Ka Solution Tecnologia em Software – SIEC Empresa Best Company and Accessory (BCCA)

Manual de Configuração

GRUPO XXXX

Carla Bana

Carla Hernadez

Elaine Caldeira

Fabiana Tarrio

Sandra Tessutti Dias

Wesley Firmino Mirco

OBJETIVO:

Esse Manual de Configuração tem como objetivo detalhar as parametrizações utilizadas para a implantação do ERP SAP para a área de Vendas e Distribuição de acordo com as regras de negócio definidas pelo cliente, a empresa Best Company Computer Accessory (BCCA).

Sumário

1 Organização de Vendas 9

1.1 Criação da Organização de Vendas 9

1.2 Canal de distribuição 10

2.1 Definição de canal de distribuição 10

3 Setor de Atividade 11

3.1 Definição de Setor de Atividade 11

4 Escritório de vendas 11

4.1 Definição de Escritório de Vendas 11

5 Vendedores 12

5.1 Equipe de Vendedores 12

6 Local de Expedição 13

6.1 Definição de Local de expedição 13

6.2 Condições de Expedição 13

6.3 Itinerário de Grupo de Cargas 14

7 Atribuições 14

7.1 Parametrização de atribuição de organização de vendas para canal de distribuição 14

7.2 Parametrização de definição de canais de distribuição comum 15

7.3 Parametrização de atribuição de Setor de atividade para organização de vendas 16

7.4 Parametrização de formação de área de vendas 17

7.5 Parametrização de atribuição de escritório de vendas para área de vendas 17

7.6 Parametrização de atribuição de escritório de vendas para equipe de vendas 18

7.7 Parametrização de atribuição de organização de vendas / canal de distribuição / centro 18

7.8 Parametrização de atribuição de local de expedição ao centro 19

7.9 Parametrização de determinação de local de expedição 20

8 Itinerários 21

8.1 Zonas de Transportes 21

8.2 Definição de Itinerários 21

8.3 Atualização do país e zona de transporte para o local de expedição 22

8.4 Atualização da Determinação de Itinerários 23

9 Mestre de Material 25

9.1 Criação do material 25

9 Mestre de Cliente 28
10 Esquema de Clientes 38
11 Tipo de Documento de Vendas 39
11.1 Documento de Venda Normal 39
11.2 Categoria de Item 40
11.3 Atribuindo Categoria de Item ao Tipo de Documento de Vendas 41
11.4 Categoria de Divisão de Remessa 42
11.5 Atribuindo Categorias de Divisões de Remessa 43
11.6 Documento de Devolução 43
11.7 Categoria de Item 44
11.8 Atribuindo Categoria de Item ao Tipo de Documento de Vendas 45
11.9 Categoria de Divisão de Remessa 46
11.10 Atribuindo Categorias de Divisões de Remessa 46
11.11 Atribuindo a Área de Vendas ao Documento de Vendas 47
12 Remessa 49
12.1 Remessa para Venda Normal 49
12.2 Categoria de Item de Remessa 50
12.3 Atribuição da Remessa ao Tipo de Documento de Vendas 51
12.4 Atribuindo a Categoria de Item de Remessa a Remessa 51
12.5 Remessa para Devolução 52
12.6 Atribuição da Remessa ao Tipo de Documento de Vendas 52
12.7 Categoria de Item de Remessa para Devolução 52
12.8 Atribuindo a Categoria de Item de Remessa a Remessa 53
13 Documento de Faturamento 53
13.1 Documento de Faturamento para Venda Normal 53
13.2 Atribuição da Remessa ao Tipo de Documento de Vendas 54
13.3 Documento de Faturamento para Devolução 55
13.4 Atribuição da Remessa ao Tipo de Documento de Vendas 56
14 Controle de Cópia 56
14.1 Controle de Cópia para Documento de Vendas 56
14.1.1 Documento de Vendas Normal para Documento de Vendas Normal 56
14.1.2 Documento de Vendas Normal para Documento de Devolução 58
14.2 Controle de Cópia para Documento de Vendas e Remessa 59
14.2.1 Documento de Vendas Normal para Remessa 59

14.3 Controle de Cópia para Documento de Remessa e Fatura 60
14.3.1 Documento de Remessa para Fatura 60
14.3.2 Documento de Remessa para Crédito de Devolução 61
14.4 Dados Incompletos 62
14.5 Esquema de Dados Incompletos 62
14.6 Atribuindo o Esquema de Dados Incompletos 62
15 Esquema de Cálculo 63
15.1 Esquema de Cálculo ZEY05 63
15.1.1 Definindo Tabela de Condições 63
15.1.2 Definindo Sequências de Acessos 63
15.1.3 Definindo Tipos de Condição 66
15.1.4 Definindo Esquema de Cálculo e Atribuindo Tipos de Condição 69
15.1.5 Atribuindo o Esquema de Cálculo às Áreas de Vendas 70
15.1.6 Atribuir Contas do Razão 72

Índice de Figuras

Figura 1 - Parametrização de criação de organização de vendas Berlim 10
Figura 2 – Parametrização de criação de organização de vendas Stu 10
Figura 3 – Parametrização de definição de canal de distribuição 11
Figura 4 – Parametrização de definição de Setor de atividade 11
Figura 5 - Parametrização de definição de Escritório de Vendas Berlim 12
Figura 6 - Parametrização de definição de Escritório de Vendas Stuttgart 12
Figura 7 – Parametrização de definição de equipe de Vendas Berlim 12
Figura 8 – Parametrização de definição de equipe de Vendas Stu 13
Figura 9 – Parametrização de definição local de expedição 13
Figura 10 – Parametrização condição de expedição 14
Figura 11 – Definição de Grupo de cargas 14
Figura 12 - de organização de vendas para canal de distribuição 15
Figura 13 – parametrização de canais de distribuição comum Berlim 15
Figura 14 - parametrização de canais de distribuição comum Stut 16
Figura 15 – Atribuição de setor der atividade para organização de vendas 16
Figura 16 – Formação de área de vendas 17
Figura 17 – Atribuir escritório de vendas – área de vendas 17
Figura 18 – Atribuição de escritório de vendas para equipe de vendas 18
Figura 19 – Parametrização de atribuição de organização de vendas para canal de distribuição para centro de Berlim. 18
Figura 20 - Parametrização de atribuição de organização de vendas para canal de distribuição para centro de Stuttgart. 19
Figura 21 – Atribuição de local de expedição para centro Berlim 19
Figura 22 - Atribuição de local de expedição para centro Stut 20
Figura 23 – Parametrização da determinação do local de expedição 20
Figura 24 – Parametrização para Zonas de Transporte. 21
Figura 25 – Determinação de Itinerários. 22
Figura 26 – Atribuição da Zona de Transporte ao Local de Expedição. 23
Figura 27 – Atualização da Determinação de Itinerários. 23
Figura 28 – Atribuição de Itinerário. 24
Figura 29 – Criação de Material 2819 25
Figura 30 - Criação de Material 2022 26
Figura 31 - Criação de Material 2023 27
Figura 32 - Criação de Material 2024 28
Figura 33 – Cadastro de Cliente: Dados Gerais. 29
Figura 34 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Vendas. 29
Figura 35 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Expedição. 30
Figura 36 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Doc Faturamento. 30
Figura 37 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Função Parceiro. 31
Figura 38 – Cadastro de Cliente: Dados Gerais. 31
Figura 39 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Vendas. 32

Figura 40 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Expedição. 32
Figura 41 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Doc Faturamento. 33
Figura 42 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Função Pareceiro. 33
Figura 43 – Cadastro de Cliente: Dados Gerais. 34
Figura 44 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Vendas. 34
Figura 45 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Expedição. 35
Figura 46 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Doc Faturamento. 35
Figura 47 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Função Parceiro. 36
Figura 48 – Cadastro de Cliente: Dados Gerais. 36
Figura 49 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Vendas. 37
Figura 50 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Expedição. 37
Figura 51 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Doc Faturamento. 38
Figura 52 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Função Parceiro. 38
Figura 53 – Parametrização para Esquema de Cliente. 39
Figura 54 – a) Parametrização para o Documento de Vendas Normal. b) Continuação da tela da parametrização do Documento de Vendas Normal. 40
Figura 55 – Parametrização para Categoria de Item para Documento de Vendas. 41
Figura 56 – Atribuindo categoria de item Z005 ao documento de vendas Z5 e ao grupo de categoria de item NORM. 42
Figura 57 – Parametrizando Categoria de Divisão. 42
Figura 58 – Atribuindo Categoria de Divisão de Remessa ao tipo de categoria de item e ao tipo de MRP. 43
Figura 59 - a) Parametrização para o Documento de Devolução. b) Continuação da tela da parametrização do Documento de Devolução. 44
Figura 60 - Parametrização para Categoria de Item para Documento de Devolução. 45
Figura 61 - Atribuindo categoria de item Z005 ao documento de vendas Z5 e ao grupo de categoria de item NORM. 46
Figura 62 – Parametrização para Categoria de Divisão. 46
Figura 63 – Atribuindo Categoria de Divisão de Remessa ao tipo de categoria de item e ao tipo de MRP. 47
Figura 64 – Agrupando as Organizações de Vendas. 47
Figura 65 – Agrupando Canais de Distribuição. 48
Figura 66 – Agrupando Setores de Atividades. 48
Figura 67 – Atribuindo área de vendas aos documentos de vendas e devolução. 49
Figura 68 – Parametrização para definição de Remessa. 50
Figura 69 – Parametrização para Categoria de Item da Remessa. 51
Figura 70 – Atribuição da Categoria de Item ao Tipo de Remessa. 51
Figura 71 – Parametrização para definir Remessa para um documento de Devolução. 52
Figura 72 – Parametrização para Categoria de Item da Remessa. 53
Figura 73 – Atribuição da Categoria de Item ao Tipo de Remessa. 53
Figura 74 – Parametrização para Documento de Faturamento. 54
Figura 75 - Parametrização para Documento de Faturamento – Crédito de Devolução. 55
Figura 76 – Controle de Cópia entre Documentos de Vendas Normal em Nível de Cabeçalho. 56
Figura 77 – Controle de Cópia entre Documentos de Vendas Normal em Nível de Item. 57

Figura 78 – Controle de Cópia entre Documentos de Vendas Normal em Nível de Divisão de Remessa. 57
Figura 79 – Controle de Cópia entre Documentos de Vendas Normal em Nível de Cabeçalho. 58
Figura 80 – Controle de Cópia entre Documentos de Vendas Normal em Nível de Item. 58
Figura 81 – Controle de Cópia entre Documento de Remessa e Venda Normal em Nível de Cabeçalho. 59
Figura 82 – Controle de Cópia entre Documento de Remessa e Venda Normal em Nível de Item. 60
Figura 83 – Controle de Cópia entre Documento de Remessa e Fatura em Nível de Cabeçalho. 60
Figura 84 – Controle de Cópia entre Documento de Remessa e Fatura em Nível de Item. 61
Figura 85 – Controle de Cópia entre Documento de Remessa e Crédito de Devolução em Nível de Cabeçalho. 61
Figura 77 – Esquema de Dados Incompletos. a) Definindo Grupos. b) Para o grupo A definindo o esquema Y5. c) Para o esquema Y5 definindo o campo BSTNK – Número do pedido com status 2. 62
Figura 78 – Atribuindo Esquema de Dados Incompletos ao Documento de Vendas Normal. 63
Figura 79 – a) Definindo Sequência de Acessos. b) Definindo Acessos. c) Definindo campos. 64
Figura 80 – a) Definindo Sequência de Acessos. b) Definindo Acessos. c) Definindo campos 65
Figura 81 – a) Definindo Sequência de Acessos. b) Definindo Acessos. c) Definindo campos. 66
Figura 82 – Parametrização para Condição de Preço ZR05. 67
Figura 83 – Parametrização para Condição de Preço Z005. 68
Figura 84 – Parametrização para Condição de Preço Z005. 69
Figura 85 – a) Definindo Esquema de Cálculo. b) Atribuindo Tipos de Condição ao Esquema de Cálculo definido. 70
Figura 86 - a) Atribuindo o Esquema de Cálculo para a Organização de Vendas ZMO5 e seus CDs e SAs. b) Atribuindo o Esquema de Cálculo para a Organização de Vendas ZTO5 e seus CDs e SAs. 71
Figura 87 - a) Atribuindo Contas do Razão para a Organização de Vendas ZM05. b) Atribuindo Contas do Razão para a Organização de Vendas ZTO5. 72

1 Organização de Vendas

1.1 Criação da Organização de Vendas

Caminho: IMG Estrutura do empreendimento Definição Vendas distribuição Definir, Copiar, eliminar, verificar organização de vendas Definir organização de vendas

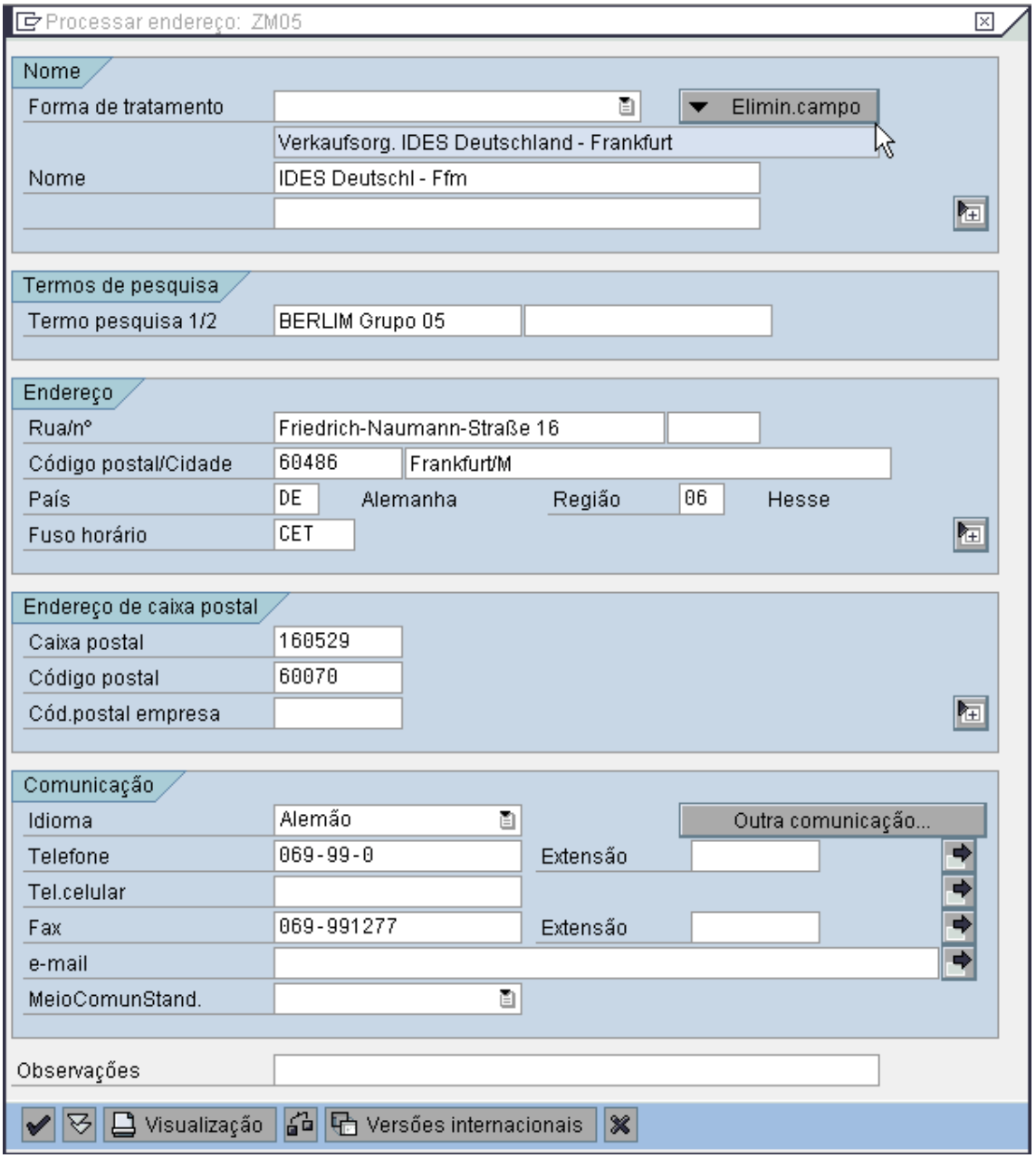


Figura 1 - Parametrização de criação de organização de vendas Berlim

Processar endereço: ZT05

Nome

Forma de tratamento | Elimin.campo

Verkaufsorg. IDES Deutschland - Frankfurt

Nome | IDES Deutschl - Ffm

Termos de pesquisa

Termo pesquisa 1/2 | Stuttgart Grupo 05

Endereço

Rua/nº | Friedrich-Naumann-Straße 16

Código postal/Cidade | 60486 | Frankfurt/M

País | DE | Alemanha | Região | 06 | Hesse

Fuso horário | CET

Endereço de caixa postal

Caixa postal | 160529

Código postal | 60070

Cód.postal empresa

Comunicação

Idioma | Alemão | Outra comunicação...

Telefone | 069-99-0 | Extensão

Tel.celular

Fax | 069-991277 | Extensão

e-mail

MeioComunStand.

Observações

Visualização | Versões internacionais

Figura 2 – Parametrização de criação de organização de vendas Stu

1.2 Canal de distribuição

1.3 Definição de canal de distribuição

Caminho: IMG ▯ Estrutura do empreendimento ▯ Definição ▯ Vendas distribuição ▯ Definir, Copiar, eliminar, verificar canal de distribuição ▯ Definir canal de distribuição

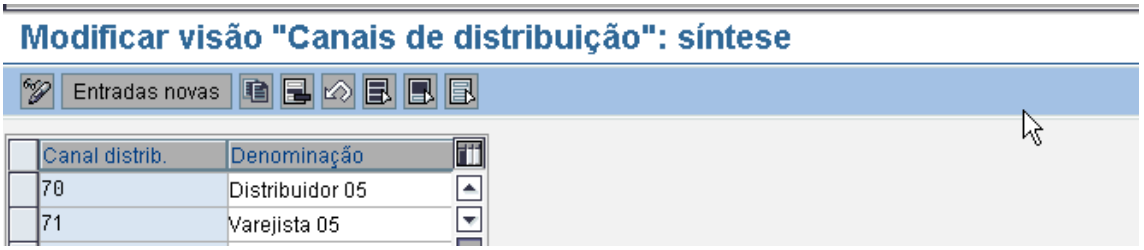


Figura 3 – Parametrização de definição de canal de distribuição

2 Setor de Atividade

2.1 Definição de Setor de Atividade

Caminho: IMG ⇒ Estrutura do empreendimento ⇒ Definição ⇒ Logística Geral ⇒ Definir, Copiar, eliminar, verificar Setor de atividade ⇒ Definir Setor de atividade

Figura 4 – Parametrização de definição de Setor de atividade

3 Escritório de vendas

3.1 Definição de Escritório de Vendas

Caminho: IMG ⇒ Estrutura do empreendimento ⇒ Definição ⇒ Vendas distribuição ⇒ Atualizar escritório de vendas

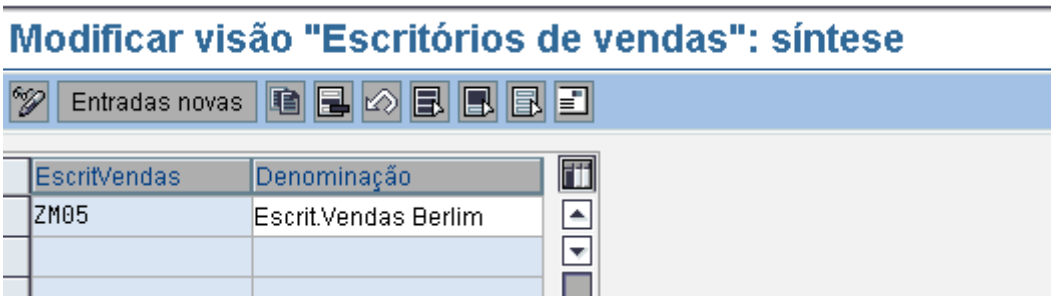


Figura 5 - Parametrização de definição de Escritório de Vendas Berlim

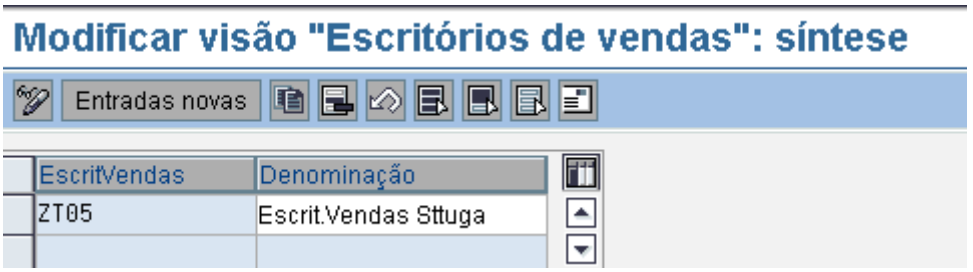


Figura 6 - Parametrização de definição de Escritório de Vendas Stuttgart

4 Vendedores

4.1 Equipe de Vendedores

Caminho: IMG ▯ Estrutura do empreendimento ▯ Definição ▯ Vendas distribuição ▯ Atualizar Grupo de vendedores

Figura 7 – Parametrização de definição de equipe de Vendas Berlim

Figura 8 – Parametrização de definição de equipe de Vendas Stu

5 Local de Expedição

5.1 Definição de Local de expedição

Caminho: IMG ⇨ Estrutura do empreendimento ⇨ Definição ⇨ Logistics Execution ⇨ Definir, Copiar, eliminar, verificar Local de expedição ⇨ Definir local de expedição.

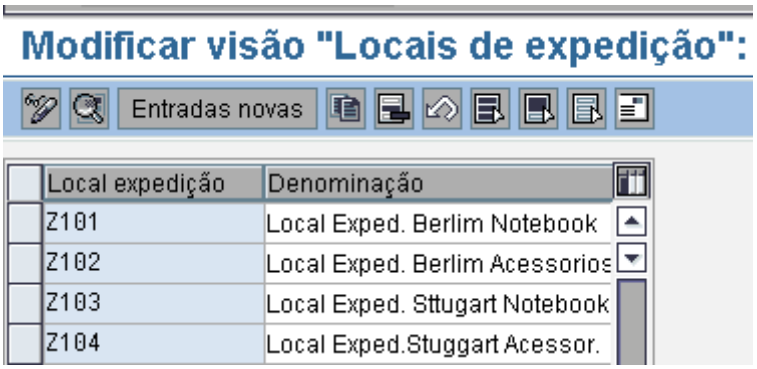


Figura 9 – Parametrização de definição local de expedição

5.2 Condições de Expedição

Caminho: IMG ⇨ Logistics execution ⇨ expedição ⇨ Base ⇨ Determinação de local de expedição/ DPTO. Entrada Mercadorias ⇨ Definir Condições de expedição

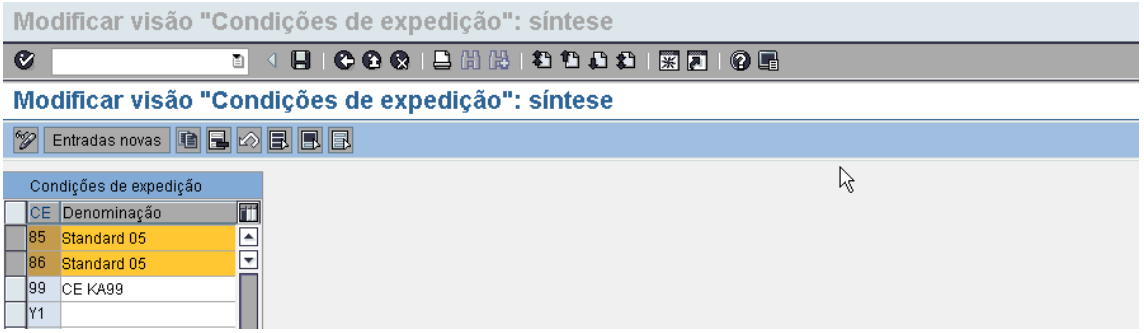


Figura 10 – Parametrização condição de expedição

5.3 Itinerário de Grupo de Cargas

Caminho: IMG Logistics execution expedição Base Determinação de local de expedição/ DPTO. Entrada Mercadorias Definir Grupo de Carga

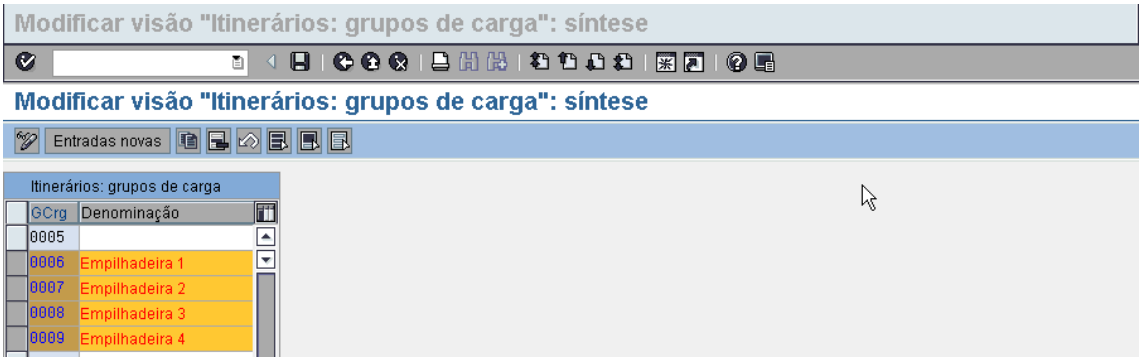


Figura 11 – Definição de Grupo de cargas

6 Atribuições

6.1 Parametrização de atribuição de organização de vendas para canal de distribuição

Caminho: IMG Estrutura do empreendimento Atribuição Vendas e distribuição Atribuir canal de distribuição – organização de vendas

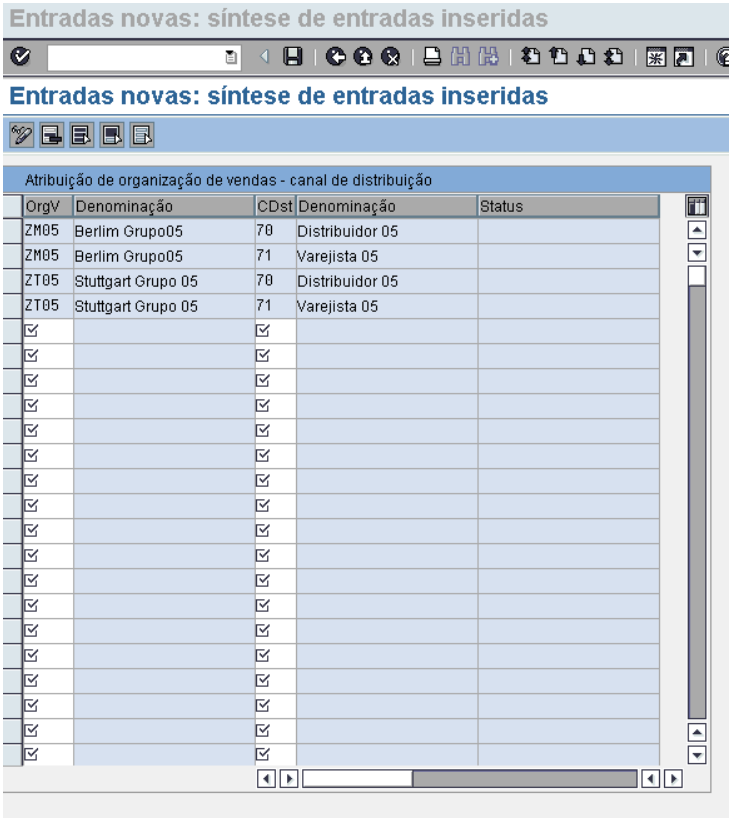


Figura 12 - de organização de vendas para canal de distribuição

6.2 Parametrização de definição de canais de distribuição comum

Caminho: IMG □ Vendas e Distribuição □ Dados Mestre □ Definir canais de distribuição Comum

