

Продажи От заказа на продажу до оплаты

SAP Business One, версия 9.0



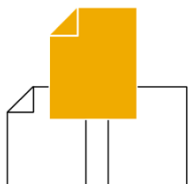
Цели



После изучения этого модуля вы сможете:

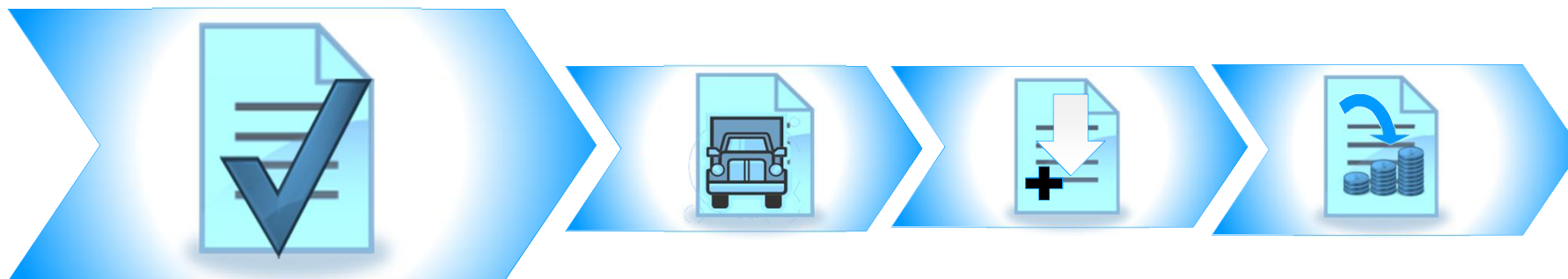
- выполнять шаги процесса продажи от заказа на продажу до оплаты
- описывать влияние каждого этапа на запасы и бухгалтерию

Практический пример



- Наивысшим приоритетом вашей компании является удовлетворенность клиента. Компания планирует использовать эффективные процессы при продажах для обеспечения выполнения всех потребностей клиента в кратчайшие сроки.
- Рассмотрим процесс продажи от заказа до оплаты с описанием влияния каждого шага для определения возможных областей оптимизации процесса.

