

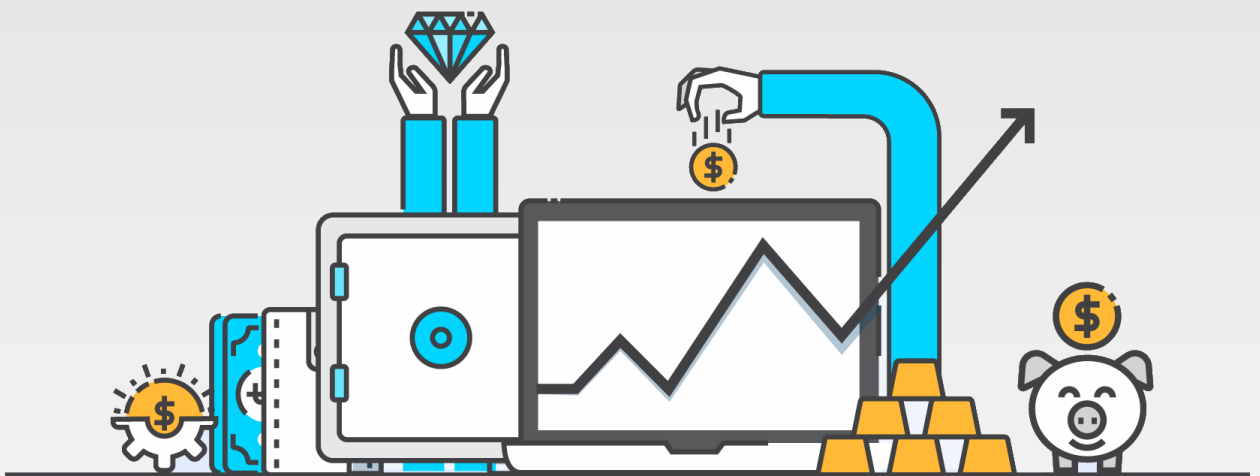
SAP



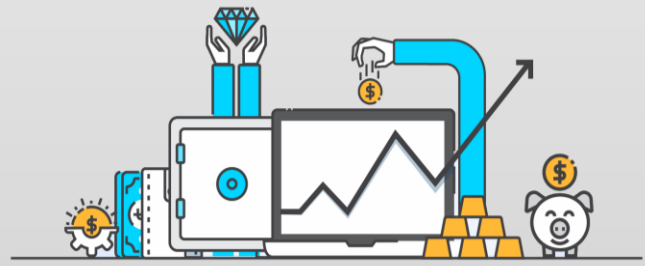
SAP SD

SALES AND DISTRIBUTION

POR FELIPE ALMEIDA



/ALMEIDAFELIPE88



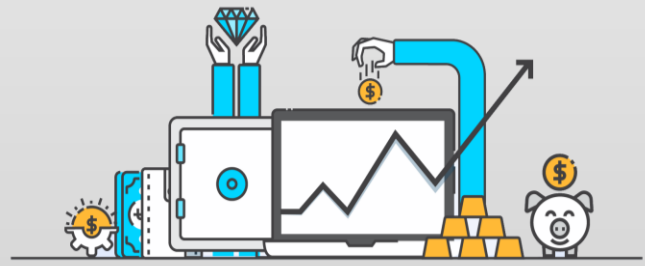
FELIPE ALMEIDA

Primeiramente gostaria de dizer que este material não é oficial da SAP, é apenas uma junção de conhecimento que possuo com muito estudo e pesquisa sobre o tema.

Bacharel em Ciências Contábeis pela UNOPAR, pós graduado em Contabilidade Internacional pela ESAB e certificado em Market Structure pela Faculdade de Finanças de Nova York.



Possuo experiênciade mais de 10 anos em SAP com expertise em SAP MM, SAP FI e SAP CO, com mais de 8 certificações de módulos da opensap.com, atuando na área desde 2008.



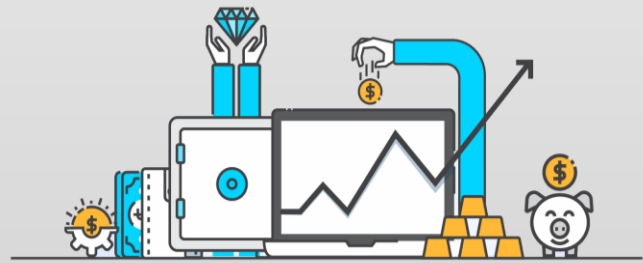
O QUE É O MÓDULO SD

O módulo SAP SD é um dos módulos do sistema SAP ERP mais usados aqui no Brasil. Ele é responsável por gerenciar vários processos empresariais que envolvem os departamentos de marketing, comercial, expedição, estoque, logística, faturamento, e muitos outros.



Dentro dos processos de vendas, podemos enfatizar os controles relacionados aos preços, aos descontos acordados com os clientes e os impostos incididos nas operações de vendas.

Com o módulo SAP SD as empresas podem vender qualquer coisa que desejarem, como produtos, mercadorias e serviços.



COMPONENTES MÓDULO - SD

SD é Vendas e Distribuição O SAP Sales and Distribution (SD) é um módulo importante do SAP ERP, que consiste em processos de negócios necessários para vender, enviar e faturar um produto. O módulo é totalmente integrado ao SAP MM & SAP PP. Os submódulos principais do SAP SD são Dados mestre do cliente e do fornecedor, Vendas, Entrega, Cobrança, Precificação e Gerenciamento de crédito.

SAP-SD-MD

SAP-SD-FTT

SAP-SD-BF

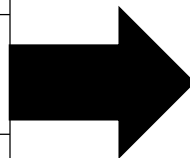
SAP-SD-BIL

SAP-SD-SLS

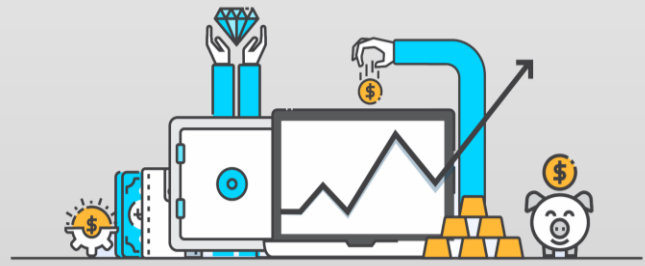
SAP-SD-CAS

SAP-SD-SHP

SAP-SD-TBA



SD



SAP-SD-TBA

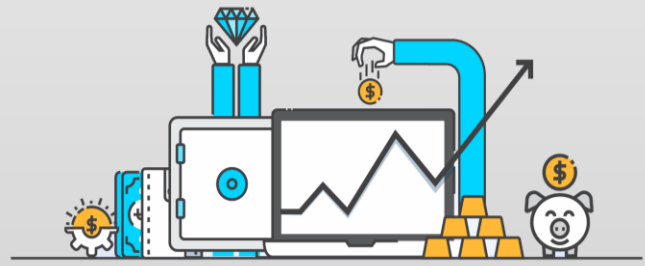
(Transporte): Este componente SAP SD trabalha de perto com o módulo de envio acima. Um produto pode ser enviado por correio ou manualmente. O modo de transporte é diferente para cada um e está sendo rastreado através deste módulo.

SAP-SD-SHP

(Frete): As vendas estão intimamente relacionadas ao envio e entrega. Um Produto precisa ser enviado corretamente e entregue ao cliente. Existem diferentes métodos de envio e este módulo rastreia cada um usado para cada entrega. Todo o processo, desde o envio até o envio ou devolução, é registrado através deste módulo.

SAP-SD-CAS

(Suporte de Vendas): Desde a venda de um produto até a manutenção de um processo, os clientes interagem constantemente com a equipe de vendas. Os dados trocados entre a equipe de vendas e os clientes enquanto fornecem suporte para um produto são registrados e relatados por meio deste módulo.