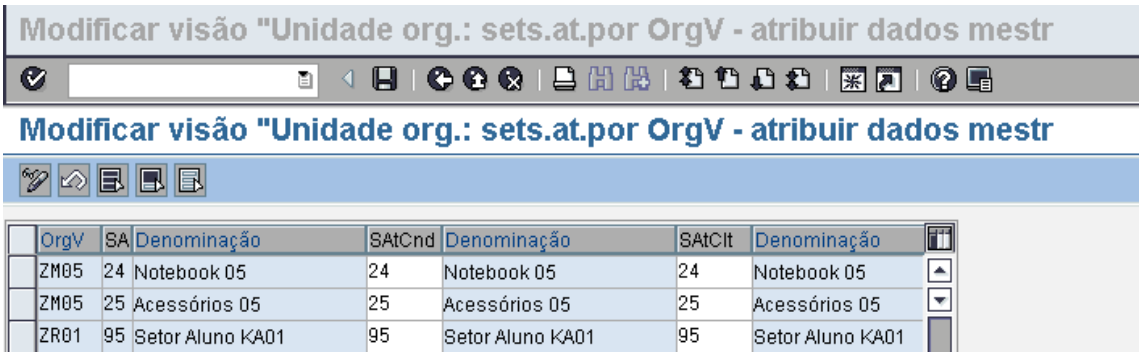


Figura 13 – parametrização de canais de distribuição comum Berlim

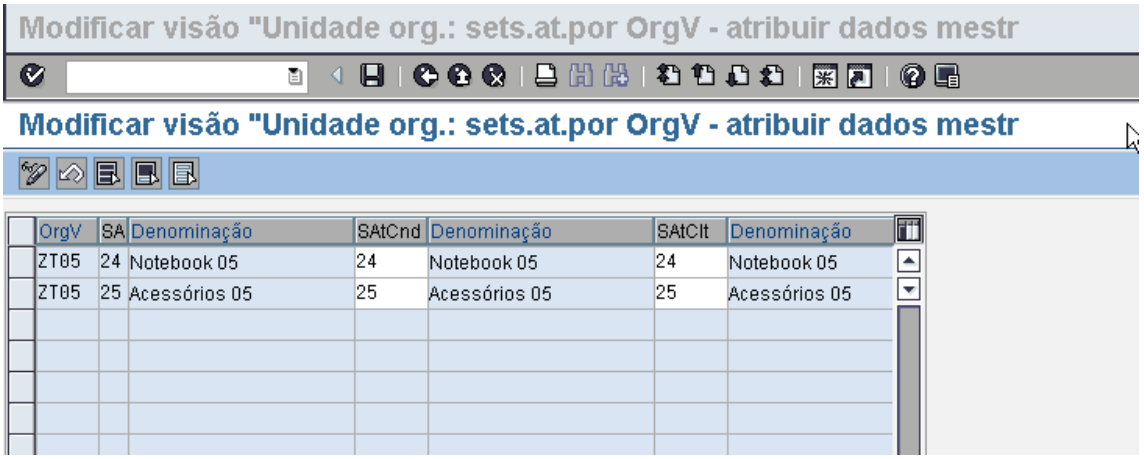


Figura 14 - parametrização de canais de distribuição comum Stut

6.3 Parametrização de atribuição de Setor de atividade para organização de vendas

Caminho: IMG ⇨ Estrutura do empreendimento ⇨ Atribuição ⇨ Vendas e distribuição ⇨ Atribuir Setor de atividade – organização de vendas

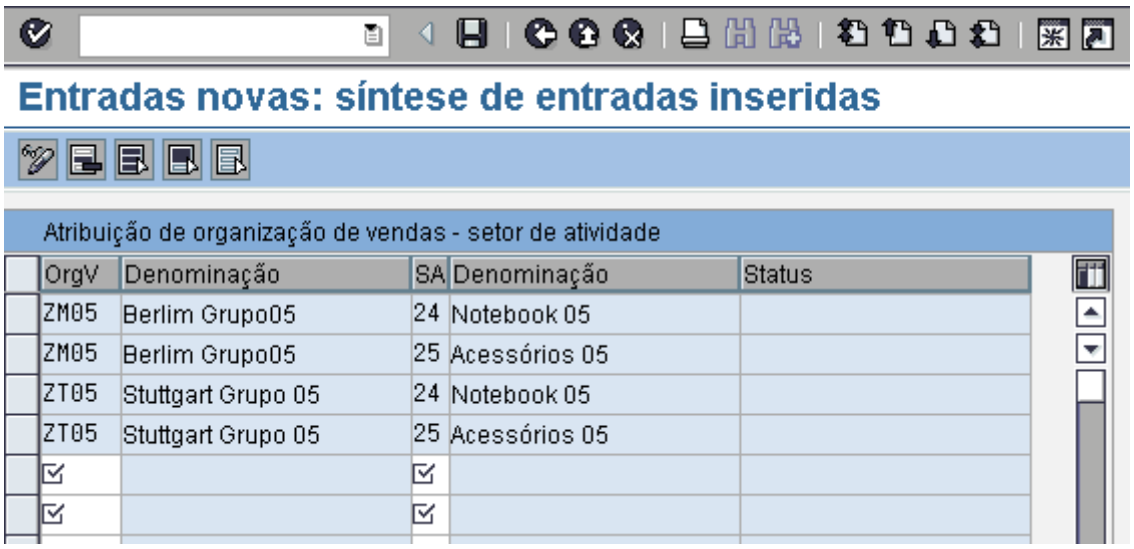
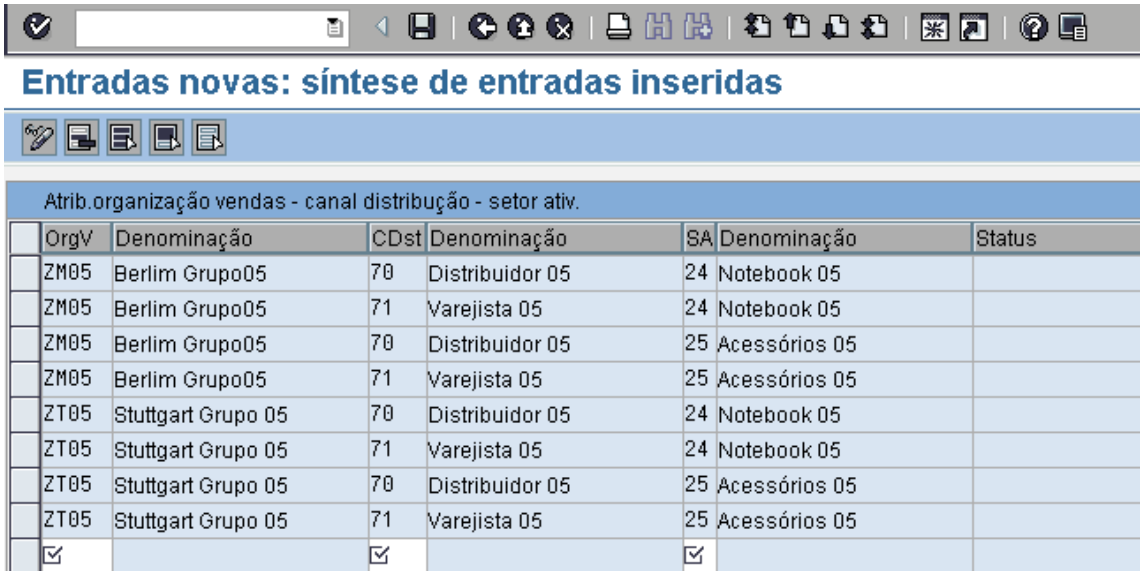


Figura 15 – Atribuição de setor der atividade para organização de vendas

6.4 Parametrização de formação de área de vendas

Caminho: IMG ▯ Estrutura do empreendimento ▯ Atribuição ▯ Vendas e distribuição ▯ Formar área de vendas



Entradas novas: síntese de entradas inseridas

Atrib.organização vendas - canal distribução - setor ativ.

OrgV	Denominação	CDst	Denominação	SA	Denominação	Status
ZM05	Berlim Grupo05	70	Distribuidor 05	24	Notebook 05	
ZM05	Berlim Grupo05	71	Varejista 05	24	Notebook 05	
ZM05	Berlim Grupo05	70	Distribuidor 05	25	Acessórios 05	
ZM05	Berlim Grupo05	71	Varejista 05	25	Acessórios 05	
ZT05	Stuttgart Grupo 05	70	Distribuidor 05	24	Notebook 05	
ZT05	Stuttgart Grupo 05	71	Varejista 05	24	Notebook 05	
ZT05	Stuttgart Grupo 05	70	Distribuidor 05	25	Acessórios 05	
ZT05	Stuttgart Grupo 05	71	Varejista 05	25	Acessórios 05	

Figura 16 – Formação de área de vendas

6.5 Parametrização de atribuição de escritório de vendas para área de vendas

Caminho: IMG ▯ Estrutura do empreendimento ▯ Atribuição ▯ Vendas e distribuição ▯ Atribuir escritório de vendas - área de vendas

Entradas novas: síntese de entradas inseridas

Entradas novas: síntese de entradas inseridas

Atribuição de escritório de vendas - área de vendas

OrgV	Denominação	CDst	Denominação	SA	Denominação	EscrV	Denominação	St
ZM05	Berlim Grupo05	70	Distribuidor 05	24	Notebook 05	ZM05	Escrit.Vendas Berlim	
ZM05	Berlim Grupo05	70	Distribuidor 05	25	Acessórios 05	ZM05	Escrit.Vendas Berlim	
ZM05	Berlim Grupo05	71	Varejista 05	24	Notebook 05	ZM05	Escrit.Vendas Berlim	
ZM05	Berlim Grupo05	71	Varejista 05	25	Acessórios 05	ZM05	Escrit.Vendas Berlim	
ZT05	Stuttgart Grupo 05	70	Distribuidor 05	24	Notebook 05	ZT05	Escrit.Vendas Sttuga	
ZT05	Stuttgart Grupo 05	70	Distribuidor 05	25	Acessórios 05	ZT05	Escrit.Vendas Sttuga	
ZT05	Stuttgart Grupo 05	71	Varejista 05	24	Notebook 05	ZT05	Escrit.Vendas Sttuga	
ZT05	Stuttgart Grupo 05	71	Varejista 05	25	Acessórios 05	ZT05	Escrit.Vendas Sttuga	

Figura 17 – Atribuir escritório de vendas – área de vendas

6.6 Parametrização de atribuição de escritório de vendas para equipe de vendas

Caminho: IMG ⊡ Estrutura do empreendimento ⊡ Atribuição ⊡ Vendas e distribuição ⊡ Atribuir Grupo de vendedores - escritório de vendas

Entradas novas: síntese de entradas inseridas

Atribuição do escritório de vendas - equipes de vendas

EscrV	Denominação	EqVs	Denominação	Status
ZM05	Escrit.Vendas Berlim	ZM5	Equipe Vendas Berlim	
ZT05	Escrit.Vendas Sttuga	ZT5	Equipe Vend.Sttugart	

Figura 18 – Atribuição de escritório de vendas para equipe de vendas

6.7 Parametrização de atribuição de organização de vendas / canal de distribuição / centro

Caminho: IMG ⇒ Estrutura do empreendimento ⇒ Atribuição ⇒ Vendas e distribuição ⇒ Atribuir organização de vendas – canal de distribuição - centro

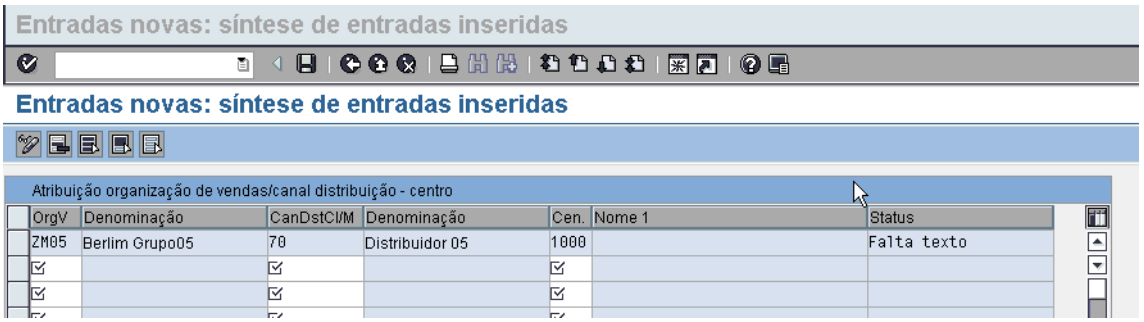


Figura 19 – Parametrização de atribuição de organização de vendas para canal de distribuição para centro de Berlim.

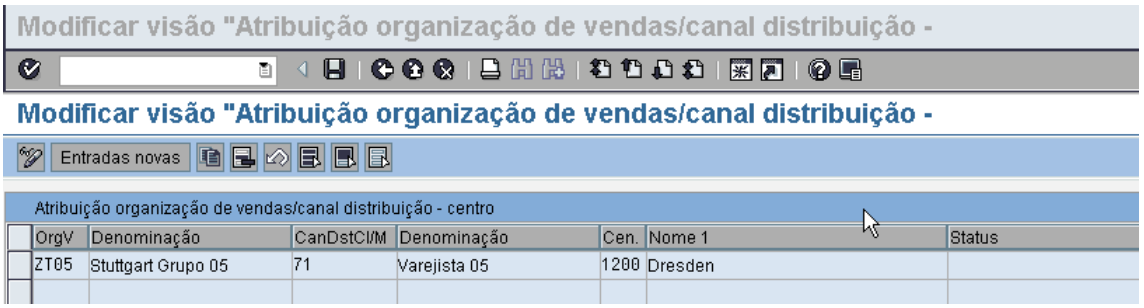


Figura 20 - Parametrização de atribuição de organização de vendas para canal de distribuição para centro de Stuttgart.

6.8 Parametrização de atribuição de local de expedição ao centro

Caminho: IMG ⇒ Estrutura do empreendimento ⇒ Atribuição ⇒ Logistics execution⇒ Atribuir local de expedição - centro

Figura 21 – Atribuição de local de expedição para centro Berlim

Figura 22 - Atribuição de local de expedição para centro Stut

6.9 Parametrização de determinação de local de expedição

Caminho: IMG ⊡ Logistic Execution ⊡ Expedição ⊡ Bases ⊡ Determinação Local de Expedição / Depto entrada mercadorias ⊡ Atribuir locais de expedição

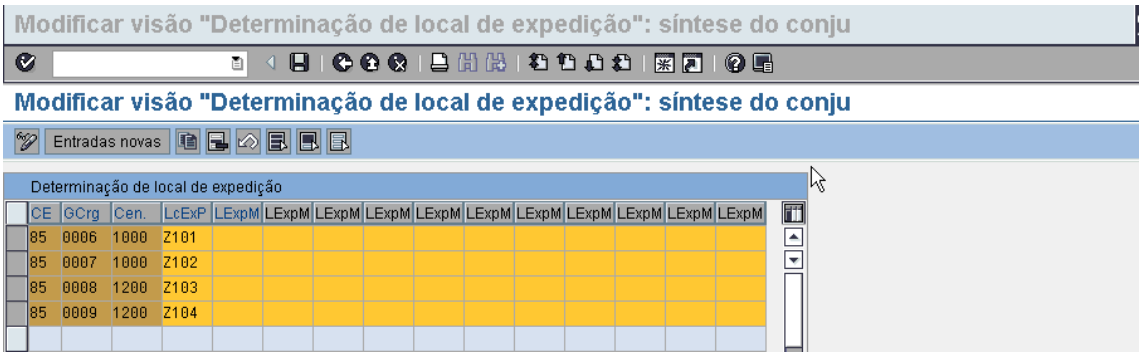


Figura 23 – Parametrização da determinação do local de expedição

7 Itinerários

7.1 Zonas de Transportes

Criação da zona de transporte (CEP) “0000000004” para Berlim, e “0000000005” para Stuttgart, com base no país.

Caminho: IMG Logistics Execution Transporte Bases Itinerários Determinação de Itinerários Definir zonas de transporte.

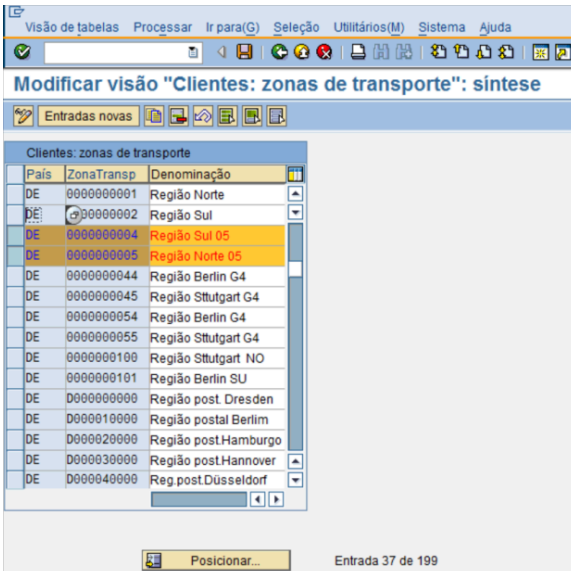


Figura 24 – Parametrização para Zonas de Transporte.

7.2 Definição de Itinerários

Cria-se um novo itinerário, informando dados tais como “duração de tempo de trânsito”, “duração de viagem” e “distância”. Os itinerários criados são os seguintes:

- 1) “Rota05 – Itinerário A Sul”
- 2) “Rota06 – Itinerário B Sul”
- 3) “Rota07 – Itinerário A Norte”
- 4) “Rota08 – Itinerário B Norte”

Caminho: IMG Logistics Execution Transporte Bases Itinerários Definição de Itinerários Definir itinerários e etapas.

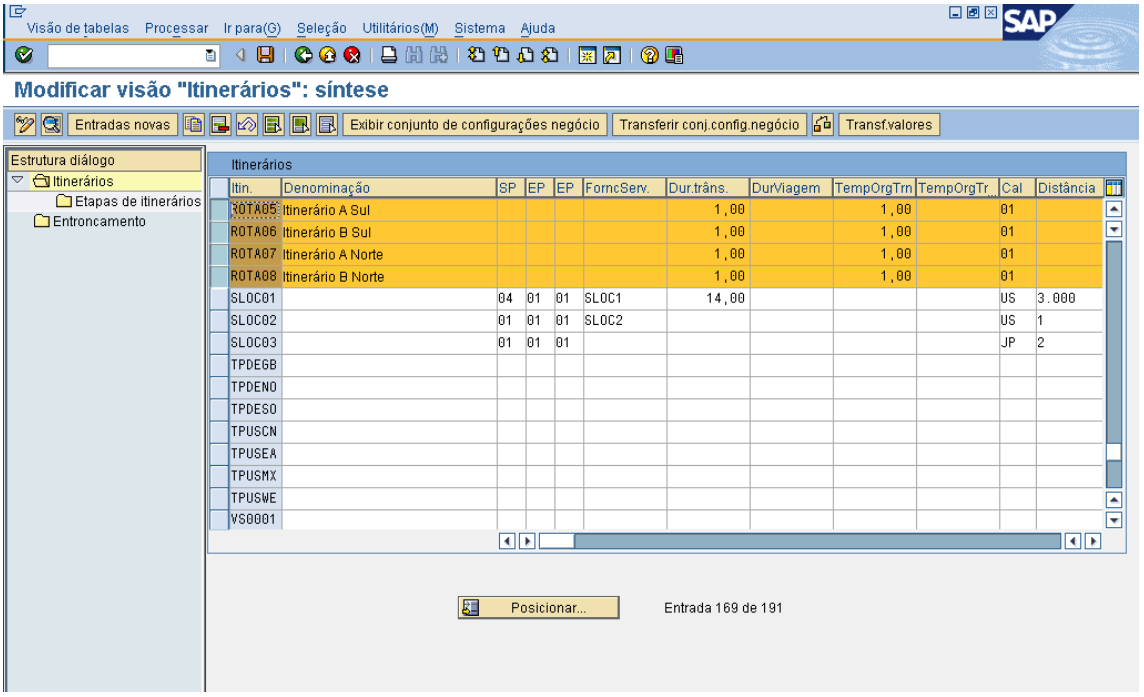


Figura 25 – Determinação de Itinerários.

7.3 Atualização do país e zona de transporte para o local de expedição

Posicionando o local de expedição, atribuem-se o país e a zona de transportes correspondentes:

◦ Z101 – CEP 0000000005 (Berlim)

◦ Z102 – CEP 0000000005 (Berlim)

◦ Z103 – CEP 0000000004 (Stuttgart)

◦ Z104 – CEP 0000000004 (Stuttgart)

Caminho: IMG Logistics Execution Transporte Bases Itinerários Determinação de Itinerários Atualizar país e zona de transporte para local de expedição.

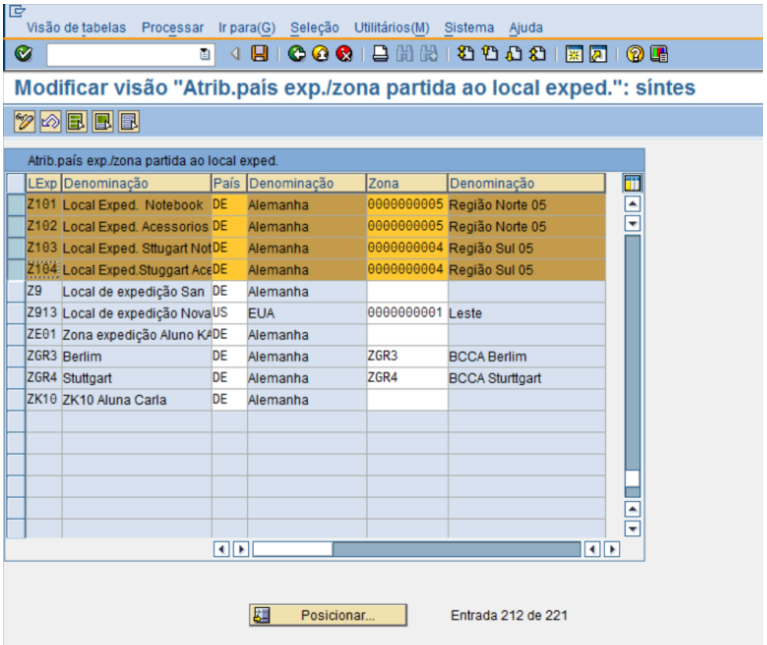


Figura 26 – Atribuição da Zona de Transporte ao Local de Expedição.

7.4 Atualização da Determinação de Itinerários

Seleciona-se o local de expedição de saída, ou outro conteúdo desejado.

Caminho: IMG □ Logistics Execution □ Transporte □ Bases □ Itinerários □ Determinação de Itinerários □ Atualizar a determinação de itinerários.

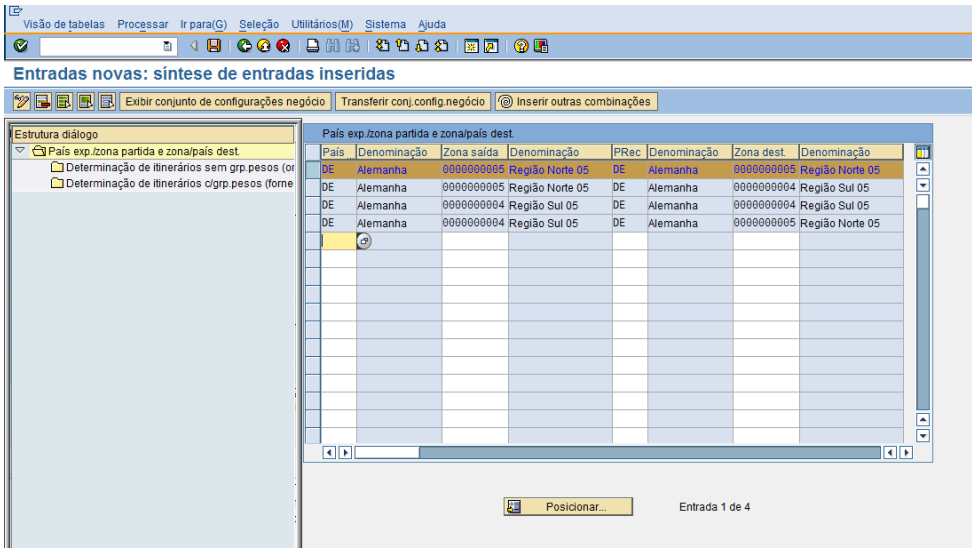


Figura 27 – Atualização da Determinação de Itinerários.

Por seguinte, seleciona-se a linha procurada, e então a pasta “determinação de itinerários sem grupo de pesos (ordem)”. Em “Itinerário teórico”, atribui-se o itinerário criado correspondente.

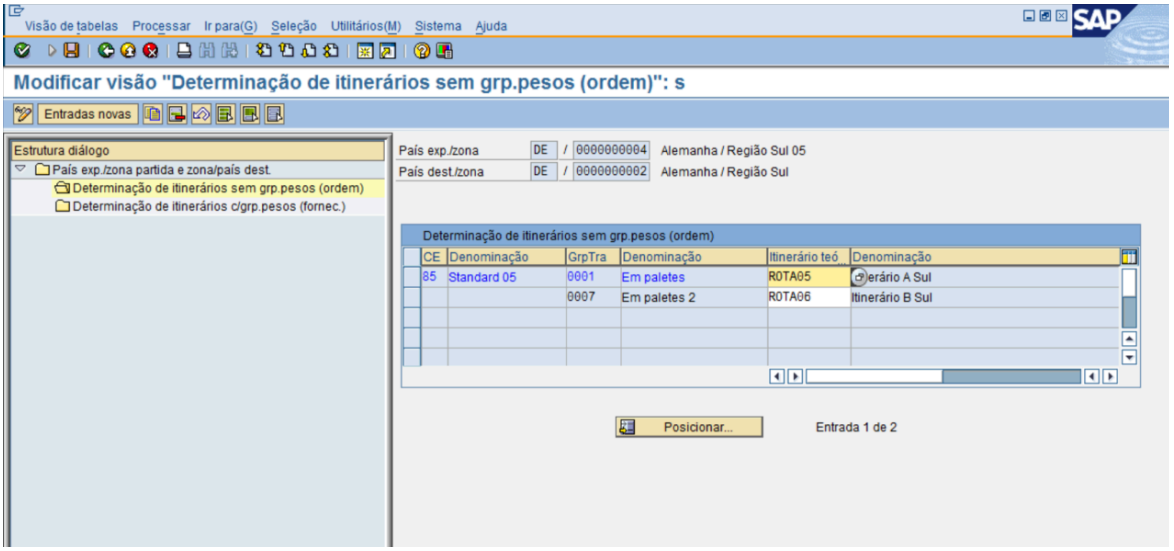


Figura 28 – Atribuição de Itinerário.