Заказ на продажу

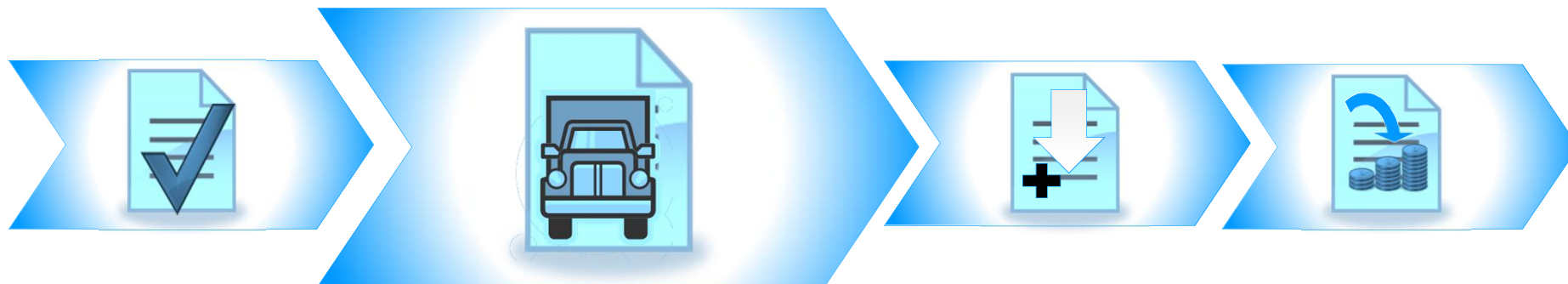


Заказ на продажу

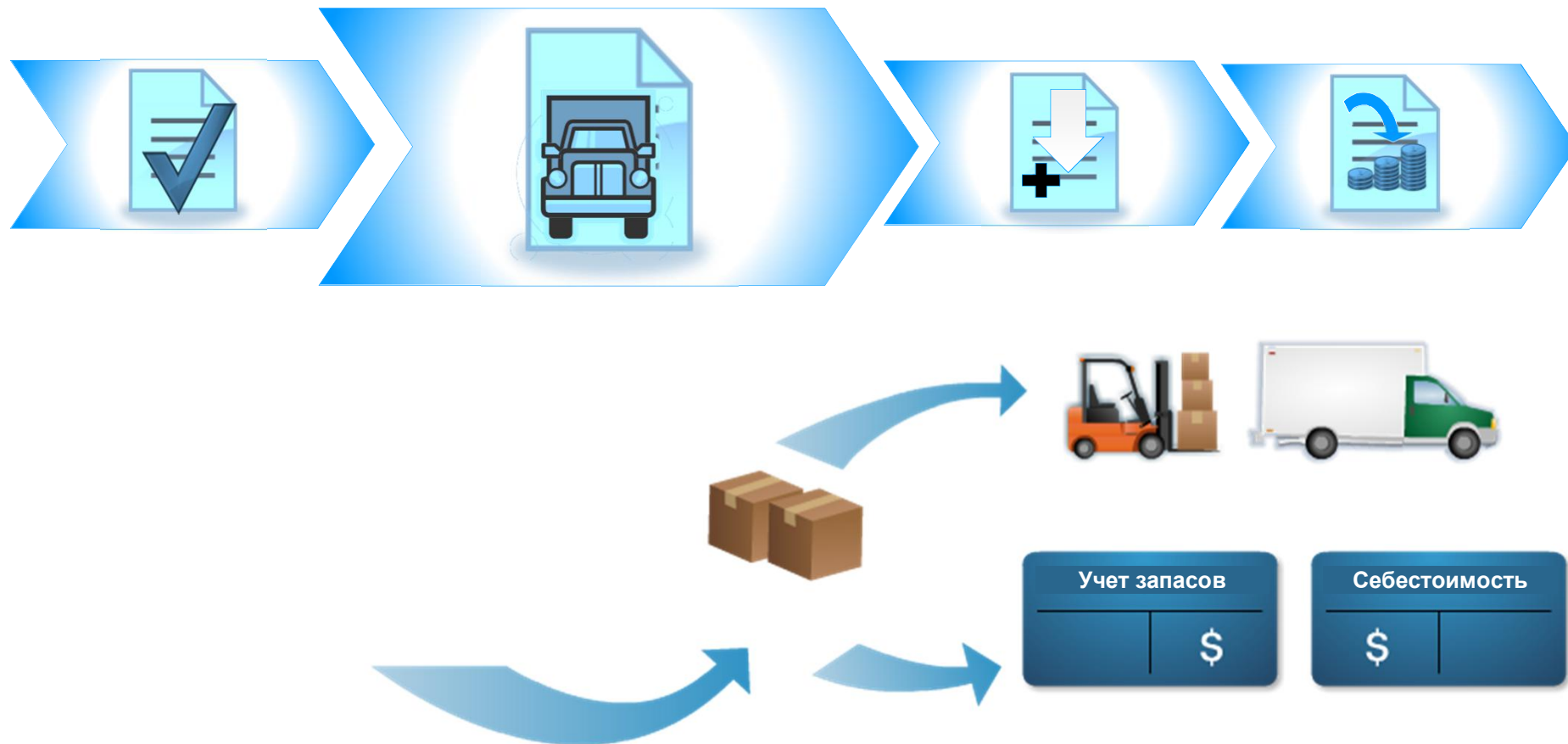


- Клиент заказал 5 принтеров
- В заказ на продажу вводится клиент, товары и количество
- Цена рассчитывается автоматически
- Вручную в заказ вводится скидка в размере 1%
- Клиент также имеет право на скидку в размере 2% при условии ранней оплаты