SAP-SD-SLS

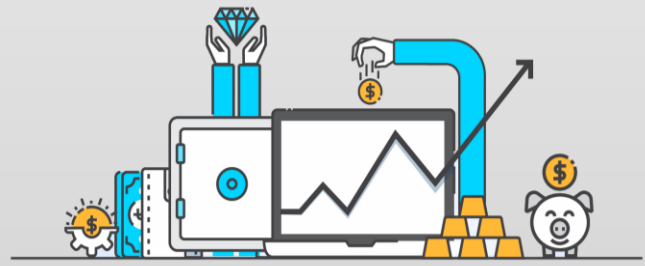
(Vendas): Como o termo sugere, a SAP SD lida com detalhes minuciosos de cada venda realizada. Desde o registro do produto até os detalhes do cliente, preços, feedback e o processo de vendas, tudo é rastreado através deste módulo.

SAP-SD-BIL

(Faturamento): o faturamento é uma parte importante nas vendas. Os clientes podem pagar on-line usando cartão de débito ou crédito, através de pagamento na entrega, ou usando a conta pay pal e assim por diante. Para manter uma pista adequada para referência futura, cada detalhe da nota é registrado através deste módulo.

SAP-SD-BF

A configuração do SAP SD resulta em um processo eficaz em todas as funções básicas envolvidas na área de vendas e distribuição.



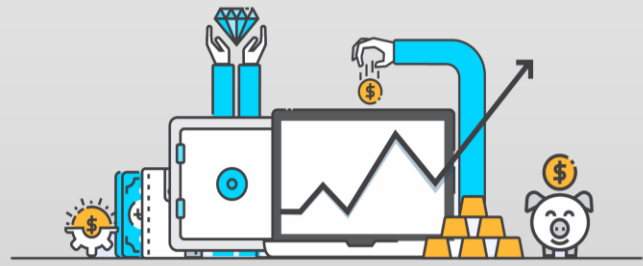
SAP-SD-FTT

(Comércio Exterior): Esse componente ajuda um departamento a lidar com os dados relacionados ao comércio exterior, incluindo produtos importados e produtos exportados para fora. Este módulo funciona melhor para empresas envolvidas com o comércio entre as nações.

SAP-SD-MD

Os dados mestre de vendas e distribuição incluem os dados mestre de clientes, dados mestre de material, registro de condições de preço, registros de saída e gerenciamento de crédito. Do pedido ao processo de caixa, todo o fluxo está sendo registrado neste módulo.



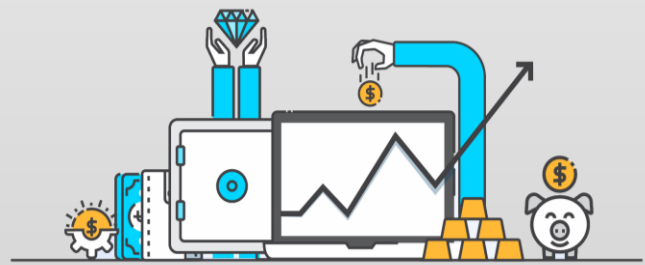


AFINAL O QUE É SD ?

A sigla SD é a abreviação em inglês de **Sales and Distribution**, que traduzindo para o português é: Vendas e distribuição. Como o próprio nome já sugere, este módulo controla todos os processos relacionados a vendas e distribuição.

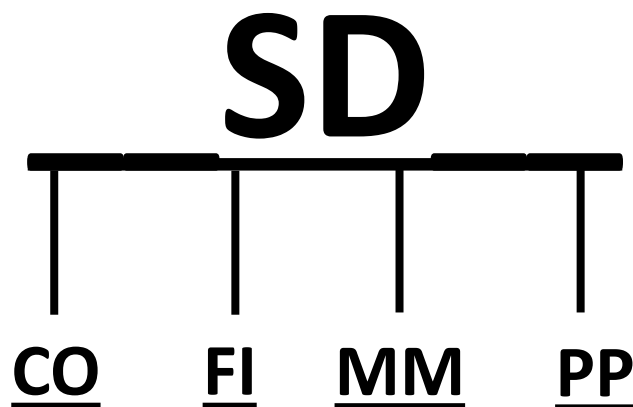
- Acompanhamento de transações de vendas
- Processo de registro ou pré-venda e pós-venda;
- Rastreia dados de vendas juntamente com o desempenho da equipe;
- Processo definido para vendas e distribuição;
- Categorização de diversas vendas e processos;

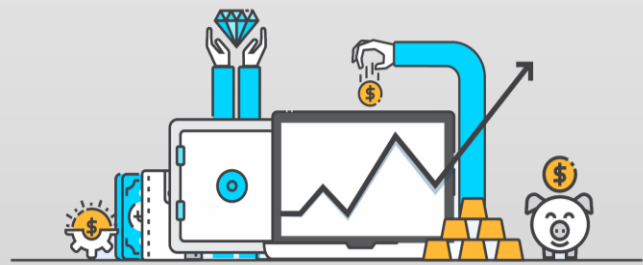
SD



INTERAÇÃO COM OUTROS MÓDULOS

Para a perfeita integração e funcionamento do sistema SAP ERP, o módulo SAP SD faz integrações com diversos outros módulos.





INTERAÇÃO COM OUTROS MÓDULOS - FI

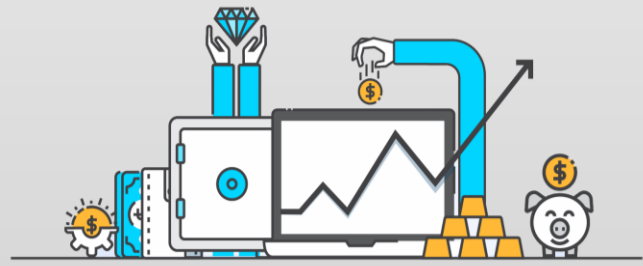
Para que uma venda seja feita, o sistema precisa de um cliente. O cadastro inicial de todos os clientes é feito no módulo SAP FI, assim como a avaliação de crédito, os lançamentos feitos em contas a receber, bancos, entre outros processos.

INTERAÇÃO COM OUTROS MÓDULOS - CO

O SAP SD pode fazer diversos lançamentos no módulo SAP CO para garantir a apuração eficiente dos custos envolvidos nas vendas e nas movimentações de mercadorias e produtos. Além disso, é possível controlar as vendas x coletores de custos, como CDCs e ordens internas.

Como você pode observar, a integração existente entre SAP SD e os demais módulos é muito grande e também muito importante para o bom funcionamento do sistema.



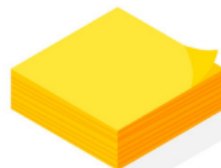


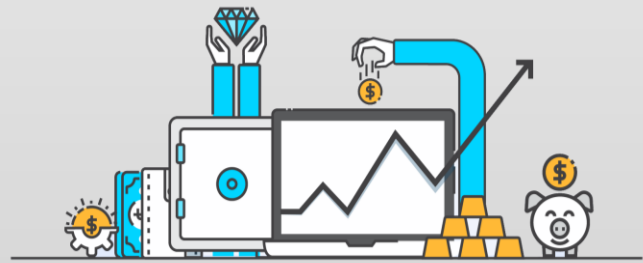
INTERAÇÃO COM OUTROS MÓDULOS - PP

Existem processos integrados entre SAP SD e SAP PP para a produção de produtos exclusivos para determinadas vendas. Além destas produções exclusivas, também podemos destacar a integração existente para o planejamento de produção, de acordo com o planejamento de vendas.

INTERAÇÃO COM OUTROS MÓDULOS - MM

Assim como ter clientes é essencial, o sistema também precisa de produtos, mercadorias e serviços cadastrados. Estes cadastros são feitos inicialmente no módulo SAP MM . A movimentação deles é feita com a integração com o módulo MM, pois além de outros processos, ele controla o estoque desses produtos e mercadorias.





