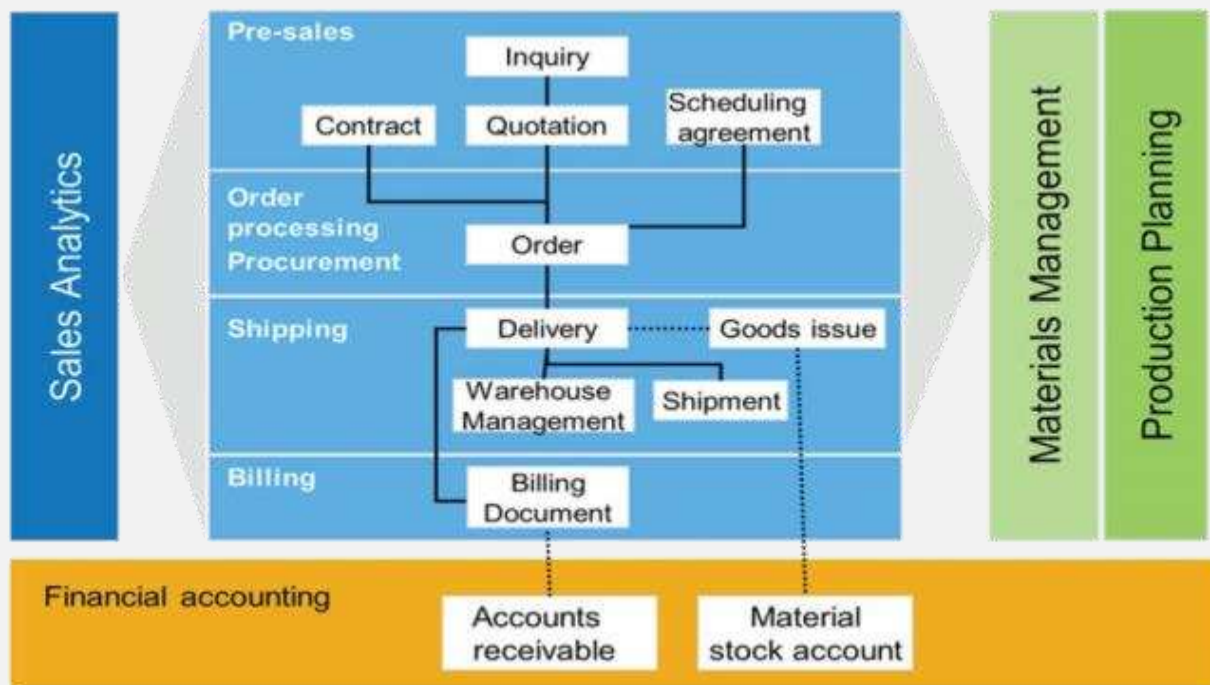


# مدیریت فروش در سیستم مدیریت منابع سازمان SAP-ERP

سامه آرا ارائه کننده راهکارهای مدیریت منابع سازمانی



ماژول فروش (Sales and Distribution) SAP SD یکی از ماژول‌های اصلی و پرکاربرد در سیستم یکپارچه سپ SAP ERP می‌باشد که فرآیندهای مرتبط با فروش سازمان از زمان امکان فروش یک محصول/خدمت تا ثبت صورت‌حساب فروش را پوشش می‌دهد. این ماژول شامل فرآیندهای اصلی فروش، ارسال کالا/تحويل خدمات و ایجاد صورت‌حساب است که باعث یکپارچگی هر چه بیشتر سازمان فروش با مشتری می‌گردد. همچنین ارتباط یکپارچه‌ای با فعالیت‌های ماژول مالی یا (Financial) FI Accounting، ماژول تحلیل سودآوری (Profitability Analyses) PA و سایر ماژول‌های لجستیک مانند (Material Management) MM و (Production Planning) PP برقرار می‌کند. ماژول SD در سیستم سپ قابلیت پوشش نیازمندی‌های سازمان‌ها در حوزه فروش را از شرکت‌های پروژه محور تا شرکت‌های خرده فروش داراست.



#### کاربردها:

- **نگهداری اطلاعات و دسته‌بندی کردن اطلاعات مشتریان بر اساس پارامترهای مختلف**  
در بسیاری از سازمان‌های فروش، مشتریان بر اساس معیارهایی از جمله کلاس‌بندی‌های مرسوم در فروش (A,B,C)، نماینده، فروشنده، توزیع کننده و ناحیه بندی جغرافیایی فروش تقسیم بندی می‌شوند که برای تمامی این تقسیم‌بندی‌ها در سپ امکاناتی در نظر گرفته شده است.
- **نگهداری اطلاعات و دسته بندی کالاهای فروش**  
در سیستم SAP ثبت نگهداری و طبقه‌بندی اطلاعات کالاها بر اساس پارامترهای فروش همانند مالیات پذیری، کانال فروش، بخش‌های فروش، واحد فروش، مراتب محصولات و ... قابل انجام می‌باشد.
- **مدیریت فعالیت‌های قبل از ثبت فروش شامل استعلام و اعلام قیمت**  
مدیریت صحیح تمامی پیش فاکتورهایی که بین سازمان فروش و مشتری تا رسیدن به توافق نهایی از نظر تعداد و قیمت کالا مبادله می‌شود، توسط SAP انجام می‌شود. با ثبت این اسناد در سیستم می‌توان در مراحل بعدی، تمامی اسناد سفارش‌های فروش را عطف به آن‌ها ایجاد نمود. همچنین امکان گزارش‌گیری تعدادی و زمانی، از توافقاتی که به سفارش واقعی منجر می‌شود موجود است.
- **مدیریت فرایندهای فروش خاص**  
در سیستم یکپارچه SAP می‌توان فرایندهای فروش خاص مانند سفارشات فروش امانی (که در آن بر اساس مصرف از انبار نزد مشتری، صورت‌حساب صادر می‌شود) و همچنین فروش شخص ثالث (Third Party) ارسال مستقیم کالا از تأمین کننده به مشتری را پیاده سازی نمود.