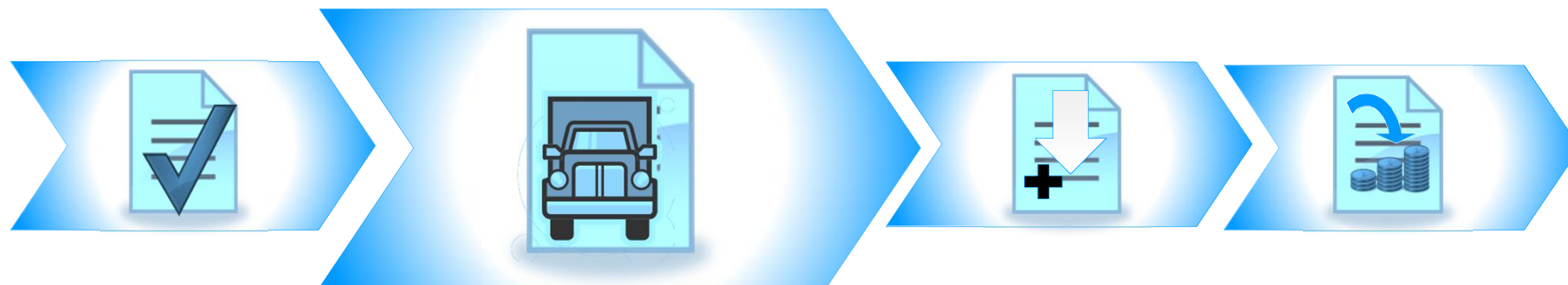
Документ отгрузки



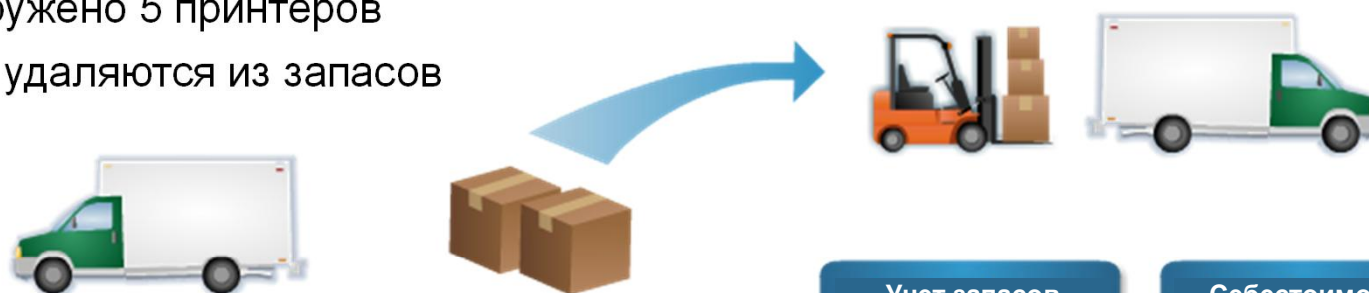
Документ отгрузки



Документ отгрузки



- Клиенту отгружено 5 принтеров
- 5 принтеров удаляются из запасов



- Счет запасов кредитуется на стоимость товара
- Счет себестоимости дебетуется на стоимость реализованной продукции



Документы отгрузки и бухгалтерия

- Складируемый товар
- Товар для продажи
- Закупленный товар

Заказ на продажу Документ отгрузки Документ продажи



Счет	
себестоимости	Счет запасов
<hr/>	<hr/>
100	100

Документ продажи



Документ продажи



- Клиенту выставлен счет за 5 принтеров
- Итоговая сумма включает введенную вручную скидку в размере 1%
- Срок оплаты определяется условиями оплаты для данного клиента
- Бухгалтерская операция создается с целью фиксирования:
 - Кредита по счету выручки
 - Дебета по счету клиента



Проводки складированных товаров в процессе продажи

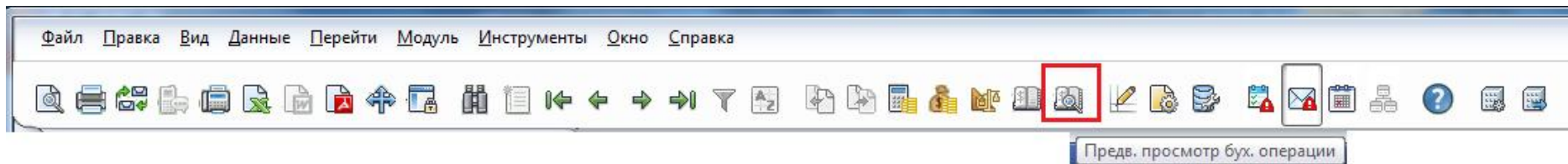
- Складской товар
- Товар для продажи
- Закупленный товар