TRANSAÇÕES SAP SD – VENDAS

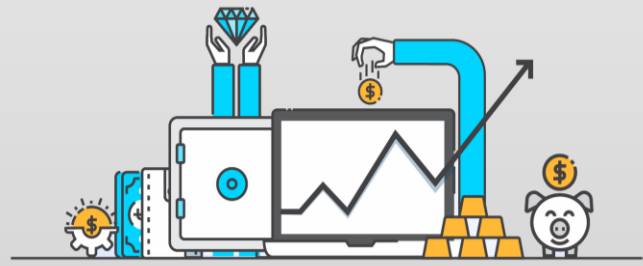
SD - SAP VENDAS	
VA01 Criar ordem do cliente	VA41 Criar contrato
VA02 Alterar ordem do cliente	V_V2 Atualizando documentos de vendas por material
VA03 Exibir ordem de venda	VA00 Menu inicial de vendas
VOV8 Manutenção do tipo de documento	VOV4 Tabela TVEPZ Atribuir Sched.Line
VA05 Lista de Pedidos de Vendas	VA11 Criar Inquérito
VOV7 Manter Categorias de Itens	VA22 Alterar cotação
VA21 Criar Cotação	VOV6 Manter categorias de linha de programação
VF05 Listar documentos de faturamento	

TRANSAÇÕES SAP SD – FATURAMENTO

SD - SAP FATURAMENTO	
VF01 Criar documento de faturamento	VTAA Ordem para pedir o controle de cópia
VF02 Alterar documento de faturamento	VTLA Ordem para entrega de controle de cópia
VF04 Atualizar lista de vencimentos	VTAF Conta. doc. para solicitar o controle de cópia
VF03 Exibir documento de faturamento	VF06 Faturamento em lote
VTFL Entrega para o controle de cópia de faturas	VF21 Criar lista de faturas
VF11 Cancelar documento de faturamento	VF44 Reconhecimento de receita: lista de trabalho
VTFA Ordem para cobrar o controle de cópia	VTFF Bill para cobrar o controle de cópia
VF03 Listar documentos de faturamento bloqueados	

TRANSAÇÕES SAP SD – FUNÇÕES BÁSICAS

SD - SAP FUNÇÕES BÁSICAS	
VARA Arquivamento	VORA Controle de arquivamento para documentos de vendas
OVA8 Veri	VF31 Saída de documentos de faturamento
VKM3 Documentos de vendas	OVZ9 SD Cust. Veri
CO09 Visão geral da disponibilidade	VKM4 Documentos SD
NACE WFMC: tela de customização inicial	CO06 Processamento em atraso
VBKD Compra de bônus: tipos de condição	VV31 Criar saída: faturamento
VOFM Con	VOTXN Atualizar o customizing de texto
VKM1 Documentos SD bloqueados	



CRIAR MESTRE DE CLIENTES

O mestre do cliente é o principal do mestre no SAP SD. Para criar o Cadastro de Clientes, precisamos do Grupo de Contas. Grupo de contas: grupo de contas é o acúmulo de contas semelhantes. Os registros mestre na hierarquia do cliente são controlados por seus grupos de contas .

Determina informações opcionais, obrigatórias e não requer informações para o cliente.

As funções de parceiro também estão vinculadas ao grupo de contas.

O grupo de contas define a maneira como os números são atribuídos ao cliente.

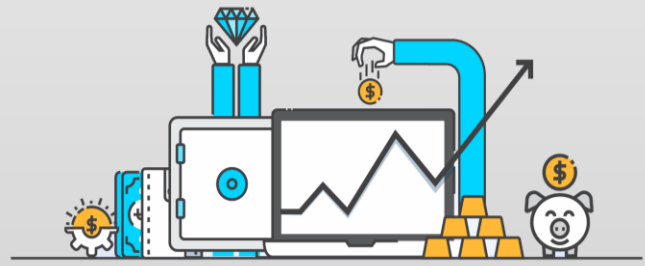
Código T para criar cliente mestre - FD01 / XD01 / VD01

FD01- O nível e os dados da empresa serão armazenados nas tabelas KNA1 e KNB1.

XD01- Incluir área de vendas e os dados serão armazenados nas tabelas KNA1, KNB1 e KVVV (com dados da empresa).

VD01 - Incluir área de vendas e os dados serão armazenados nas tabelas KNA1, KNB1 e KVVV (sem dados da empresa).

Usaremos aqui o XD01 para criação de mestre de clientes.



CRIAR MESTRE DE CLIENTES

Etapa 1 - Digite o código T XD01 no campo Comando.

Etapa 2 - Digite os detalhes na tela da guia Endereço, como abaixo:

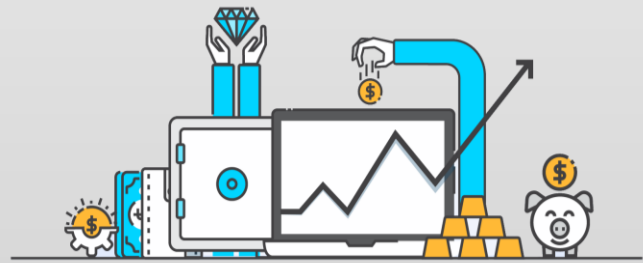
- Digite o título e o nome do cliente.
- Digite o termo de pesquisa, para pesquisar o cliente.
- Digite o número da rua / casa.
- Digite Distrito / Código Postal / Cidade / País / Região.

Etapa 3 - Inserir dados no campo da tela da guia Dados do controle

- Digite o número do imposto

Etapa 4 - Inserir dados na guia Transações de pagamento.

- Clique na guia Transação de pagamento.
- Digite Cidade do banco / Chave do banco / Conta bancária / Nome do titular da conta.
- Para inserir mais detalhes sobre o banco, clique no botão Dados do banco.



CRIAR MESTRE DE CLIENTES

Após clicar no botão Dados do banco, a tela abaixo é exibida.

- Digite o nome / região do banco
- Digite a cidade
- Digite o código Swift

Customer: INTERNAL A.K. ENTERPRISES

Address Control Data Payment Transactions Marketing Unloading Points Export Data Contact F

Bank Details

Ctry	Bank Key
IN	I08I464

Bank Data...

Payment transactions

Alternative payer

DME Indicator

Instruction key

Bank Data

Bank Country: IN

Bank Key: I08I464

Address

Bank name: _____

Region: _____

Street: _____

City: _____

Bank Branch: _____

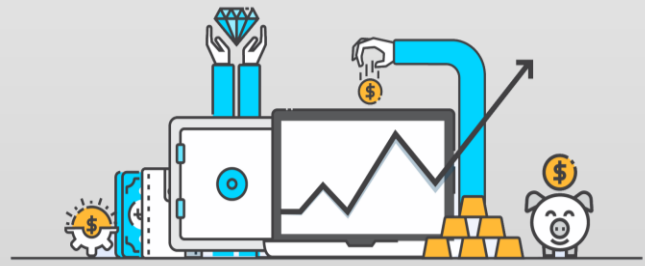
Control data

SWIFT code: _____

Bank group: _____

Postbank

Bank number: _____



CRIAR MESTRE DE CLIENTES

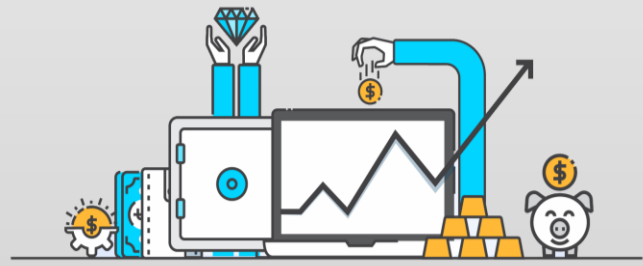
Etapa 5 - Inserir dados da área de vendas

- Clique no botão da área de vendas na barra de ferramentas do aplicativo.
- Entrar o procedimento de precificação do cliente / Dados de remessa / Funções do parceiro.

