

Продажи

Обзор процесса продажи

SAP Business One, версия 9.0



Цели



После изучения этого модуля вы сможете:

- перечислить основные этапы процесса продажи
- использовать упрощенный процесс продажи

Практический пример



- Наивысшим приоритетом вашей компании является удовлетворенность клиентов.
- После изучения основных шагов процесса продажи принято решение использовать для срочных заказов упрощенный процесс для обеспечения выполнения требований клиентов в максимально короткие сроки.

Процесс продажи



Заказ на продажу

Документ отгрузки

Документ продажи

**Входящий
платеж**

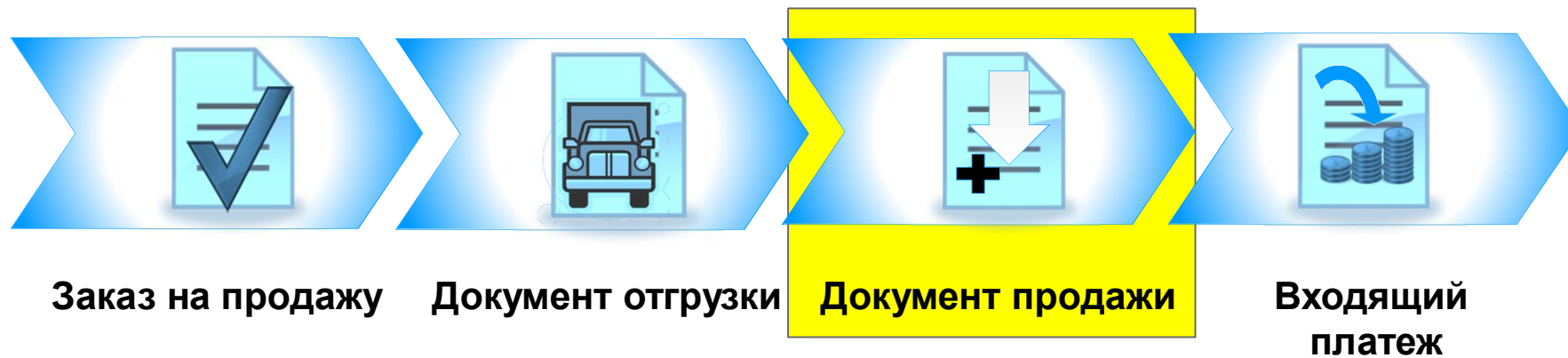
Процесс продажи



Процесс продажи



Процесс продажи



Процесс продажи



Ключевые данные: Бизнес-партнеры

- Бизнес-партнеры, участвующие в процессе продажи:
 - Потенциальные бизнес-партнеры
 - Клиенты



