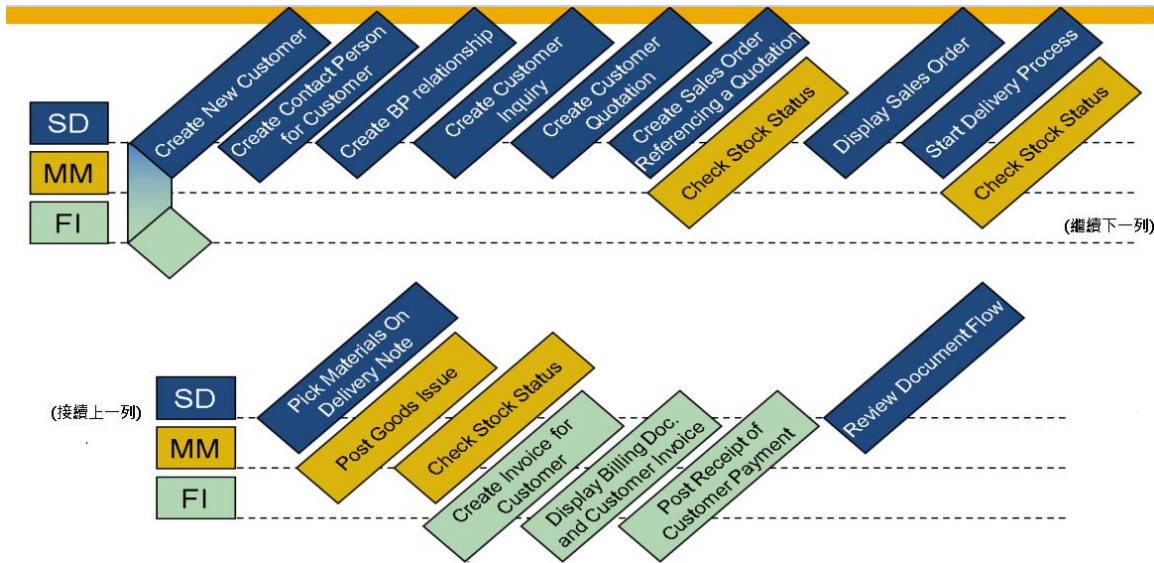


SAP ERP Lab：SD 模組操作練習(1)

屏東大學會計學系 周國華老師 (本次更新：2024/07/03)

- SD 模組的交易範例：(取材自 SAP GBIKE 1809 教材第四章 SD 模組) 共 17 個步驟

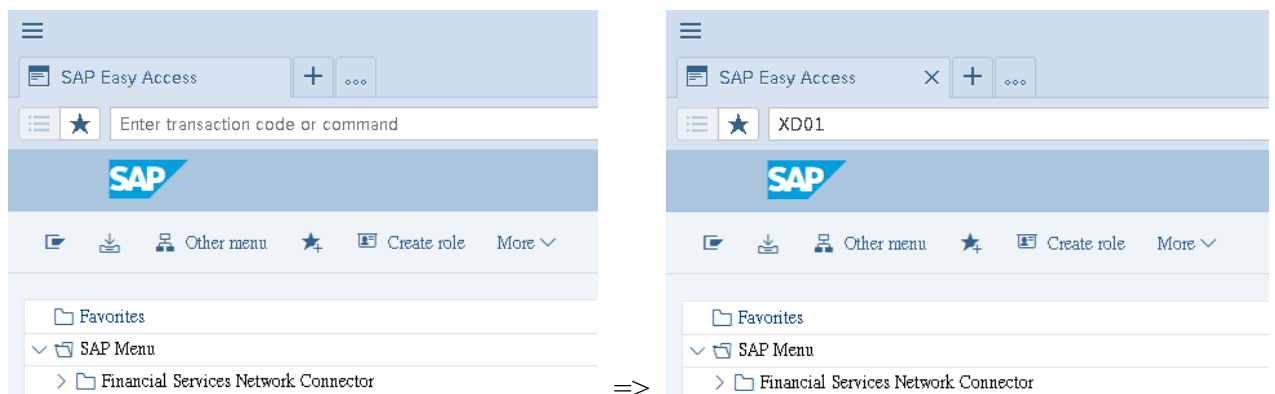


- 步驟 1：Create New Customer (創建新客戶)