Etapa 6 - salve o registro.

- Clique no botão Salvar.





VISÃO GERAL DAS ATIVIDADES DE VENDAS

Normalmente, todas as atividades de vendas (excluindo as atividades realizadas pela função de marketing) podem ser amplamente categorizadas em atividades de pré-vendas e pós-vendas. A atividade de pré-vendas é um processo que ocorre antes da venda do produto ao cliente.

Documentos de pré-vendas

São de 2 tipos 1) Consultas e 2) Cotação:

Consultas: Os documentos de consulta são solicitações do cliente para obter informações sobre o produto (por exemplo: o produto está disponível, o custo do produto, a data de entrega etc.).

VA11 - Criar consulta

VA12 - Consulta de alterações

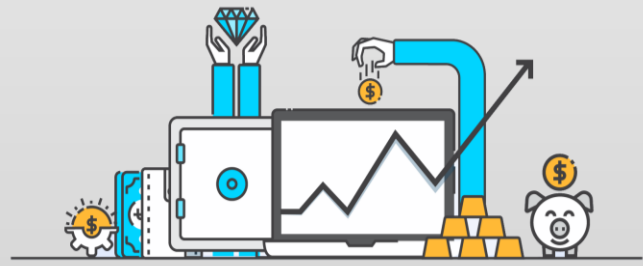
VA13- Exibir consulta

Cotações: este é um documento juridicamente vinculativo para o cliente, pois o fornecimento de produto ou serviço ao cliente.

VA21 - Criar cotação

VA22 - Alterar cotação

VA23- Exibir cotação



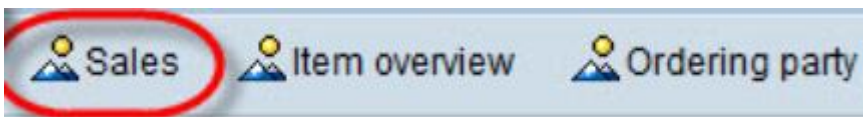
COMO CRIAR UMA CONSULTA NO SAP

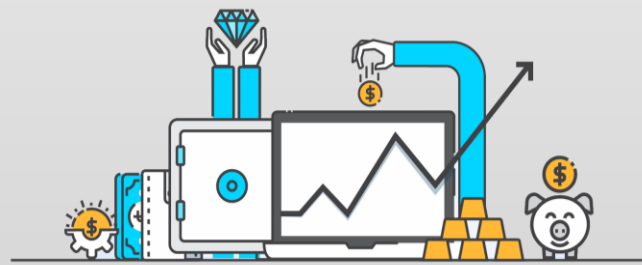
Um documento de consulta é um documento interno. Registra as informações sobre a solicitação do cliente em potencial a circular na empresa e não é um documento legal.

As informações capturadas são principalmente os materiais e a quantidade. Mais detalhes podem ser adicionados ao documento, que é opcional. A grande vantagem de criar uma consulta é reduzir qualquer sobrecarga comercial necessária para concluir a resposta ao cliente.

O código T para criar a Consulta é: VA11.

- Digite o código T VA11 no campo da barra de comandos.
- Selecione Tipo de consulta na ajuda. Na captura de tela, "IN" está selecionado para Consulta.
- Entre na organização de vendas / canal de distribuição / divisão / escritório de vendas / grupo de vendas.
- Selecionar ícone de vendas





COMO CRIAR UMA CONSULTA NO SAP

- Entrar emissor da ordem / remetente (esta é a função de parceiro).
- Digite o código e a quantidade do material.
- Clique em Salvar

Create Inquiry: Overview

3

1

Sold-To Party 9900000003 A.K.ENTERPRISES / 23/3 /
 Ship-To Party 9900000003 A.K.ENTERPRISES / 23/3 /

Net value 0,00 EUR

PO Number PO date

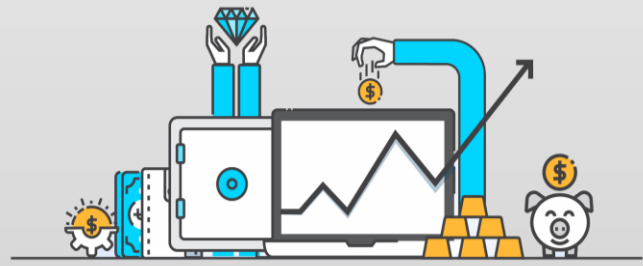
Sales Item overview Item detail Ordering party Procurement Shipping Reason for rejection

Req. deliv.date D 08.11.2012 Deliver.Plant
 Valid from Valid to
 Complete div. Total Weight 0 KG
 Pricing date 08.11.2012
 Total amount 0,00 Doc. Currency EUR / *1,00000
 Payment terms Incoterms
 Order reason
 Sales area 1100 / ZP / YA N.K.group, Trade Sales, Common Division

2

Item	Material	Order Quantity	Un	Description	S	Customer Material Num	ItCa
10	9628	10	TO	Final Product	<input checked="" type="checkbox"/>		AFN
					<input type="checkbox"/>		
					<input type="checkbox"/>		

→ A mensagem "Consulta 1000015 foi salva" é exibida.



COMO CRIAR UMA COTAÇÃO

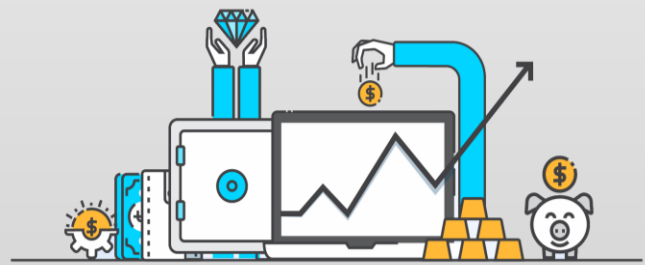
É um documento de vendas, que informa o cliente, que a empresa entregará uma quantidade específica de produto em um horário específico e a um preço específico.

A cotação pode ser criada após o recebimento da consulta do cliente ou sem consulta. Quando a cotação é criada após o recebimento da consulta do cliente, dois métodos podem ser seguidos.

- Crie cotação com referência à consulta.
- Crie cotação sem referência à consulta.

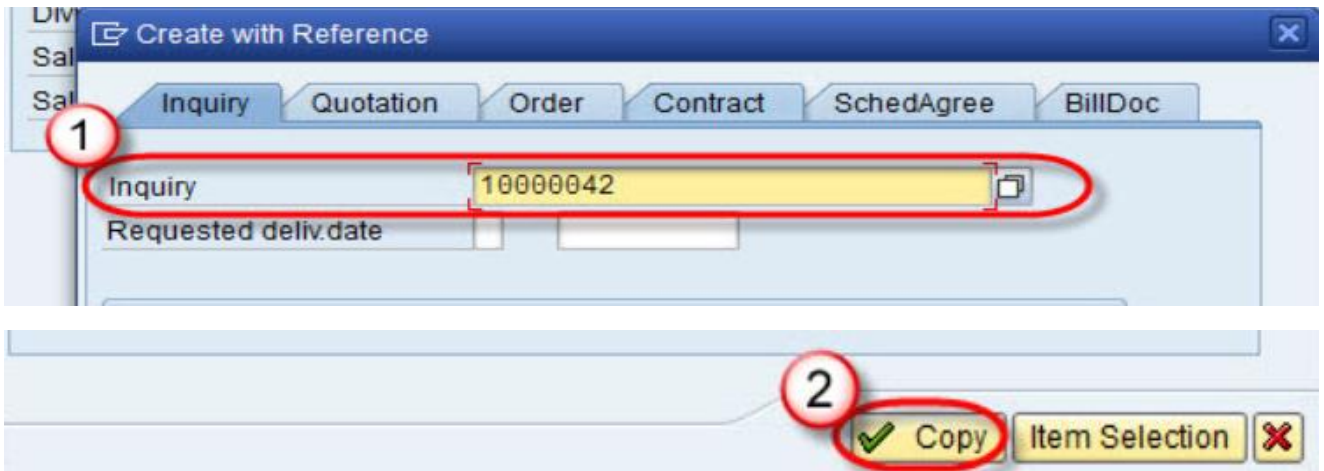
A demonstração a seguir cria cotação com referência à consulta. Código T para criar Cotação: VA21

- Digite o código VA21 no campo Comando.
- Digite o tipo de cotação.
- Entrar Organização de vendas / Canal de distribuição / Divisão no bloco organizacional.
- Selecione o botão Criar com referências.



