销渠道	07	到	
产品组	00	到	

☐ 路径的限制显示

客户层次类型：为该客户层次关系选择一个类型，下文后台操作将进行详细讲解。此例中将实际客户 3000089 分配到节点客户 164 下，将节点客户 164 分配到节点客户 163 下，将节点客户 163 分配到节点客户 62 下。



维护客户层次, 电子层次, 日期: 2013/07/02

客户层次结构

客户层次结构	客户编码	Loc
EA Customer	3000090	CA-

指定

上层客户

客户	
销售组织	
分销渠道	
产品组	

客户

客户	
销售组织	
分销渠道	
产品组	

从 有效到

转移

应用日志

选择一个客户，点击 ，右侧区域变成白色可输入状态。



指定

上层客户

客户	1 164
销售组织	1000
分销渠道	07 海外渠道
产品组	00 通用产品组

客户

客户	2 3000089
销售组织	1000
分销渠道	07 海外渠道
产品组	00 通用产品组

从 2013/07/02 有效到 9999/12/31

转移

应用日志

分别在 1、2 处输入需要分配的上下层客户。如果正确，系统提示：

应用日志

类	消息文本	LTxt	客户	销	分	产	上层客户	销	分	产	有效自	展开日期
分配已成功		MA客户	1000	07	00	福田区	1000	07	00	2013/07/02	9999/12	

其他客户依此分配。

此处如果输入的客户已经分配给其他上层客户了，再次分配的话会重新分配给新的上层客户。即一个客户只能存在于一个上层客户下面。在分配时只需分配相邻客户，例如 A 是 B 上级，B 是 C 上级，只需将 B 分配给 A，将 C 分配给 B，无需将 C 分配给 A。否则就变成 BC 平级在 A 下面。

用 VDH2N 查看分配之后的效果:

维护客户层次, 电子层次, 日期: 2013/07/02

客户层次结构	客户编码
广东省	162
深圳市	163
福田区	164
AD Customer	3000089

3.建立价格

在此不再赘叙。价格类型选择 HI01 或者 HI02，客户为节点客户。建立完之后，该节点客户下面的客户都使用该价格。

4. 订单效果。

产生价格 HI02 :

定价元素						
非数活	类型	名称	金额	货币	单位	UoM
		总值	0.00	CNY		1 PCS
	HI02	层欠/物料	1.00	CNY		1 PCS
		折扣金额	1.00	CNY		1 PCS

合作伙伴:

AC	伙	伴	功	能	合	伙	人	30000089
G1	售	达	方	层	级	喜	户	163
C2	大	省	区	层	级	喜	户	163
C3	市	收	票	层	级	喜	户	164
RE	付	款	方	方				30000089
RC	送	达	方					30000089
WE								30000089

注：订单使用该客户的最低层节点客户价格。如果 164 建了价格 1 块钱，163 建了价格 2 块钱，则订单使用 164 的 1 块钱。因为 164 为该客户的最低层次节点客户。

