

SAP ECC 5.00

Octubre 2005

Español

Creación de ofertas(Cotizaciones).

Business Process Procedure

Copyright

© Copyright 2005 SAP AG. All rights reserved.

No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or for any purpose without the express permission of SAP AG. The information contained herein may be changed without prior notice.

Some software products marketed by SAP AG and its distributors contain proprietary software components of other software vendors.

Microsoft, Windows, Outlook, and PowerPoint are registered trademarks of Microsoft Corporation.

IBM, DB2, DB2 Universal Database, OS/2, Parallel Sysplex, MVS/ESA, AIX, S/390, AS/400, OS/390, OS/400, iSeries, pSeries, xSeries, zSeries, z/OS, AFP, Intelligent Miner, WebSphere, Netfinity, Tivoli, and Informix are trademarks or registered trademarks of IBM Corporation in the United States and/or other countries.

Oracle is a registered trademark of Oracle Corporation.

UNIX, X/Open, OSF/1, and Motif are registered trademarks of the Open Group.

Citrix, ICA, Program Neighborhood, MetaFrame, WinFrame, VideoFrame, and MultiWin are trademarks or registered trademarks of Citrix Systems, Inc.

HTML, XML, XHTML and W3C are trademarks or registered trademarks of W3C®, World Wide Web Consortium, Massachusetts Institute of Technology.

Java is a registered trademark of Sun Microsystems, Inc.






JavaScript is a registered trademark of Sun Microsystems, Inc., used under license for technology invented and implemented by Netscape.

MaxDB is a trademark of MySQL AB, Sweden.

SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp, and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP AG in Germany and in several other countries all over the world. All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies. Data contained in this document serves informational purposes only. National product specifications may vary.

These materials are subject to change without notice. These materials are provided by SAP AG and its affiliated companies ("SAP Group") for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and SAP Group shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP Group products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.

Iconos

Icono	Significado
	Importante
	Ejemplo
	Nota
	Recomendación
	Sintaxis

Convenciones Tipográficas

Formato	Descripción
<i>Texto ejemplo</i>	Palabras o caracteres que aparecen en la pantalla de usuario. Incluye títulos de pantalla, etiquetas de campo y botones, así como nombres de menú, rutas y opciones. Referencias con otra documentación.
Texto ejemplo	Palabras enfatizadas o expresiones en el cuerpo del texto, títulos de gráficos y tablas.
TEXTO EJEMPLO	Nombres de elementos en el sistema. Incluye nombres de reportes, nombres de programas, códigos de transacciones, nombres de tabla y palabras clave individuales de un lenguaje de programación acompañadas por texto, por ejemplo SELECT e INCLUDE.
Texto ejemplo	Salida en la pantalla de usuario. Incluye nombres de archivo/directorio y sus rutas, mensajes, código fuente, nombres de variables y parámetros, así como nombres de instalación, actualización y herramientas de base de datos.
Texto ejemplo	Funciones del teclado, por ejemplo F2 o la tecla Enter
Texto ejemplo	Entrada exacta de usuario. Son palabras o caracteres que usted debe ingresar en el sistema exactamente igual a lo especificado en la documentación.
<Texto ejemplo>	Entrada variable de usuario. Palabras y caracteres entre < > deben ser reemplazadas por las entradas apropiadas antes de ingresar al sistema.

Índice

Copyright	2
Iconos	3
Convenciones Tipográficas	3
Índice	4
Creación de una Oferta (Cotización)	5
Salida del Documento de Cotización.....	9

Creación de una Oferta (Cotización)

Uso

El cliente pregunta sobre un producto y solicita una cotización. El primer paso es crear la oferta.