▪ ایجاد انواع سفارش فروش با مشخصات متفاوت و رویه‌های قیمت گذاری مختلف از جمله قیمت پلکانی و تخفیفات

مهم ترین بخش در فرایند فروش ایجاد سفارش‌های مختلف می‌باشد. در SAP مدیریت انواع سفارشات از جمله سفارش عادی، سفارش فوری، فروش نقدی، فروش امانی، رایگان، سفارش قراردادی، سفارش تحویل، فروش خدمت، فروش تلفنی و ... امکان پذیر است. در زمان ثبت سفارش، تعداد سفارش مشتری، قیمت فروش تعیین شده توسط سازمان فروش و مقدار موجودی در دسترس تعیین می‌گردد. بر اساس آن، پس از حصول اطمینان از ثبت تمامی جزییات، درخواست از انبار برای ارسال کالا انجام می‌شود.

▪ مدیریت انواع قراردادهای کوتاه مدت، بلند مدت و پیمان دارای زمان بندی (Schedule Agreement)

در بسیاری از سازمان‌ها، توافق‌های نهایی با مشتری بر اساس قیمت و تعداد کالا در بازه زمانی مشخصی، در قالب قراردادهای بلند مدت و کوتاه مدت تهیه می‌گردد. قرارداد مبنایی برای فروش‌های آتی قرار می‌گیرد و تمامی سفارش‌ها عطف به آن‌ها ایجاد می‌شود و تا زمان معتبر بودن قرارداد اجازه این سفارش داده می‌شود. نوع دیگری از قرارداد که به خصوص در صنایع خودروسازی و قطعه سازی کاربرد دارد، قرارداد با عنوان Schedule Agreement می‌باشد. در این قرارداد، مشتری پیش‌بینی و برنامه زمان بندی تحویل کالا (JIT) را به سازمان ارسال می‌کند و سازمان آن را مبنای برنامه‌ریزی تولید خود قرار داده و بر اساس JIT schedule تحویل قطعات را انجام می‌دهد.



Track Sales Order Details

Fulfillment 10 فروش استاندارد

Completely Shipped / Completely Invoiced

Shipping Status: Completely Shipped Invoicing Status: Completely Invoiced Net Value: IRR 250,000,000,00 Items: 1

Requested Delivery Date: 1398/12/15

Process Flow

Quotation Processing: اعدم قیمت ف استاندارد 20000011, Partially Referenced, Valid To 1399/12/11

Order Processing: فروش استاندارد 10, Completed, Requested Delivery On 1398/12/15, Completely Invoiced

Delivery Processing: اتمام فروش استاندارد 80000026, Shipped, Shipped On 1398/12/12

Invoicing: فروش استاندارد 90000001, Canceled, Billed On 1398/12/12, Net Value 250000000 IRR

Accounting: Journal Entry 9800000024, Fully Cleared, Posted On 1398/12/12

فروش استاندارد 90000006, Canceled, Billed On 1398/12/12, Journal Entry 9800000061, Fully Cleared, Posted On 1398/12/12

## مدیریت خرید و فروش بین دو کمپانی

در سیستم برنامه ریزی منابع سازمانی SAP می توان بین شرکت های مختلف یک هلدینگ که از لحاظ حقوقی مجزا می باشند فرایند خرید و فروش را به گونه ای مدیریت کرد که با ثبت یک سند واحد در یک شرکت فرایند خرید و در شرکت دیگر فرایند فروش اتفاق بیفتد. SAP-MM قابلیت پیاده سازی بسیاری از مراحل فرایند مدیریت خرید و فروش بین دو کمپانی به صورت اتوماتیک را دارد.

## مدیریت فروش سرویس و فروش های پروژه محور

## مدیریت اسناد اعتباری در فروش های صادراتی

در سیستم SAP امکان پیاده سازی فرایند LC و مدیریت اطلاعات و کنترل اعتبارات در زمان ثبت سفارش مهیا گردیده است.

## استفاده از سند Outbound، زبان مشترک فروش و انبار برای اطلاع انبار از جمع آوری و ارسال کالا

سند Outbound delivery حاوی تمام اطلاعات مورد نیاز برای راه اندازی و نظارت بر روند کامل خروج کالا از کارخانه است. ورود اطلاعات در این سند با فعالیت های برنامه ریزی خروج کالا شروع می شود و تا زمانی که کالا Load و ارسال می شود ادامه می یابد.