角色扮演：GBI 公司美國東區銷售組織邁阿密銷售辦公室的銷售代表：David Lopez

任務情境：替 GBI 公司在 SAP 系統中建立 The Bike Zone 這家新客戶的資料

1. 使用自己的帳號、密碼登入 SAP 系統，在[Enter transaction code or command]欄中輸入 **XD01** 這個交易代碼。按[Enter]。(或從以下路徑進入：Logistics => Sales and Distribution => Master Data => Business Partner => Customer => Create => Complete)



附：在 SAP 的功能模組選單中顯示 **T-Code** (即：交易代碼)的方式

從系統首頁上方選單：More => Extras => Settings => 勾選[Display Technical Names] => 按打勾號 (Continue)，即可完成設定。例如：在設定後，從前述 Logistics 路徑多次點選展開，最後會看到 Complete 前面出現 **XD01** 這個交易代碼。

2. 系統跳出 Create Business Partner 視窗，請選定 Organization。

按[Enter]或右下方綠色的打勾號。

3. 系統進入 Create Organization: Role FI Customer 視窗。

請確認 Create in BP role 欄位的值為：**FI Customer (New)**。

接著，請在 Address 頁籤下做以下的選定或輸入：

Title：選擇【Company】。

Name：輸入客戶名稱【The Bike Zone】。

Search Term：輸入自訂號碼(建議輸入自己 SAP 帳號的後三碼數字)以便後續查詢。

Street/House number：輸入【2144 N Orange Ave】。

Postal code：輸入【32804】。City：輸入【Orlando】。

Country：輸入【US】。Region：輸入【FL】。

Language：選擇【English】。(本項在 Communication 資料區域內)

點選 Street Address 資料區域右下方的加號圖標，以顯示更多資訊欄位：

Street Address

Street/House number:	2144 N Orange Ave	
* Postal Code/City:	32804	Orlando
* Country:	US	Region: FL

Transportation Zone：在欄位中按下 F4 鍵後雙擊 **Region East**，會出現對應的運輸區域碼【0000000001】。

- 在視窗上方工具列中點選 **Company Code**，在 **Company Code** 欄位中輸入【US00】，輸好後按鍵盤上的[Enter]。

接著在下方 **Customer: Account Management** 頁籤的 **Account Management** 資料區域中輸入：
Reconciliation acct：【110000】

Sort key：【001】

接著點選 **Customer: Payment Transactions** 頁籤，在 **Payment terms** 欄位輸入：【0001】，按鍵盤上的[Enter]。

在 **Create in BP role** 欄位的下拉式選單選擇【Customer】，隨後於跳出的視窗中選擇【Save】。

- 點選上方工具列的 **Sales and Distribution**，並做以下選定或輸入：
Sales Org.：【UE00】
Distr. Channel：【WH】
Division：【BI】 按鍵盤上的[Enter]。(註：Division 在 SAP 中代表產品別)

確認以下欄位的值為括弧內指定值：

Currency：【USD】

Cust. Pric. Procedure：【1】

做以下欄位的選定或輸入：

Sales District：【US0003】

Customer Group：【01】

Price Group：【01】

接著點選 **Shipping** 頁籤，並做以下欄位的選定或輸入：

Delivery Priority：【02】

Shipping Conditions：【01】

Delivery Plant：【MI00】

Max. Part. Deliveries：【3】

接著點選 Billing 頁籤，並做以下欄位的選定或輸入：

Incoterms：【FOB】（註：Incoterms 是 International Commercial Terms 的縮寫）

Incoterms Location：【Miami】

Payment Terms：【0001】

Acct Assmt Grp Cust.：【01】

在 Output Tax 資料區域的三筆資料的 Tax classific.欄位中均輸入：【0】

點選視窗右下方的【Save】，以儲存新客戶的資料。SAP 系統會創建一組獨立的客戶代碼(顯示在視窗左下方)。請將此號碼記錄下來，步驟 2、3 會用到。(註：使用學生帳號進行操作，在按下 Save 後系統可能會自動屏蔽應顯示的代碼，後續步驟會以查詢方式找出代碼。)

6. 以上為步驟 1。點按視窗左上方的 <，回到 SAP Easy Access 畫面，繼續進行步驟 2。

● **步驟 2：Create Contact Person for Customer (創建客戶之聯繫人)** [註：是客戶那邊和 GBI 聯繫的人]