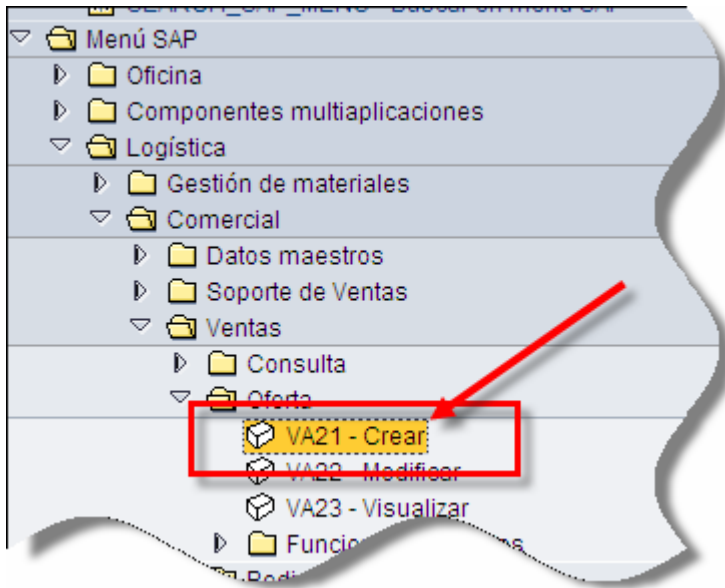
Prerrequisitos

El cliente debió haber sido creado en el sistema. De lo contrario, usted debe crear el Cliente o utilizar un Cliente de única vez.

Procedimiento

1. Entre la actividad utilizando una de las siguientes opciones de navegación:

Menú SAP ECC	<i>Logística → Comercial → Ventas → Oferta → Crear</i>
Código de Transacción	VA21






















2. En la pantalla *Crear Oferta: Acceso*, ingrese los datos necesarios y/o siga las instrucciones de acuerdo a la siguiente tabla:





Nombre de Campo	Descripción	Acciones y Valores	Comentarios
Clase de Oferta		AG	Cotización Original
Organización Ventas		< Su Organización de Ventas > (aquí: BP01)	


Canal Distribución		< Su Canal de Distribución > (aquí: 01)	
Sector		< Su División > (aquí: 00)	
Oficina de Ventas			
Grupo de Vendedores			

Doc.venta | Tratar | Pasar a | Entorno | Sistema | Ayuda


Crear oferta: Acceso

 Crear con referencia |  Ventas |  Resumen de posiciones |  Solicitante



Clase de oferta  Oferta

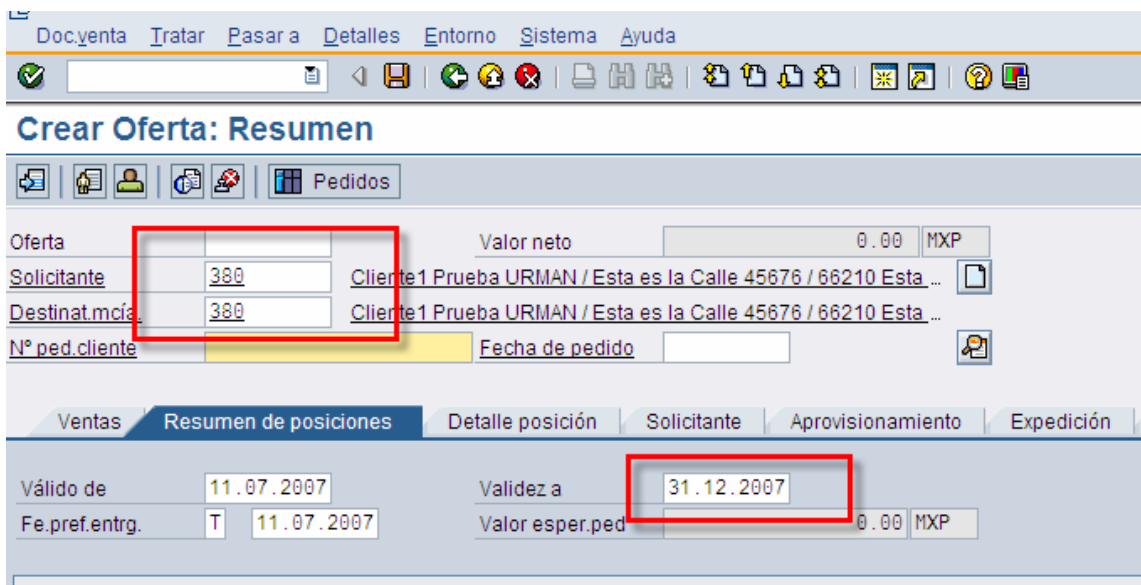
Datos organizativos

Organización ventas	<input type="text" value="BP01"/>	Org. Vta URMAN Mexic
Canal distribución	<input type="text" value="01"/>	Auto Servicios
Sector	<input type="text" value="00"/>	Sector Común
Oficina de ventas	<input type="text"/>	
Grupo de vendedores	<input type="text"/>	

