# SAP ERP Lab: SD 模組操作練習(1) (註解版)

屏東大學會計學系 周國華老師 (本次更新: 2024/07/07)

● 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

 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)

=	≡
SAP Easy Access +	SAP Easy Access X + 🐭
Enter transaction code or command	→ 🖂 🖈 XD01
SAP	SAP
🖻 🛓 🗸 Other menu 🏂 🗷 Create role More 🗸	🖝 🛃 🖁 Other menu 🧚 🖭 Create role More 🗸
🗅 Favorites	🗅 Favorites
√ □ SAP Menu	$\sim$ 🗂 SAP Menu
> 🗀 Financial Services Network Connector	> 🗀 Financial Services Network Connector

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。



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

=	SAP Business Client	_ 🗆 ×
E Create Organization: Rol +		
😑 ★ Enter transaction code or command		۹ 🗉
< SAP	Create Organization: Role FI Customer	
🖓 🗋 Person 📋 Organization 📋 Group 🌔	] With Reference 🗂 🍄 🖺 Company Code ETM Data Relationships 🗐 More 🗸	Exit
Image: Worklist  Find	Business Partner: Brouping: Grouping: Grouping: Create in BP role: FI Customer (New)	~
* Find: Business Partner * By: Number BusinessPartner: Max. hits: 100 Start	Address Address Overview Identification Control Payment Transactions Status Legal Data	Customer: Gener >
	Title: Varne:	
Business Partner Description	Salutation:	
	Salutation:	

請確認 Create in BP role 欄位的值為:【FI Customer (New)】。(註:本欄有近百個選項)

接著,請在 Address 頁籤下做以下的選定或輸入:

Title:選擇【Company】。(註:僅此一選項)

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】。(註:這兩欄亦可透過右側按鈕找到對應值)

Language: 選擇【English】。(本項在 Communication 資料區域內)(註: 共44 種語言)

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

Street Address				
Street/House number	r: 2144 N Orange Av	/e		
* Postal Code/Ci	y: 32804	Orlando		
* Count	y: US Q	Regio	m: FL	È

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】。(註:本欄有 Region East 及 Region West 兩個選項,後者區域碼後三數字是 002)

4. 在視窗上方工具列中點選 Company Code,在 Company Code 欄位中輸入或選擇【US00】,輸 好後按鍵盤上的[Enter],欄位右側會顯示 Global Bike Inc.字樣。(註:本欄另有 BS00 位於慕尼黑的共 享單車公司及 DE00 位於海德堡的德國公司兩個選項)

接著在下方 Customer: Account Management 頁籤的 Account Management 資料區域中輸入或選 擇: Reconciliation acct: 【110000】(註:僅此一選項,代表 Trade Accounts Receivables) Sort key:輸入或選擇【001】(註:代表 Posting date,本欄另有 40 個選項)

接著點選 Customer: Payment Transactions 頁籤,在 Payment terms 欄位輸入或選擇:【0001】 (註:本欄另有 36 個選項),按鍵盤上的[Enter],欄位右側會顯示 Pay immediately w/o deduction。 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】。(註:此為暫時存檔,上方的 Business Partner 欄位內會出現暫時性的 5 碼編號)

5. 點選上方工具列的 Sales and Distribution,並在 Sales Area 資料區域中做以下選定或輸入: Sales Org.: 【UE00】(註:UE00有三個選項,此處應選第三個產品別為BI,後兩欄位會自動填入) Distr. Channel: 【WH】(註:代表 wholesale,本欄另有 Internet 及 Bike Sharing 這兩個選項) Division: 【BI】 按鍵盤上的[Enter],三個欄位右側會出現 US East、Wholesale 及 Bicycles 字樣。(註:Division 在 SAP 中代表產品別)

在 Orders 頁籤中確認以下欄位的值為括弧內指定值: Currency:【USD】 Cust. Pric. Procedure:【1】(註:代表 Standard,本欄另有三個選項)

在 Order 資料區域中做以下欄位的選定或輸入: Sales District:【US0003】(註:代表 Southeast USA,本欄另有 12 個選項) Customer Group:【01】(註:代表 Industry,本欄另有 7 個選項)

在 Pricing/Statistics 資料區域中做以下欄位的選定或輸入: Price Group:【01】(註:代表 Bulk buyer,本欄另有 02 Occasional buyer 這個選項)

接著點選 Shipping 頁籤,並做以下欄位的選定或輸入: Delivery Priority:【02】(註:代表 Normal item,本欄另有 01 High 這個選項) Shipping Conditions:【01】(註:代表 Standard,本欄另有3個選項) Delivery Plant:【MI00】(註:代表 DC Miami,本欄另有2個選項) Max. Part. Deliveries:【3】(註:maximum partial deliveries,代表客戶的一次訂單最多可用三次出貨來完成)

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,本欄另有 22 個選項) Incoterms Location:【Miami】(註:直接輸入) Payment Terms:【0001】(註:按下[Enter]後右側顯示 Pay immediately w/o deduction) Acct Assmt Grp Cust.:【01】(註:代表 Domestic Revenues,本欄另有 3 個選項)