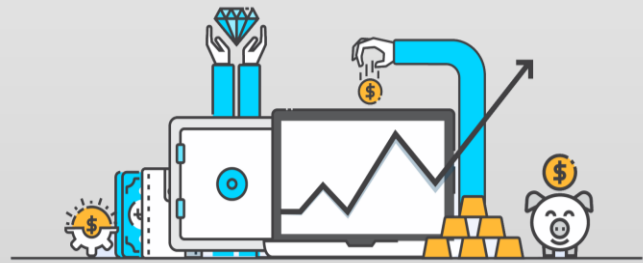
COMO CRIAR UMA COTAÇÃO

- Digite o número da consulta.
- Clique no botão copiar.



- Digite Destinatário da Remessa.
- Digite o número do Po, se houver.
- Digite Válido de e Válido até a data (essa é uma data até a qual essa cotação será válida.)
- Digite Quantidade de material.

- Clique em SALVAR



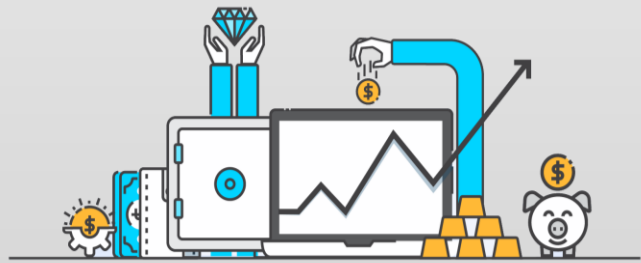
COMO CRIAR ORDEM DO CLIENTE

Um 'Pedido de Vendas' é um contrato entre um Cliente e uma organização de Vendas para o fornecimento de bens e / serviços especificados durante um período especificado. Todas as informações relevantes do registro mestre do cliente e do registro mestre de material são copiadas para a ordem do cliente. A ordem do cliente pode ser criada com referência a um 'documento anterior', como uma consulta / cotação.

Nesse caso, todos os dados iniciais do documento anterior são copiados para a ordem do cliente.

- Digite o código T VA01 no campo de comando.
- Digite o tipo de pedido OU para Pedido padrão.
- Insira Organização de vendas / Canal de distribuição / Divisão no bloco Dados organizacionais.
- Clique no botão criar com referência para criar um pedido de vendas a partir de Consulta / Cotação.

- Digite o número da cotação na guia Cotação.
- Selecione o botão de cópia.



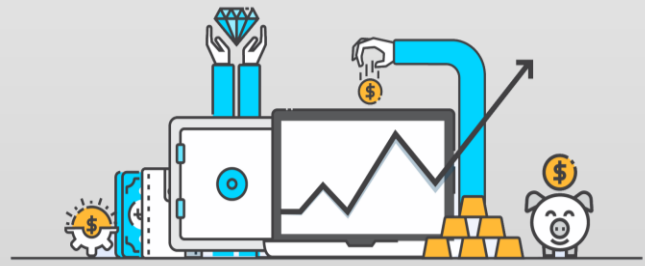
COMO CRIAR NOTAS DE DÉBITOS

Solicitação de nota de débito é um documento de vendas usado no processamento de documentos de vendas para solicitar uma nota de débito para um cliente.

Exemplo de cenário, uma nota de débito seria criada quando o preço calculado for baixo devido a taxas incorretas selecionadas.

Uma nota de débito pode ser bloqueada, para que possa ser verificada e, após a aprovação da nota de débito, podemos processar a nota de débito.

- Digite o código T VA01 no campo Comando.
 - Entrar na Solicitação de nota de débito do tipo de pedido.
 - Insira Organização de vendas / Canal de distribuição / Divisão na guia Organização de vendas.
 - Clique no botão Criar com referências.
-
- Digite N^o do pedido de vendas para obter referências para criar uma solicitação de nota demo na guia Ordem da janela pop-up.
 - Clique no botão Copiar.

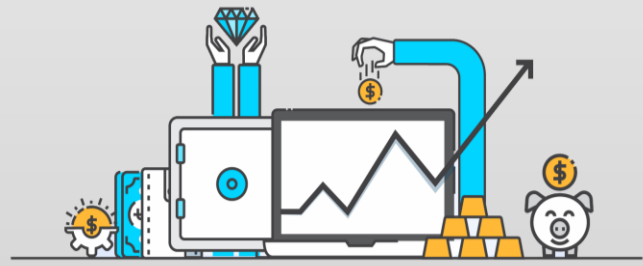


COMO CRIAR NOTAS DE DÉBITOS

- Digite o nº do pedido.
- Insira o bloco de faturamento (motivo da nota de débito).
- Digite a data do preço (Data do preço é a data em que os registros de condição são acessados).
- Digite a data de cobrança.
- Digite a quantidade alvo (quantidade para a qual estamos criando uma nota de débito).

- Clique em salvar.





COMO CRIAR NOTAS DE CRÉDITOS

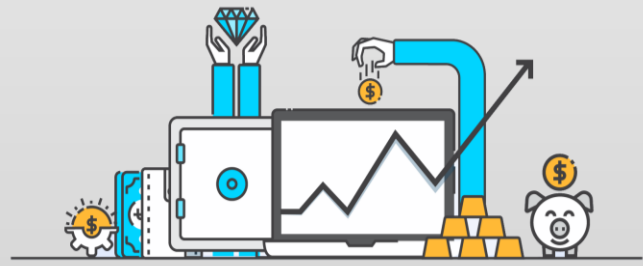
O que é uma nota de crédito?

É um documento de vendas usado no processamento de reclamações para solicitar crédito ao cliente. Abaixo estão algumas situações para emitir nota de crédito -

O preço calculado para o cliente não está correto, por exemplo, o desconto não está incluído no documento de vendas do cliente.
A quantidade não está correta no documento de vendas.

- Digite o código T VA01 no campo de comando.
- Insira o valor do campo do tipo de pedido como solicitação de nota de crédito.
- Insira Organização de vendas / Canal / Divisão de distribuição em --Dados organizacionais.
- Clique no botão Criar com referências.

- Digite o número do pedido na guia Pedido de pop-up.
- Clique no botão Copiar.



COMO CRIAR UM TIPO DE DOCUMENTO DE VENDAS

Tipos de documentos de vendas é um indicador de 2 caracteres, pelo qual o sistema processa documentos diferentes de maneira diferente. O SAP fornece muitos tipos de documentos de vendas padrão. Os tipos de documentos de vendas são usados

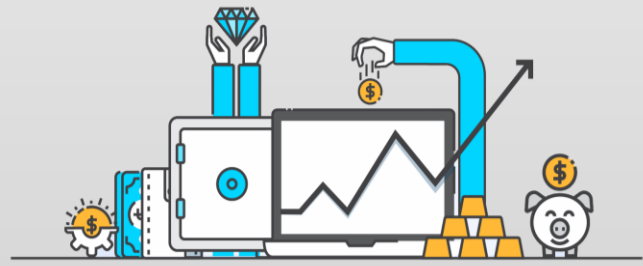
- Atividades de pré-venda (consulta / cotação).
- Pedido de venda.
- Contrato de vendas.
- Reclamação do cliente.