四. 后台配置

Path:IMG-SD-主数据-业务合作伙伴-客户-客户层次结构

1.定义层次类型- 定义层次类型

层次类型	名称	伙伴功能	名称
A	标准层次	1A	客户层次 1
B	电子层次	G3	市级层级客户
C	科技层次	SH	送达方

。此处的伙伴功能代表该层次类型的最低层客户合作伙伴类型

例如：正常的上下级关系为 G1 G2 G3，正确的输入方法是在此处输入最低层客户合作伙伴类型 G3。

G1 大区层级客户	162
G2 省级层级客户	163
G3 市级层级客户	164
RE 收票方	3000089

订单显示效果为：

因为 VDH1N 分配时 164 为最低层节点客户，故 164 的合作伙伴类型是 G3.如果输入了 G1，则订单效果变成：

伙伴功能	合伙人
AG 售达方	3000089
G1 大区层级客户	164
RE 收票方	3000089

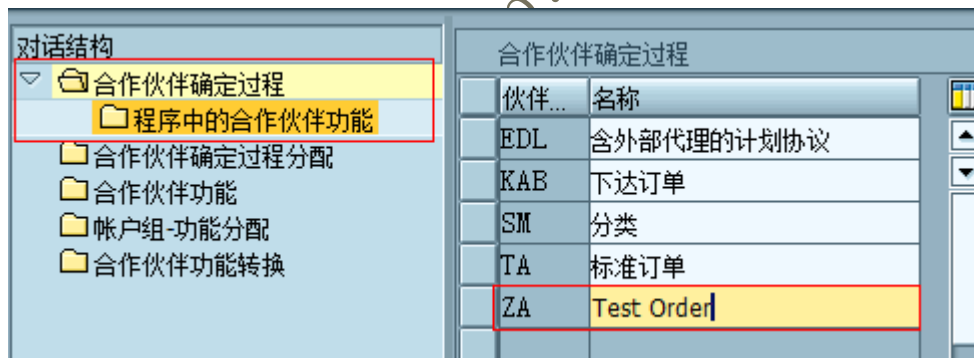
164 的合作伙伴类型是 G1.

综上所述：此处输入 VDH1N 分配时最低层次节点客户在订单上显示的合作伙伴类型。如果输入的合作伙伴类型在‘层次类别设置合作伙伴确定’中定义了上级客户，则上级客户也会出现订单上，如果输入的是最高层的合作伙伴类型，则订单上只出现这个一个类型。

层次类型在 VDH1N、定义合作伙伴类型(下文介绍到)、分配订单类型的层次类型(下文介绍到)三处用到。

2.为层次类别设置合作伙伴确定 为层次类别设置合作伙伴确定

这里是比较关键的步骤。客户主数据的合作伙伴确定可以不做设置。需要对销售凭证抬头的合作伙伴确定做设置。



a.此图建立一个合作伙伴确定过程。选择具体过程，双击‘程序中的合作伙伴功能’，进入详细的过程配置。

新条目							
对话结构							
合作伙伴确定过程							
程序中的合作伙伴功能							
伙伴...	合作...	名称	不可修改	代理功能	源	原始...	顺序
ZA	SP	售达方	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			
ZA	G1	大区层级客户	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	B		
ZA	G2	省级层级客户	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	B		
ZA	G3	市级层级客户	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	B		
ZA	BP	收票方	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			
ZA	PY	付款方	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			
ZA	SH	送达方	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			
ZA	ZZ	演示方	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			

b. 点击新条目增加类型，G1 G2 G3 是我们定义的合作伙类型，将此三个类型添加到该过程中。此处详细功能介绍可以参考‘合作伙伴确定’文档。

对话结构				合作伙伴确定过程分配			
合作伙伴确定过程				销售...	名称	伙伴...	名称
程序中的合作伙伴功能				01	客户独立需求	MA	
合作伙伴确定过程分配				AA	促销订单	TA	标准订单
合作伙伴功能				AE	服务性订单的报价	TA	标准订单
帐户组-功能分配				AEBO	标准订单	TA	标准订单
合作伙伴功能转换				AEBO	标准订单	TA	标准订单

c. 双击‘合作伙伴确定过程分配’，将定义好的确定过程分配给具体的订单类型。

d. 双击‘合作伙伴功能’定义合作伙伴功能

对话结构							
合作伙伴确定过程							
程序中的合作伙伴功能							
合作伙伴确定过程分配							
合作伙伴功能							
合作...	名称	伙伴...	错误组	高级...	唯一	CH...	
G1	大区层级客户	KU	07		<input type="checkbox"/>	B	
G2	省级层级客户	KU	07	G1	<input type="checkbox"/>	B	
G3	市级层级客户	KU	07	G2	<input type="checkbox"/>	B	
HR	制造厂商	LI	08		<input type="checkbox"/>		
MN	生产工厂	LI			<input type="checkbox"/>		