- Haga clic en *Continuar* .
- En la pantalla *Crear Oferta: Resumen*, ingrese los datos necesarios y/o siga las instrucciones de acuerdo a la siguiente tabla:

Nombre de Campo	Descripción	Acciones y Valores	Comentarios
Solicitante		380	Seleccione ya sea al Cliente sin datos de gestión de crédito, o al Cliente con datos de gestión de crédito.
No.Ped.cliente	Número de pedido del cliente	< Su número de Pedido de Cliente >	Cualquier entrada
Validez a		< MMDDYYYY >	La Fecha está en el futuro

5. Haga clic en *Continuar* .
6. En el cuadro de dialogo *Solicitante*, seleccione *380*
7. Haga clic en *Continuar* .



Doc.yenta Tratar Pasar a Detalles Entorno Sistema Ayuda

Crear Oferta: Resumen

Oferta Valor neto 0.00 MXP

Solicitante Cliente1 Prueba URMAN / Esta es la Calle 45676 / 66210 Esta ...

Destinat.mcia. Cliente1 Prueba URMAN / Esta es la Calle 45676 / 66210 Esta ...

Nº ped.cliente Fecha de pedido

Ventas **Resumen de posiciones** Detalle posición Solicitante Aprovisionamiento Expedición

Válido de Validez a

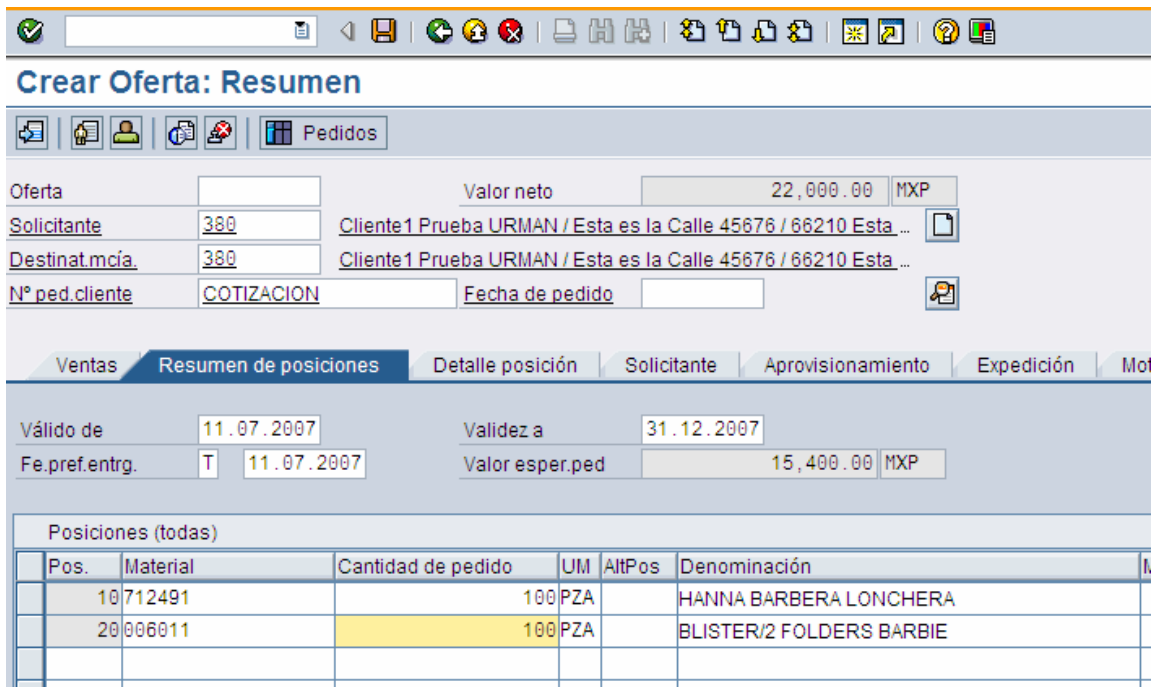
Fe.pref.entrg. T Valor esper.ped MXP

El segundo paso en el Procesamiento de Cotizaciones es seleccionar el o los materiales a cotizar.

