

第三章：销售订单

编写：[OSOE项目](#)

▼ Details

纲要

- 贸易过程
- 什么是销售订单
- 什么是产品
- 什么是贸易订单的条款
- 销售订单流程

▼ Details

本章介绍销售/采购订单的基础知识。

本章“销售订单”中，我们将使用另一个例子--宏照公司，来介绍如何在ERP5里建立产品，贸易条款以及销售订单文件。宏照公司是我们用ERP5配置的另一个公司系统，和教程[“使用ERP5配置器为您的实例进行配置”](#)过程一致。因此当您实践的时候，请将实例中“宏照”更换为您为其配置ERP5的公司。

贸易过程

▼ Details

公司经常要进行产品或服务销售。通用的产品或服务销售过程可以分为三个主要部分：

第一步是客户向公司订购产品；

第二步是交付产品或实现服务；

最后一步是为已交付的产品或已实现的服务开发票。

本章重点介绍该贸易过程的第一步：订单。

贸易前

Pre-Trade

▼ Details

为了获得客户，我们通过前面的教学已经知道公司需要进行客户挖掘。这就是为什么他们使用ERP的CRM模块。公司的销售人员联系潜在客户并展示公司所售产品。如果客户感兴趣，一个销售机会就被建立了，然后客户就会要求销售人员提供更详细的产品信息。

因此一个发盘就被建立了。那么什么是“发盘”？它是一个特殊的文件吗？ERP系统中是否应该有专门的“发盘”模块？

实际上，发盘连接了销售机会与销售订单。发盘是一个“预售”订单，它是给客户的一个订单，如果客户接受该订单，它就成为一个确认的销售订单。因此，发盘并不完全不同于销售订单，它只是还未进行客户部分的订单。

但不是所有的销售机会都会实现发盘，因此有时并没有“贸易前”过程。

买方

▼ Details

一个订单代表一项资源（产品或服务）从一个公司到另一个公司的运动。因此每个订单都有一个“源点”（供应商）和“终点”（买方），终点甚至可以是一个以上的人或组织。

关于“终点”，我们必须定义三个概念：

接受货物的人或组织，被开发票的人或组织，以及决定购买货物的人。因此在一个订单中，我们必须有三个条目来正确表示实际情况。

举一个法国超市的例子。该公司有采购中心对所有品牌进行购价商谈，这使该公司在谈判中占据优势。一旦该公司购入100000酸奶，它就会要求供货商将它们以小批量交付到该公司的各个配送中心。因此这里，我们已经有不同于采购决策人的其他“终点”。然后供应商还需要对采购中心开发票，而非配送中心。

同理，在“源点”上，我们也进行了相应区分。

卖方

▼ Details

根据运动“源点”，我们就有一个已建立订单的负责人。他将对客户负责，或至少对交易条款负责。但这不说明这个人是否就是交付货物公司的人员。

因此，订单中就有一个条目专门为交付货物的公司而设。例如，像Nike这样的公司并不生产商品，他们只负责产品的设计，营销以及销售。整个生产流程由其他公司进行。因此那些产品制造商才是订单生成时定义货物运动的源点。但这种情况下，开发票的组织却是Nike。

当我们正确设定源点和终点后，我们就应该选择订单设计的产品或服务。首先我们来看看ERP中一个产品或服务文件都由什么构成。

产品或服务

▼ Details

产品即公司销售的东西。它可以是一个组合产品，例如一台笔记本电脑包含了电脑，电池和适配器；但它也可以是一个组合产品的各个配件，例如一个电池和一条电池线都可以是一个产品。

服务是由公司提供的。例如一个电话注册，一次审计都是服务。

无论是产品还是服务都需要设定数量单位。数量单位指的是您如何衡量一个具体产品或具体服务。服务可以根据时间衡量，而产品可以已容积或件数来衡量。

产品变量

▼ Details

产品和服务可以有“变量”。例如我们可以要求一6，12或18个月的财务服务，这就是该服务的一个变量。

产品也可以有变量。例如一间衬衫可以有不同的大小号码，这种情况下我们只有一个变量。但一间衬衫还可以有不同的颜色，因此该产品就有两个变量。然后相同号码和颜色的衬衫还可以有不同的图标...