此步骤是定义订单里面节点客户对应合作伙伴功能的关键。

如果此处定义的上下级顺序为：G1 G2 G3，VDH1N 处定义的节点客户上下级关系为 162 163 164 3000089

伙伴功能	合伙人
AG 售达方	3000089
G1 大区层级客户	162
G2 省级层级客户	163
G3 市级层级客户	164

则开单时节点客户的对应的合作伙伴功能为：G3 市级层级客户

如果此处定义的上下级顺序为：G2 G3 G1，VDH1N 处定义的节点客户上下级关系为 162 163 164 3000089

伙伴功能	合伙人
AG 售达方	3000089
G1 大区层级客户	164
G2 省级层级客户	162
G3 市级层级客户	163

则开单时节点客户的对应的合作伙伴功能为:

总结: 此处定义的合作伙类型上下级同 VDH1D 定义的客户上下级会在开单时实现上下层次对应。

此处 G1 G2 G3 为新定义的类型。伙伴类型: 定义该合作伙伴功能的类型, 客户选择 KU。错误组: 定义合作伙伴不完整项目日志。高级: 该客户伙伴类型的高级类型。G1 G2 G3 由高到低的层次即在此处定义, 最高层次伙伴功能类型此处放空, 否则可能造成开订单卡死。CH: 即前文提到的客户层次类型, 此处定义了表示该功能只能使用在该客户层次类型下。

3. 分配科目组

含义: 定义可以分配上下层的客户科目组。

层次类型	名称	帐户组	描述	上层帐户组	描述
A	标准层次	0001	订货方	0012	层次结构节点
A	标准层次	0012	层次结构节点	0012	层次结构节点
A	标准层次	Z001	国外客户	0012	层次结构节点
A	标准层次	Z001	国外客户	Z001	国外客户
A	标准层次	Z011	海外代理商	0012	层次结构节点
B	电子层次	0012	层次结构节点	0012	层次结构节点
B	电子层次	Z011	海外代理商	0012	层次结构节点

例如: 对应层次 A, 可以将 Z001 科目组的客户分配给 0012 科目组作为下级。如果此处没有定义的话在用 VDH1N 分配客户层次时会报错:

类...	消息文本	LTxt	客户	销...	分	产	上层客户	销...	分	产	有
	下层客户尚未创建			1000	07	00	福田区	1000	07	00	20
	帐户组分配不允许			1000	07	00	福田区	1000	07	00	20
	不能分配客户			1000	07	00	福田区	1000	07	00	20

4. 分配销售区域

含义: 定义可以分配上下层的销售区域。

层次类型	销售组织	分销渠道	产品组	上销售机构	分销渠道	上层产品组
A	01	01	01	0001	01	01
A	1000	07	00	1000	07	00
B	1000	07	00	1000	07	00

例如: 对于层次类型 A, 可以将 1000 07 00 分配给 1000 07 00 作为下级客户。如果没有分配同样报错:

类...	消息文本	LTxt	客户	销...	分	产	上层客户	销...	分	产	有效自
	销售范围分配不允许		MA客户	1000	07	00	福田区	1000	07	00	2013/07/03
	不能分配客户		MA客户	1000	07	00	福田区	1000	07	00	2013/07/03

5. 通过销售凭证类型为定价分配层次类型- [通过销售凭证类型为定价分配层次类型](#)

含义：给订单类型分配客户层次类型。如果没有分配导致订单无法使用分配的客户层级。

SaTy	描述	HPr	名称
ZT01	Demo Type	B	子层次
ZT02	Demo Type2	A	标准层次
ZT03	Demo Type	A	标准层次

按照订单类型输入客户层次类型。

至此，客户层级的前台操作及后台配置都已经全部讲解完成。总结起来就是后台要分配合作伙伴类型的上下级关系、科目组的上下级关系、销售区域的上下级关系，再加上确定订单的层次类型。前台要分配客户的上下级关系。同时这些分配关系都在区分客户层次类型的前提下进行的。只要把握客户层级的概念，操作和配置都是不会很难掌握。