Na ordem do cliente, existem três níveis -

- Dados no nível do cabeçalho
- Dados no nível do item
- Dados no nível de programação
- No SAP, vários tipos de documentos de vendas padrão estão disponíveis. Podemos criar um tipo de documento de vendas personalizado usando o código T-VOV8.

Crie um intervalo de nº interno para o tipo de documento de vendas.

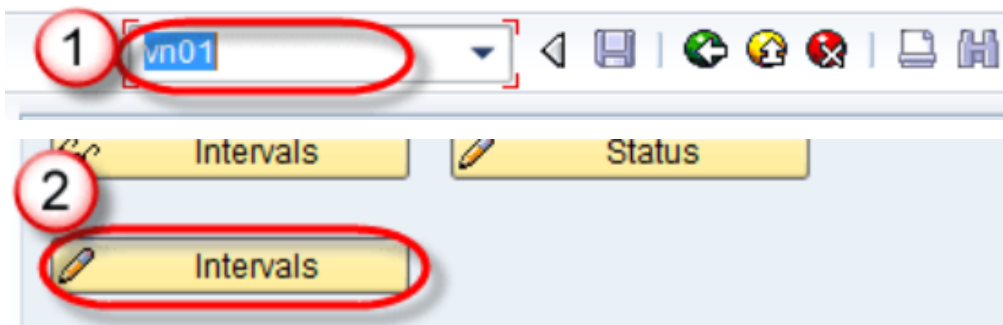
VN01 é o código T para criação da faixa de nº interno. Usaremos este nº interno.



COMO CRIAR UM TIPO DE DOCUMENTO DE VENDAS

→ Digite o código T VN01 no campo de comando em uma nova sessão sap.

→ Clique no botão Criar para o intervalo.



→ Clique no botão + Intervalo para criar um novo intervalo de intervalos.

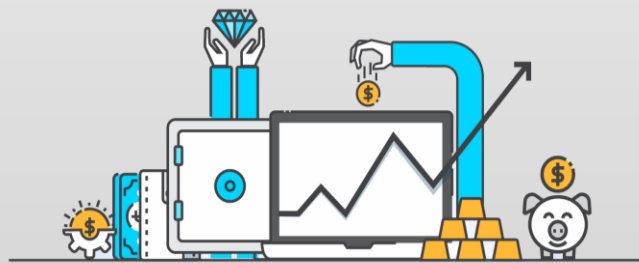
→ Digite Do número / Para o número / número atual / deixe em branco Ext, que significa Faixa de números externos.

→ Clique no botão Salvar.

PRÓXIMO PASSO

→ O código T para o tipo de documento de vendas é VOV8.

→ Lista de tipos de documentos de vendas.



COMO CRIAR UM TIPO DE DOCUMENTO DE VENDAS

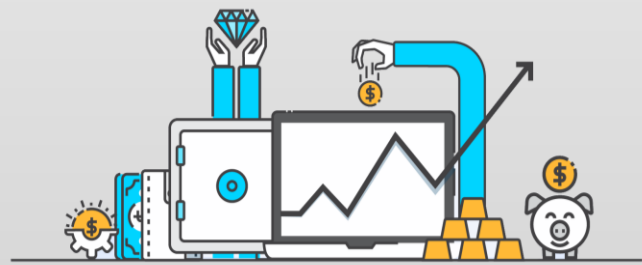
Para criar um novo tipo de documento de vendas, clique em NEW ENTRIES

- Digite o tipo de documento de vendas.
- Insira a categoria do documento de vendas na lista de entradas possíveis.

Essa tela possui várias seções, como acima:

- Sistema Numérico
- Controle Geral
- Fluxo de transação
- Acordo de agendamento
- Remessa
- Faturamento
- Data de entrega solicitada
- Contrato
- Verificação de disponibilidade





COMO CRIAR UM TIPO DE DOCUMENTO DE VENDAS

Sistema Numérico

Existem dois métodos para definir não. para Documento de vendas.

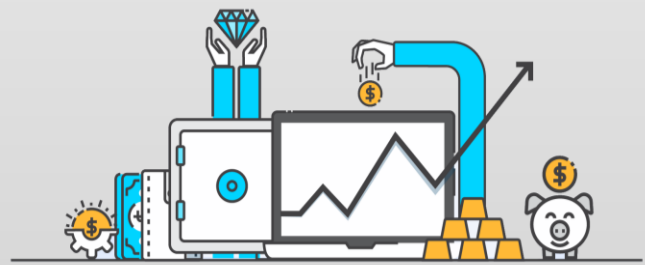
→ Atribuição interna - esta atribuição funciona internamente e o número para o documento de vendas é gerado automaticamente.

→ Atribuição externa - essa atribuição funciona externamente. por exemplo, no número da imagem abaixo, comece em 02.

Number systems			
No.range int.assgt.	01	Item no.increment	10
No. range ext. assg.	02	Sub-item increment	1

Insira o valor no campo Verificar limite de crédito / Grupo de créditos / Aplicativo de saída da lista de valores possíveis / verifique Divisão de itens / Registro info de leitura.

General control			
Reference mandatory	<input type="checkbox"/>	Material entry type	<input type="checkbox"/>
Check division	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> Item division	
Probability	0	<input checked="" type="checkbox"/> Read info record	
Check credit limit	D	Check purch.order no	<input type="checkbox"/>
Credit group	01	<input type="checkbox"/> Enter PO number	
Output application	V1	Commitment date	<input type="checkbox"/>



COMO CRIAR UM TIPO DE DOCUMENTO DE VENDAS

Insira o valor na seqüência de tela grp. / grupo de transações / procedimento de precificação de documentos.

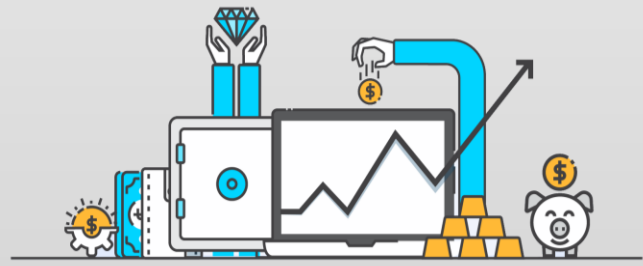
Digite o valor no campo Intervalo de exibição / Fcode / msg de cotação. / Esboço contrato msg.

Transaction flow	
Screen sequence grp.	AU Sales Order
Incomp1 .proced.	<input type="checkbox"/>
Transaction group	0
Doc. pric. procedure	A
Status profile	<input type="text"/>
Alt.sales doc. type1	<input type="text"/>
Alt.sales doc. type2	<input type="text"/>
Variant	<input type="text"/>
Display Range	UALL
FCode for overv.scr.	UER1
Quotation messages	B
Outline agrmt mess.	B <input type="checkbox"/>
Message: Mast.contr.	<input type="checkbox"/>
ProdAttr.messages	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Incomplet.messages	

→ Digite o valor no tipo de entrega arquivado a partir de uma possível entrada na lista.

→ Insira o perfil de informações de custo de remessa a partir da possível entrada na lista.

Clique em Salvar.