8.- En la pantalla *Crear Oferta: Resumen*, en la vista de *Ventas*, llame la ayuda (F4) en el campo *Material* o si conoce el código de material hay que teclearlo.

9.- Ingrese los datos necesarios y/o siga las instrucciones de acuerdo a la siguiente tabla:

Nombre de Campo	Descripción	Acciones y Valores	Comentarios
Cantidad de Pedido		Asigne la Cantidad de Pedido (por ejemplo, 100) para el material indicado.	



Crear Oferta: Resumen

Oferta: Valor neto: 22,000.00 MXP

Solicitante: 380 Cliente1 Prueba URMAN / Esta es la Calle 45676 / 66210 Esta ...

Destinat.mcia.: 380 Cliente1 Prueba URMAN / Esta es la Calle 45676 / 66210 Esta ...

Nº ped.cliente: COTIZACION Fecha de pedido:

Ventas **Resumen de posiciones** Detalle posición Solicitante Aprovisionamiento Expedición Mot


Válido de: 11.07.2007 Validez a: 31.12.2007

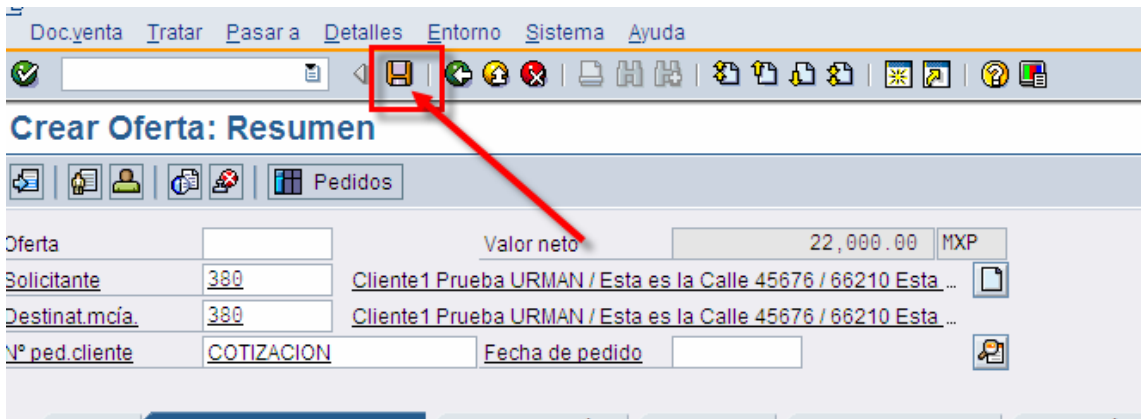
Fe.pref.entrg.: T 11.07.2007 Valor esper.ped: 15,400.00 MXP

Pos.	Material	Cantidad de pedido	UM	AltPos	Denominación
10	712491	100	PZA		HANNA BARBERA LONCHERA
20	006011	100	PZA		BLISTER/2 FOLDERS BARBIE

Observe que el sistema calcula el precio para cada material introducido y lo va a acumulando en el campo *Valor Neto*.

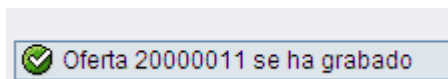
10.- Verificar si el documento está completo en la ruta Tratar→ Log de datos incompletos.

11.- Una vez capturados todos los datos y verificar que la cotización está completa oprimir el botón  para grabar.



Resultado

Una Cotización ha sido creada.



Modificación de Ofertas.

En ciertas ocasiones es necesario realizar algunas modificaciones a una oferta, cuando modifique un pedido de cliente, puede modificar los datos para las posiciones individuales en el pedido o realizar modificaciones simultáneamente a más de una posición por medio de la función rápida de modificación, o incluso borrar el documento.

Procedimiento.