角色扮演：GBI 公司的銷售人員 1: Maria Diaz

任務情境：在 SAP 系統中為 The Bike Zone 這家新客戶設定客戶端的聯繫人

1. 接續步驟 1，(若完成步驟 1 後已下線，請使用自己的帳號、密碼重新登入 SAP 系統)，在 [Enter transaction code or command] 欄中輸入 **VAP1** 這個交易代碼。按[Enter]。(或從以下路徑進入：Logistics => Sales and Distribution => Master Data => Business Partner => Contact Person => Create)

畫面上出現請輸入客戶代碼的視窗。將步驟 1 產生的代碼輸入。若忘記或漏記下客戶代碼，可在欄位中按下 F4 鍵，輸入步驟 1 設定的 search term (講義在步驟 1 建議輸入 SAP 帳號後三碼數字)即可查得步驟 1 最後系統給訂的客戶代碼。輸入代碼後，按下鍵盤上的[Enter]。

2. 在接續的視窗中選按上方工具列的 **Person**，以創建聯繫人。

在 Create in BP Role 欄位中從下拉式選單選擇 **【Contact Person】**。在新跳出的 Change to another BP role in create mode 視窗中按下 **【Create】**。

在 Title、First Name、Last Name 欄位中自行輸入。

在 Correspondence lang. 欄位輸入 **【EN】**。

在 Country 欄位輸入 **【US】**。

檢查一下輸入資料是否正確。按 **【Save】**。

SAP 系統會創建一組獨立的聯繫人號碼(顯示在視窗左下方)。請將此號碼記錄下來，步驟 3 會用到。(註：使用學生帳號進行操作，在按下 **Save** 後系統可能會自動屏蔽應顯示的代碼，後續步驟會以查詢方式找出代碼。)

3. 以上為步驟 2。點按視窗右上方的 **【Exit】**，回到 SAP Easy Access 畫面。

● 步驟 3：Create BP relationship (創建商業夥伴之關係)

角色扮演：GBI 公司的銷售人員 1: Maria Diaz

任務情境：把步驟 1、2 取得的客戶代碼及聯繫人代碼輸入系統中以建立商業夥伴關係

1. 接續步驟 2，(若完成步驟 2 後已下線，請使用自己的帳號、密碼重新登入 SAP 系統)，在 [Enter transaction code or command] 欄中輸入 **VD02** 這個交易代碼。按[Enter]。(或從以下路徑進入：Logistics => Sales and Distribution => Master Data => Business Partner => Customer => Change => Sales and Distribution)

在 Customer Change: Initial Screen 視窗中做以下欄位的選定或輸入：

Customer：輸入步驟 1 取得的客戶代碼。(可按 F4 搜尋)

Sales Organization：【UE00】

Distribution Channel：【WH】

Division：【BI】 按鍵盤上的[Enter]。

2. 點選上方工具列的 Relationships，並做以下欄位的選定或輸入：

Relationship Cat.：【Has Contact Person】

Relationship to BP：輸入步驟 2 取得之聯繫人代碼。(可按 F4 鍵，於 Partner by Address 頁籤內的 Name 1/last name 欄位內輸入步驟 2 建立之聯繫人姓氏進行搜尋。) 完成輸入聯繫人代碼後，按下右側的【Create】。

在下個視窗中，確認 Business Partner 1 及 Business Partner 2 已分別輸入步驟 1 建立的客戶代碼及步驟 2 建立的聯繫人代碼。

繼續輸入以下欄位：

VIP：【1】

Department：【0002】

Function：【0002】 輸入完後點選視窗右下方的【打勾號】。

檢查一下輸入資料是否正確。按【Save】。

3. 以上為步驟 3。點按視窗右上方的【Exit】，回到 SAP Easy Access 畫面。

● 步驟 4：Create Customer Inquiry (建立客戶詢價)

角色扮演：GBI 公司的銷售人員 2: Matthias Dosch

任務情境：The Bike Zone 這家新客戶向 GBI 公司詢問兩種自行車產品的價格資訊

1. 接續步驟 3，(若完成步驟 3 後已下線，請使用自己的帳號、密碼重新登入 SAP 系統)，在 [Enter transaction code or command] 欄中輸入 **VA11** 這個交易代碼。按 [Enter]。(或從以下路徑進入：Logistics => Sales and Distribution => Sales => Inquiry => Create)