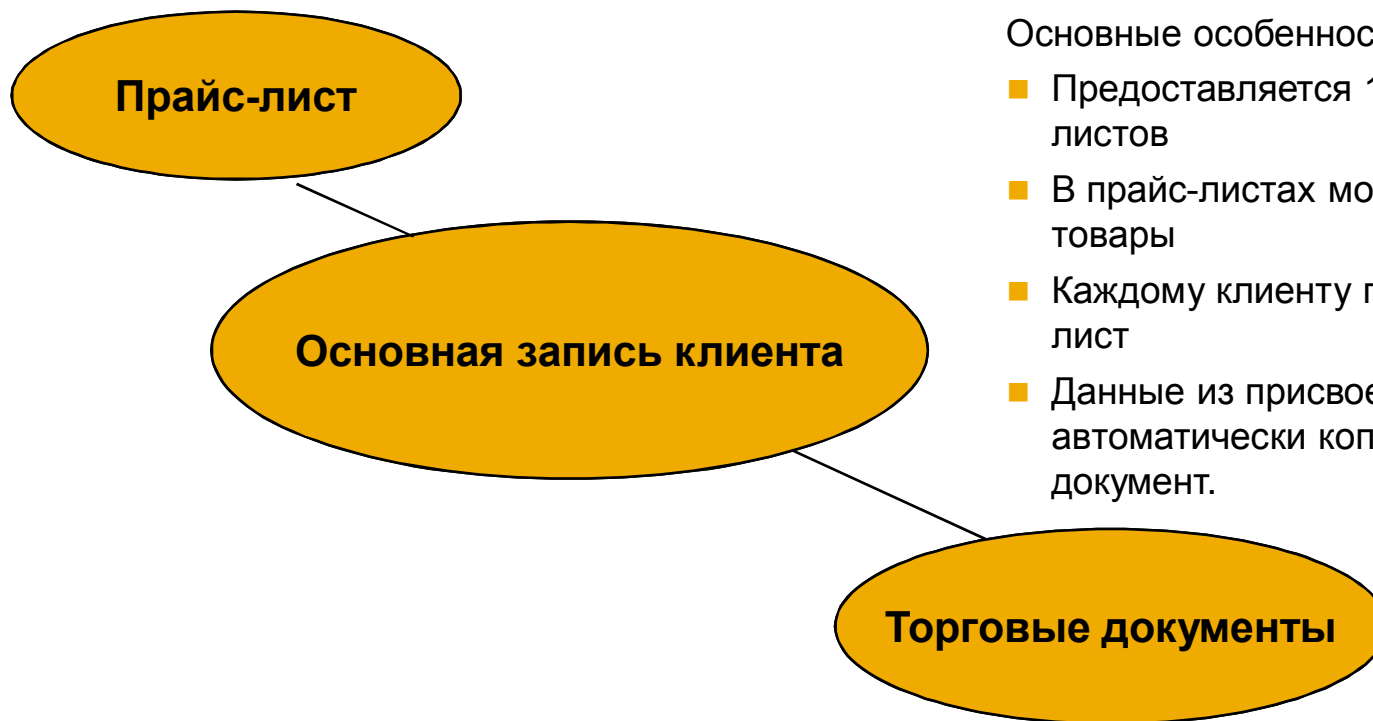
Ключевые данные: Товары



- Товары представляют собой продаваемые продукты
- Товарами могут являться материальные предметы или услуги
- Информация о товаре хранится в справочнике товаров и услуг



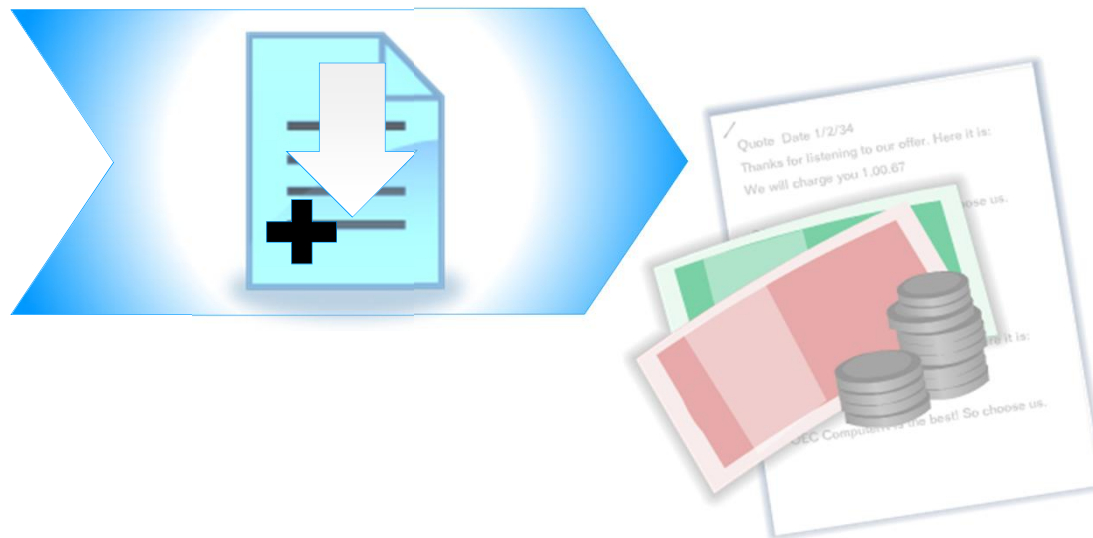
Использование прайс-листов



Основные особенности прайс-листов:

- Предоставляется 10 стандартных прайс-листов
- В прайс-листах можно указать цены на товары
- Каждому клиенту присваивается прайс-лист
- Данные из присвоенного прайс-листа автоматически копируются в торговый документ.