8 Mestre de Material

8.1 Criação do material

Transação: MM01.

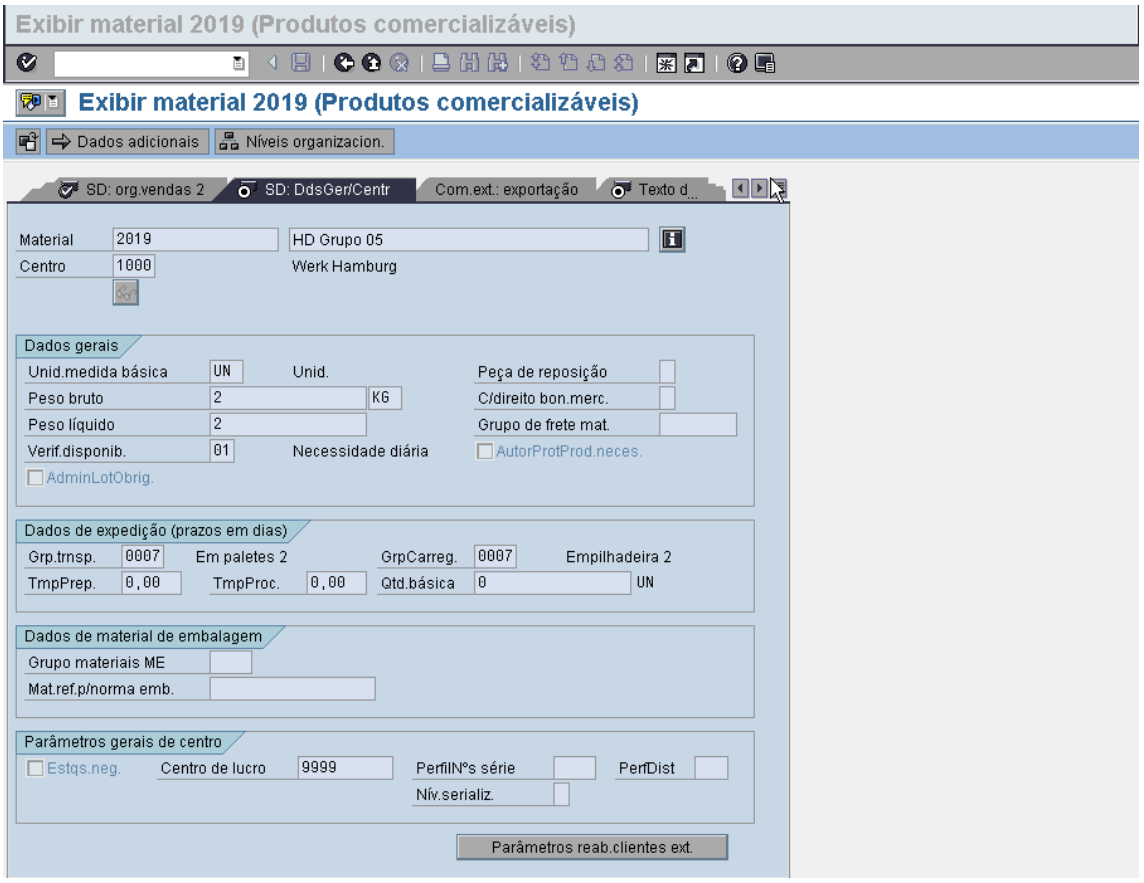


Figura 29 – Criação de Material 2819

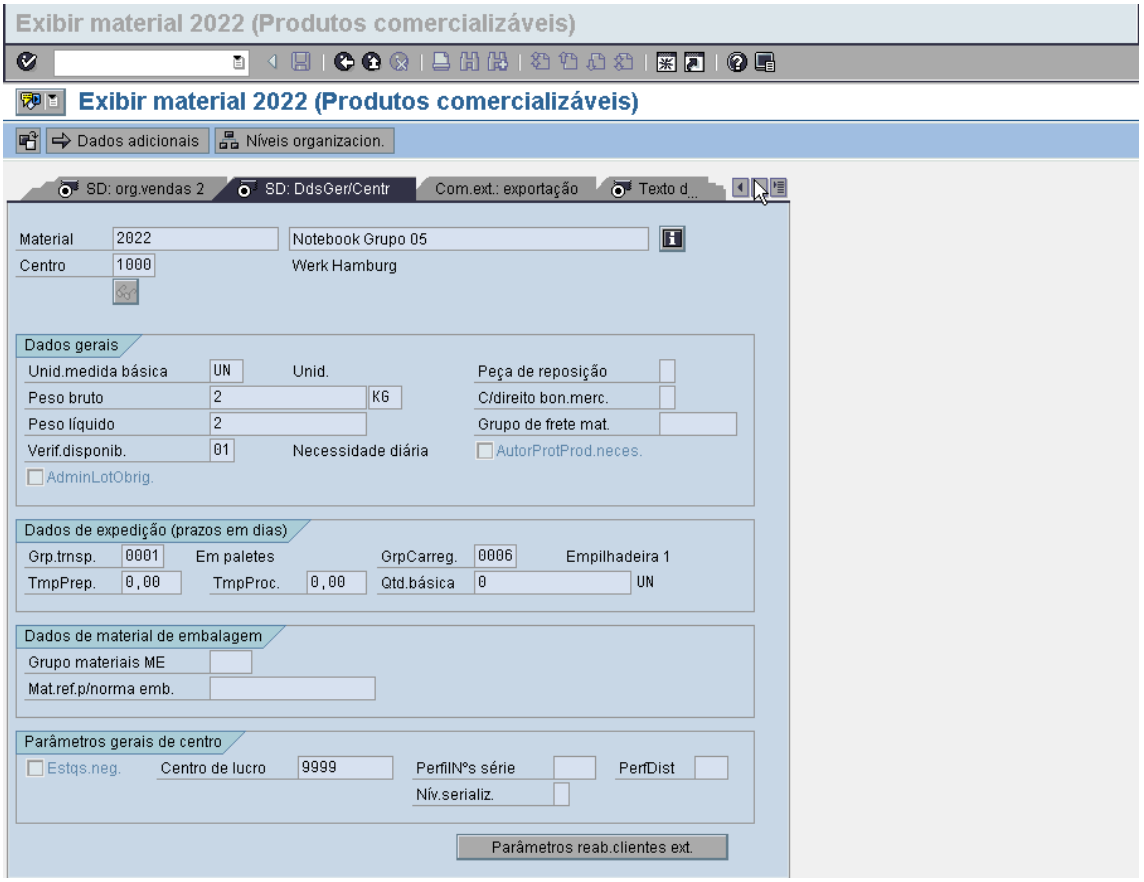


Figura 30 - Criação de Material 2022

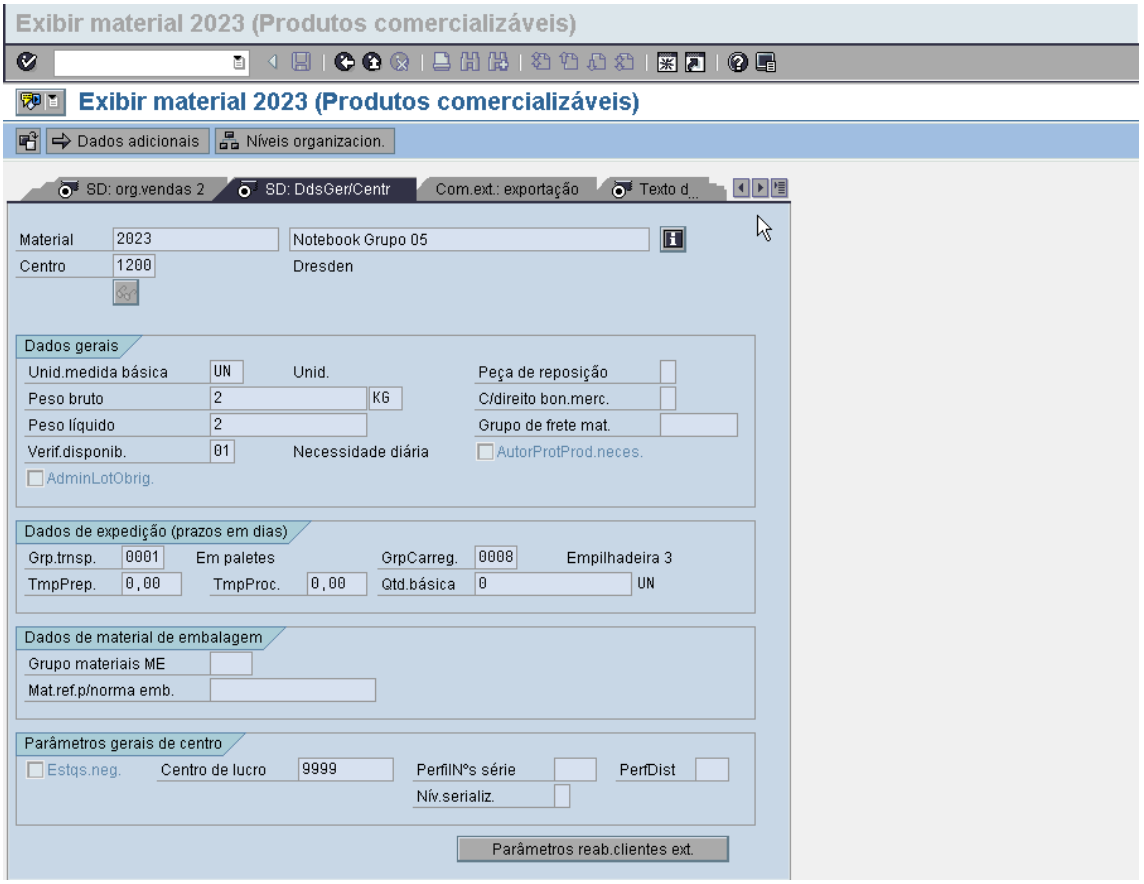


Figura 31 - Criação de Material 2023

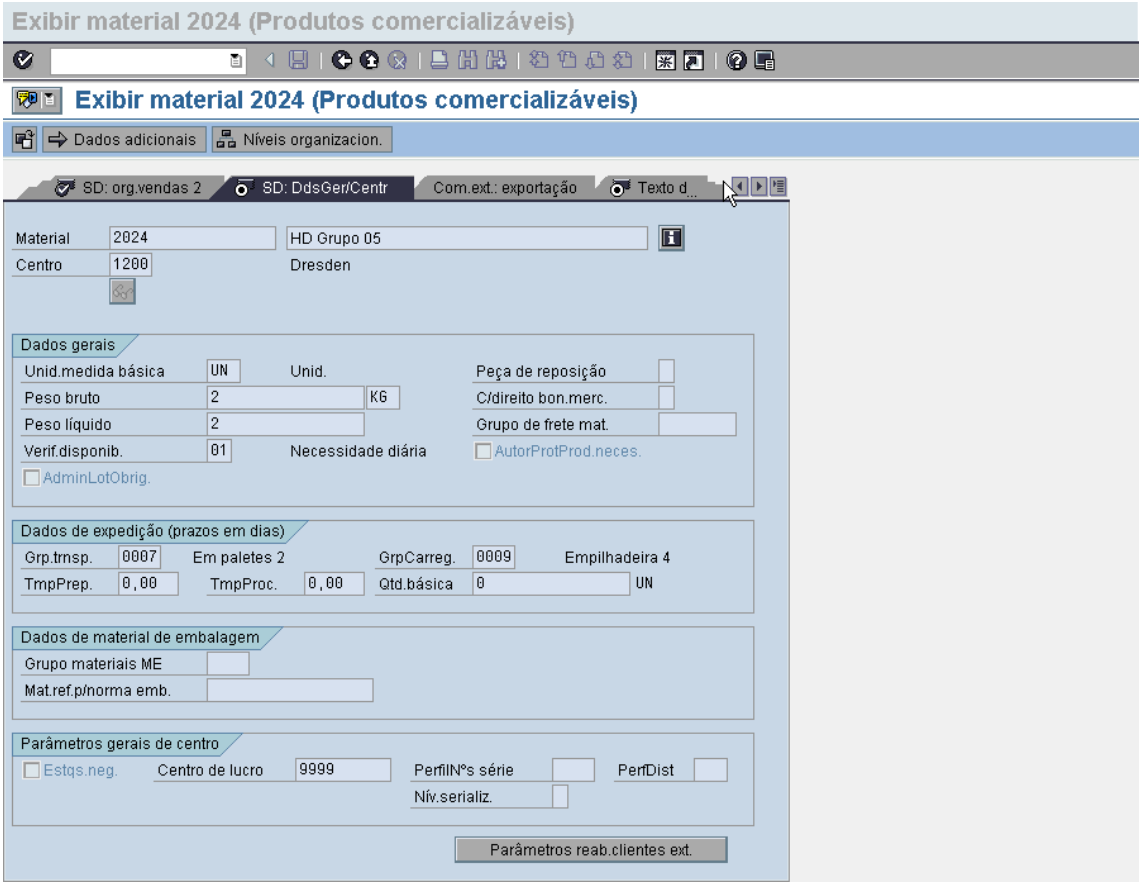


Figura 32 - Criação de Material 2024

9 Mestre de Cliente

Transação: XD01.

- Cliente: 6000000165

  O Cliente foi criado a Organização de Vendas ZM05, Canal de Distribuição 70 e Setores de Atividades: 24 e 25.

Cliente Processar Ir para(G) Suplementos Ambiente(U) Sistema Ajuda

Exibir cliente: Dados gerais

Outro cliente | Dados da área de vendas | Dados adicionais vasilhame | Dados adicionais DSD

Cliente 6000000165 Distribuidor Norte 05 Berlim

Endereço | Dados de controle | Pagamentos | Marketing | Dados de exportação

Visual.

Nome
Forma de tratamento
Nome Distribuidor Norte 05

Termos de pesquisa
Termo pesquisa 1/2 05

Endereço
Rua/nº Rua Berlim 05
Código postal/Cidade 10115 Berlim
País DE Alemanha Região
Zona de transporte 0000000001 Região Norte

Endereço de caixa postal
Caixa postal
Código postal

Comunicação

Figura 33 – Cadastro de Cliente: Dados Gerais.

Cliente Processar Ir para(G) Suplementos Ambiente(U) Sistema Ajuda

Exibir cliente: Dados área de vendas

Outro cliente | Dados gerais | Dados adicionais vasilhame | Dados adicionais DSD

Cliente 6000000165 Distribuidor Norte 05 Berlim
Org.vendas ZM05 Berlim Grupo05
Canal distrib. 70 Distribuidor 05
Setor atividade 24 Notebook 05

Venda | Expedição | Doc.faturamento | Funções do parceiro

Ordem
Reg.vendas DE0015 Sul da Alemanha Probabil.ordem 100 %
Escrit.vendas ZM05 Escrit.Vendas Berlim Grp.autorizs.
Equipe vendas ZM5 Equipe Vendas Berlim Item proposto
Grupo clientes 02 Empresa comercial Cta.no cliente
Classe ABC Grupo UM
Moeda EUR Euro (moeda da UE a part Ctg.taxa câmbio
Desativar arredond. Esq.clien. PP
Atributos de produto

Determinação preço/estatística
Grupo de preço 01 Cliente importante
Esquema cliente 1 Standard
Lista de preços 05 Distribuidor
GrupoEstatClien 1 Relev.p/estatística

Agenciamento
Relevante para agenciamento

Figura 34 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Vendas.

Cliente Processar Ir para(G) Suplementos Ambiente(U) Sistema Ajuda

Exibir cliente: Dados área de vendas

Outro cliente | Dados gerais | Dados adicionais vasilhame | Dados adicionais DSD

Cliente	6000000165	Distribuidor Norte 05	Berlim
Org.vendas	ZM05	Berlim Grupo05	
Canal distrib.	70	Distribuidor 05	
Setor atividade	24	Notebook 05	

Venda | Expedição | Doc.faturamento | Funções do parceiro

Expedição

Prioridade remessa	1	Positivo	☑ Agrupamento ordens
Condição expedição	85	Standard 05	
Centro fornecedor	1000	Werk Hamburg	
☐ Relevante p/CRR			
Intervalo CRR			

Fornecimentos parciais

☐ Fornecimento completo prescrito		
Fornecim.parcial por item		Remessa parcial permitida
Fornecims.parciais máx.	9	
☐ Toler.ilimitada		
Tol.fornmto.incompl.	0,0	
Tol.fornec.excessivo	0,0	

Dados gerais de transporte

Zona de transporte	0000000001	Região Norte

Figura 35 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Expedição.

Cliente Processar Ir para(G) Suplementos Ambiente(U) Sistema Ajuda

Exibir cliente: Dados área de vendas

Outro cliente | Dados gerais | Dados adicionais vasilhame | Dados adicionais DSD

Cliente	6000000165	Distribuidor Norte 05	Berlim
Org.vendas	ZM05	Berlim Grupo05	
Canal distrib.	70	Distribuidor 05	
Setor atividade	24	Notebook 05	

Venda | Expedição | Doc.faturamento | Funções do parceiro

Documento de faturamento

☐ Pós-proces.fatura	☑ Bônus	☐ Determ.preço
Dts.faturamento		
Dts.listas faturas		

Condições de remessa e de pagamento

Incoterms	EXW	Berlim		
Condição pagamento	ZB01	14 dias 3%, 30/2%, 45 líquido	Garantia	
Área contr.créd.				

Contabilidade

Grp.classif.cont.	01	Receitas nacionais

Impostos

País	Denominação	Ctg.de imp.	Denominação	Clas.	Denominação
DE	Alemanha	MWST	IVA liquidado	1	Sujeito a imposto

Figura 36 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Doc Faturamento.

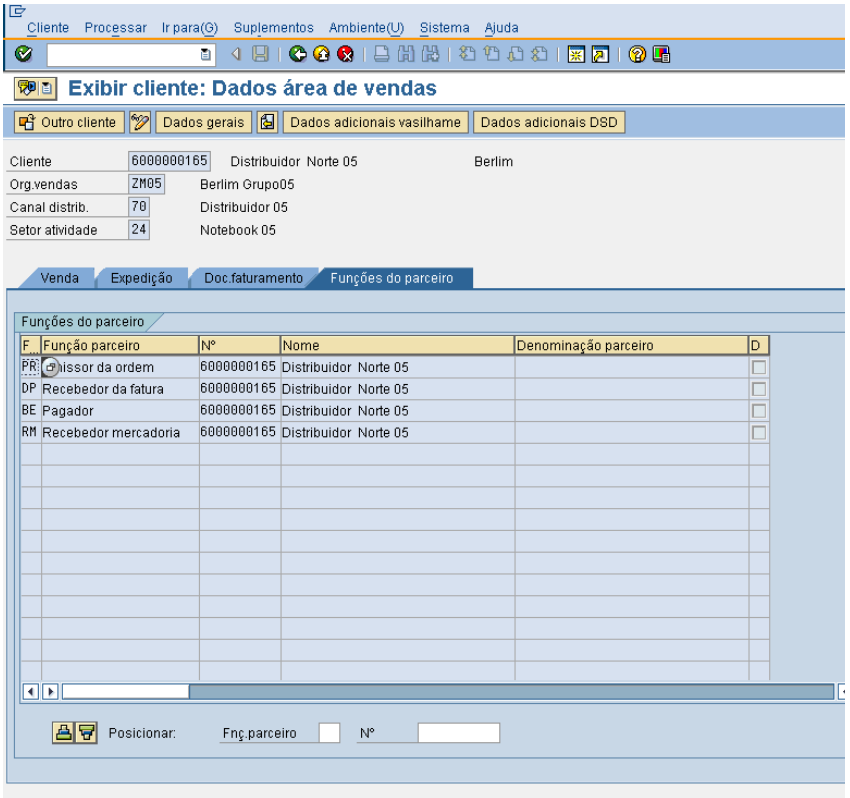


Figura 37 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Função Parceiro.

- Cliente: 6000000171

  O Cliente foi criado a Organização de Vendas ZM05, Canal de Distribuição 71 e Setores de Atividades: 24 e 25.

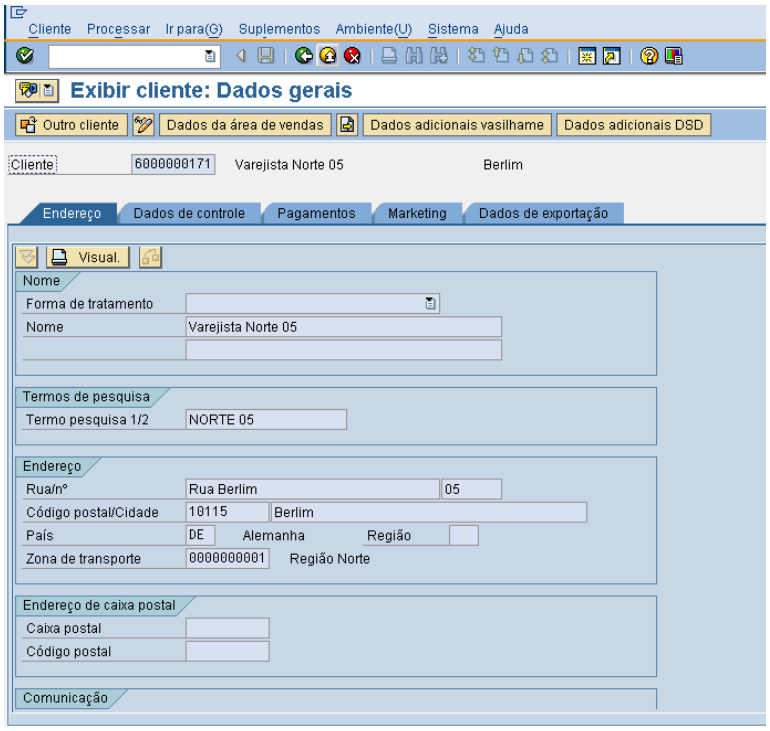


Figura 38 – Cadastro de Cliente: Dados Gerais.

Cliente Processar Ir para(G) Suplementos Ambiente(U) Sistema Ajuda

Exibir cliente: Dados área de vendas

Outro cliente | Dados gerais | Dados adicionais vasilhame | Dados adicionais DSD

Cliente	6000000171	Varejista Norte 05	Berlim
Org.vendas	ZM05	Berlim Grupo05	
Canal distrib.	71	Varejista 05	
Setor atividade	24	Notebook 05	

Venda | Expedição | Doc.faturamento | Funções do parceiro

Ordem

Reg.vendas	DE0015	Sul da Alemanha	Probabil.ordem	100 %
Escrit.vendas	ZM05	Escrit.Vendas Berlim	Grp.autorizs.	
Equipe vendas	ZM5	Equipe Vendas Berlim	Item proposto	
Grupo clientes	02	Empresa comercial	Cta.no cliente	
Classe ABC			Grupo UM	
Moeda	EUR	Euro (moeda da UE a part	Ctg.taxa câmbio	
Desativar arredond.			Esq.clien. PP	

Atributos de produto

Determinação preço/estatística

Grupo de preço	01	Cliente importante
Esquema cliente	1	Standard
Lista de preços	02	Comércio varejista
GrupoEstatClien	1	Relev.p/estatística

Agenciamento

Relevante para agenciamento

Figura 39 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Vendas.

Cliente Processar Ir para(G) Suplementos Ambiente(U) Sistema Ajuda

Exibir cliente: Dados área de vendas

Outro cliente | Dados gerais | Dados adicionais vasilhame | Dados adicionais DSD

Cliente	6000000171	Varejista Norte 05	Berlim
Org.vendas	ZM05	Berlim Grupo05	
Canal distrib.	71	Varejista 05	
Setor atividade	24	Notebook 05	

Venda | Expedição | Doc.faturamento | Funções do parceiro

Expedição

Prioridade remessa	2	Normal	Agrupamento ordens
Condição expedição	85	Standard 05	
Centro fornecedor	1000	Werk Hamburg	
Relevante p/CRR			
Intervalo CRR			

Fornecimentos parciais

Fornecimento completo prescrito		
Fornecim.parcial por item		Remessa parcial permitida
Fornecims.parciais máx.	9	
Toler.ilimitada		
Tol.fornmto.incompl.	0,0	
Tol.fornec.excessivo	0,0	

Dados gerais de transporte

Zona de transporte	0000000001	Região Norte

Figura 40 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Expedição.

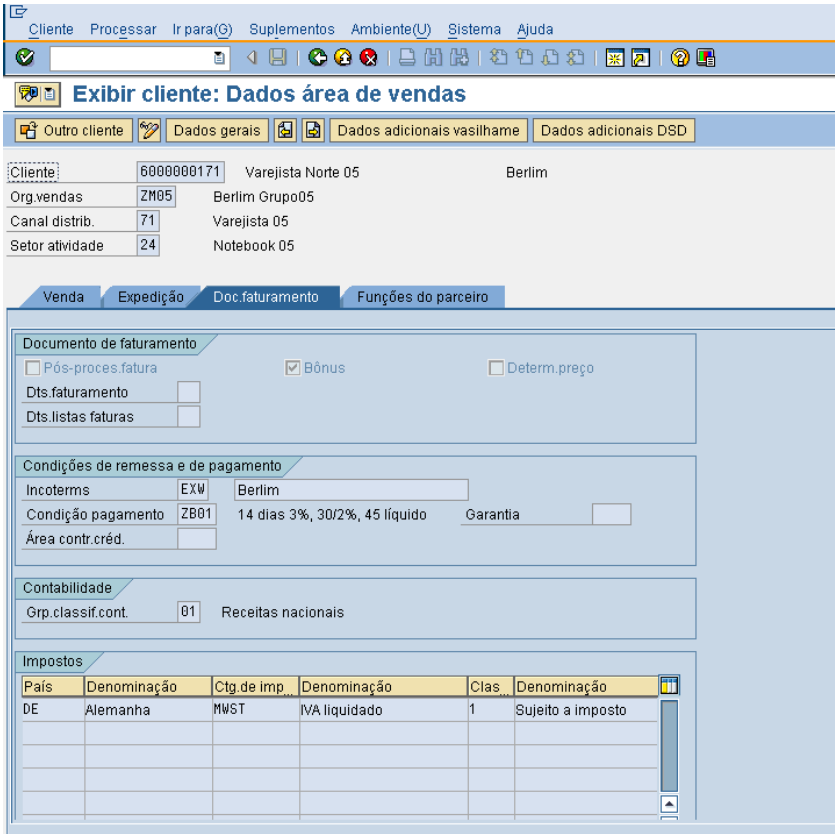


Figura 41 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Doc Faturamento.