但是许多产品实际上初始生产时是同一产品，因此在IT系统中必须用唯一的文件来表示。否则系统就无法正确管理您的产品和服务。

而是否“同一”产品（产品间的区别）又根据不同公司而定。有些公司会认为不同颜色的衬衫就是不同的产品，而而有些公司则认为不同颜色但是同一产品。没有通用的产品或服务的区分方法，这将永远由具体公司决定。

产品变量会影响价格。被销售的产品必须有售价。而一个单一产品可能有很多不同变量，因此最终售价可能不同。例如，如果销售大号服装，我们可能希望多卖出一些，因此每项变量可能会改变最终售价。

另一价格变量来源是订单产品的数量。购买的数量越多，单价越低。因此我们必须能够为每件产品创建价格和数量矩阵。

条款--价格

▼ Details

销售订单条款记录了您和对方达成的协议。

例如，您和一个采购中心达成一个采购项目，他们说“好的，现在您就是我们的供应商了”。这时您就需要为该组织创建一个具体的贸易条款。以后每次您和该组织达成协议，您就可以直接使用既定条款（如果没有新的变动）。

条款--税收或折扣

▼ Details

一旦我们选择了销售产品的价格，我们可能会需要给销售总价提供折扣，或者只为部分销售产品提供折扣。这就是为什么在销售条款中设置了“影响基础”和“应用基础”。影响基础提供了应用折扣的小组。例如，我们可以创建一个名为“清仓”的影响基础，

因此对于所有已清仓价格出售的产品，我们会应用统一50%的折扣价格。

另一方面我们可能希望为订单应用额外费用。例如一个需要优先交付的订单会比一个提前交付日期六个月就下的订单价格更高。

税收和折扣以相同方式处理。它是总价的一个百分比。运用影响基础和应用基础使我们可以设定多重税收。例如在魁北克有两重税收，第二项税是对总价以及第一项税所征收的。因此最终您需要支付税上税。

条款--支付

▼ Details

How will be done the payment is a very important condition of the order. You will have to choose the means of payment, but also the time when the payment is due. You can decide that the entire amount is due on a particular date, but you can also decide that a part of the global payment is due on a specific date, and that the other is due on another date.

This is very important to be able to handle it correctly, because it is often a reason why companies which have commands cannot continue and go in bankruptcy.

It is possible to have a different business process with each of your client. This is why you should be able to modify the entire order of when the documents are generated. 客户如何支付订单是非常重要的条款。您需要选择支付方式以及支付时间。您可以决定全部货款同时交付，或者部分货款在一个具体日期交付，剩余货款在另一日期交付。

这需要慎重对待。因为许多公司正是因为资金没到位而即使有订单也面临破产。

和每位客户都可能有不同的业务流程，因此在文件生成时，您必须可以对整个订单的条款进行修改。这一点ERP5可以做到，也应该是其他以用户为出发点的ERP系统应具备的功能。

销售订单流程

▼ Details

最后让我们来看看销售订单的流程。在“贸易前”阶段我们已经说过，ERP5的销售订单模块可以生成两种看起来一致的文件：发盘和订单。当您“发盘”（ERP5订单系统的一项操作）时，订单状态是“已发盘”，这说明一个发盘已建立，但表现为一个订单。

如果客户“接受”（操作）该发盘，它就变为“已计划”（状态）订单，这使您标记您认为可以签订的订单。这其实是“已发盘”状态订单的延伸，说明该订单很可能签订成功。然后您就可以创建一整年的订单计划从而管理您的资本。

“订单已下”（状态）表明客户已经下定单，而您的公司也收到了该客户订单。单者并不说明您已接受订单。

“已确定”（状态）订单您将处理该订单，即接受订单。

区别“订单以下”和“订单已确认”非常重要，因为您需要查看客户发来的订单的所有事宜。

一旦您“确认”订单，一个新的销售装箱单就会生成已进行下一步贸易过程。我们将在以后谈到。

销售订单工作列表

▼ Details

如图所示，我们已经知道可以使用工作列表来管理贸易过程，您可以通过ERP5界面左上方“我的菜单”进入。该工作列表用于综合显示销售订单模块信息。