TUDO SOBRE DOCUMENTO DE VENDAS

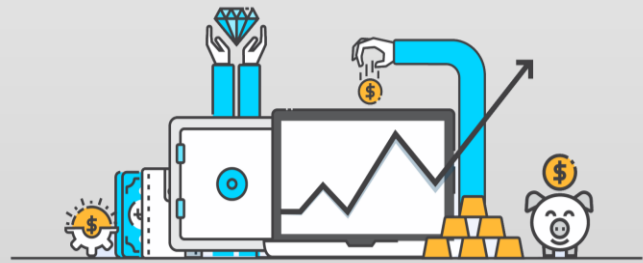
Pedido de vendas é um contrato entre um cliente e uma organização de vendas para fornecer bens ou serviços ao cliente dentro de um período de tempo acordado. Os dados na tela do pedido de vendas são derivados da tabela mestre de clientes e da tabela mestre de materiais para uma área de vendas específica. A área de vendas que aceita a consulta é responsável pela conclusão do contrato.

O código T para a ordem do cliente é:

- VA01- Criar pedido de vendas.
- VA02- Alterar ordem do cliente.
- VA03- Exibir pedido de venda.

Dados da organização: Os dados da organização são a primeira tela do documento de vendas que contém campos como organização de vendas, canal de distribuição, divisão, escritório de vendas, grupo de vendas etc.





TUDO SOBRE DOCUMENTO DE VENDAS

Dados do cabeçalho : o cabeçalho da ordem do cliente contém muitas guias (vendas, remessa, cobrança etc.). O cabeçalho contém essencialmente informações principalmente do mestre do cliente na transação.

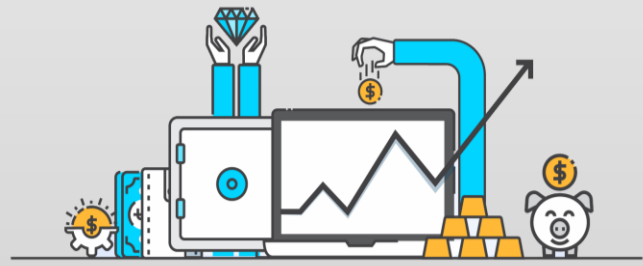
Dados do item: contém o item de linha. O item de linha contém todas as informações relacionadas ao cliente / material / quantidade.

Dados da linha de programação: para cada item de linha são itens de linha de programação. Esses dados descrevem a quantidade e a data. Selecione as linhas do item para os dados do item e clique na linha de programação

Clique em Salvar.

São três visualizações para a linha de programação -

- Vendas: Data / hora / quantidade da entrega.
- Remessa: contém detalhes de remessa / entrega / rota etc.
- Suprimento: Contém detalhes de fábrica / item / quantidade.

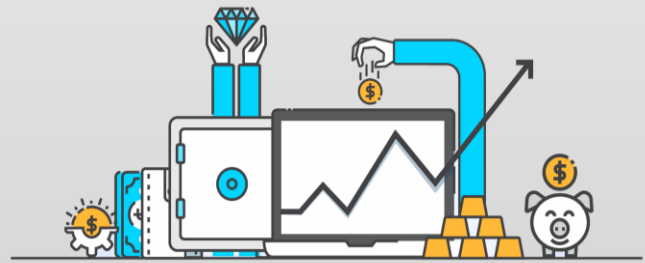


DETERMINAÇÃO DE TEXTO PARA ITENS

O texto pode ser usado para trocar as informações por meio de documentos com um parceiro e usuários finais. É possível criar texto para objetos como mestre do cliente, item e cabeçalho do documento de vendas, item e cabeçalho do documento de faturamento, bem como registros de condição. O texto pode ser texto do cliente, texto de vendas, nota de item, nota de embalagem etc. O SAP usa a técnica de condição para determinar o texto.

O mestre de materiais contém texto sobre o material, mas esse texto não é suficiente para criar uma ordem do cliente pelo vendedor. Portanto, o sistema garante texto sobre um item do documento de vendas. Existem vários textos, como texto do pedido de compra, texto do pedido de vendas, nota do item, nota da embalagem. Os textos são selecionados dos dados mestre correspondentes (mestre de materiais, etc.) ou inseridos manualmente na tela.

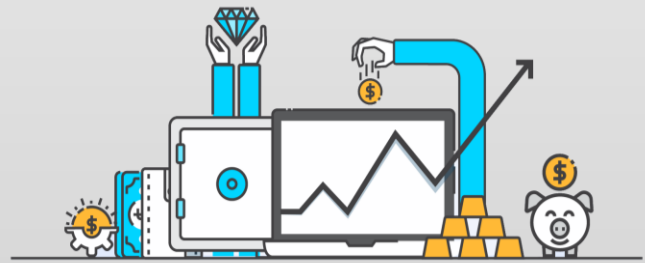
O texto de vendas do material vem dos dados mestre (visão de vendas do mestre de materiais) para o item de linha na ordem do cliente. Para este sistema precisa configurar de acordo. O processo de criação e configuração de novos textos para fluxo na transação e para definir quando e onde os textos serão chamados é conhecido como " Determinação de Texto ".



DETERMINAÇÃO DE TEXTO PARA CABEÇALHO

- Digite o código T VOTXN no campo de comando.
- Selecione o botão de opção Cabeçalho do documento de vendas.
- Clique no botão alterar.
- Selecione o procedimento de texto e clique no botão de novas entradas.
- Digite o procedimento e a descrição do texto.
- Clique no botão Salvar.
- Selecione Nó de designação de procedimento de texto.
- Atribua o procedimento de texto ao tipo de documento de vendas.

Dialog Structure		Text procedure assignment			
▼	Textprocedure	SalesDocTy	Sales Doc. Type Name	TtxtDe	Te
•	Text ID's in Textprocedure	IN	Inquiry	Z8	
▼	Access sequences	QT	Quotation	Z8	
•	Access sequence for Text ID's	AGIS	Quotation (/ Order)	Z8	
•	Text procedure assignment	AP	Project Quotation	Z8	
		AR	Repair Quotation	Z8	
		AS	Service Quotation	Z8	
		SI	Sales Information	Z8	
		UI	Quotation f.contract	Z8	
		B1	Rebate Cred Memo Req	Z8	
		B1E	Exptd RebateCredMemo	Z8	
		B2	Rebate Correctn Req	U1	



DETERMINAÇÃO DE TEXTO PARA DOCUMENTO DE VENDAS

- Digite o código T VOTXN no campo de comando.
- Selecione o botão de opção Item do documento de vendas.
- Clique no botão alterar.
- Selecione o nó do procedimento de texto.
- Clique no botão Novas Entradas.
- Selecione o botão de procedimento de texto.
- Digite o procedimento e a descrição do texto.
- Clique no botão Salvar.
- Selecione IDs de texto no nó do procedimento de texto.
- Atribuir sequência não. para ID do texto.
- Clique no botão Salvar.
- Selecione Atribuição de procedimento de texto.
- Atribuir procedimento de texto à categoria do item.
- Clique no botão Salvar.

Dialog Structure		Text procedure assignment		
▼	Textprocedure	Item cat.	Descriptn	TxPrc
•	Text ID's in Textprocedure	AFNN	Free of Charge Item	Z1
▼	Access sequences	AFTX	Text Item	Z1
•	Access sequence for Text ID's	AFX	Inquiry Item	Z1
•	Text procedure assignment	AGC	VariantConfiguration	Z1
		AGE	Service Quotation	Z1
		AGM	Config.at Comp.Level	Z1
		AGNN	Free of Charge Item	Z1
		AGPK	Quotation w.Project	Z1
		AGR	Repair Quotation	Z1
		AGTX	Text Item	Z1
		AGX	Quotation Item	Z1



CATEGORIA DE LINHA DE REMESSA

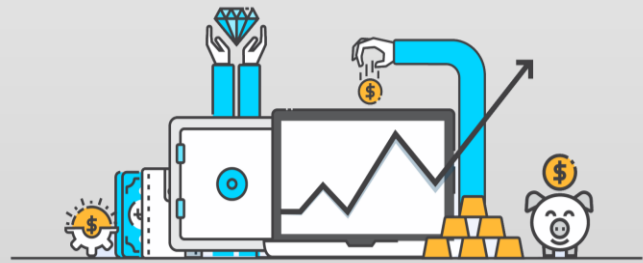
O sistema SAP copia apenas os itens do documento de vendas, que possuem a linha da programação. As linhas da agenda contêm todas as informações relacionadas à entrega, como: datas e quantidades da entrega, bem como informações sobre a transferência de necessidades e o gerenciamento de estoque.