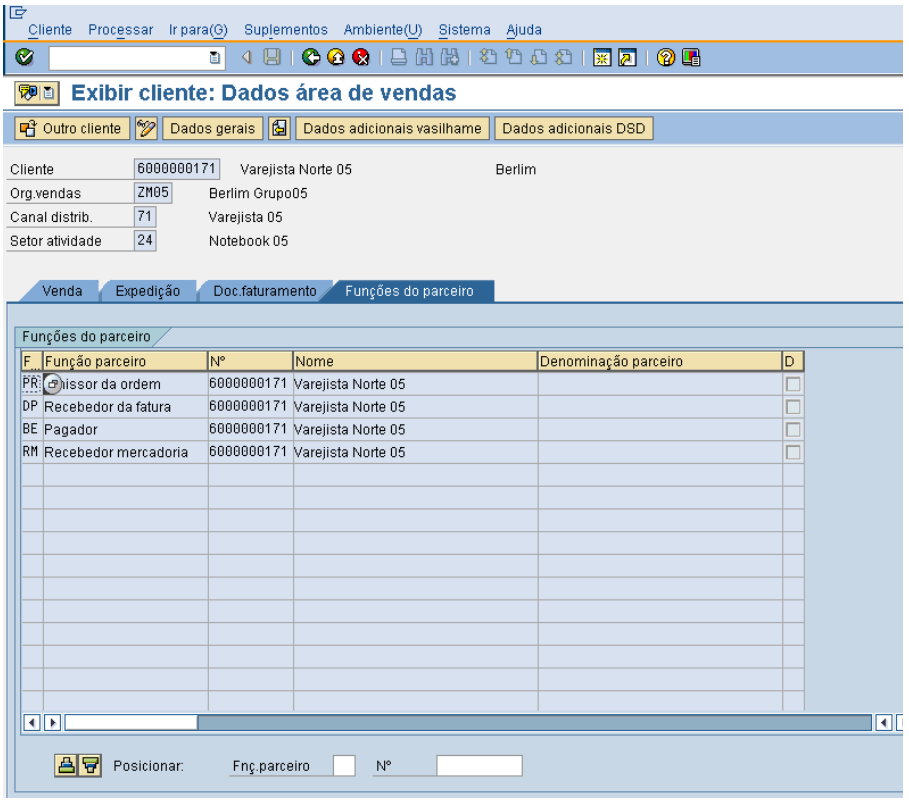


Figura 42 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Função Pareceiro.

- Cliente: 6000000172

O Cliente foi criado a Organização de Vendas ZT05, Canal de Distribuição 70 e Setores de Atividades: 24 e 25.

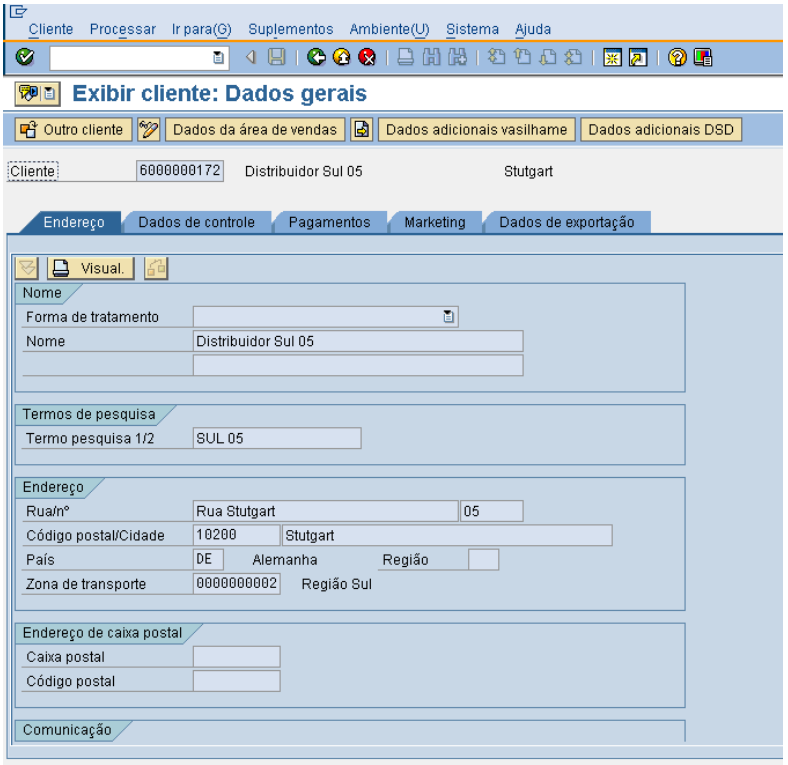


Figura 43 – Cadastro de Cliente: Dados Gerais.

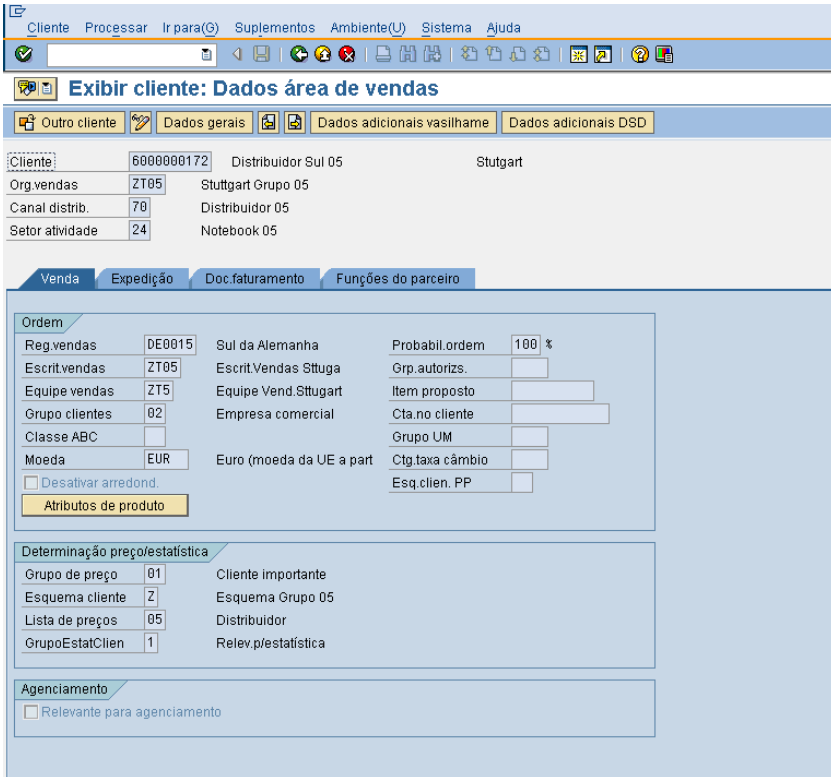


Figura 44 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Vendas.

Cliente Processar Ir para(G) Suplementos Ambiente(U) Sistema Ajuda

Exibir cliente: Dados área de vendas

Outro cliente | Dados gerais | Dados adicionais vasilhame | Dados adicionais DSD

Cliente	6000000172	Distribuidor Sul 05	Stutgart
Org.vendas	ZT05	Stuttgart Grupo 05	
Canal distrib.	70	Distribuidor 05	
Setor atividade	24	Notebook 05	

Venda | Expedição | Doc.faturamento | Funções do parceiro

Expedição

Prioridade remessa	1	Positivo	☑ Agrupamento ordens
Condição expedição	85	Standard 05	
Centro fornecedor	1200	Dresden	
☐ Relevante p/CRR			
Intervalo CRR			

Fornecimentos parciais

☐ Fornecimento completo prescrito		
Fornecim.parcial por item		Remessa parcial permitida
Fornecims.parciais máx.	9	
☐ Toler.ilimitada		
Tol.fornmto.incompl.	0,0	
Tol.fornec.excessivo	0,0	

Dados gerais de transporte

Zona de transporte	0000000002	Região Sul

Figura 45 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Expedição.

Cliente Processar Ir para(G) Suplementos Ambiente(U) Sistema Ajuda

Exibir cliente: Dados área de vendas

Outro cliente | Dados gerais | Dados adicionais vasilhame | Dados adicionais DSD

Cliente	6000000172	Distribuidor Sul 05	Stutgart
Org.vendas	ZT05	Stuttgart Grupo 05	
Canal distrib.	70	Distribuidor 05	
Setor atividade	24	Notebook 05	

Venda | Expedição | Doc.faturamento | Funções do parceiro

Documento de faturamento

☐ Pós-proces.fatura	☑ Bônus	☐ Determ.preço
Dts.faturamento		
Dts.listas faturas		

Condições de remessa e de pagamento

Incoterms	EXW	Stutgart		
Condição pagamento	ZB01	14 dias 3%, 30/2%, 45 líquido	Garantia	
Área contr.créd.				

Contabilidade

Grp.classif.cont.	01	Receitas nacionais

Impostos

País	Denominação	Ctg.de imp...	Denominação	Clas...	Denominação
DE	Alemanha	MWST	IVA liquidado	1	Sujeito a imposto

Figura 46 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Doc Faturamento.

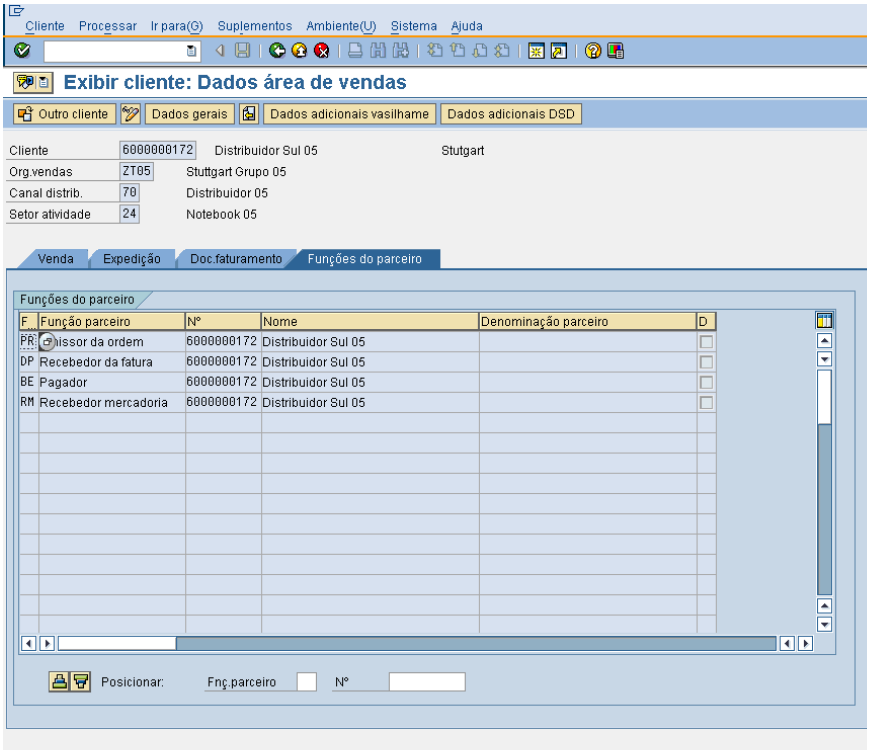


Figura 47 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Função Parceiro.

- Cliente: 6000000173

O Cliente foi criado a Organização de Vendas ZT05, Canal de Distribuição 71 e Setores de Atividades: 24 e 25.

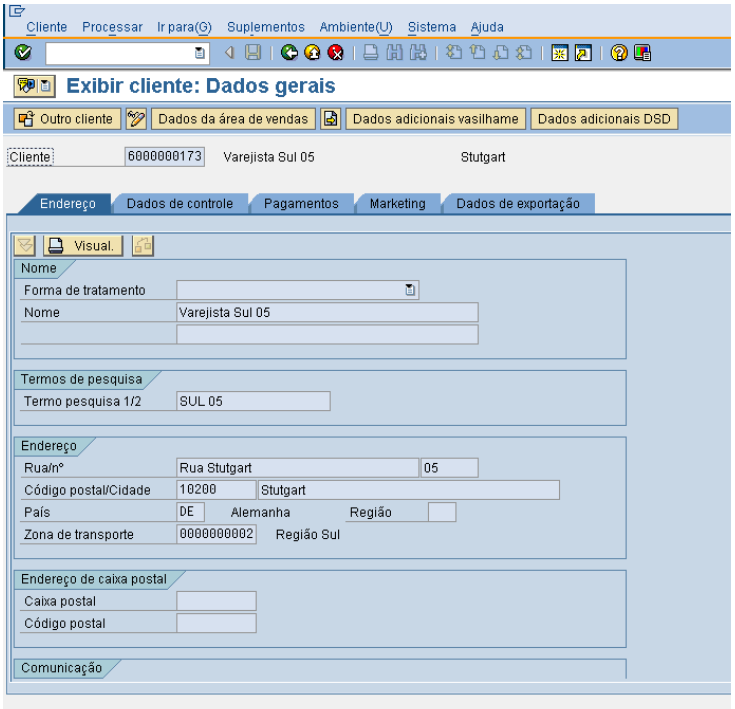


Figura 48 – Cadastro de Cliente: Dados Gerais.

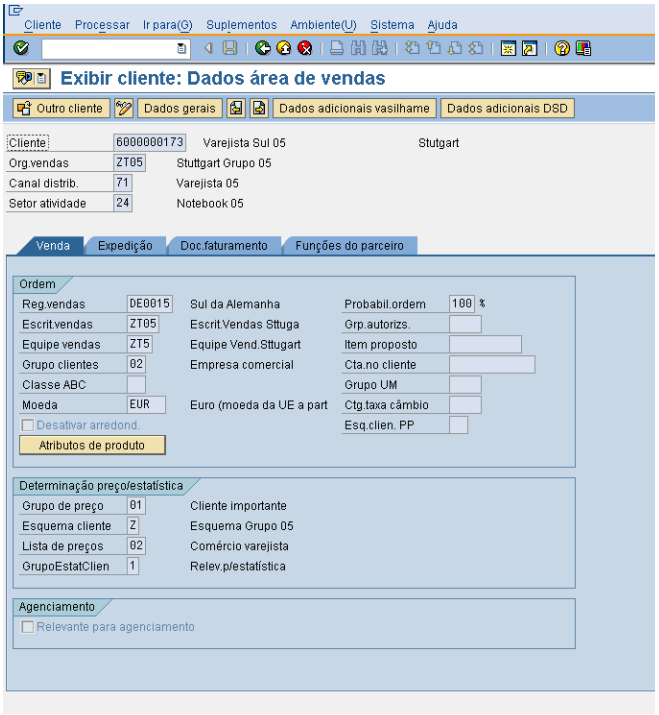


Figura 49 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Vendas.

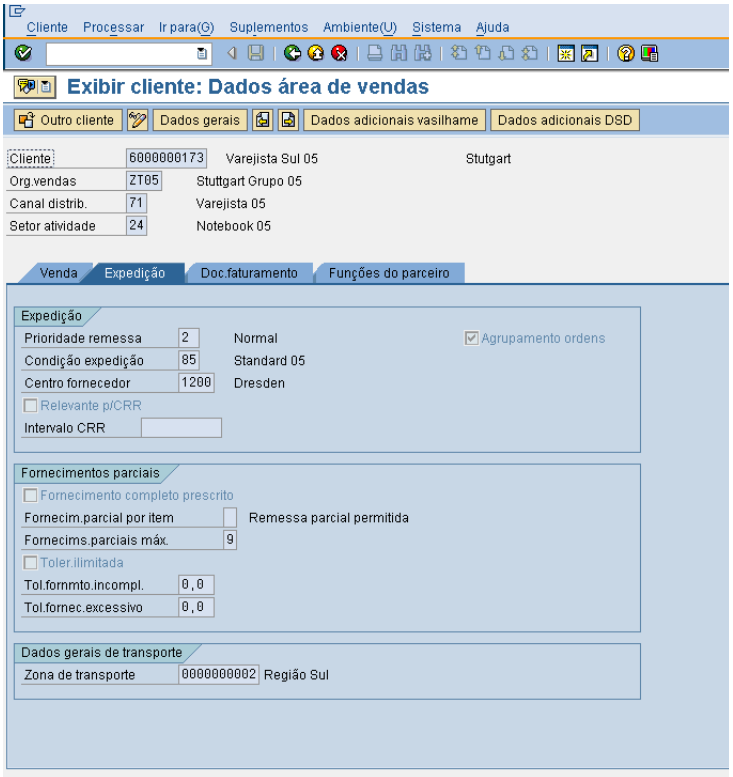


Figura 50 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Expedição.

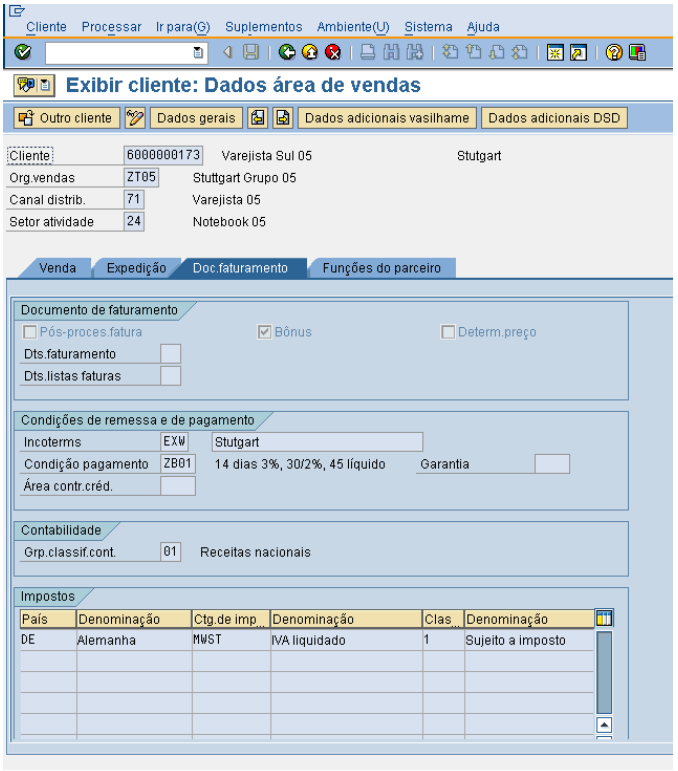


Figura 51 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Doc Faturamento.

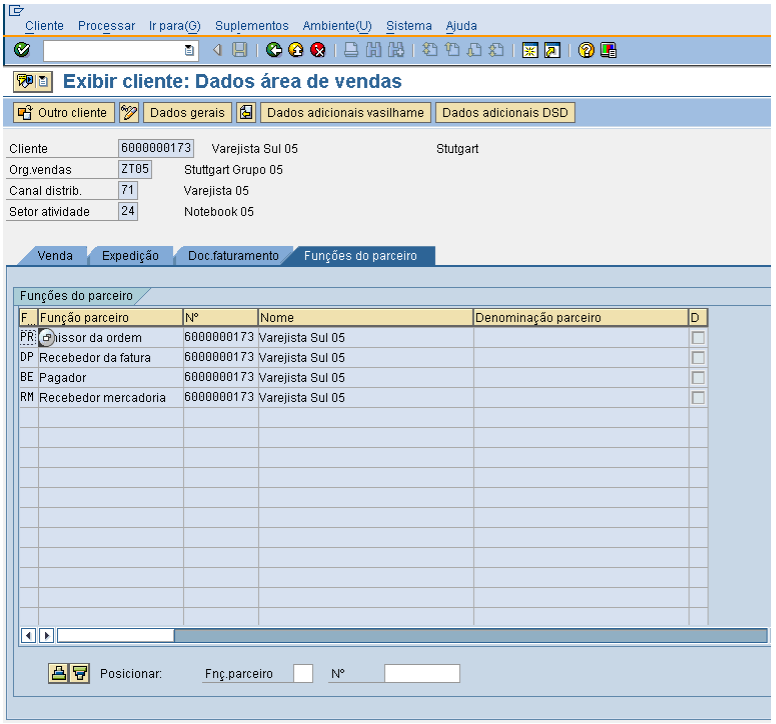


Figura 52 – Cadastro do Cliente: Dados da Área de Vendas pasta Função Parceiro.

10 Esquema de Clientes

A parametrização do Esquema do Cliente foi utilizada para diferenciar os clientes das duas regionais de vendas (Berlim e Stuttgart). O campo correspondente a essa parametrização localiza-se no Mestre de Clientes, e no atual projeto sua maior finalidade é para a diferenciação dos Esquemas de Cálculo ou Pricing definidas para duas regionais de vendas. Para o projeto foi utilizado o Esquema de Cliente 1 (Standard) e o Esquema de Cliente Z (Criado pelo grupo)

Caminho: IMG Vendas e Distribuição Funções Básicas Controle da Determinação do Preço Definir e Atribuir Esquema de Cálculo Definir Esquema de Cliente.

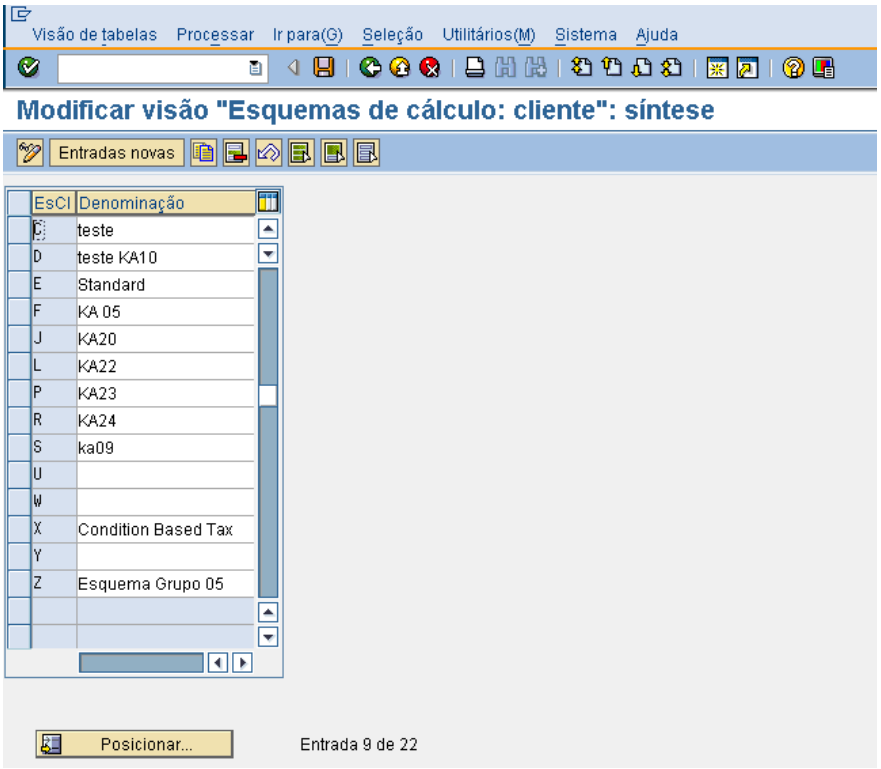


Figura 53 – Parametrização para Esquema de Cliente.

11 Tipo de Documento de Vendas

11.1 Documento de Venda Normal

Parametrização para definir o Tipo de Documento de vendas utilizado para a criação das Ordens de Venda. O Tipo de Documento criado pelo grupo é o Z5 Ordem

Standard 05. Observe que para o documento de vendas o Setor de Atividade considerado é o do Item. Também a Ordem de Venda inicia com a tela para Síntese de Itens (UER2). O Esquema de Cálculo, cuja principal função é associar a Pricing, utilizado é “A” e os documentos de Remessa e Fatura associados são respectivamente o Z5 e Z5, cujas parametrizações serão especificadas nos próximos itens.

Caminho: IMG Vendas e Distribuição Vendas Documento de Vendas Cabeçalho do Documento de Vendas Definir tipos de Doc. de Vendas.

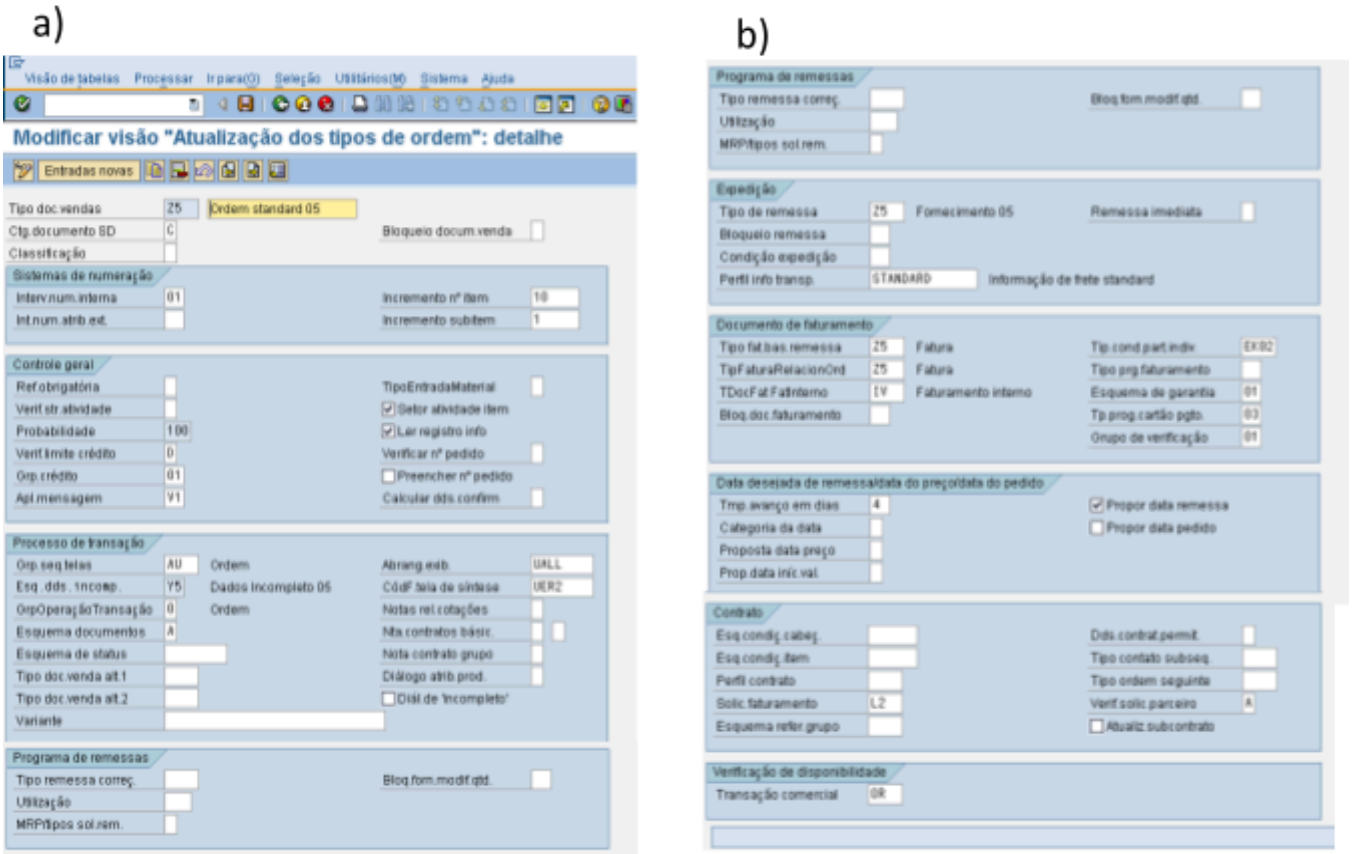


Figura 54 – a) Parametrização para o Documento de Vendas Normal. b) Continuação da tela da parametrização do Documento de Vendas Normal.