Документ продажи



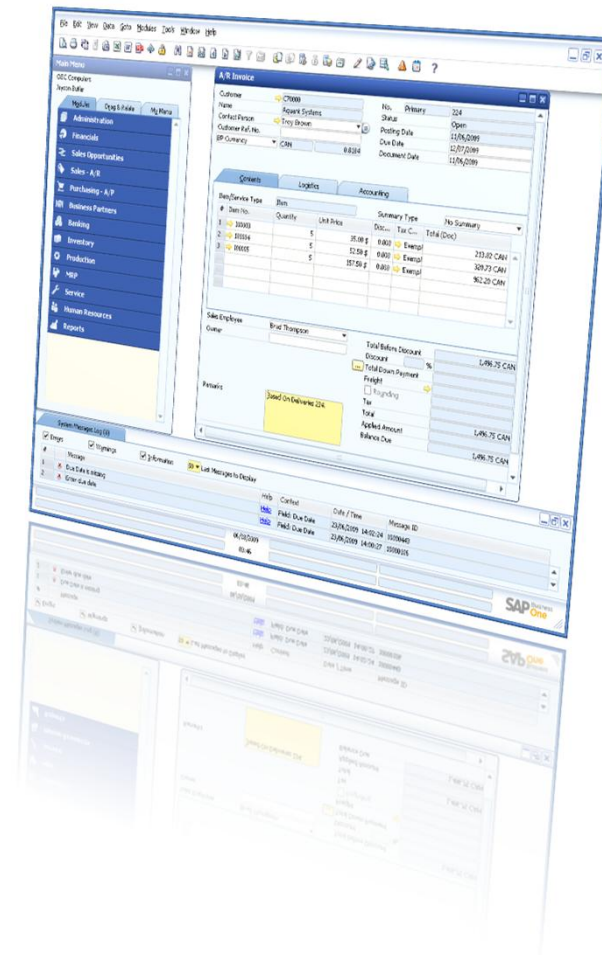
Документ продажи

- Складской товар
- Товар для продажи
- Закупленный товар

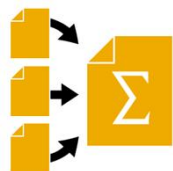


Клиент	Выручка	Счет себестоимости	Счет запасов
100	100	50	50

Демонстрация: Упрощенный процесс продажи



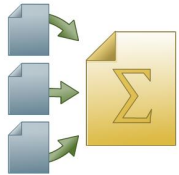
Заключение



Ключевые аспекты:

- Процесс продажи включает следующие документы: заказ на продажу, отгрузка и документ продажи. В конце процесса продажи в модуле "Расчеты" обрабатывается входящий платеж
- Каждому торговому документу должен быть присвоен бизнес-партнер
- По торговому документу продаются товары или услуги. Товары представлены в справочнике товаров и услуг. Если услуги представлены в виде товаров, их можно продавать вместе с материальными предметами по торговым документам. В противном случае для продажи услуг используются документы соответствующего вида
- Расчет цен по заказам на продажу выполняется в SAP Business One автоматически. Цены могут быть изменены в торговых документах пользователями при наличии соответствующих полномочий
- При использовании документа продажи без предшествующих документов документ продажи может выполнять функции заказа на продажу, документа отгрузки и счета
- Документ продажи часто используется в упрощенном процессе продажи

Спасибо!



Изучение раздела, посвященного
процессу продажи, завершено.

Спасибо за внимание.