## ایجاد سند حمل شامل محموله های ارسالی و وسیله حمل

## مدیریت اعتبار مشتریان Credit Management

مدیریت فروش کالاهای رایگان به صورت Promotion، تخفیف ۱۰۰٪

## مدیریت سفارشات برگشتی

فرایند های مربوط به صدور، تعدیل و اصلاح صورت حساب فروش

## سهمیه بندی فروش



## ▪ امکان استفاده از Customer Hierarchy

برای ترسیم سطوح مشتریان با معیارهای متفاوت: با استفاده از این قابلیت می‌توان ساختار سازمان مشتریان را ترسیم نمود. چنانچه گروه خرید سازمان مشتری چند سطحی باشد مثلاً شامل شرکت‌های تعاونی یا فروشگاه‌های خرده فروشی مختلف باشد، می‌توان از این طریق ارتباطات بین آن‌ها را نشان داد. با در نظر گرفتن این قابلیت امکان اعمال سیاست‌های فروش (مانند تخفیفات) به ساختارهای مشتری امکان‌پذیر خواهد بود. از ساختار سلسله مراتبی در مشتریان می‌توان در ارزیابی در تحلیل‌های سود و زیان و در گزارش‌های فروش استفاده نمود.

## ▪ امکان پیاده‌سازی فروش مویرگی (Direct Store Delivery - DSD)

با پشتیبانی از راه‌حل‌های موبایل: با استفاده از این قابلیت عملیات‌های مختلف در فروش مویرگی از جمله تعریف تور، ویزیت پلان، برنامه‌ریزی حمل و نقل، کنترل ویزیت‌ها در داخل SAP قابل مدیریت است. در سیستم SAP استفاده از موبایل در مدیریت این نوع فروش از طریق Mobile Direct Store Delivery (MDSD) نیز امکان‌پذیر است.





## مزایا:

- انعطاف‌پذیری در قیمت‌گذاری سفارش‌ها شامل مدل‌های قیمت‌گذاری پیچیده بر مبنای مشتری
- امکان پیشنهاد کالا در زمان ثبت سفارش و بر اساس سیاست‌های سازمان
- امکان ایجاد طرح‌های جایگزینی و یا تکمیلی مخصوص به یک کالا در زمان ثبت سفارش برای تمامی مشتریان و یا برای مشتریان خاص
- اعمال سیاست‌های فروش متفاوت در گروه‌های مختلف مشتری
- اعمال محدودیت‌های متنوع در فرآیند فروش بر اساس نوع مشتری، گروه مشتری، کالا و ...
- امکان اعمال سیاست فروش سهمیه‌ای با استفاده از قابلیت Sales Quota
- کنترل سقف قراردادهای فروش
- پشتیبانی از قراردادهای تخفیفی مدیریت بهتر و دقیق‌تر ارسال کالا به مشتریان بر اساس زمان بندی تحویل
- پشتیبانی از فرایند فراخوانی Recall از طریق پیگیری کالای حمل شده به مشتری با استفاده از Batch Serial Number و management
- تعیین نیازمندی فروش و بررسی میزان موجودی در دسترس در زمان ثبت سفارش Availability Check
- کاهش فروش از دست رفته یا اطمینان مشتری به تحویل به موقع کالا با اجرای ATP Check
- یکپارچه بودن با مازول تولید در به روزرسانی MRP و پوشش برنامه‌ریزی فروش
- امکان اصلاح حساب مشتریان با ایجاد اسناد Credit Memo و Debit Memo در فروش.
- امکان صدور صورت‌حساب به صورت دوره‌ای (فروش‌های اجاره‌ای) و یا بر اساس Milestone های پروژه
- پشتیبانی از انواع مالیات‌ها (ارزش افزوده، تکلیفی و ...)، بیمه پیمانکاری، حسن انجام کار و ...
- پشتیبانی از الزامات قانونی
- محاسبه قیمت تمام شده بر اساس اجزاء هزینه در زمان ثبت سفارش (شرکت‌های پروژه محور) و اعمال سیاست Cost-plus
- مدیریت صحیح و دقیق‌تر برگشتی‌های فروش
- ارتباط سیستمی بین اسناد مختلف فروش از طریق Document Flow
- امکان گزارش‌گیری با استفاده از گزارش‌های عملیاتی و سیستم اطلاعاتی فروش
- امکان ساخت گزارش‌های جدید



## راه های ارتباطی

۰۲۱-۴۶۰۱۲۳۵۷

تهران، بزرگراه اشرقی اصفهانی، نرسیده به میدان پونک،  
خیابان صفاریان طوسی، انتهای کوچه درخشان، کوچه بهار،  
پلاک ۴، طبقه اول، واحد ۳ و ۴ کد پستی: ۱۴۶۹۶۴۳۱۴۸

✉ [Info@samehara.com](mailto:Info@samehara.com)

🌐 [www.Samehara.com](http://www.Samehara.com)

🌐 Samehara

📷 @Samehara.sap