11.2 Categoria de Item

Um Documento de Venda é formado pelo cabeçalho, item e divisão de remessa. Um item está associado à uma Categoria de Item, cuja parametrização será explicada nesse item. A Categoria de item parametrizada neste projeto é o Z005.

Caminho: IMG Vendas e Distribuição Vendas Documento de Vendas Item do Documento de Vendas Definir Categorias de Item.

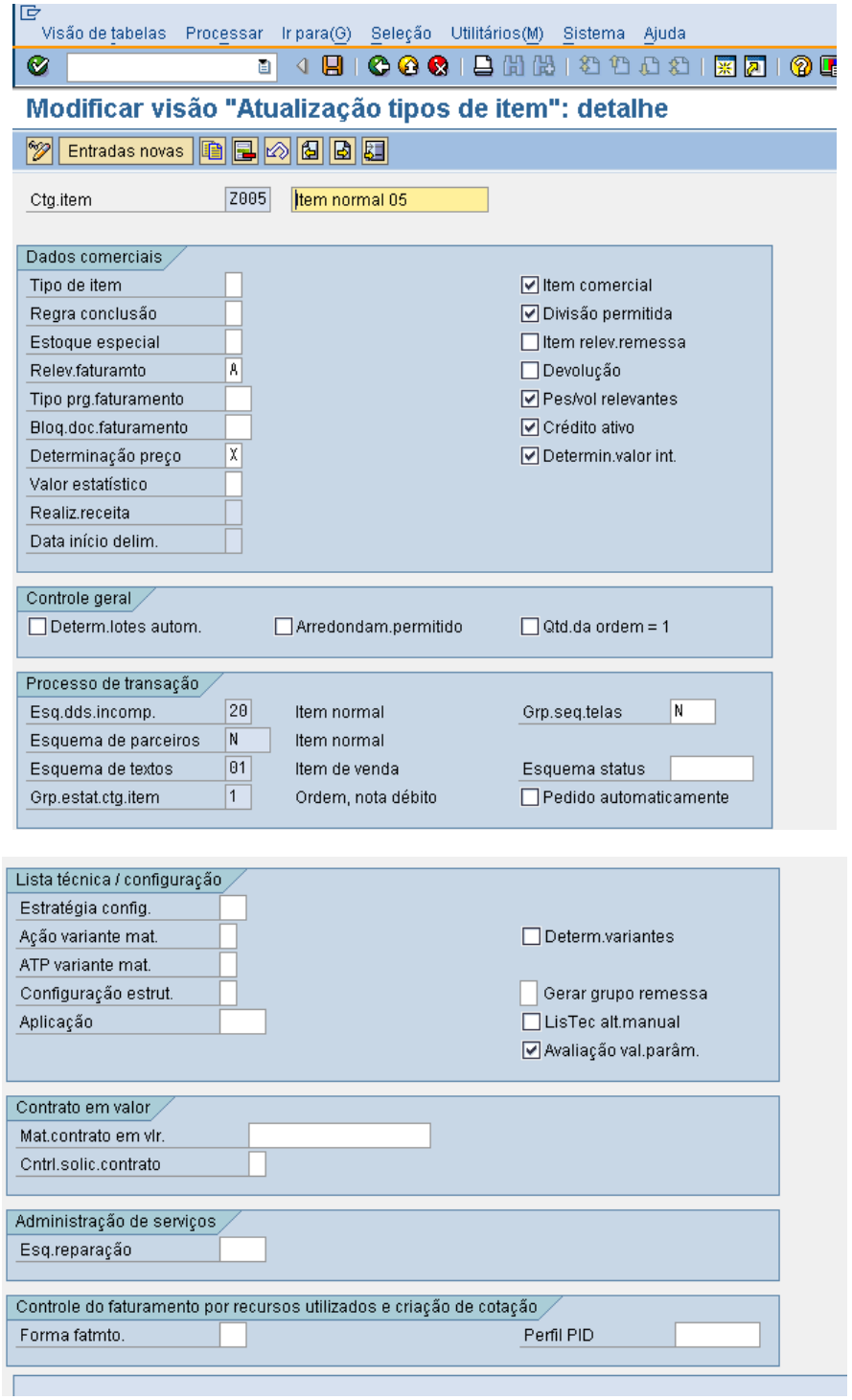


Figura 55 – Parametrização para Categoria de Item para Documento de Vendas.

11.3 Atribuindo Categoria de Item ao Tipo de Documento de Vendas

Após definir a categoria de item, esta deve ser atribuída ao tipo de documento de vendas Z5 e ao grupo de categoria de itens NORM.

Caminho: IMG □ Vendas e Distribuição □ Vendas □ Documento de Vendas □ Item do Documento de Vendas □ Atribuir Categoria de Item.

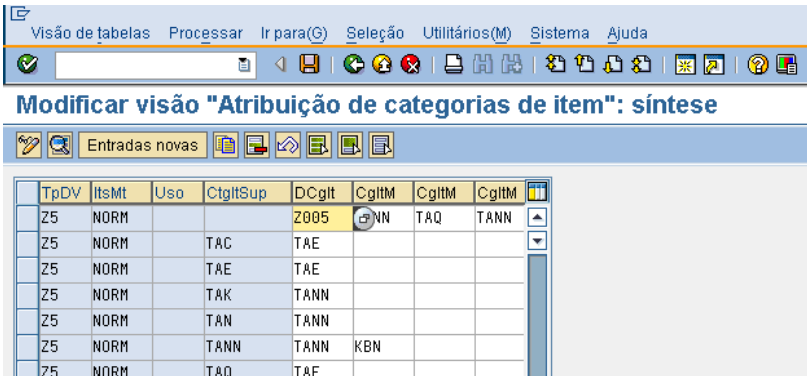


Figura 56 – Atribuindo categoria de item Z005 ao documento de vendas Z5 e ao grupo de categoria de item NORM.

11.4 Categoria de Divisão de Remessa

A Categoria de Divisão de Remessa definida no projeto foi a Z5. Repare na figura abaixo o campo Tipo de Movimento com valor 601 que refere-se à saída de mercadorias.

Caminho: IMG □ Vendas e Distribuição □ Vendas □ Documento de Vendas □ Divisões de Remessas □ Definir ctgs. de Divisão.

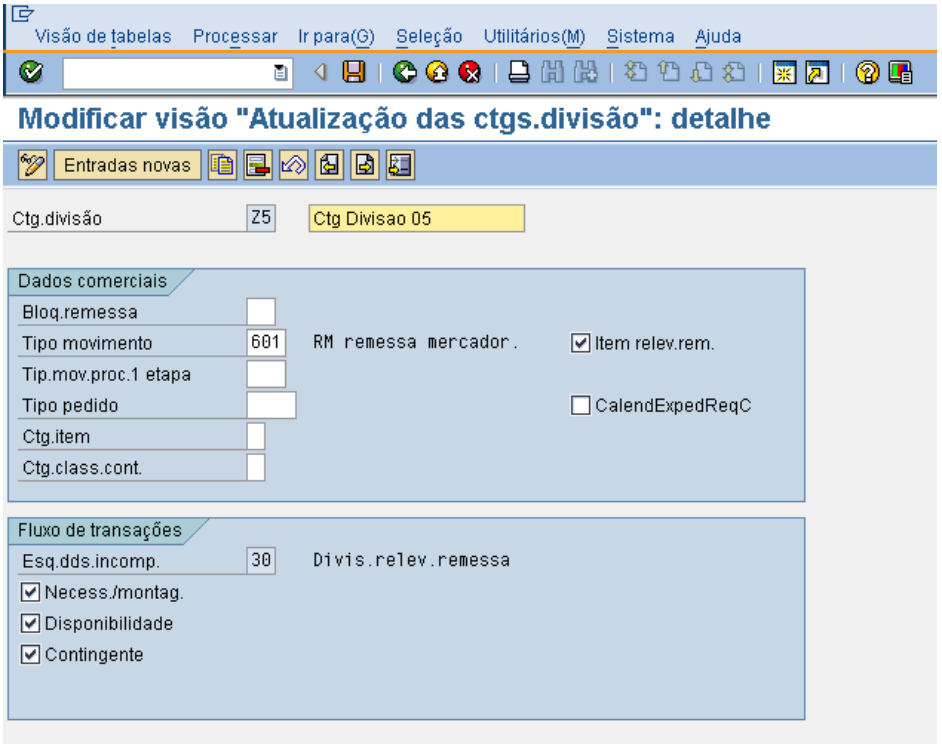


Figura 57 – Parametrizando Categoria de Divisão.

11.5 Atribuindo Categorias de Divisões de Remessa

A atribuição é feita associando a categoria de item, o tipo de MRP a categoria de divisão de remessa criada.

Caminho: IMG Vendas e Distribuição Vendas Documento de Vendas Divisões de Remessas Atribuir categorias de Divisão de Remessa.

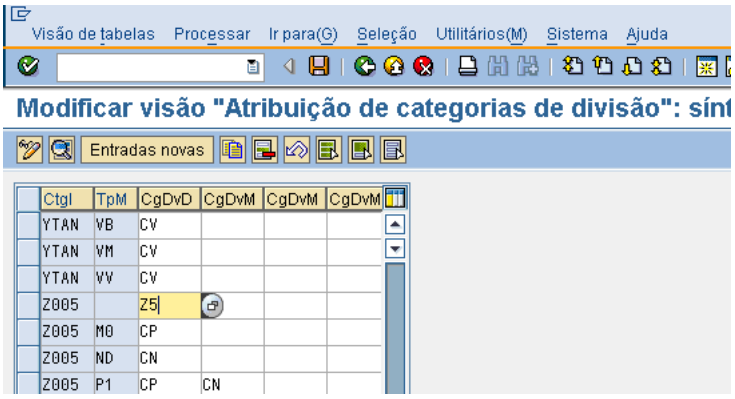


Figura 58 – Atribuindo Categoria de Divisão de Remessa ao tipo de categoria de item e ao tipo de MRP.

11.6 Documento de Devolução

A parametrização para o Documento de Devolução é igual ao do Documento de Vendas Normal. O documento criado é o ZD5.

Caminho: IMG Vendas e Distribuição Vendas Documento de Vendas Cabeçalho do Documento de Vendas Definir tipos de Doc. de Vendas.

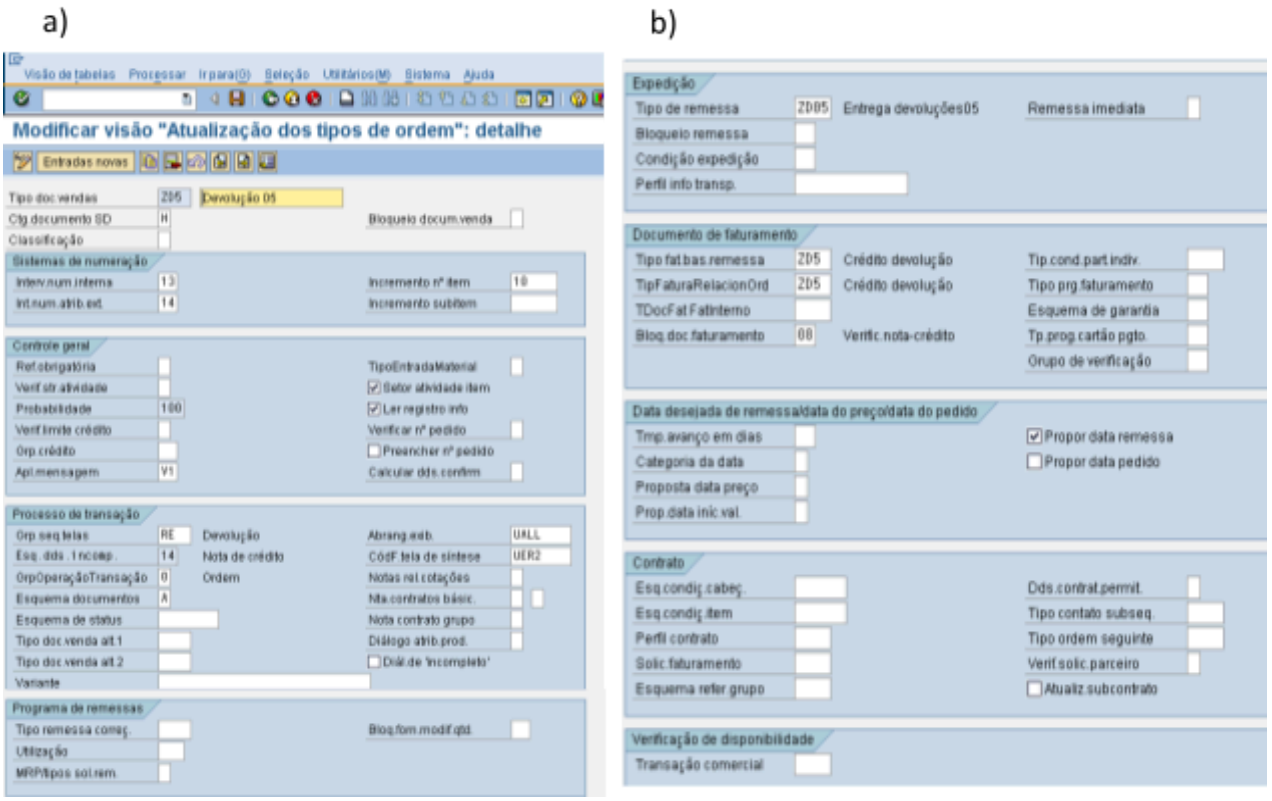


Figura 59 - a) Parametrização para o Documento de Devolução. b) Continuação da tela da parametrização do Documento de Devolução.

11.7 Categoria de Item

Um Documento de Devolução como o de Vendas também é formado pelo cabeçalho, item e divisão de remessa. Um item está associado à uma Categoria de Item, cuja parametrização será explicada nesse item. A Categoria de item parametrizada neste projeto é o ZR05.

Caminho: IMG Vendas e Distribuição Vendas Documento de Vendas Cabeçalho do Documento de Vendas Definir tipos de Doc. de Vendas.

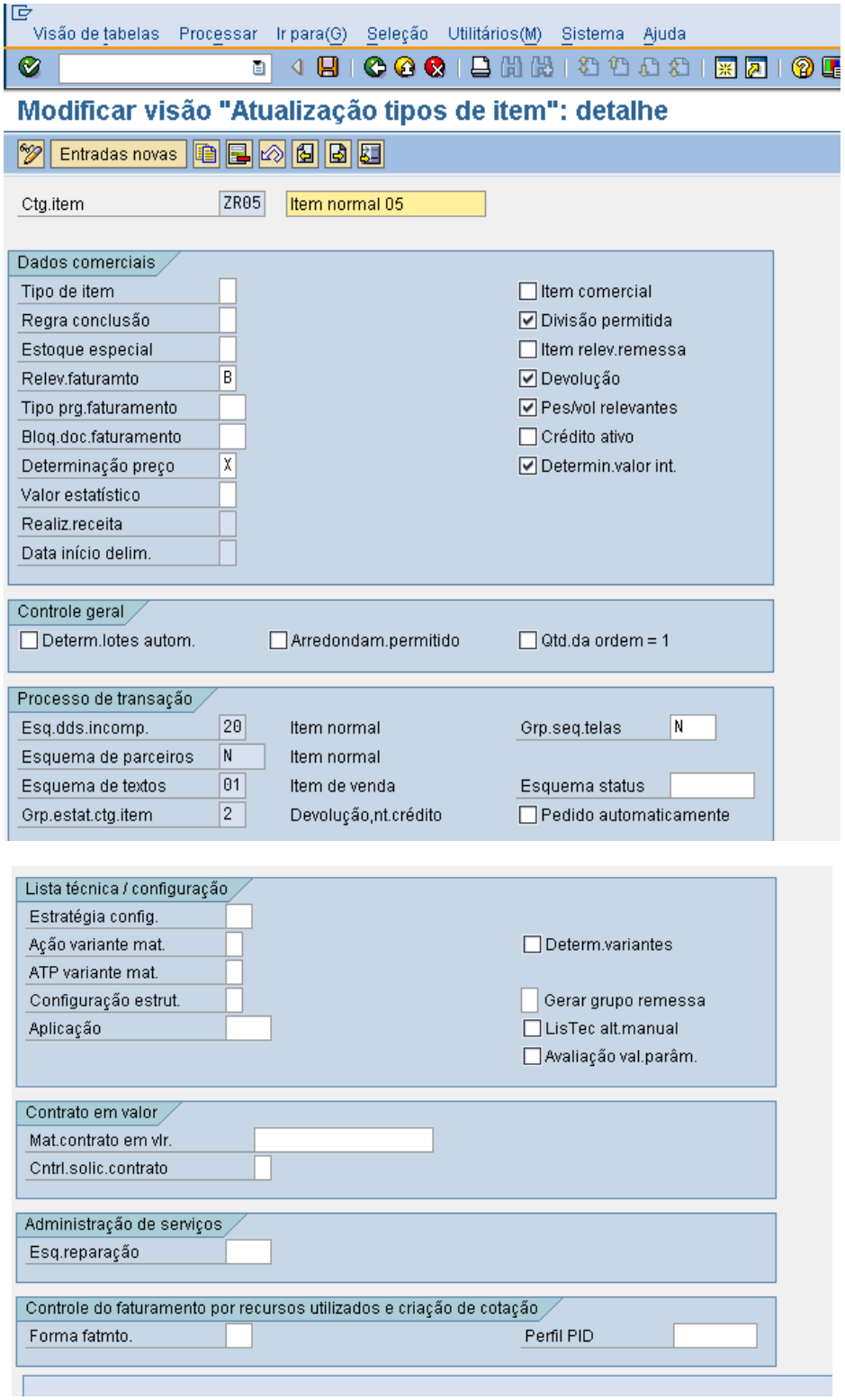


Figura 60 - Parametrização para Categoria de Item para Documento de Devolução.

11.8 Atribuindo Categoria de Item ao Tipo de Documento de Vendas

Como no documento de vendas após definir a categoria de item, esta deve ser atribuída ao tipo de documento de vendas ZD5 e ao grupo de categoria de itens NORM.

Caminho: IMG Vendas e Distribuição Vendas Documento de Vendas Item do Documento de Vendas Atribuir Categoria de Item.

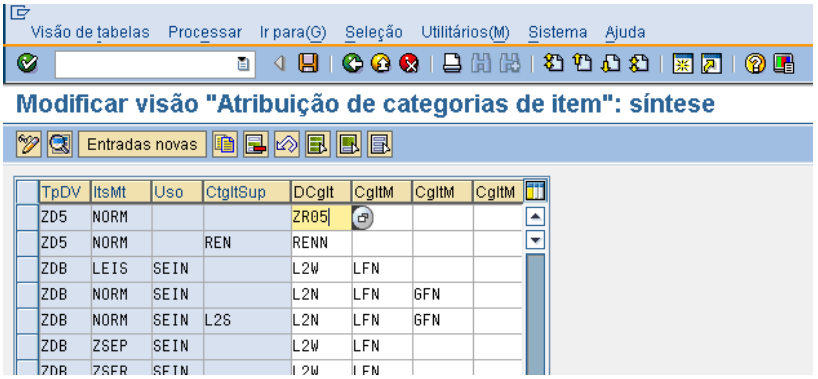


Figura 61 - Atribuindo categoria de item Z005 ao documento de vendas Z5 e ao grupo de categoria de item NORM.

11.9 Categoria de Divisão de Remessa

A Categoria de Divisão de Remessa definida no projeto foi a Y5. Repare na figura abaixo o campo Tipo de Movimento com valor 651 que refere-se à devolução de mercadorias.

Caminho: IMG Vendas e Distribuição Vendas Documento de Vendas Divisões de Remessas Definir ctgs. de Divisão.

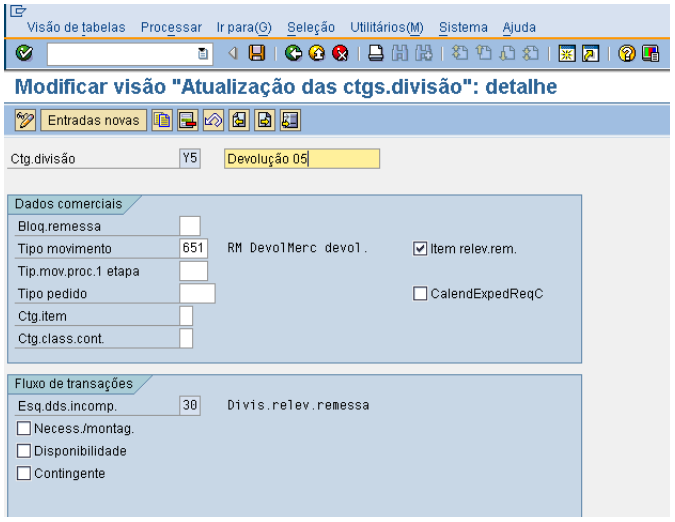


Figura 62 – Parametrização para Categoria de Divisão.

11.10 Atribuindo Categorias de Divisões de Remessa

A atribuição é feita associando a categoria de item, o tipo de MRP a categoria de divisão de remessa criada.

Caminho: IMG Vendas e Distribuição Vendas Documento de Vendas Divisões de Remessas Atribuir categorias de Divisão de Remessa.

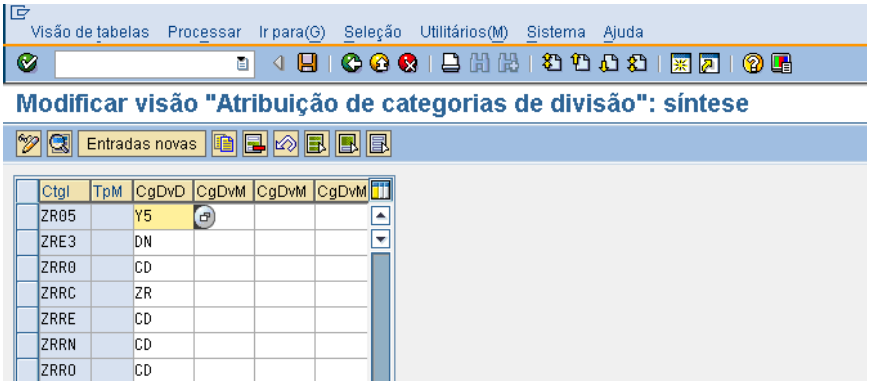


Figura 63 – Atribuindo Categoria de Divisão de Remessa ao tipo de categoria de item e ao tipo de MRP.

11.11 Atribuindo a Área de Vendas ao Documento de Vendas

Para atribuir a Área de Vendas ao Documento de Vendas, é necessário primeiramente agrupar as Organizações de Vendas, os Canais de Distribuição, os Setores de Atividade para assim atribuí-los a Área de Vendas.

Caminho: IMG Vendas e Distribuição Vendas Documento de Vendas Cabeçalho do Documento de Vendas Atribuir área de vendas a tipos de documentos de vendas.

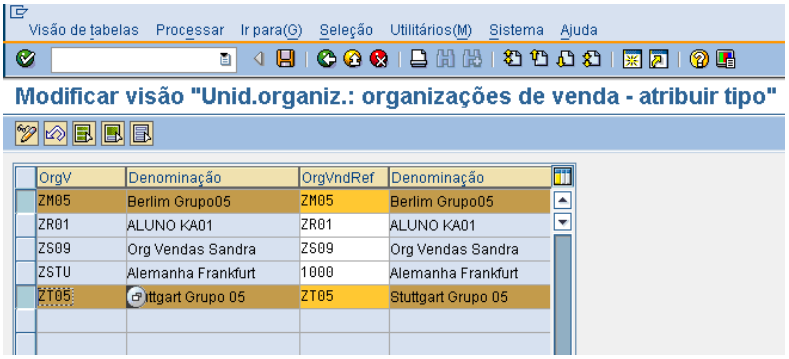


Figura 64 – Agrupando as Organizações de Vendas.

Visão de tabelas Processar Ir para(G) Seleção Utilitários(M) Sistema Ajuda

Modificar visão "Unid.organiz.: canal dist.por OrgV - atribuir tipo de

OrgV	CDst	Denominação	CD p/TpDoc	Denominação
ZM05	70	Distribuidor 05	70	Distribuidor 05
ZM05	71	Varejista 05	71	Varejista 05
ZR01	KD	Canal KA01	KD	Canal KA01
ZS09	Z9	Canal Dist Sandra	Z9	Canal Dist Sandra
ZSTU	01	Venda direta	10	Canal Distrib.KA10
ZSTU	10	Canal Distrib.KA10	10	Canal Distrib.KA10
ZSTU	12	Canal Distrib. KA12	12	Canal Distrib. KA12
ZSTU	14	canal de dist 14	14	canal de dist 14
ZSTU	16	canal de dist ka 16	16	canal de dist ka 16
ZT05	70	Distribuidor 05	70	Distribuidor 05
ZT05		Varejista 05	71	Varejista 05

Figura 65 – Agrupando Canais de Distribuição.

Visão de tabelas Processar Ir para(G) Seleção Utilitários(M) Sistema Ajuda

Modificar visão "Unid.organiz.: setores ativ.por OrgV - atribuir tipo"

OrgV	SAt	Denominação	SAtTipDoc	Denominação
ZM05	24	Notebook 05	24	Notebook 05
ZM05	25	Acessórios 05	25	Acessórios 05
ZR01	95	Setor Aluno KA01	95	Setor Aluno KA01
ZS09	Z9	Setor Ativ San	Z9	Setor Ativ San
ZSTU	00	Setor atividade.global	00	Setor atividade.global
ZSTU	01	Bombas	01	Bombas
ZSTU	02	Motocicletas	01	Bombas
ZSTU	04	Setor Atividade. KA04	01	Bombas
ZSTU	06	Elevadores	01	Bombas
ZSTU	07	Setor Ativ ka07	01	Bombas
ZSTU	08	setor ativ ka08	01	Bombas
ZSTU	10	Setor Atividade ka10	01	Bombas
ZSTU	20	Setor de atv. ka20	01	Bombas
ZSTU	94	Setor atividade. SUL	00	Setor atividade.global
ZSTU	98	Setor Bruno	98	Setor Bruno
ZSTU	A1	Bombas	01	Bombas
ZT05	24	Notebook 05	24	Notebook 05
ZT05		Acessórios 05	25	Acessórios 05

Figura 66 – Agrupando Setores de Atividades.