1. Inicie la transacción utilizando la ruta del menú o el código de transacción:

Menú SAP ECC	<i>Logística → Comercial → Ventas → Pedido → Modificar</i>
Código de Transacción	VA02

Salida del Documento de Cotización

Uso

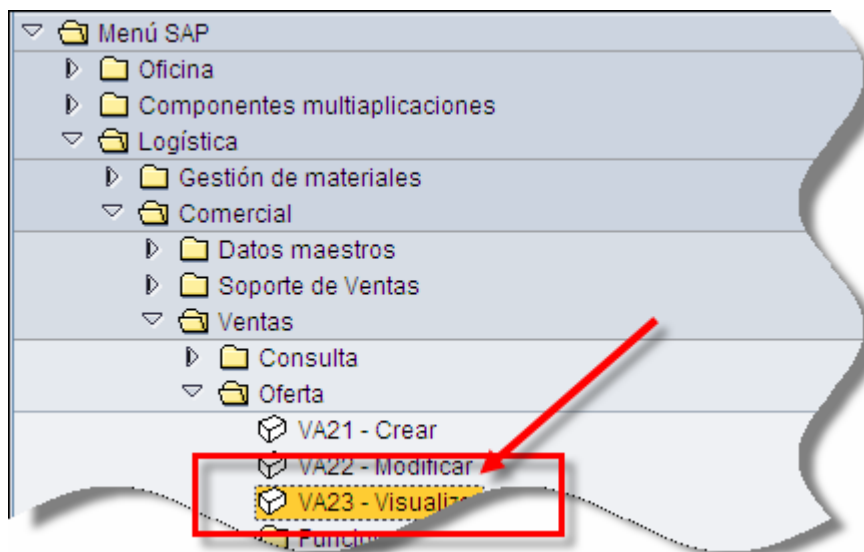
Después de que la cotización ha sido creada en el sistema, debe salir y ser enviada al Cliente vía fax, correo, o contabilización. El resultado de la Cotización es controlado mediante control de mensajes, en otras palabras, el mensaje correcto se encuentra e imprime en la impresora correcta.

El documento de Ventas puede salir de dos formas. Puede visualizarse en la pantalla en forma virtual o puede imprimirse en una impresora. El documento puede salir automáticamente en un punto determinado o puede dispararse manualmente.

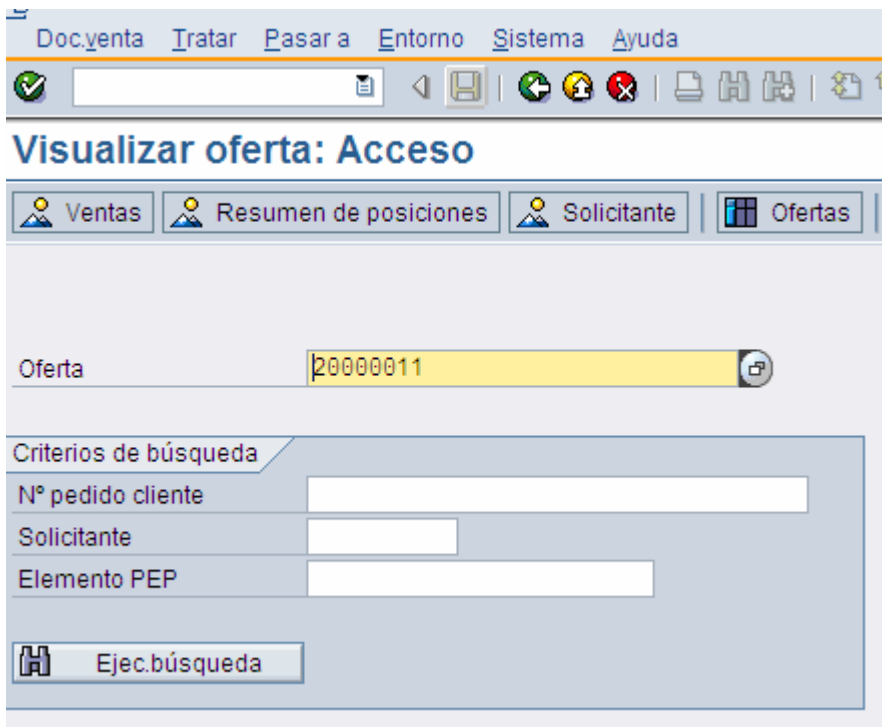
Procedimiento

1. Inicie la transacción utilizando la ruta del menú o el código de transacción:

Menú SAP ECC	<i>Logística → Comercial → Ventas → Oferta → Visualizar</i>
Código de Transacción	VA23