在 Output Tax 資料區域的三筆資料的 Tax classific.欄位中均輸入:【0】(註:代表 Exempt,否則為 1 Taxable)

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

 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.欄位輸入或選擇代表英文的【EN】。(註:共有 44 種語言)

在 Country 欄位輸入或選擇【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

 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<u>客戶代碼</u>。(可按 F4 搜尋) Sales Organization:【UE00】(註:代表 US East,本欄另有 4 個選項) Distribution Channel:【WH】(註:代表 Wholesale,本欄另有 Bike sharing 及 Internet 這 2 個選項) Division:【BI】(註:代表 Bicycles,本欄另有 Cross-division 及 Accessory 兩個選項)按鍵盤上的[Enter]。

 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】(註:本欄另有 36 個選項) Relationship to BP:輸入步驟 2 取得之<u>聯繫人代碼</u>。(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。

繼續輸入或選擇以下欄位內容: VIP:【1】(註:代表 Managing Director,本欄僅此一選項) Department:【0002】(註:代表 Purchasing,本欄另有9個選項) Function:【0002】(註:代表 Purchasing Manager,本欄另有9個選項) 輸入完後點選視窗右下方的【打勾號】。

畫面表格中會顯示該聯絡人為客戶採購部門的採購經理人。

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

 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】(註:代表 Inquiry,本欄另有 6 個選項) Sales Organization:【UE00】(註:代表 US East,本欄另有 4 個選項) Distribution Channel:【WH】(註:代表 Wholesale,本欄僅此一選項) Division:【BI】(註:代表 Bicycles,本欄另有 Cross-division 及 Accessory 兩個選項) 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(註:故此時不必輸入)。

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)

 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) 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。Ship-to Party 欄 位也出現與 Sold-To Party 欄位相同代碼。

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%。

點選視窗左上方 K < > > 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 < SAPY 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。(註:表格中,欄位 Rec./reqd qty 是 Quantity received/Quantity required 縮寫,欄位 Cum. ATP QTY 是 Cumulative Available-to-promise Quantity 縮寫。系統顯示兩種腳踏車各有 100 輛及 80 輛可供銷售。)
- 7. 點選視窗最上方 P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,共8碼)。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

 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 欄位中輸入或選擇【QT】(註:代表 Quotation,本欄另 有 14 個選項),下方 Organizational Data 資料區域中 Sales Organization、Distribution Channel 及 Division 三個欄位內應已有預設值【UE00】、【WH】及【BI】(若無請自行補上)。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(8 碼數字)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。

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(註:因為我們修改了系統在該欄位的預設日期)。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)。

 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

紐<sup>(Item Conditions)。</sup>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。

Р	Pricing Elements							
	In	CnTy	Name	Amount				
		PROD	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				
			a					

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(註:代表 Material,該欄位另有 37 個選項),在 Amount 欄中填入 50。

ln	CnTy	Name	Amount
	PROO	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

Pricing Elements

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:

Р	Pricing Elements							
	ln	CnTy	Name	Amount				
		PROD	<del>ت</del> بو		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 < SAP 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

<	SAP				Create Quotation: Overview		
69	<del>-</del> 8 ×	Σ	More ~		7		
			Orders (F7)				
	Quotation:		Document (Ctrl+Shift+F8)		<u>Net Value:</u> 21,150.00	USD	
	<u>Sold-To Party</u> :	<u>25165</u>	Sales Document	>	<u>ige Ave / Orlando FL 32804</u>	1	
	<u>Ship-To Party</u> :	<u>25165</u>	Edit	>	ige Ave / Orlando FL 32804		2
	<u>Cust. Reference</u> :	000	Goto	>	Qverview		
			Extras	>	Header	>	S <u>a</u> les
Sales	Item Overview	Item	Environment	>	Item	>	Shippi <u>ng</u>
			System	>	View		<u>C</u> ontract Data
	Valid From:	2023/09	Help	>	Logs	>	Billing
	* Req. Deliv.Date:	D 2	SAP GUI settings and actions	>	Value-Added Service	>	Electronic Payments
					Multiple Goods Recipients	>	Billing Plan
	€⊝			1	Loading Units and Aggregation Categories (Ctrl+Shi	(t+F3)	Accounting
All	Items				Deal Conditions	>	Conditions
I	tem Material				Eashion-Specific	>	Account Assignment
	10 DXTR1000 20 PRTR1000				<u>B</u> ack	(F3)	Partner

進入整張報價單的條件視窗,數據如下圖。

F	Pricing Elements									
	In	CnTy	Name	Amount	Crcy	per	UoM	Condition Value		
		PROD	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		
		1	٥							

## 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 (註:代表 % Discount from Net,本欄位另有7個選項),在 Amount 欄中填入 5。如下圖:

P	Pricing Elements								
	In	CnTy	Name	Amount	Crcy	per	UoM	Condition Value	
		PROO	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	
		RAOO		5	I				

### 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
	PROD	<b>D</b> ):e					21,400.00
		Gross Value					21,400.00
	K004	Material					250.00-
	RADO	% 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

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,共8碼)。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。

 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 欄位內輸入或選擇【OR】。(註:代表 Standard Order,本欄位另有 113 種選項) 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 建尋圖示。

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。

 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,3碼)。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。