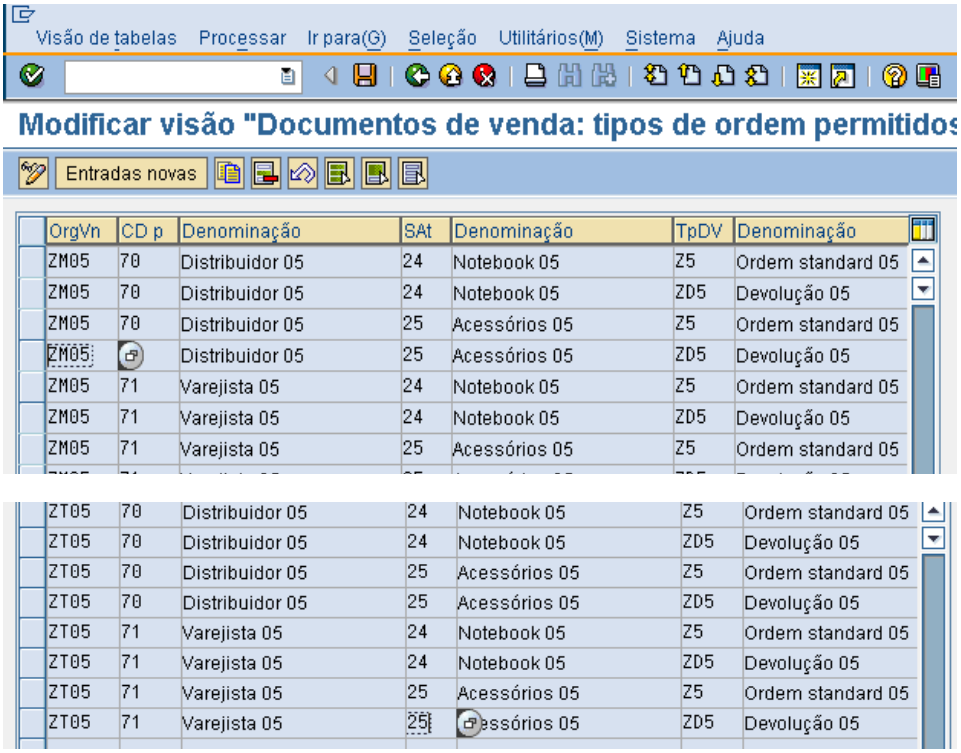


Figura 67 – Atribuindo área de vendas aos documentos de vendas e devolução.

12 Remessa

12.1 Remessa para Venda Normal

Parametrização para definir o Tipo de Remessa. Para o projeto foi criada a remessa Z5.

Caminho: IMG □ Logistic Execution □ Expedição □ Fornecimentos □ Definir Tipos de Remessa.

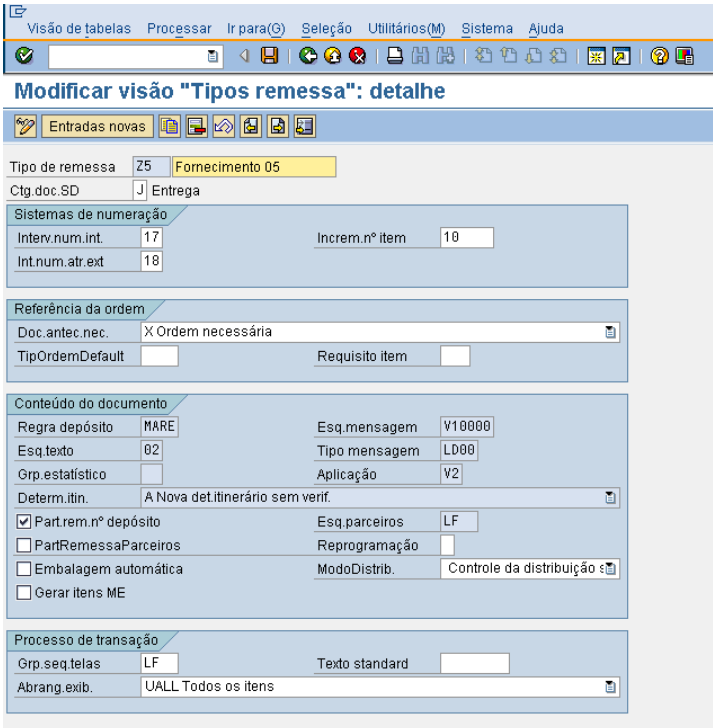


Figura 68 – Parametrização para definição de Remessa.

12.2 Categoria de Item de Remessa

A remessa é formada pelo cabeçalho e item. O item está associado à uma Categoria de Item da Remessa, que para o projeto, foi definido o Z005. Observe que a categoria de item é relevante para o picking.

Caminho: IMG Logistic Execution Expedição Fornecimentos Definir Tipos de Item para Fornecimentos.

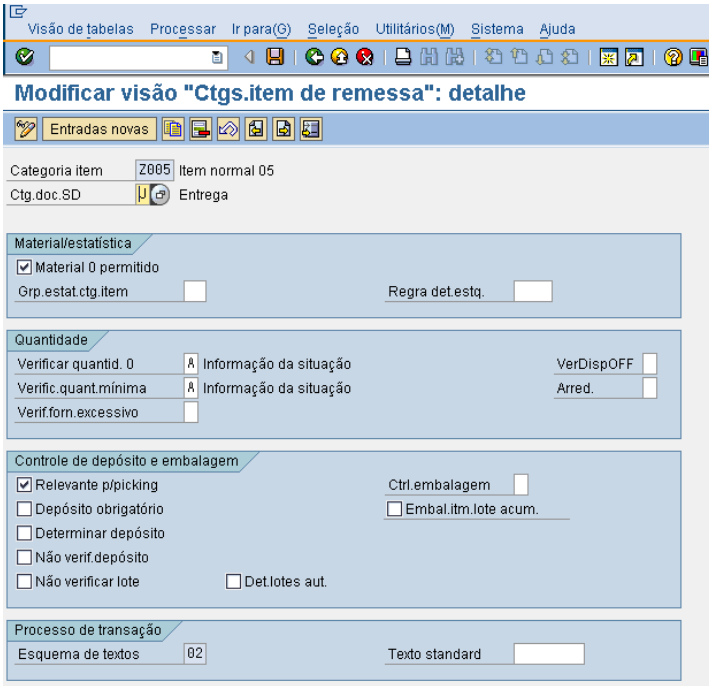


Figura 69 – Parametrização para Categoria de Item da Remessa.

12.3 Atribuição da Remessa ao Tipo de Documento de Vendas

A atribuição da Remessa ao Tipo de Documento de Vendas pode ser observada na Figura 2 no Item 2.1.

12.4 Atribuindo a Categoria de Item de Remessa a Remessa

Atribuição da categoria de Item é feita relacionando o Tipo de Remessa, Grupo de Categoria de Item e o Uso.

Caminho: IMG □ Logistic Execution □ Expedição □ Fornecimentos □ Definir Determinação de Tipos de Item em Fornecimentos.

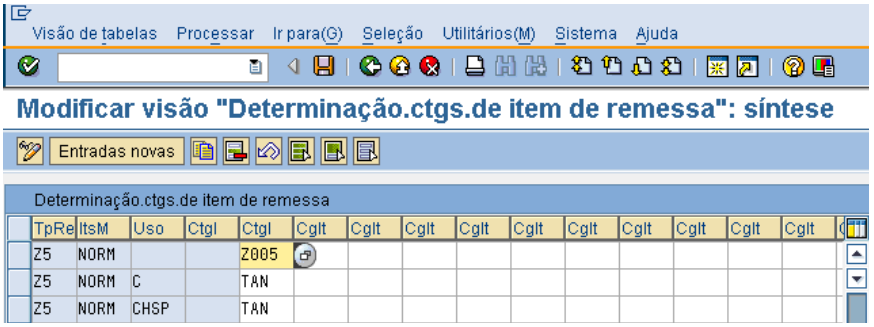


Figura 70 – Atribuição da Categoria de Item ao Tipo de Remessa.

12.5 Remessa para Devolução

Parametrização para definir o Tipo de Remessa para Devoluções. Para o projeto foi criada a remessa ZD05.

Caminho: IMG Logistic Execution Expedição Fornecimentos Definir Tipos de Remessa.

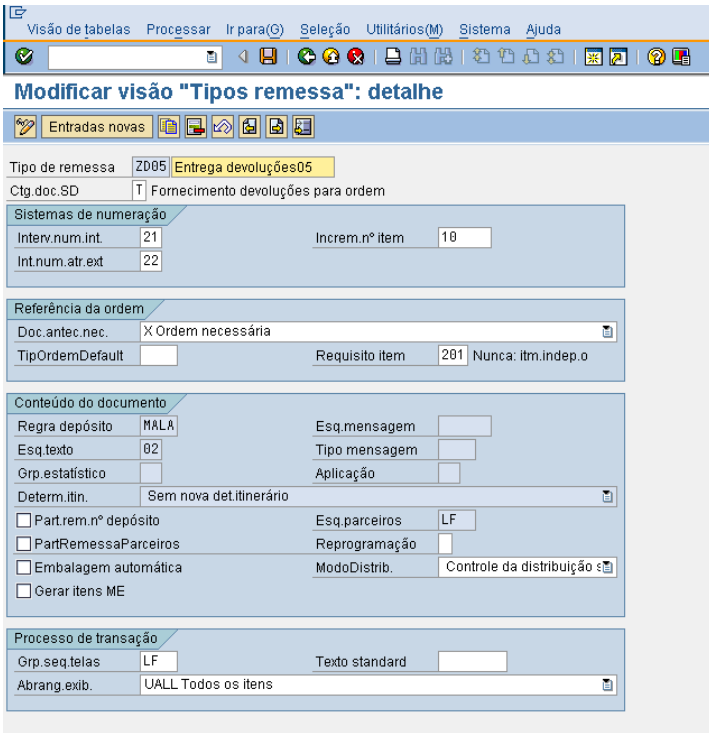


Figura 71 – Parametrização para definir Remessa para um documento de Devolução.

12.6 Atribuição da Remessa ao Tipo de Documento de Vendas

A atribuição da Remessa ao Tipo de Documento de Devolução pode ser observada na Figura 7 no Item 2.6.

12.7 Categoria de Item de Remessa para Devolução

A remessa é formada pelo cabeçalho e item. O item está associado à uma Categoria de Item da Remessa, que para o projeto, foi definido o ZR05. Observe que a categoria de item não é relevante para o picking.

Caminho: IMG Logistic Execution Expedição Fornecimentos Definir Tipos de Item para Fornecimentos.

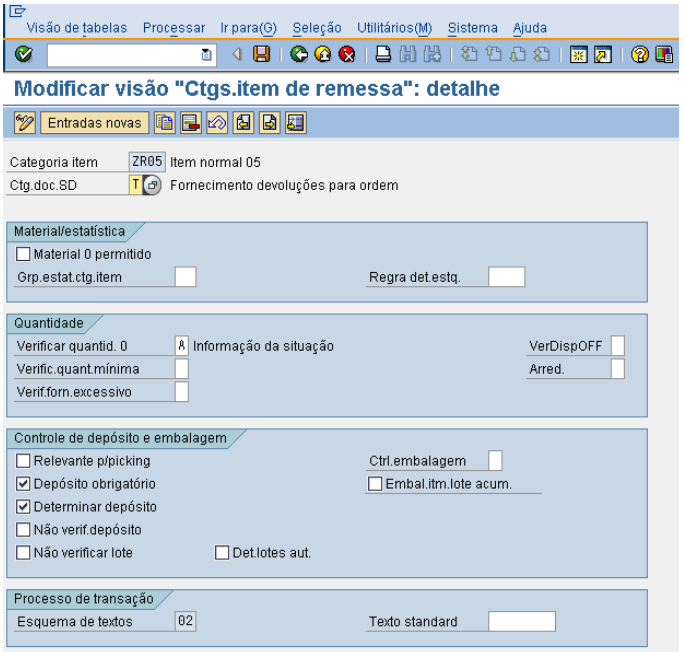


Figura 72 – Parametrização para Categoria de Item da Remessa.

12.8 Atribuindo a Categoria de Item de Remessa a Remessa

Atribuição da categoria de Item é feita relacionando o Tipo de Remessa, Grupo de Categoria de Item e o Uso.

Caminho: IMG Logistic Execution Expedição Fornecimentos Definir Determinação de Tipos de Item em Fornecimentos.

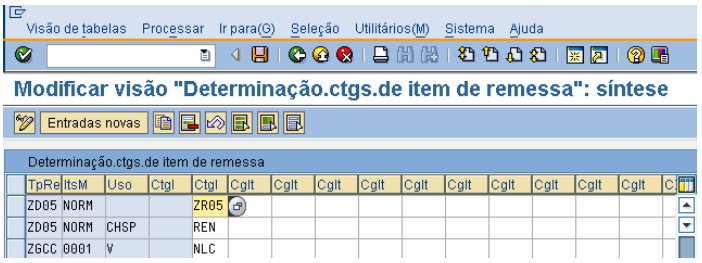


Figura 73 – Atribuição da Categoria de Item ao Tipo de Remessa.

13 Documento de Faturamento

13.1 Documento de Faturamento para Venda Normal

Parametrização para definir Tipo de Documento de Faturamento. Para o projeto foi definido o Documento de Faturamento Z5. Observe os campo de intervalo de numeração interna e determinação da conta do razão associados.

Caminho: IMG Vendas e Distribuição Faturamento Documentos de Faturamento Definir Tipos de Documento de Faturamento.

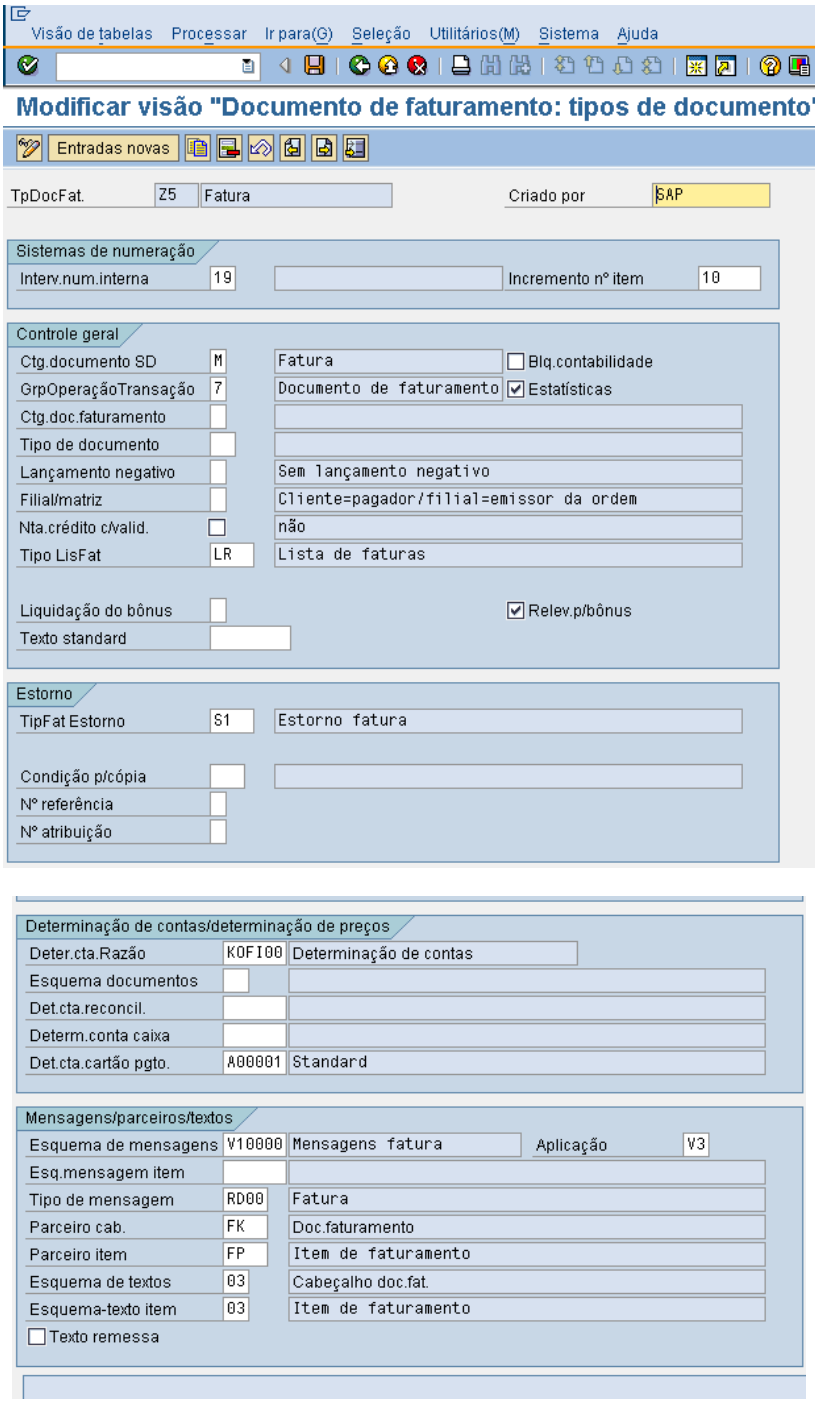


Figura 74 – Parametrização para Documento de Faturamento.

13.2 Atribuição da Remessa ao Tipo de Documento de Vendas

A atribuição do Tipo de Documento de Faturamento ao Tipo de Documento de Vendas Normal pode ser observada na Figura 2 no Item 2.1.

13.3 Documento de Faturamento para Devolução

Parametrização para definir Tipo de Documento de Faturamento para Devolução (Crédito Devolução). Para o projeto foi definido o Documento de Faturamento ZD5. Observe os campo de categorias de campo SD e determinação da conta do razão associados.

Caminho: IMG Vendas e Distribuição Faturamento Documentos de Faturamento Definir Tipos de Documento de Faturamento.

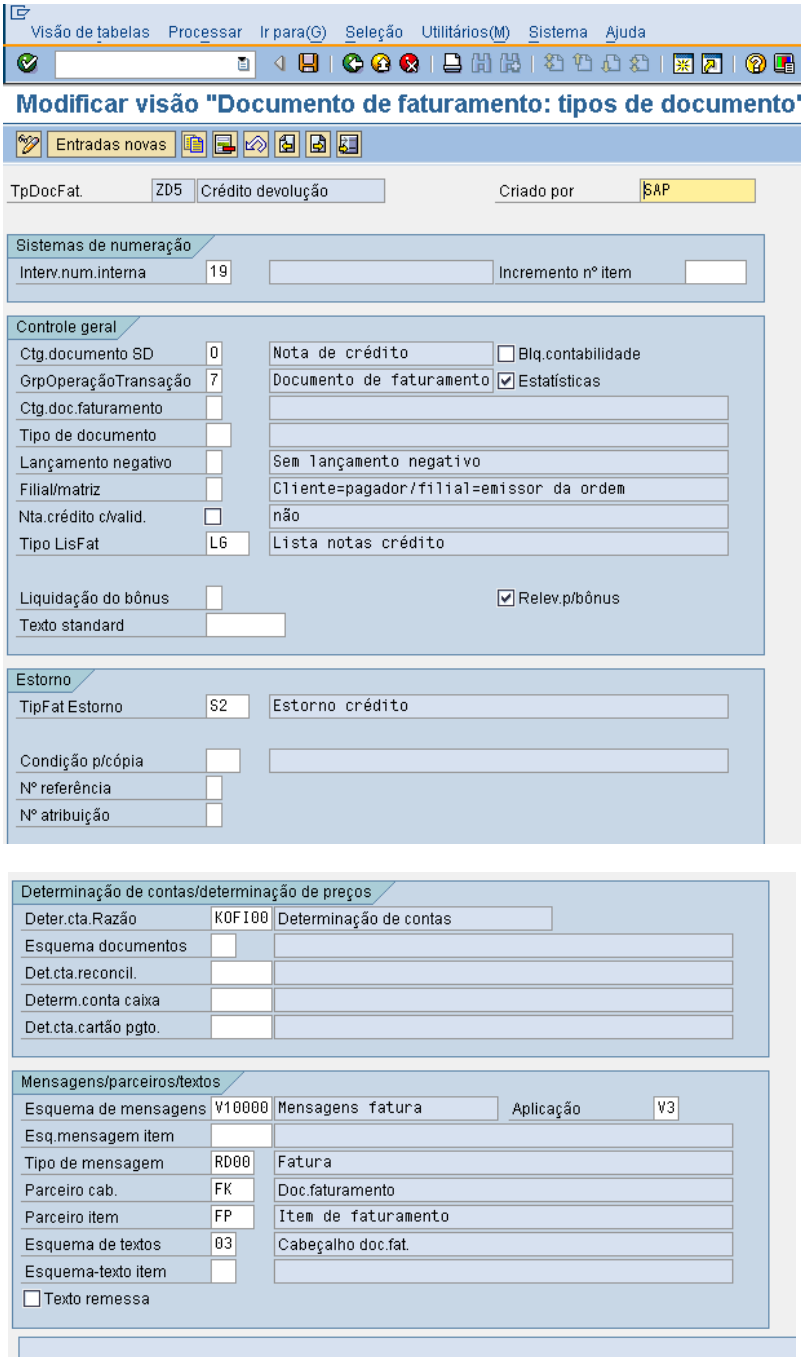


Figura 75 - Parametrização para Documento de Faturamento – Crédito de Devolução.

13.4 Atribuição da Remessa ao Tipo de Documento de Vendas

A atribuição do Crédito de Devolução ao Tipo de Documento de Devolução pode ser observada na Figura 7 no Item 2.6.

14 Controle de Cópia

O Controle de Cópia deve ser parametrizado para que informações relevantes, em nível de cabeçalho ou em nível de item, sejam transferidas entre os documentos do fluxo de Vendas e Distribuição.

14.1 Controle de Cópia para Documento de Vendas

Caminho: Vendas e Distribuição Vendas Documento de Vendas Atualizar Controle de Cópia para Docs de Vendas.

14.1.1 Documento de Vendas Normal para Documento de Vendas Normal

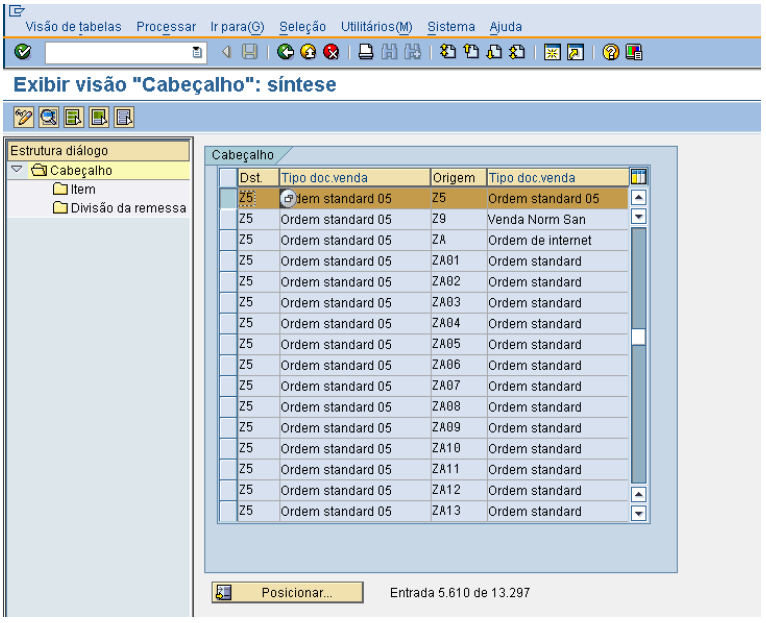


Figura 76 – Controle de Cópia entre Documentos de Vendas Normal em Nível de Cabeçalho.

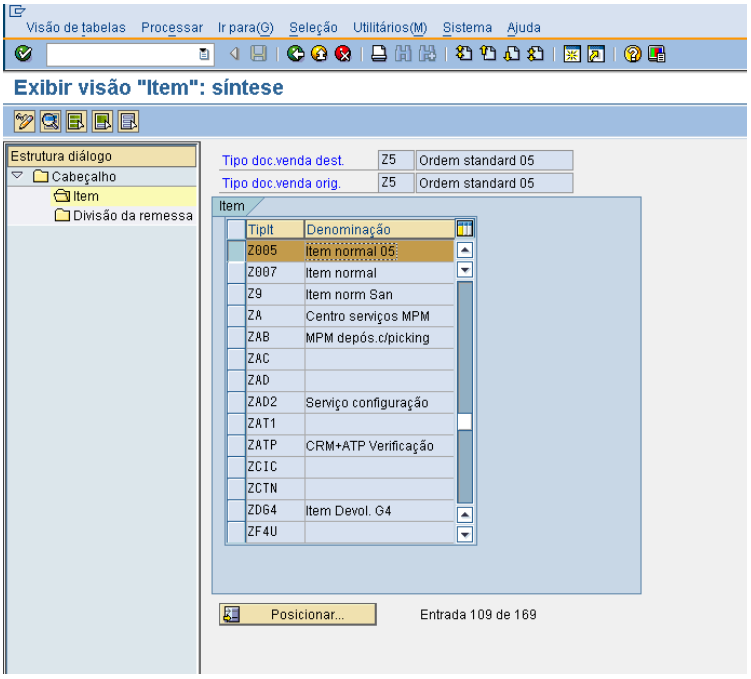


Figura 77 – Controle de Cópia entre Documentos de Vendas Normal em Nível de Item.

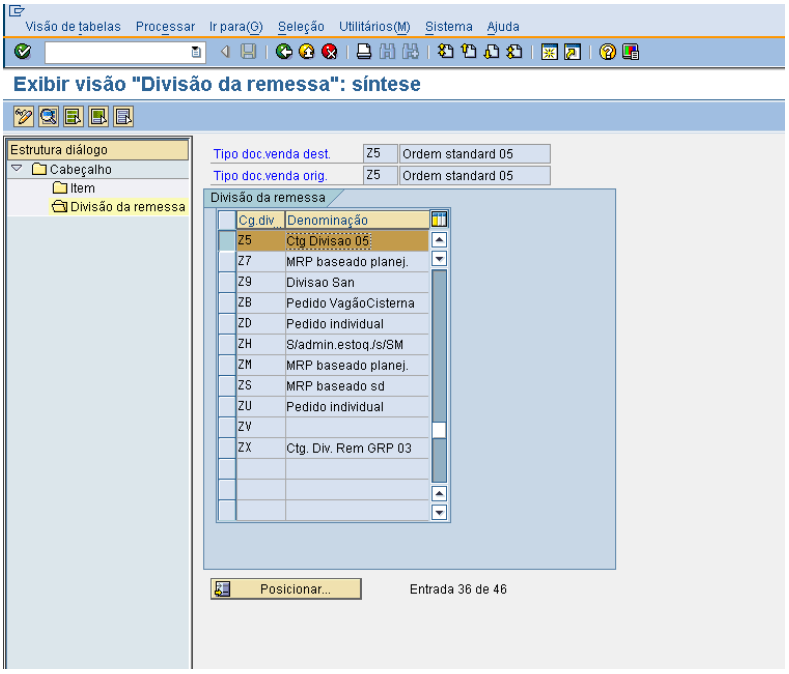


Figura 78 – Controle de Cópia entre Documentos de Vendas Normal em Nível de Divisão de Remessa.