在 Create Inquiry 視窗中做以下欄位的選定或輸入：

Inquiry Type：【IN】

Sales Organization：【UE00】

Distribution Channel：【WH】

Division：【BI】 按 [Continue]

2. 在 Create Inquiry Overview 視窗中，點選 Sold-to Party 欄位旁的搜尋圖示 

在 Restrict Value Range (1) 視窗中做以下輸入：

Search term：輸入步驟 1 設定的 3 位數【搜尋代碼】(SAP 帳號後三碼)

City：【Orlando】。點按視窗下方的 [Start Search]。

在跳出的客戶選單中，找到並雙擊 The Bike Zone 這個新創建客戶。

3. 畫面回到 Create Inquiry Overview 視窗，Sold-to Party 欄位內會出現客戶代碼。稍後下方緊鄰的 Ship-to Party 欄位也會出現相同代碼。

接著做以下欄位輸入：

Cust. Reference：【輸入 3 位數自訂代碼】(建議輸入 SAP 帳號後三碼)

Cust. Ref Date：【輸入今天日期】(例如：2023/09/18)

Valid From：【輸入今天日期】

Valid To：【輸入一個月後的日期】(例如：2023/10/18)

4. 本教材中假定，The Bike Zone 這個新客戶想知道 GBI 公司這兩項產品的價格：

Deluxe Touring Bike (black)

Professional Touring Bike (black)

點選畫面下方空白表格中第一列的 material 欄位，按旁邊的搜尋按鈕，在視窗中找到 Sales material by description 這個頁籤。做以下欄位輸入：

Sales Organization：【UE00】

Distribution Channel：【WH】

Material：【*###】(註：###是你之前在 Cust. Reference 設定的 3 位數代碼，記得前面要加上 *符號)

點按視窗下方的 [Start Search]

5. 在跳出的產品清單中，雙擊 DELUXE TOURING BIKE (BLACK)以選定它，表格內 Material 欄位內會呈現【DXTR####】這個編號。請在旁邊的 Order Quantity 欄位內輸入【5】。

重複上述步驟，雙擊 PROFESSIONAL TOURING BIKE (BLACK)以選定它，表格內 Material 欄位內會呈現【PRTR####】這個編號。請在旁邊的 Order Quantity 欄位內輸入【2】。

(註：表格前面的 Item 欄位會自動以 10、20 作為項目編號。若未顯示，請自行填入。)

完成以上步驟後，按鍵盤上的 [Enter]。系統將統計這兩項產品的預計金額。

視窗上方的 Net Value 欄內呈現 7 輛自行車的總價為【21,400.00】。

Expect.ord.val 欄內顯示的總價是【6,420.00】，這是將 Net Value 乘以預期客戶會訂購的機率而得(可從數值推知預設的機率是 30%)。

在表格內最前方勾選 DXTR####及 PRTR####這兩項產品，點選表格上方的  按鈕(Item Conditions)，在新視窗中點選 Sales A 頁籤。在本頁中可看到 DXTR####這項產品的資料細節。把下方 Order Probability 欄位從預設值【30】改為【70】。亦即把客戶訂購機率從預設的 30%提高為 70%。

點選視窗上方的>按鈕，在本頁中可看到 PRTR####這項產品的資料細節。把下方 Order Probability 欄位從預設值【30】改為【70】。

點選視窗最上方  中的<鍵，系統會根據新的機率值更新詢價單，Expect.ord.val 欄內顯示的總價已改為【14,980.00】。

6. 如果想知道產品的倉儲位置及存量訊息，可以勾選表格內任一產品，然後點選表格上方的  按鈕(Display availability)，即可看到相關細節。
7. 點選視窗最上方  中的<鍵，回到 Overview 視窗。按【Save】以儲存詢價單。系統會為剛建立的詢價單創建一個獨立的號碼(顯示在視窗左下方)。請將此號碼記錄下來，以備後續使用。(註：使用學生帳號進行操作，在按下 Save 後系統可能會自動屏蔽應顯示的代碼，後續步驟會以查詢方式找出代碼。)
8. 以上為步驟 4。點按視窗右上方的【Exit】，回到 SAP Easy Access 畫面。

● 步驟 5：Create Customer Quotation (建立客戶報價)