Заказ на продажу Документ отгрузки Документ продажи



Счет себестоимости		Счет запасов		Клиент		Выручка	
100		100		500			500

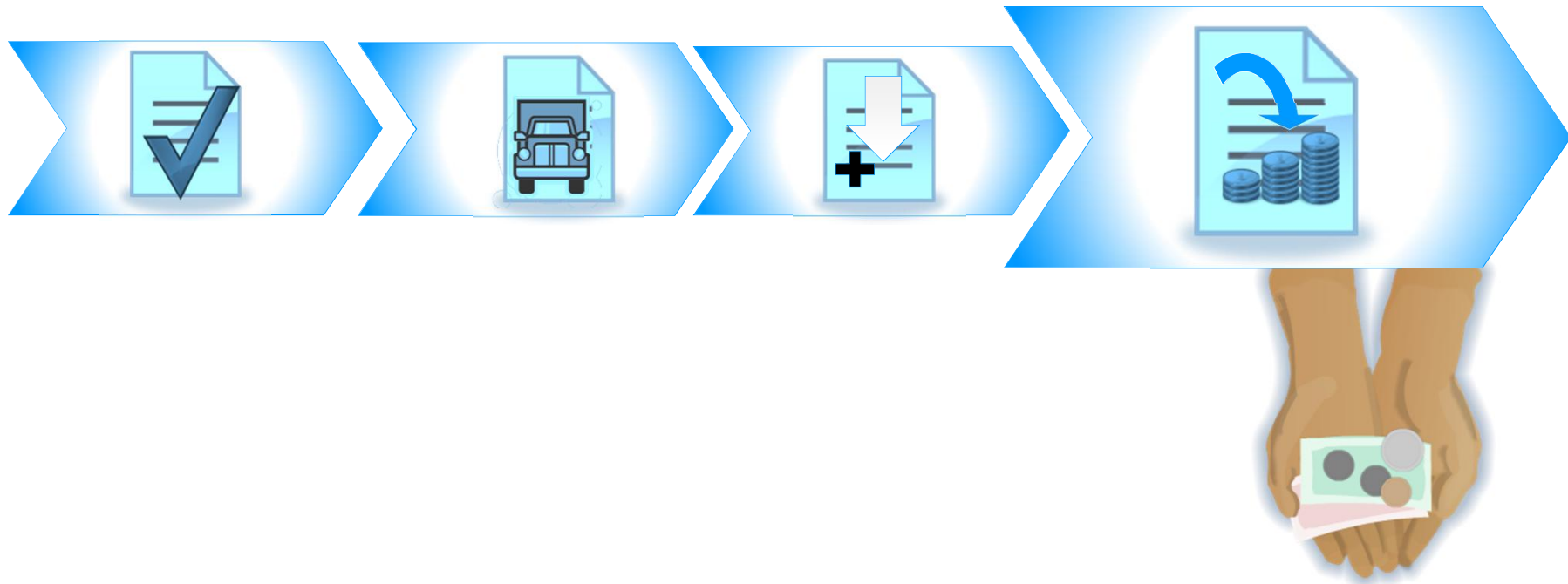
Предварительный просмотр бухгалтерской операции



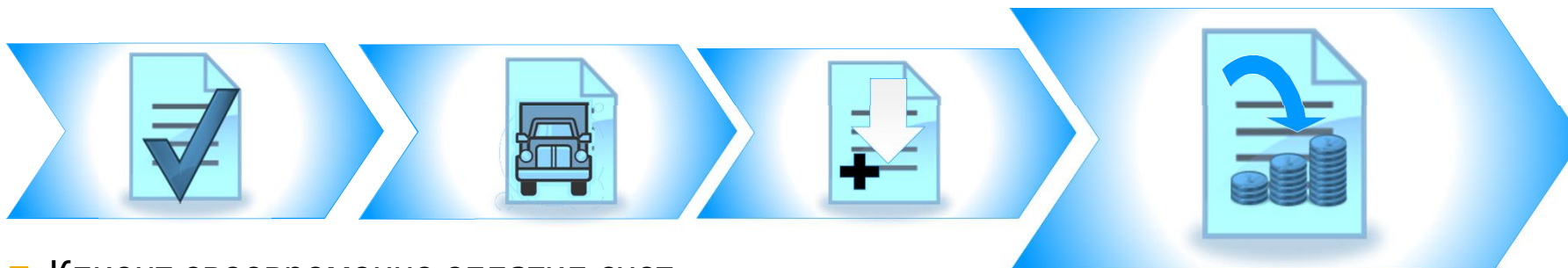
Счет себестоимости		Счет запасов	
100			100