14.1.2 Documento de Vendas Normal para Documento de Devolução

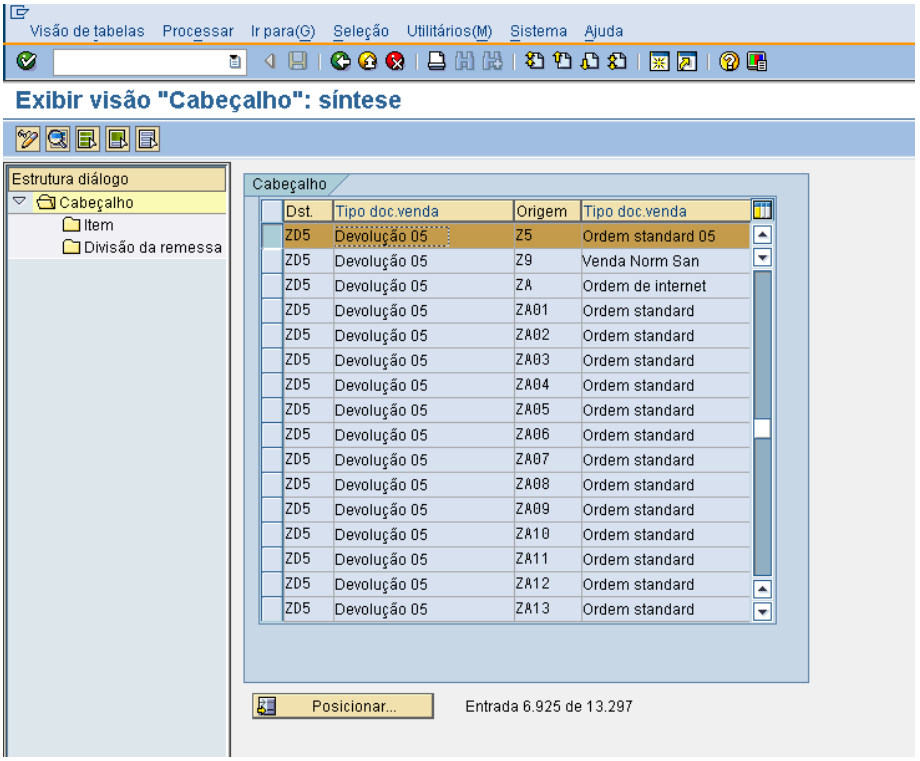


Figura 79 – Controle de Cópia entre Documentos de Vendas Normal em Nível de Cabeçalho.

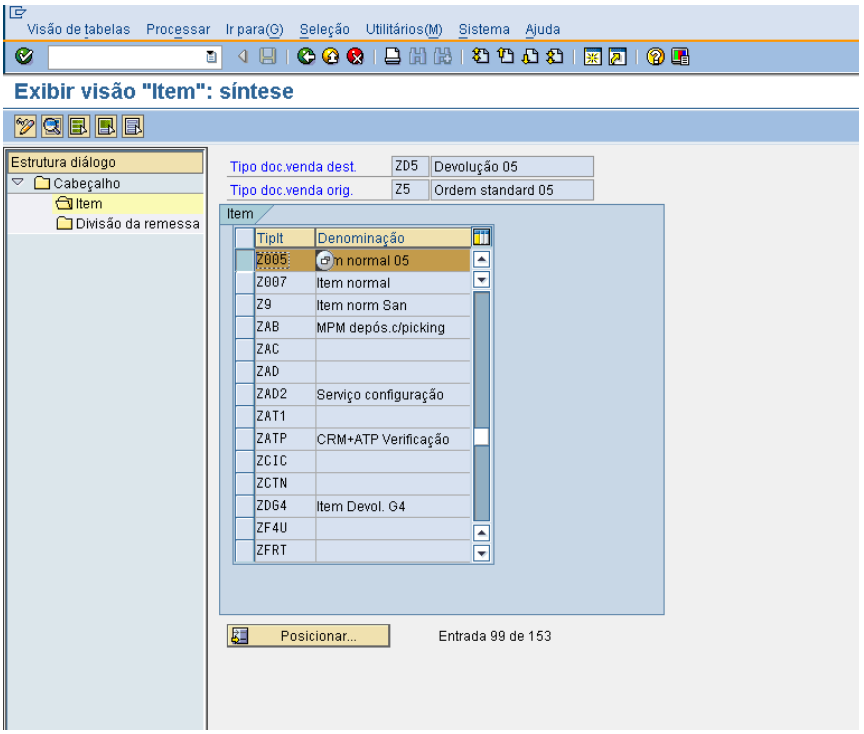


Figura 80 – Controle de Cópia entre Documentos de Vendas Normal em Nível de Item.

14.2 Controle de Cópia para Documento de Vendas e Remessa

Caminho: Logistic Execution Expedição Controle de Cópia Determinar Controle de Cópia para Fornecimentos.

14.2.1 Documento de Vendas Normal para Remessa

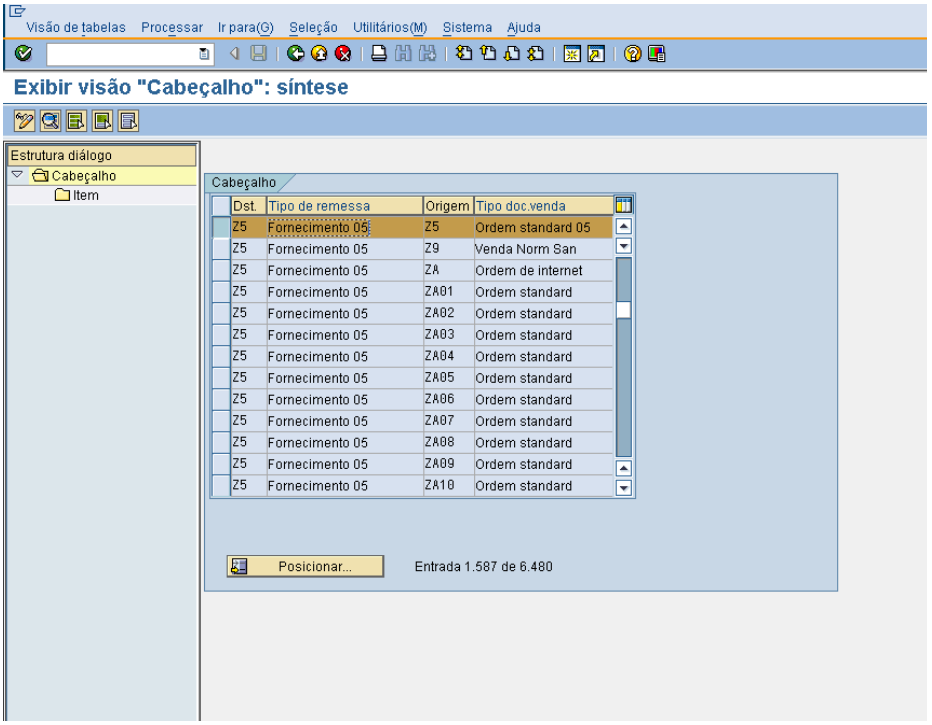


Figura 81 – Controle de Cópia entre Documento de Remessa e Venda Normal em Nível de Cabeçalho.

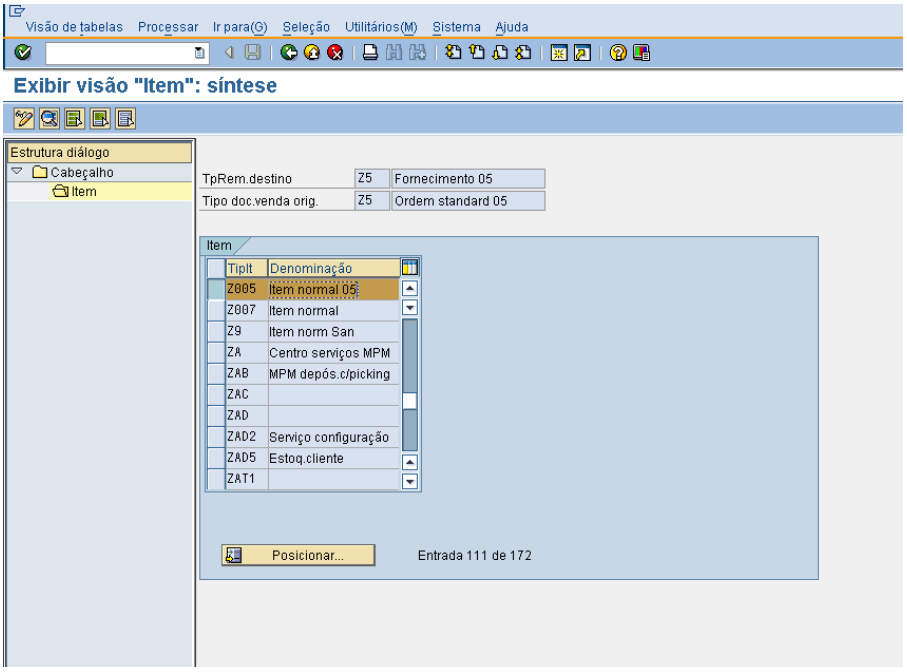


Figura 82 – Controle de Cópia entre Documento de Remessa e Venda Normal em Nível de Item.

14.3 Controle de Cópia para Documento de Remessa e Fatura

Caminho: Vendas e Distribuição Faturamento Documento de Faturamento Atualizar Controle de Cópia para Docs de Faturmento.

14.3.1 Documento de Remessa para Fatura

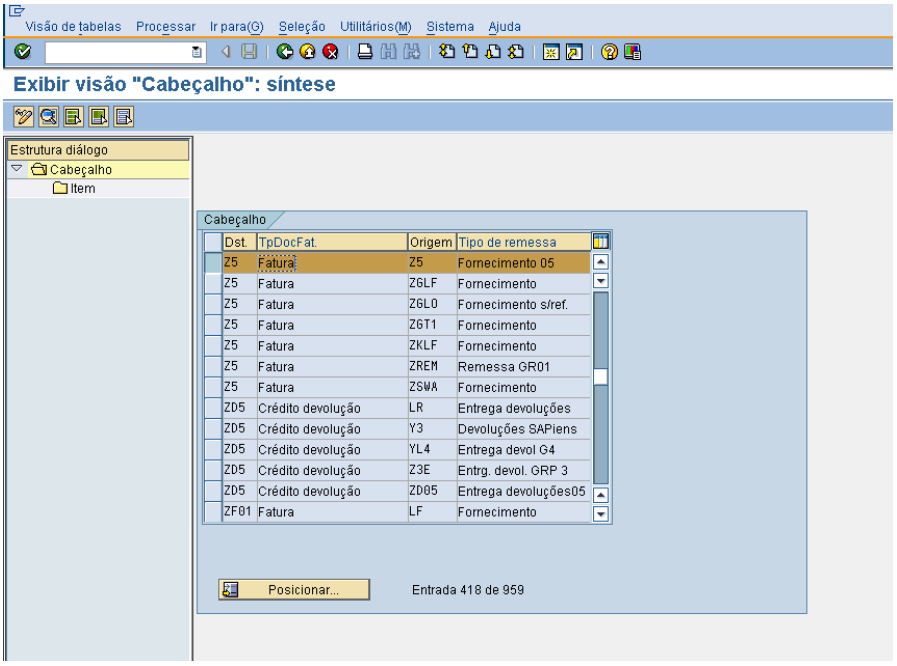


Figura 83 – Controle de Cópia entre Documento de Remessa e Fatura em Nível de Cabeçalho.

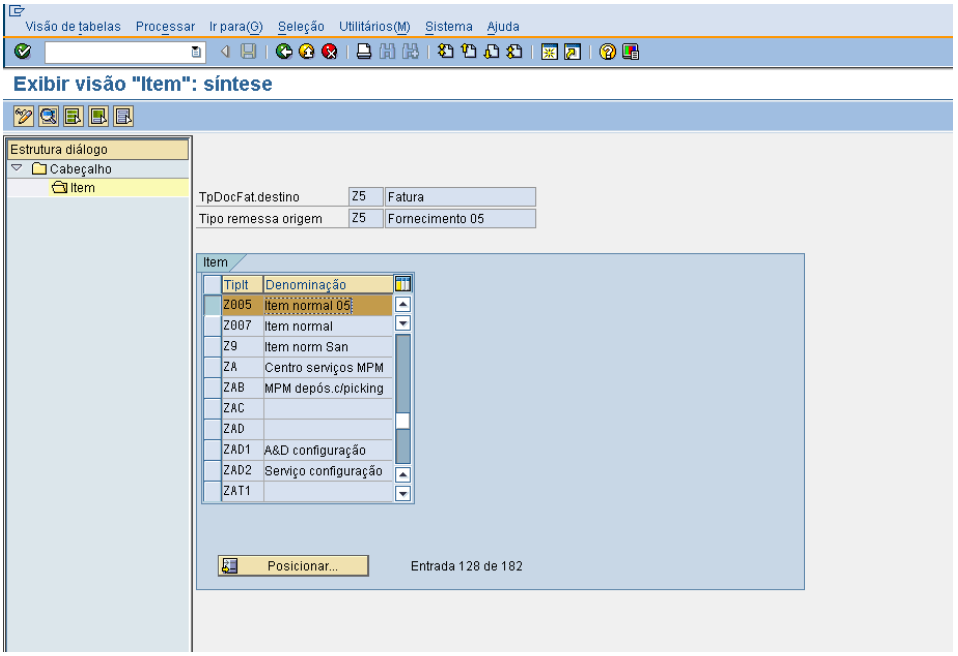


Figura 84 – Controle de Cópia entre Documento de Remessa e Fatura em Nível de Item.

14.3.2 Documento de Remessa para Crédito de Devolução

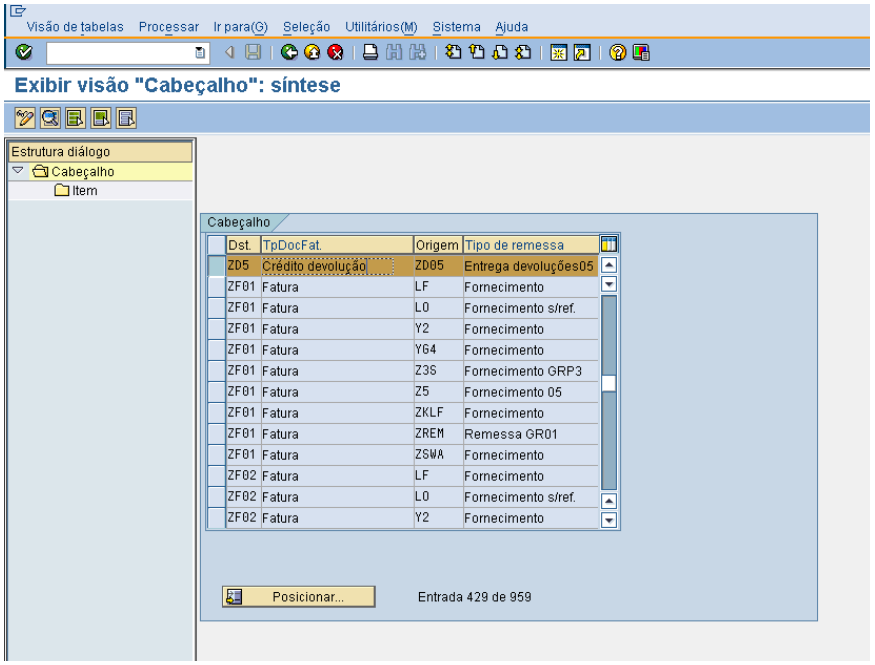


Figura 85 – Controle de Cópia entre Documento de Remessa e Crédito de Devolução em Nível de Cabeçalho.

14.4 Dados Incompletos

Parametrização de Dados Incompletos. Definimos para a Ordem de Venda que seja preenchido o Campo Número do Pedido (BSTNK). Se este campo não for preenchido a OV é salva, porém com Dados Incompletos.

14.5 Esquema de Dados Incompletos

Caminho: Vendas e Distribuição Funções Báscias Dados Incompletos Definir Esquemas de Dados Incompletos.

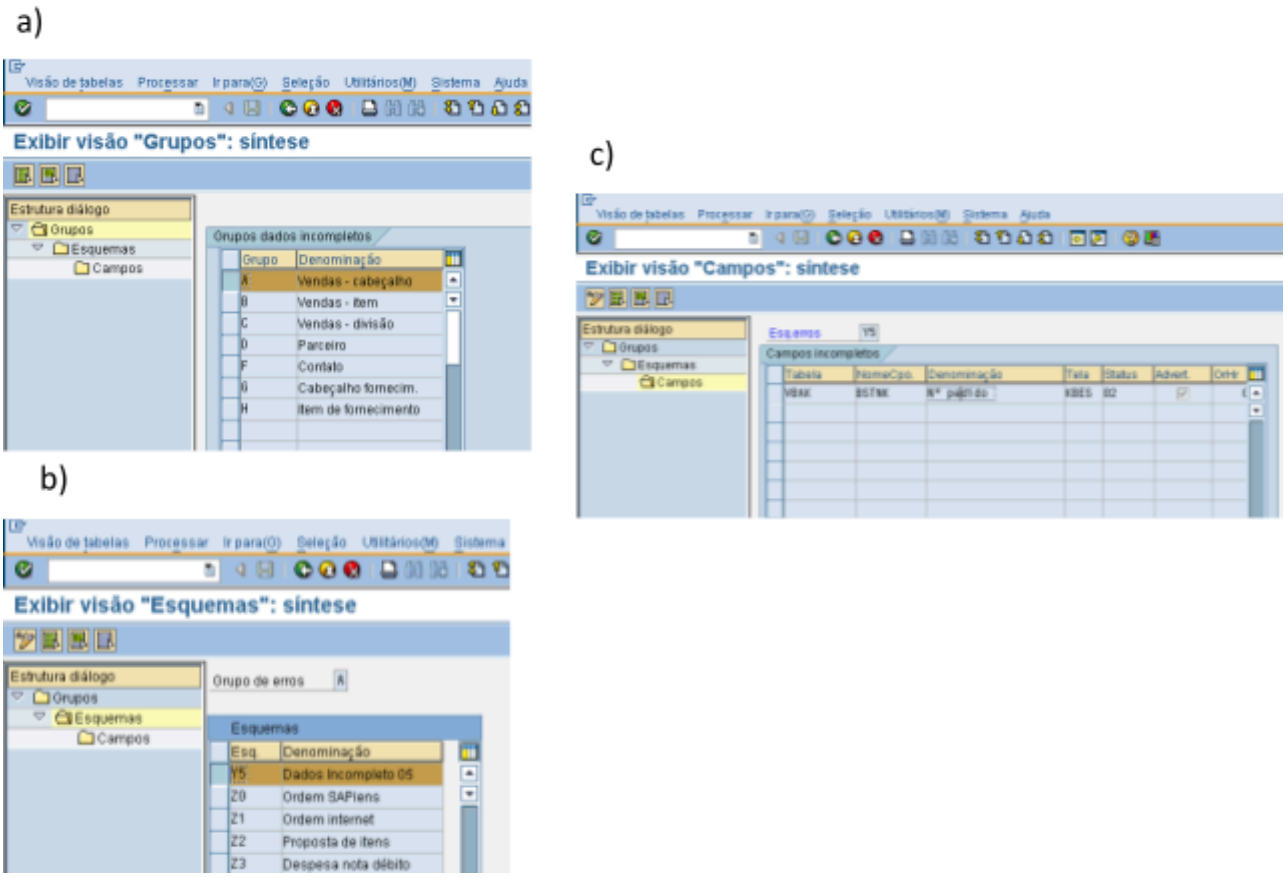


Figura 77 – Esquema de Dados Incompletos. a) Definindo Grupos. b) Para o grupo A definindo o esquema Y5. c) Para o esquema Y5 definindo o campo BSTNK – Número do pedido com status 2.

14.6 Atribuindo o Esquema de Dados Incompletos

Caminho: Vendas e Distribuição Funções Báscias Dados Incompletos Atribuir Esquemas de Dados Incompletos.

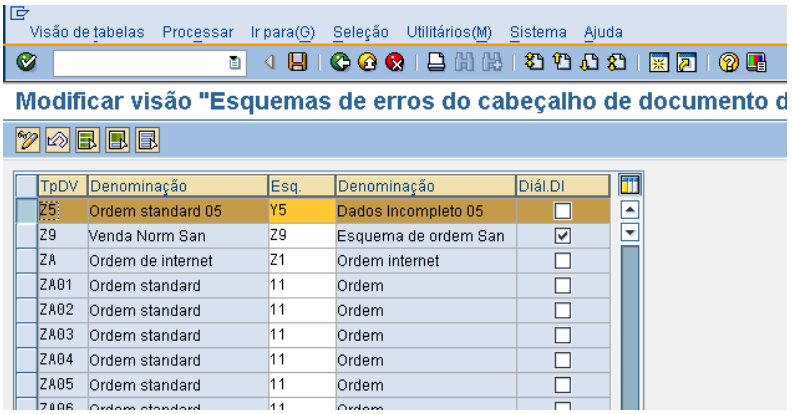


Figura 78 – Atribuindo Esquema de Dados Incompletos ao Documento de Vendas Normal.

15 Esquema de Cálculo

Para determinar um Esquema de Cálculo é necessário passar por diversas etapas como: definição de Tabelas de Condição, Sequências de Acesso, Tipos de Condição e atribuir esses dados, por fim, ao Esquema de Cálculo. Para o projeto foi definido um Esquema de Cálculo ou Princing: ZEY05 com os Tipos de Condições de Preço, Desconto, Imposto e Frete.

15.1 Esquema de Cálculo ZEY05

15.1.1 Definindo Tabela de Condições

Para o projeto foi utilizada as Tabelas de Condições Standards referentes à cada Sequência de Acesso.

Caminho: Vendas e Distribuição Funções Básicas Determinação do Preço Controle da Determinação do Preço Definir Tabelas de Condição.

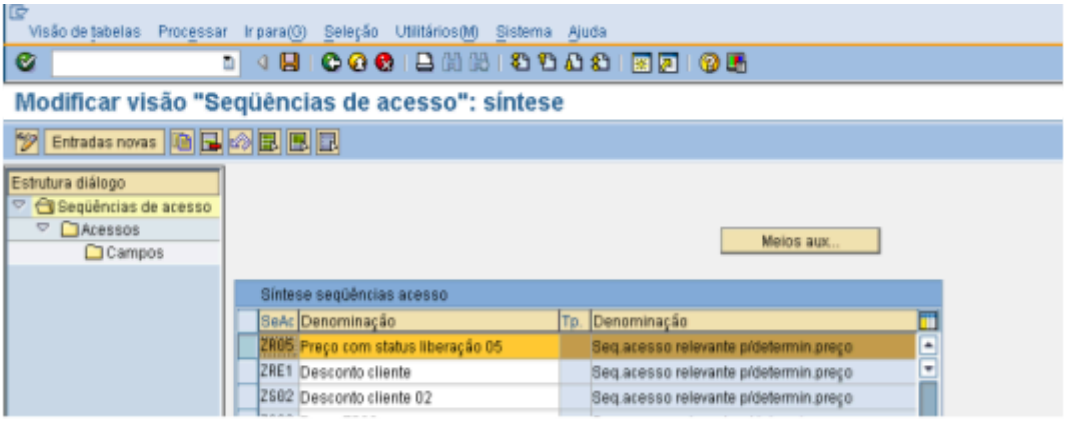
15.1.2 Definindo Sequências de Acessos

As Sequências de Acesso definidas foram: ZR05 para preço, Z005 para desconto, ZFR5 para frete e MWST para imposto.

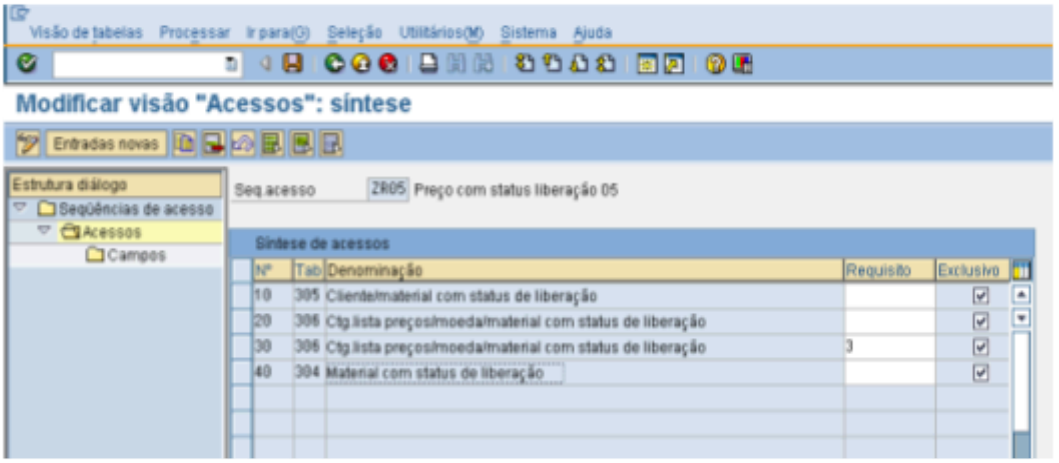
Caminho: Vendas e Distribuição Funções Básicas Determinação do Preço Controle da Determinação do Preço Definir Sequência de Acesso.