角色扮演：GBI 公司美國東區銷售組織邁阿密銷售辦公室的銷售代表：David Lopez

任務情境：複製步驟 4 的詢價單內容來建立對 The Bike Zone 這家客戶的報價單，並提供折扣優惠

1. 接續步驟 4，(若完成步驟 4 後已下線，請使用自己的帳號、密碼重新登入 SAP 系統)，在 [Enter transaction code or command] 欄中輸入 **VA21** 這個交易代碼。按[Enter]。(或從以下路徑進入：Logistics => Sales and Distribution => Sales => Quotation => Create)

在 Create Quotation 視窗的 Quotation Type 欄位中輸入 **【QT】**，然後按視窗右下方的 [Create with Reference]。

在 Create with Reference 視窗中確認畫面在 Inquiry 頁籤下，點選 Inquiry 欄位旁邊的搜尋圖示 ，會出現 Sales Document (1) 視窗。

在 Sales Document (1) 視窗的 Sales document according to customer PO number 頁籤中，在 Purchase order no 欄位內輸入你的 3 位數搜尋代碼，然後點選[Start Search]。系統會呈現步驟 4 完成的 The Bike Zone 公司的詢價紀錄。

雙擊上述詢價紀錄。步驟 4 產生的詢價單號會自動複製於 Create with Reference 視窗的 Inquiry 欄位內。(所以直接將步驟 4 產生的詢價單號輸入此欄位，即可省略上述程序)

按視窗右下方的 [Copy]。系統會將步驟 4 的詢價單內容複製到報價視窗。

2. 在 Create Quotation Overview 報價視窗中，輸入以下欄位資料：

Cust. Reference：【輸入 3 位數自訂代碼】(建議輸入 SAP 帳號後三碼)

Cust. Ref Date：【輸入今天日期】

Valid To：【輸入一個月後的日期】

Req.Deliv.Date：【輸入一個月後的日期】

按下鍵盤上的[Enter]。系統會出現 The default date is not copied into existing schedule lines 的警告訊息。再按一次鍵盤上的[Enter]，以確認你讀了這項警告訊息，系統會產生一個 Information 視窗，按視窗右下方的打勾(或 Continue)。

3. 為了鼓勵 The Bike Zone 這個新客戶成為忠實客戶，GBI 公司銷售代表 David Lopez 獲得授權給予 The Bike Zone 購買的每一輛 Deluxe Touring Bike \$50 的折扣，並可對減除前述折扣後的整張訂單金額再給予 5% 的折扣。

為增加\$50 的折扣條件，請勾選訂單中的 Deluxe Touring Bike 品項，點擊表格上方的條件按鈕  (Item Conditions)。系統會呈現 Deluxe Touring Bike 的詳細資訊。

4. 在 SAP 中，定價是透過各種條件完成的，這些條件會在表格中的 CnTy 欄位內顯示其條件代號(CnTy 是 Condition Type 的簡稱)。例如在下圖中，PR00 是總價條件類型，SKTO 是現金折扣，VPRS 是內部成本。

Pricing Elements			
In...	CnTy	Name	Amount
☐	☒ PR00	Price	3,000.00
☐		Gross Value	3,000.00
☐		Discount Amount	0.00
☐		Rebate Basis	3,000.00
☐		Net Value for Item	3,000.00
☐		Net Value 2	3,000.00
☐		Total	3,000.00
☐	☒ SKTO	Cash Discount	0.000
☐	☒ VPRS	Internal price	1,400.00
☐		Standard - USA /With	1,600.00
☐			

5. 為增加\$50 這個折扣，可在表格最下列的 CnTy 欄中填入【K004】這個折扣代碼，在 Amount 欄中填入 50。

Pricing Elements			
In...	CnTy	Name	Amount
☐	☒ PR00	Price	3,000.00
☐		Gross Value	3,000.00
☐		Discount Amount	0.00
☐		Rebate Basis	3,000.00
☐		Net Value for Item	3,000.00
☐		Net Value 2	3,000.00
☐		Total	3,000.00
☐	☒ SKTO	Cash Discount	0.000
☐	☒ VPRS	Internal price	1,400.00
☐		Standard - USA /With	1,600.00
☐	K004		50