2. En la pantalla *Visualizar Oferta: Acceso*, indique su número de Oferta. Puede buscarlo utilizando la ayuda.



Doc.venta Tratar Pasar a Entorno Sistema Ayuda

Visualizar oferta: Acceso

Ventas Resumen de posiciones Solicitante Ofertas

Oferta 20000011

Criterios de búsqueda

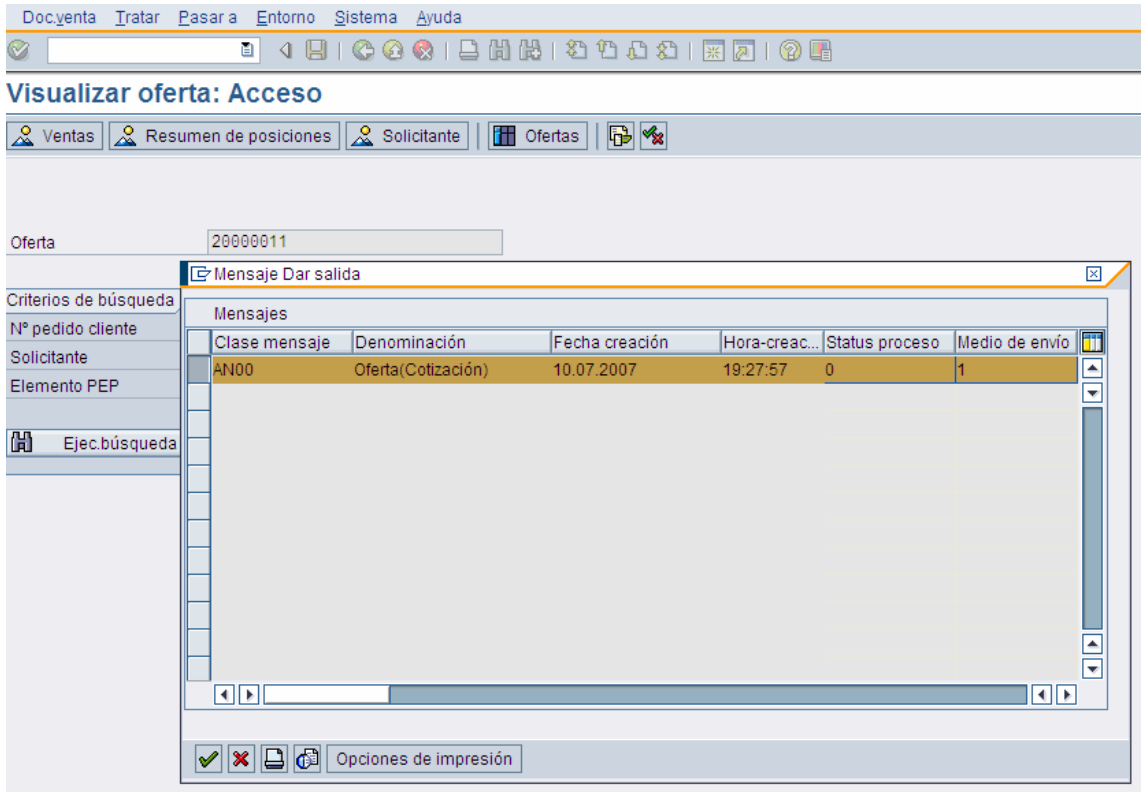
N° pedido cliente

Solicitante

Elemento PEP

Ejec.búsqueda

3. Desde el menú, seleccione *Doc.Venta* → *Dar Salida*, asegurese que esté seleccionado el tipo de mensaje AN00.



Doc.venta Tratar Pasar a Entorno Sistema Ayuda

Visualizar oferta: Acceso

Ventas Resumen de posiciones Solicitante Ofertas

Oferta 20000011





Mensaje Dar salida

Mensajes

Clase mensaje	Denominación	Fecha creación	Hora-creac...	Status proceso	Medio de envío
AN00	Oferta(Cotización)	10.07.2007	19:27:57	0	1

Ejec.búsqueda

Opciones de impresión

4. En la salida del cuadro de dialogo *output*, haga clic en *Visualización de Impresión* .
5. Haga clic en *Back* .
6. Seleccione *Opciones de Impresión* y, utilizando la ayuda, seleccione una impresora (por ejemplo, LOCL para la impresora predeterminada de Windows).
7. Haga clic en *Ejecutar* .
8. Haga clic en *Imprimir* .

Resultado

La cotización ha sido impresa y puede ser enviada al Cliente.