A categoria da linha de programação possui duas chaves alfanuméricas.

CHAVE 1

Caracteres	Usos
UMA	Inquérito
B	cotação
C	Pedido de venda
D	Devoluções





CATEGORIA DE LINHA DE REMESSA

CHAVE 2

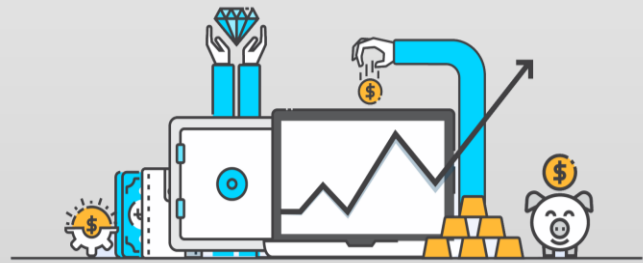
Caracteres	Usos
T	sem gerenciamento de inventário, por exemplo, serviços
X	nenhuma administração de estoque com saída de mercadorias
N	sem planejamento
P	MRP
V	planejamento baseado no consumo

Categoria de linha de programação em diferentes documentos de vendas. Inquérito:

- Nenhuma verificação de disponibilidade.
- Não relevante para entrega.
- A linha de programação é para fins informativos.

Ordem :

- A linha de programação é relevante para entrega.
- O tipo de movimento é 601.



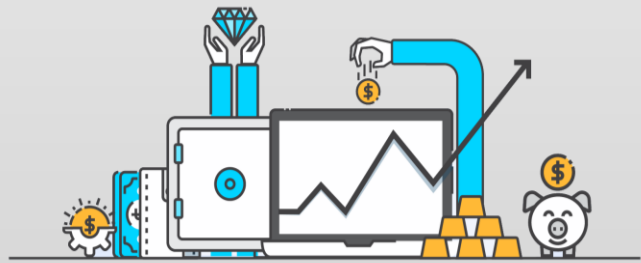
CRIAR UMA PROPOSTA DE ITEM

A proposta do item é a lista de materiais e quantidades de pedidos que podem ser copiados no pedido de venda. A proposta do item é igual à proposta do produto e a SAP usa os dois termos de forma intercambiável. “MS” é um tipo de documento padrão para a Proposta do produto. Um tipo de documento personalizado pode ser criado para a proposta do item pelo código T –VOV8.

VA51 é o código T para a criação de uma proposta de item. Esse código T fornece um número ao salvar, que é vinculado aos dados do cliente na visão de vendas.

- Digite o código T VA51 no campo de comando.
- Digite o tipo de proposta do item.
- Entrar Organização de vendas / Canal de distribuição / Divisão.
- Digite o número / descrição da proposta / Válido a partir da data / Válido até a data.
- Insira o número do material / quantidade.
- Clique em Salvar
- Uma mensagem "Proposta de item XXXXXXXXXXXXX foi salva".





EXCLUSÃO E INCLUSÃO DE MATERIAIS

Exclusão / listagem de materiais é uma provisão para restringir as opções de compra de um cliente. Por exemplo, se determinados materiais estiverem definidos na "Lista de exclusão" de um cliente específico, ele não poderá comprar material da "Lista de exclusão".

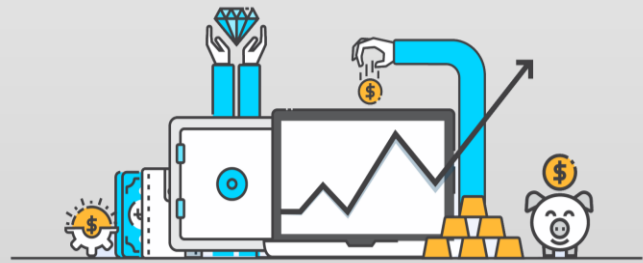
Exemplo - Uma empresa produz 10 materiais e deseja vender apenas 6 materiais ao cliente ABC.

Em seguida, cria uma lista desses 6 materiais como "Lista de listagem" (produtos que podem ser pedidos) e os 4 materiais restantes podem estar na "Lista de exclusão". Nesse cenário, o cliente pode comprar apenas 6 materiais da "Lista de listagem".

A exclusão / listagem de materiais é controlada pela técnica de condição. Verificação do sistema para o material na "Lista de exclusão" primeiro e mais tarde na "Lista de listagem". Código T- 1. VB01 para criar, 2. VB02 para alterar, 3. VB03 para exibir.

- Digite o código T VB01 na barra de comandos.
- Clique no campo do tipo de exclusão.
- Selecione B001 na janela pop-up, como mostrado abaixo





EXCLUSÃO E INCLUSÃO DE MATERIAIS

- Digite o código do cliente e o período de validade.
- Digite o código do material para a lista de exclusão
- Clique no botão Salvar. Uma mensagem "Registros de condição salvos" será exibida.

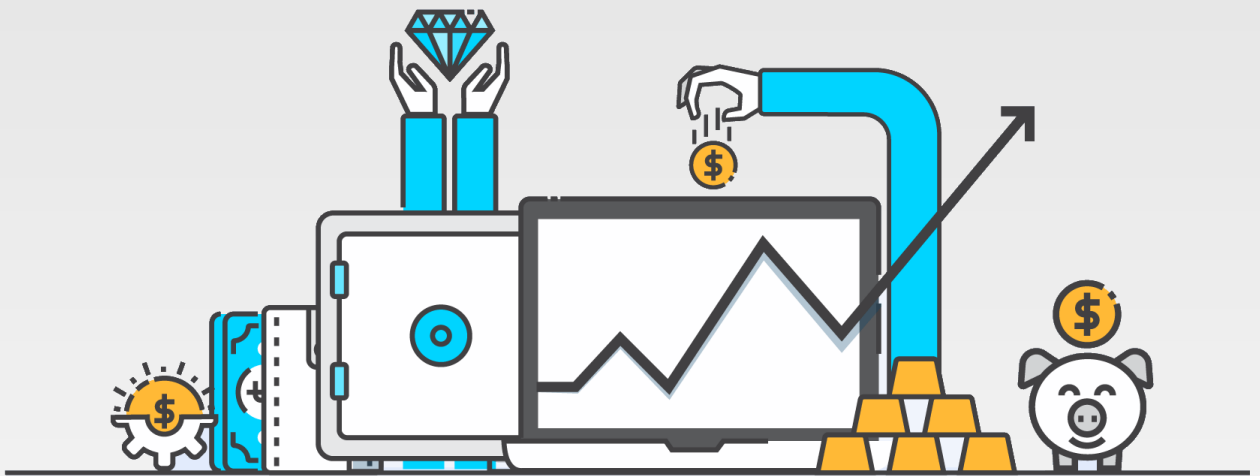
Condition records saved

- Quando um usuário cria uma ordem do cliente pelo código t VA01, para o material M-18, para o cliente nº 1000, é exibida a mensagem "Material M-18 foi excluído"
 - Digite o código T VB01 no campo de comando.
 - Selecione o tipo de list
 - Selecione A001 em pop-up
- Digite o código do cliente, válido de / até a data.
Digite todo o código do material que o cliente nº 1000 pode comprar.
- Salve o registro.
 - Uma mensagem "Registros de condição salvos" será exibida.

SAP

®

FIM



[/ALMEIDAFELIPE88](#)