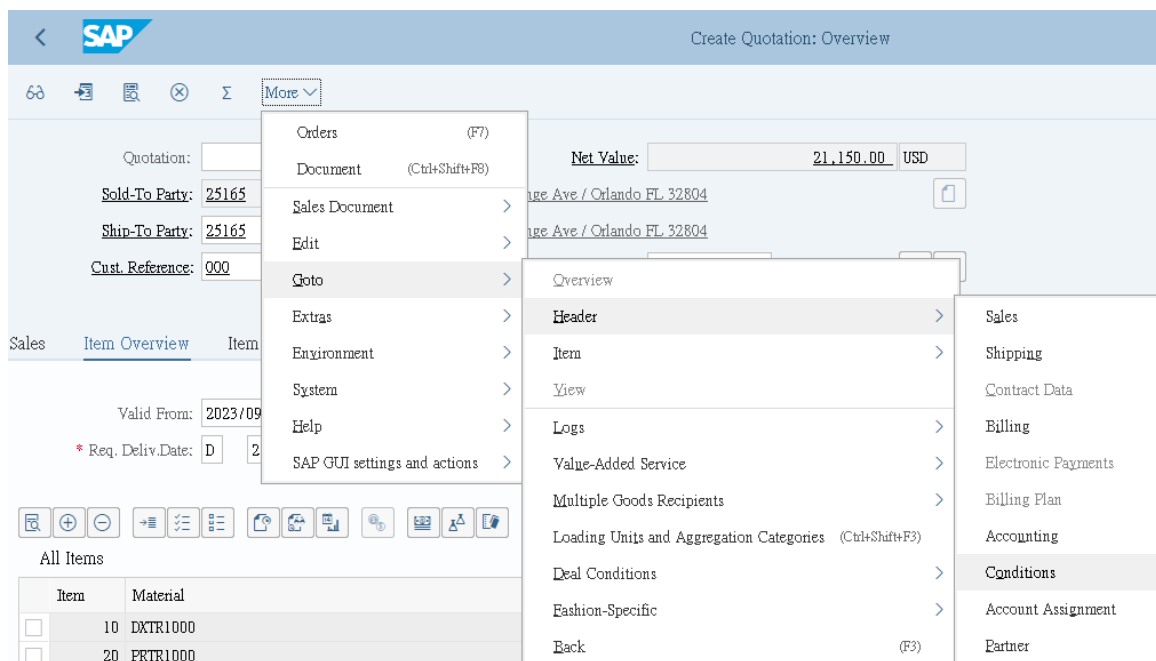
按下鍵盤上的[Enter]，系統會重新計算 5 輛 Deluxe Touring Bike 的價格如下圖：

Pricing Elements			
In...	CnTy	Name	Amount
☐	PR00	ce	3,000.00
☐		Gross Value	3,000.00
☐	K004	Material	50.00-
☐		Discount Amount	50.00-
☐		Rebate Basis	2,950.00
☐		Net Value for Item	2,950.00
☐		Net Value 2	2,950.00
☐		Total	2,950.00
☐	SKTO	Cash Discount	0.000
☐	VPRS	Internal price	1,400.00
☐		Standard - USA /With	1,550.00

可看到最後一列顯示的每部車的 Standard – USA/With (利潤)已降為 1,550。

點選視窗最上方  中的<鍵，回到報價主視窗，可看到 Net Value 已降為 21,150。

6. 接著要為整張報價單套用 5%折扣。按以下路徑點選(參考下圖) **More => Goto => Header => Conditions**



The screenshot shows the SAP 'Create Quotation: Overview' interface. The 'More' menu is open, and the path 'Goto' -> 'Header' -> 'Conditions' is being navigated. The 'Net Value' is displayed as 21,150.00 USD. The bottom table lists items 10 and 20 with materials DXTR1000 and PRTR1000 respectively.

Item	Material
10	DXTR1000
20	PRTR1000

進入整張報價單的條件視窗，數據如下圖。

Pricing Elements							
In...	CnTy	Name	Amount	Crcy	per	UoM	Condition Value
☐	☒ PR00	Price					21,400.00
☐		Gross Value					21,400.00
☐	☒ K004	Material					250.00-
☐		Discount Amount					250.00-
☐		Rebate Basis					21,150.00
☐		Net Value for Item					21,150.00
☐		Net Value 2					21,150.00
☐		Total					21,150.00
☐	☒ SKTO	Cash Discount					0.00
☐	☒ VPRS	Internal price					10,000.00
☐		Standard - USA /With					11,150.00
☐							

