

Gyakorló SD feladatok 2018

1. Keresünk egy vevőt, amelynek valahol az „windy” utcában van a telehelye (az utca nevében szerepel a „windy” szó) (customers by address attributes)

Mi a vevő száma, neve és városa?

A UE00 WH BI értékesítési területen mi a vállalat Incoterm-je? Mik a fizetési feltételek?

A UW00 WH BI értékesítési területen mi a vállalat Incoterm-je? Mik a fizetési feltételek?

Melyik gyárunkból szállítunk ez utóbbi ért. területre?

2. Egy vevőt keresünk, amelyiknek a nevében szerepel a „iron” szó. Mi a vevő neve?

Milyen értékesítési területek vannak megadva a vevőhöz?

Melyik értékesítési területen mi az incoterm?

3.

Egy ajánlatkérést keresek, melyen egy olyan termékre kértek ajánlatot, ahol a termék neve „MEN”-nel kezdődik és „bike”-ra végződik, és a cikkszám 001-ra végződik.

A termék neve:

A cikkszám:

Az ajánlatkérés száma:

Mire kértek ajánlatot?

Ki az ajánlatkérő (vevő száma és neve)?

Az értékesítési folyamat melyik lépésig jutott?

Mi az ajánlat száma:

Mennyi az egyes termékek ára, és az adott árengedmény, az egyes kerékpárookra?

Mennyi az árajánlat egészére adott engedmény (hány százalék)?

Mi az Delivery Document száma?

Megtörtént-e a kommissiózás (picking)?

Megtörtént-e az anyagkiadás (Goods Issue)?

Megtörtént-e a számlázás?

4. Egy számlát keresünk. Logistics/Sales and Distribution/Billing/Information system/Billing documents/List Billing Documents (VF05)

Annyit tudunk, hogy a számlán szerepel a Men's offroad bike (a cikkszám 001-re végződik!). A cikkszám:

Mi a számla sorszáma:

Milyen termék szerepel még a számlán?

Ki lett-e fizetve a számla?

Mi a megelőző dokumentumok (lépések) típusa, sorszáma?

5. Egy terméket akarunk értékesíteni (Create Sales order)

Order type: **OR**, Sales org: **UE00**, Distr. channel: **WH**, Division: **BI**

A vevő: **Philly Bikes (philadelphia)** Search term: **###** A vevő száma:

A PO number: **###** , A PO dátuma: **a mai nap**

A Req delivery date: **három nappal később**.

Az vevő által rendelt cikk (UE00 sales organization):

Professional Touring Bike (black), a cikkszám **###**-re végződik!!! cikkszám:

A mennyiség: 5 db

A vevői rendelés összes összege és tömege:

A vevői rendelés száma:

b. A szállítólevél létrehozása (Delivery note)

Kiszállító gyár (shipping point): **MI00**, Selection date: 1 hét múltva

A szállítólevél száma:

3a. A szállítólevélen szereplő termékek összeszedése (kommissiózás, picking)

A raktár amiből összeszedjük: **FG00**

3b. Anyagkiadás (goods issue) :

4a. A számla elkészítése a vevőnek :

4b. Vevői befizetés rögzítése:

Vevői befizetés bizonylat száma:

6.

Hozzunk létre egy vevőt: Név: **Vezetéknév Keresztnév ### Bike Inc. , cím: 12323 Austin, FL, 431 Banana str.**

A többi adat megegyezik az esettanulmánnyal: az **US00** company code és a **UE00 WH BI** sales area nézetet is hozzuk létre! A létrehozott vevő száma:

7. Rendelést kapunk egy vevőtől (Create Sales order)

Order type: **OR**, Sales org: **UE00**, Distr. channel: **WH**, Division: **BI**

A vevő: **Big Apple Bikes** Search term: **###** A vevő száma:

A PO number: **###** , A PO dátuma: **a mai nap**

A Req delivery date: **három nappal később.**

Az vevő által rendelt cikk (UE00 sales organization):

Professional Touring Bike (black), a cikkszám **###**-re végződik!!! cikkszám:.....

Deluxe Touring Bike (black), a cikkszám **###**-re végződik!!! cikkszám:.....

A mennyiség: 2-2 db

Mind a kettő cikkre 10 USD kedvezményt adunk, és a rendelés egészére 2%-ot.

A vevői rendelés összes összege és tömege:

A vevői rendelés száma:

b. A szállítólevél létrehozása (Delivery note)

Kiszállító gyár (shipping point): MI00, Selection date: 1 hét múltva

A szállítólevél száma:.....

3a. A szállítólevélen szereplő termékek összeszedése (kommissiózás, picking)

A raktár amiből összeszedjük: FG00

3b. Anyagkiadás (goods issue) :

4a. A számla elkészítése a vevőnek :

4b. Vevői befizetés rögzítése:

Vevői befizetés bizonylat száma:.....

1. Mely szervezeti szintek érintettek az értékesítés folyamatában? Röviden jellemezze ezeket.
2. Az értékesítési szervezet (sales organization) milyen feladatokat lát el?
3. Mit jelent az értékesítési terület (sales area)? Hol használjuk?
4. Mit jelent a hite ellenőrzési terület (credit control area)? Milyen fajtái fordulnak elő?
5. A vevőtörzs milyen nézeteket tartalmaz, ezek milyen adatokat tárolnak?
6. Egy vevő milyen partnerszerepeket tölthet be? Ezt mi határozza meg?
7. A vevő-anyag infórekord milyen adatokat tartalmaz?
8. Mit tartalmaznak az ár-kondíciók? Mire vonatkozhatnak a feltételek?
9. Milyen értékesítés előtti tevékenységeket ismer?
10. Milyen vevői keretmegállapodásokat használhatunk?
11. Az ajánlatot milyen dokumentumokból származtathatjuk? Mit tartalmaz az ajánlat, és mit jelent?
12. *Milyen részeket tartalmaz a rögzített vevői rendelés?
13. Milyen forrás alapján készülhet a kiszállítás dokumentum (delivery document)?
14. Mit jelent a kommissiózás? Milyen esetben végezhető?
15. Miért használjuk, és milyen funkciókat lát el a **csomagolás (packing)**?
16. Milyen következményei/hatásai vannak az anyagkiadás (goods issue) bizonylatnak?
17. Mit tartalmaz a követeléskezelés (credit management)? Miért lényeges?