Клиент		Выручка	
500			500

Входящий платеж



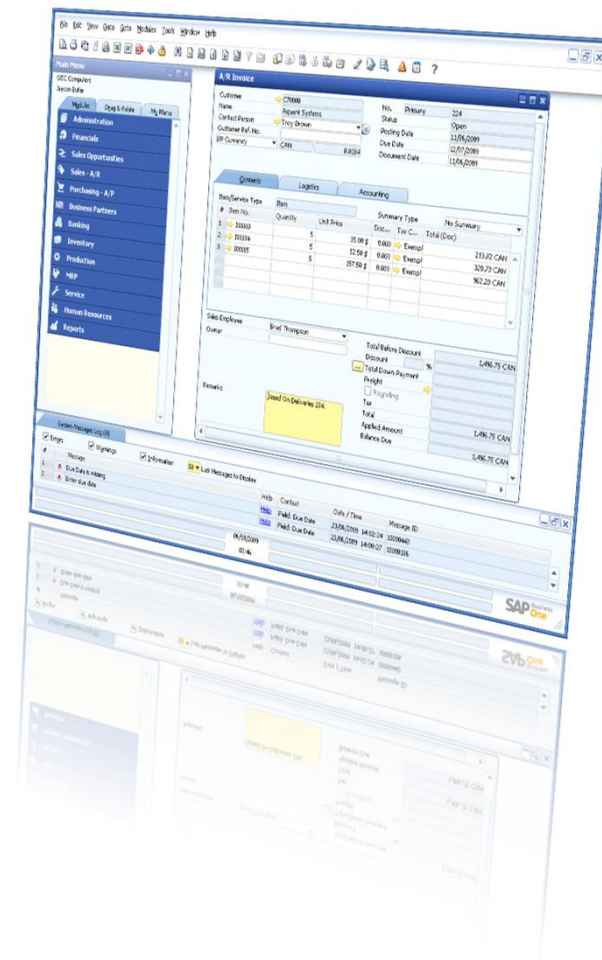
Входящий платеж



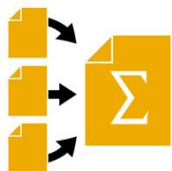
- Клиент своевременно оплатил счет за 5 принтеров
- Итоговая сумма включает начисленную вручную скидку 1% и скидку за раннюю оплату 2%
- Бухгалтерская операция создается с целью фиксирования:
 - Операций дебетования по счету нашего обслуживающего банка и счетам сконто
 - Кредита по счету клиента



Демонстрация: От заказа на продажу до оплаты



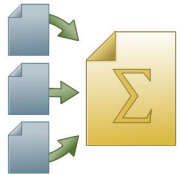
Заключение



Ключевые аспекты:

- Заказы на продажу содержат информацию, необходимую для размещения заказа, отгрузки товаров и выставления счета клиенту. На бухгалтерию эти данные не влияют.
- Заказы на продажу можно изменить после добавления при условии, что заказ является открытым и установлены соответствующие параметры настройки.
- Документ отгрузки указывает, что отгрузка товара произведена, и сокращает уровни запаса.
- В системе непрерывного учета запасов при добавлении отгрузки дебетуется счет себестоимость товара и кредитуется счет учета запасов.
- Документ продажи представляет собой документ отражения дебиторской задолженности. При его добавлении бухгалтерская операция дебетует счет клиента и кредитует счет выручки и налоговые счета.
- Перед добавлением можно выполнить предварительный просмотр бухгалтерской операции.
- Входящие платежи представляют собой заключительный этап базового процесса продажи, несмотря на то, что являются функцией модуля "Расчеты".

Спасибо!



Изучение раздела, посвященного
процессу от заказа на продажу до
оплаты, завершено.

Спасибо за внимание.