要為整張報價單套用 5%折扣，可在表格最下列的 CnTy 欄中填入【RA00】這個折扣代碼，在 Amount 欄中填入 5。如下圖：

Pricing Elements							
In...	CnTy	Name	Amount	Crcy	per	UoM	Condition Value
☐	☒ PR00	Price					21,400.00
☐		Gross Value					21,400.00
☐	☒ K004	Material					250.00-
☐		Discount Amount					250.00-
☐		Rebate Basis					21,150.00
☐		Net Value for Item					21,150.00
☐		Net Value 2					21,150.00
☐		Total					21,150.00
☐	☒ SKTO	Cash Discount					0.00
☐	☒ VPRS	Internal price					10,000.00
☐		Standard - USA /With					11,150.00
☐	RA00		5				

按下鍵盤上的[Enter]，畫面如下圖。注意此時定價尚未包含 5%折扣。

Pricing Elements							
In...	CnTy	Name	Amount	Crcy	per	UoM	Condition Value
☐	☒ PR00	Price					21,400.00
☐		Gross Value					21,400.00
☐	☒ K004	Material					250.00-
☐	☒ RA00	% Discount from Net	5.000-	%			0.00
☐		Discount Amount					250.00-
☐		Rebate Basis					21,150.00
☐		Net Value for Item					21,150.00
☐		Net Value 2					21,150.00
☐		Total					21,150.00
☐	☒ SKTO	Cash Discount					0.00
☐	☒ VPRS	Internal price					10,000.00
☐		Standard - USA /With					11,150.00

7. 請點擊視窗中的啟用圖示 ，可看到 RA00 條件右方的 Condition Value 從 0.00 變成 1,057.50-。報價單的 Net Value 也降為 20,092.50。

按【Save】以儲存報價單。系統會為剛建立的報價單創建一個獨立的號碼(顯示在視窗左下方)。請將此號碼記錄下來，以備後續使用。(註：使用學生帳號進行操作，在按下 Save 後系統可能會自動屏蔽應顯示的代碼，後續步驟會以查詢方式找出代碼。)

8. 以上為步驟 5。點按視窗右上方的【Exit】，回到 SAP Easy Access 畫面。

● 步驟 6：Create Sales Order Referencing a Quotation (建立引用報價單的銷售訂單)

角色扮演：GBI 公司美國東區銷售組織邁阿密銷售辦公室的銷售代表：David Lopez

任務情境：The Bike Zone 這個客戶同意步驟 5 的報價單內容，並根據報價單內容進行採購。

1. 接續步驟 5，(若完成步驟 5 後已下線，請使用自己的帳號、密碼重新登入 SAP 系統)，在 [Enter transaction code or command] 欄中輸入 **VA01** 這個交易代碼。按[Enter]。(或從以下路徑進入：Logistics => Sales and Distribution => Sales => Order => Create)

在 Create Sales Documents 視窗的 Order Type 欄位內輸入 **【OR】**。

點擊視窗右下方的[Create with Reference]按鈕。

在 Create with Reference 視窗中，確認在 Quotation 頁籤內。點選 Quot. 欄位，接著點擊欄位旁邊的  搜尋圖示。

在 Sales Document (1) 視窗中，確認在 Sales document according to customer PO number 頁籤內。在 Purchase Order No. 欄位內輸入 **【###】**。(###是自訂 3 位數代碼，前面建議使用 SAP 帳號後三碼)。按視窗下方的 [Start Search]。

畫面上出現步驟 5 完成的報價單資訊。雙擊目標報價單，步驟 5 的報價單號會自動帶入 Create with Reference 視窗。點擊視窗下方的 [Copy] 以複製報價資訊至銷售訂單視窗。

2. 在 Create Standard Order: Overview 這個銷售訂單視窗中，可看到許多資訊已從報價單內複製進來。接著輸入以下欄位資料：

Cust. Reference：【輸入 3 位數自訂代碼】(建議輸入 SAP 帳號後三碼)

Cust. Ref Date：【輸入今天日期】

Req.Deliv.Date：內容已從報價單複製過來。

按 **【Save】** 以儲存銷售訂單。系統會為剛建立的銷售訂單創建一個獨立的號碼(顯示在視窗左下方)。請將此號碼記錄下來，以備後續使用。(註：使用學生帳號進行操作，在按下 **Save** 後系統可能會自動屏蔽應顯示的代碼，後續步驟會以查詢方式找出代碼。)

3. 以上為步驟 6。點按視窗右上方的 **【Exit】**，回到 SAP Easy Access 畫面。