- Sequência de Acesso ZR05:

a)



b)



c)

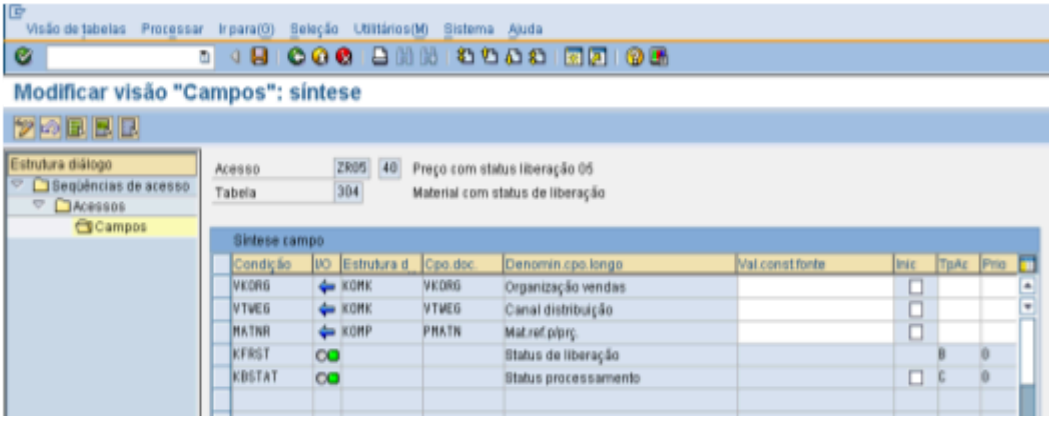
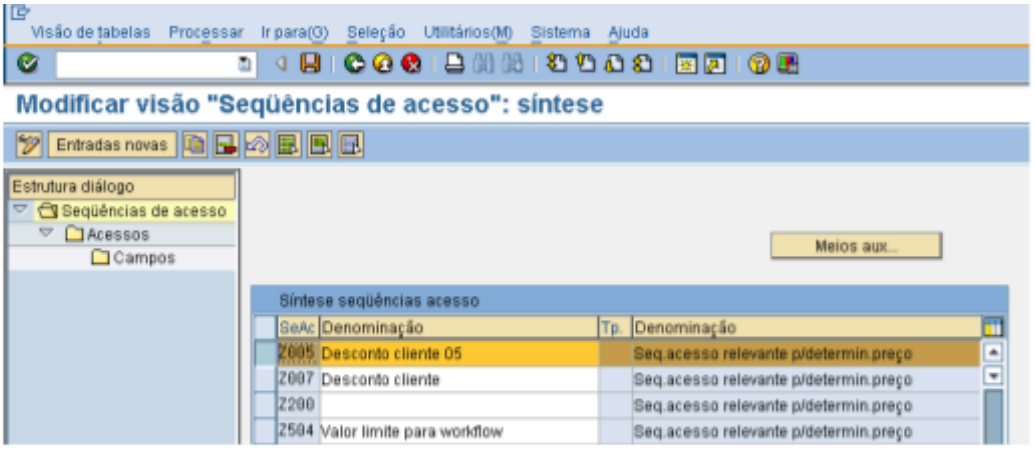


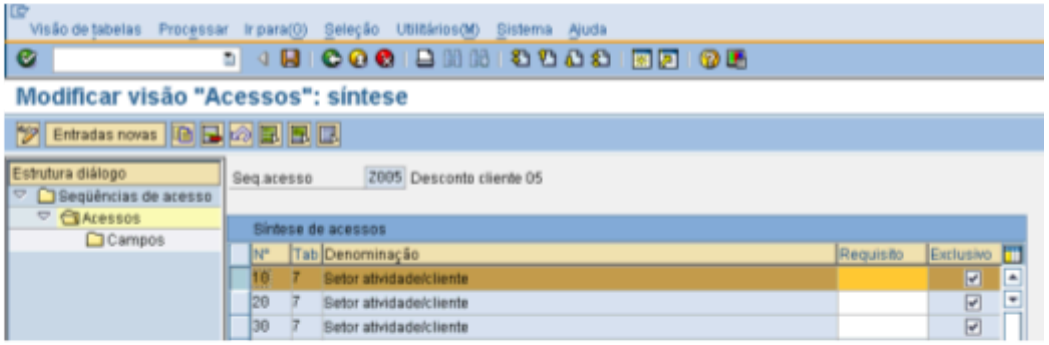
Figura 79 – a) Definindo Sequência de Acessos. b) Definindo Acessos. c) Definindo campos.

- Sequência de Acesso Z005

a)



b)



c)

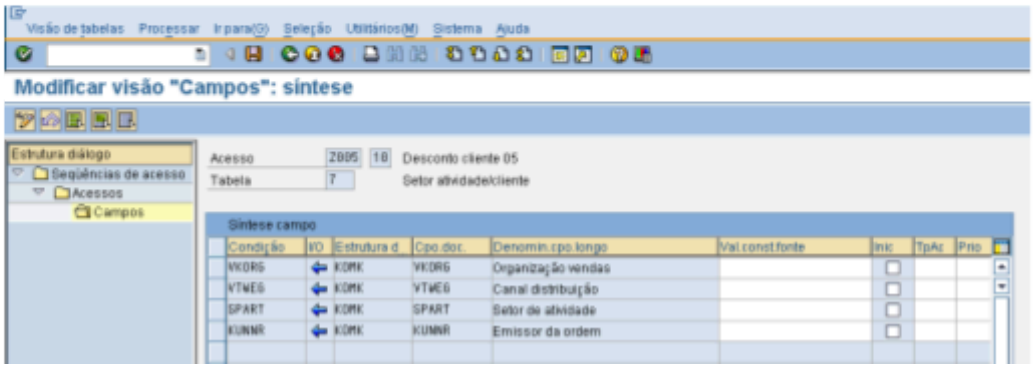


Figura 80 – a) Definindo Sequência de Acessos. b) Definindo Acessos. c) Definindo campos

- A Sequência de Acesso MWST é Standard e já definida.
- Sequência de Acesso ZFR05

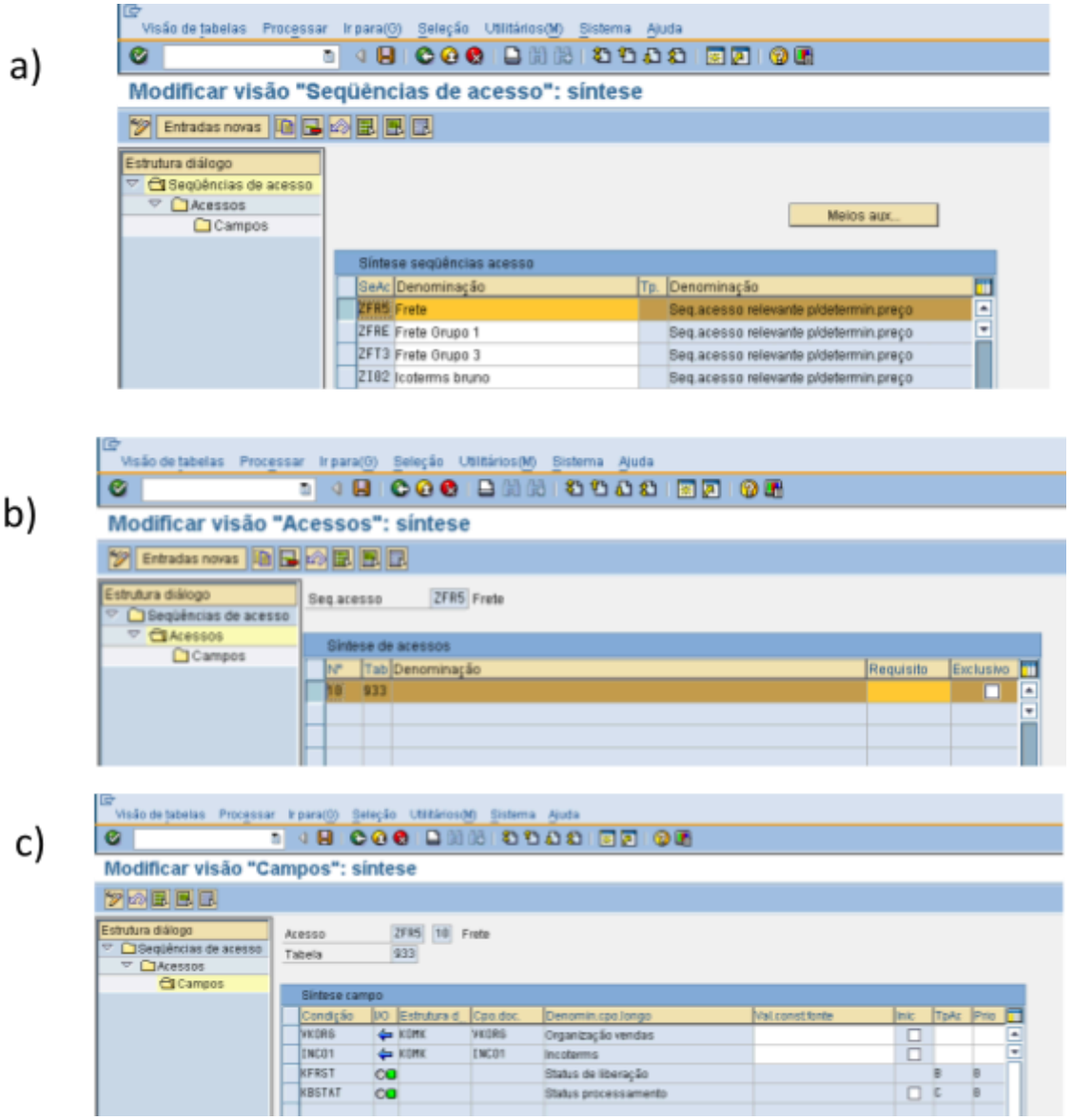


Figura 81 – a) Definindo Sequência de Acessos. b) Definindo Acessos. c) Definindo campos.

15.1.3 Definindo Tipos de Condição

As condições definidas foram: ZR05 (Preço), Z005 (Desconto), MWST (Imposto) e ZF55 (Frete).

Caminho: IMG □ Vendas e Distribuição □ Funções Básicas □ Controle da Determinação do Preço □ Definir Tipos de Condição.

- ZR05

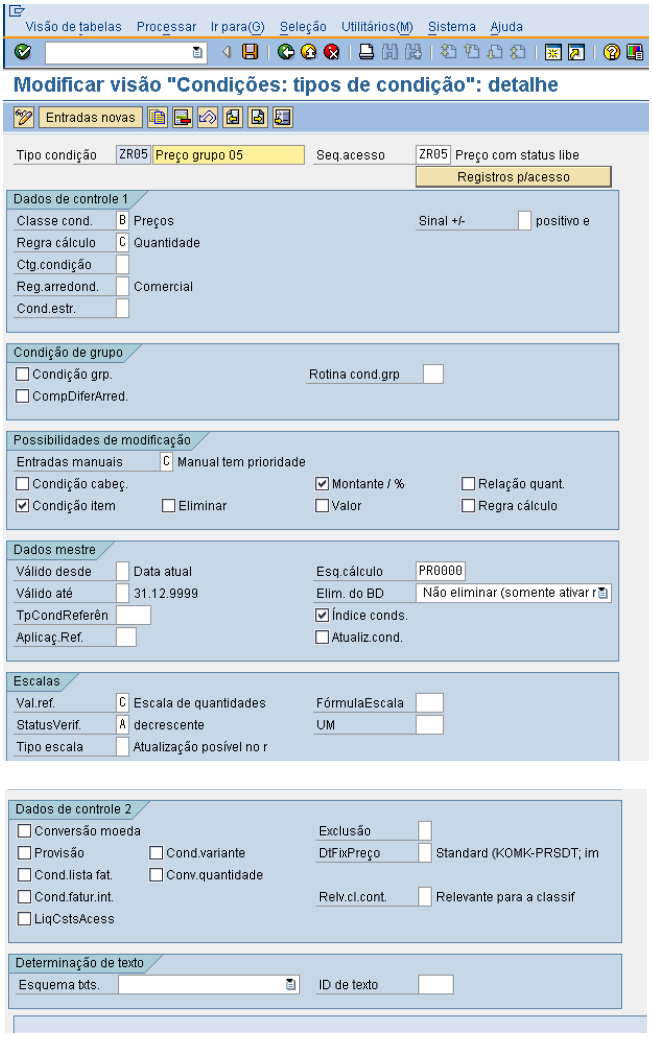


Figura 82 – Parametrização para Condição de Preço ZR05.

- Z005

Visão de tabelas Processar Ir para(G) Seleção Utilitários(M) Sistema Ajuda

Modificar visão "Condições: tipos de condição": detalhe

Entradas novas

Tipo condição Z005 Desconto cliente 05 Seq.acesso Z005 Desconto cliente 05

Registros p/acesso

Dados de controle 1

Classe cond. A Suplmt.ou deduções Sinal +/- X negativo

Regra cálculo A Percentual

Ctg.condição

Reg.arredond. Comercial

Cond.estr.

Condição de grupo

☐ Condição grp. Rotina cond.grp

☐ CompDiferArred.

Possibilidades de modificação

Entradas manuais Sem restrições

☐ Condição cabeç. ☑ Montante / % ☐ Relação quant.

☑ Condição item ☑ Eliminar ☐ Valor ☐ Regra cálculo

Dados mestre

Válido desde Data atual Esq.cálculo

Válido até 31.12.9999 Elim. do BD Não eliminar (somente ativar r

TpCondReferên ☑ Índice conds.

Aplicaç.Ref. ☐ Atualiz.cond.

Escalas

Val.ref. B Escala de valores FórmulaEscala

StatusVerif. nenhum UM

Tipo escala Atualização posível no r

Dados de controle 2

☐ Conversão moeda Exclusão

☐ Provisão ☐ Cond.variante DtFixPreço Standard (KOMK-PRSDT; im

☐ Cond.lista fat. ☐ Conv.quantidade

☐ Cond.fatur.int. Relv.cl.cont. Relevante para a classif

☐ LiqCstsAcess

Determinação de texto

Esquema txts. ID de texto

Figura 83 – Parametrização para Condição de Preço Z005.

- MWST (STANDARD JÁ DEFINIDA)
- ZFR5

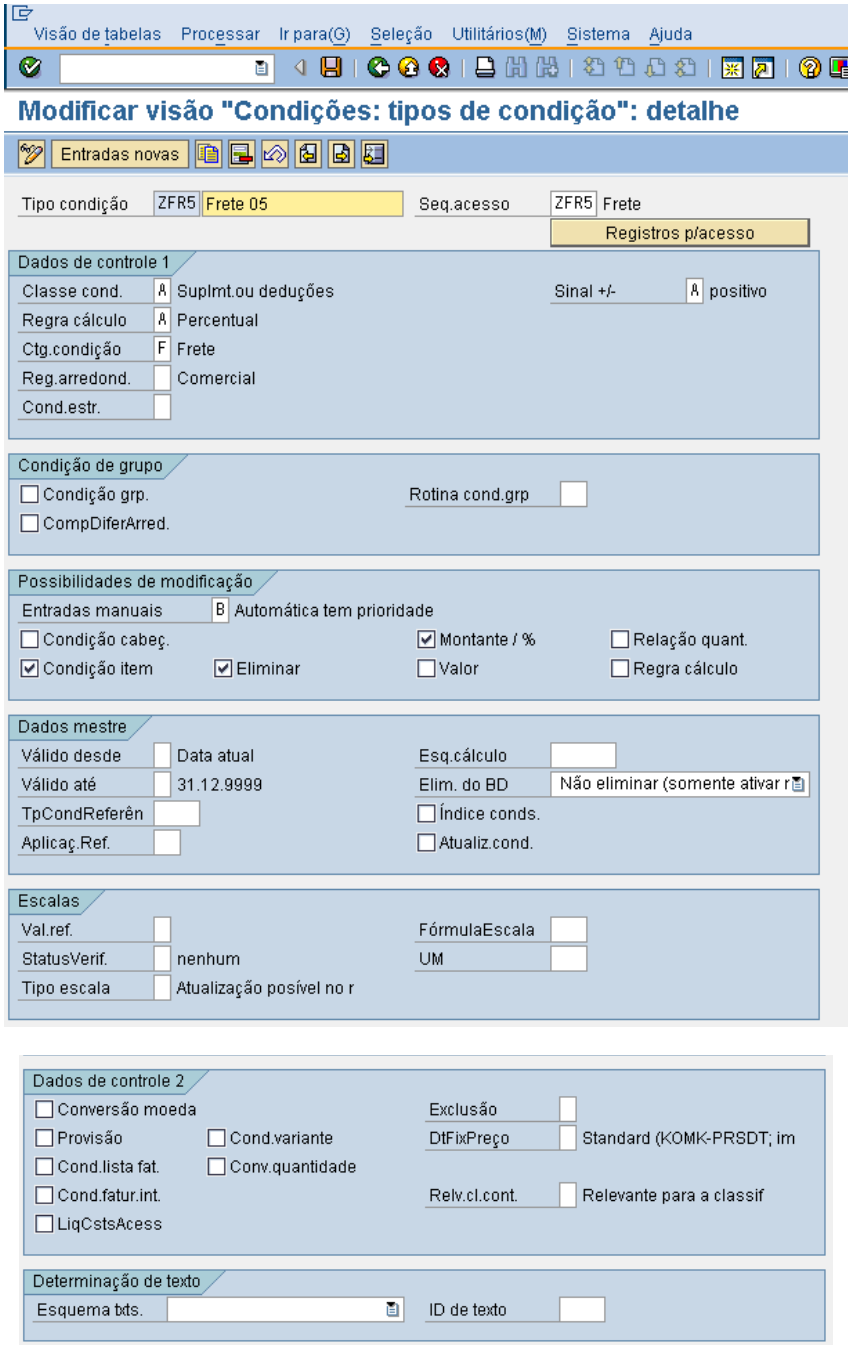
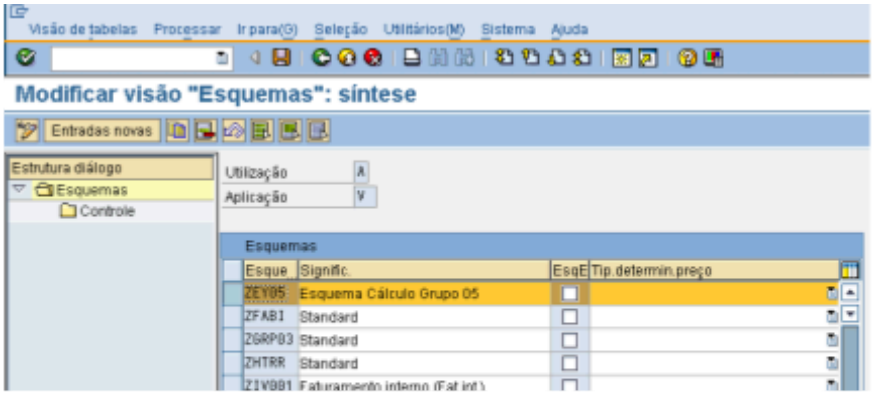


Figura 84 – Parametrização para Condição de Preço Z005.

15.1.4 Definindo Esquema de Cálculo e Atribuindo Tipos de Condição

Caminho: IMG □ Vendas e Distribuição □ Funções Básicas □ Controle da Determinação do Preço □ Definir e Atribuir Esquema de Cálculo □ Atualizar Esquemas de Cálculo Custos .

a)



b)

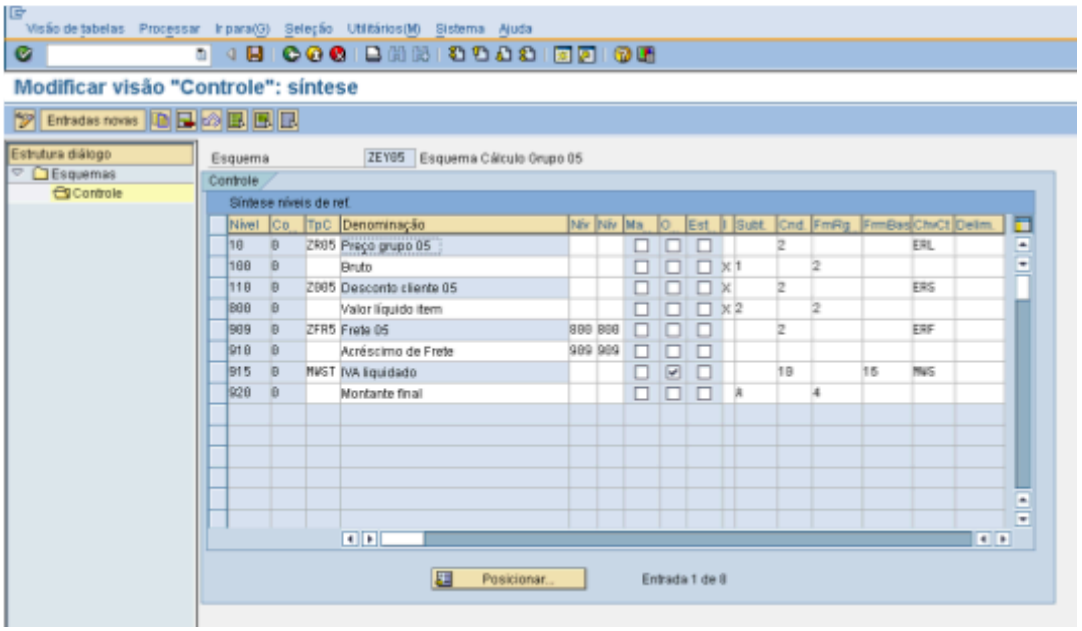
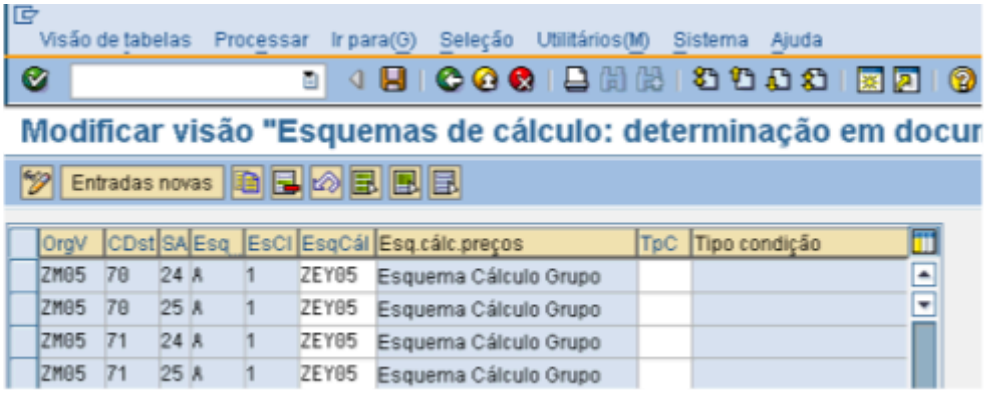


Figura 85 – a) Definindo Esquema de Cálculo. b) Atribuindo Tipos de Condição ao Esquema de Cálculo definido.

15.1.5 Atribuindo o Esquema de Cálculo às Áreas de Vendas

Caminho: IMG Vendas e Distribuição Funções Básicas Controle da Determinação do Preço Definir e Atribuir Esquema de Cálculo Definir a Determinação do Esquema de Cálculo de Custo.

a)



b)

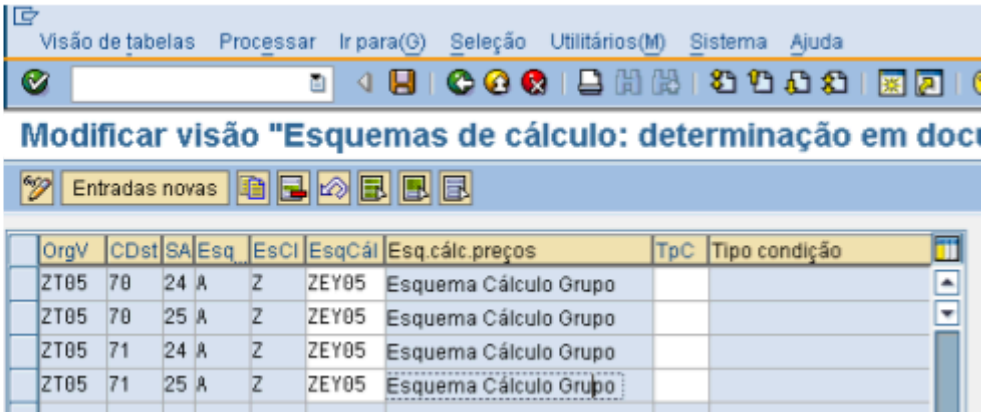
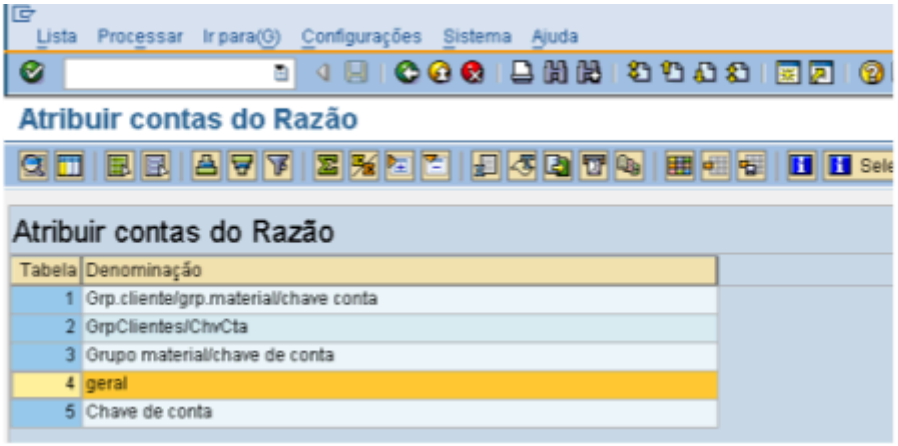


Figura 86 - a) Atribuindo o Esquema de Cálculo para a Organização de Vendas ZMO5 e seus CDs e SAs.
b) Atribuindo o Esquema de Cálculo para a Organização de Vendas ZTO5 e seus CDs e SAs.

15.1.6 Atribuir Contas do Razão

Transação: VKOA

a)



b)

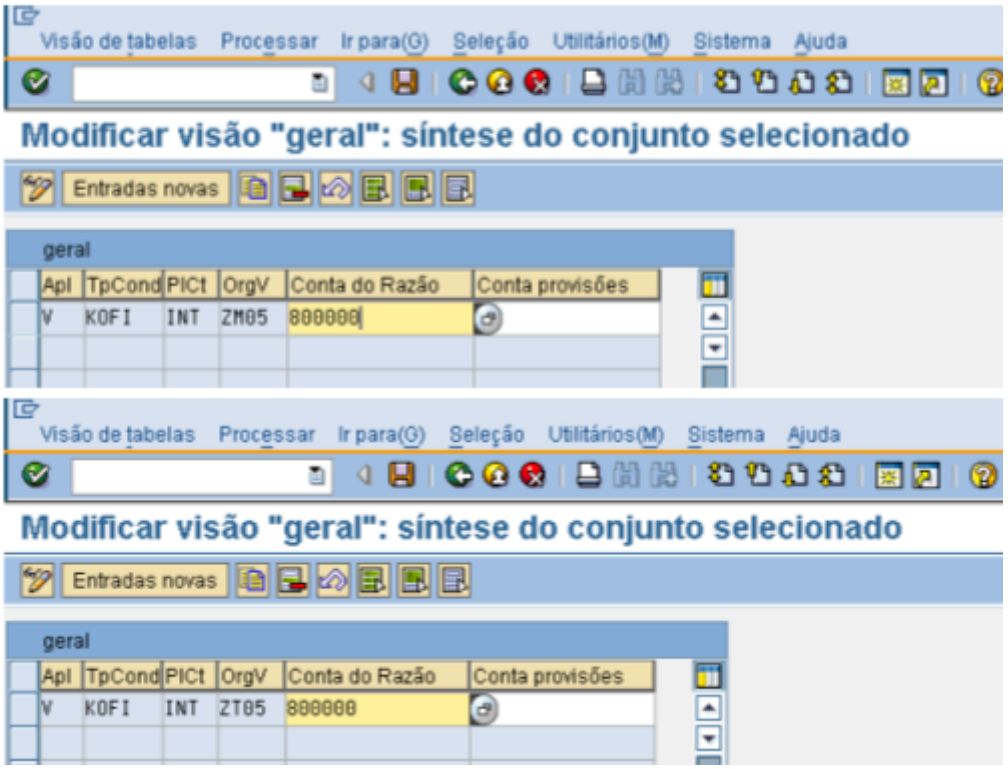


Figura 87 - a) Atribuindo Contas do Razão para a Organização de Vendas ZM05. b) Atribuindo Contas do Razão para a Organização de Vendas ZTO5.