

คู่มือการใช้งาน SAP B1

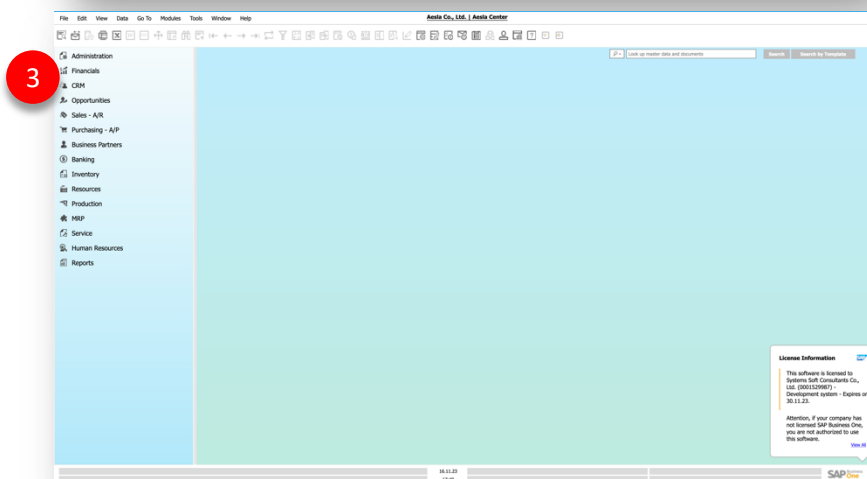
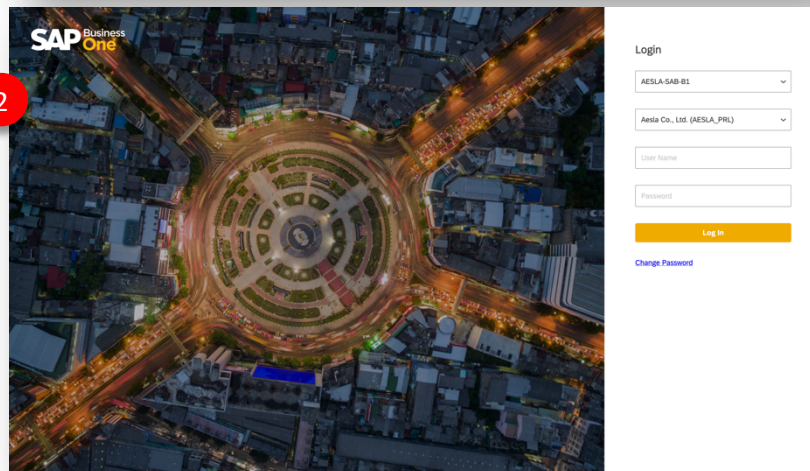
สำหรับ Sales

สารบัญ

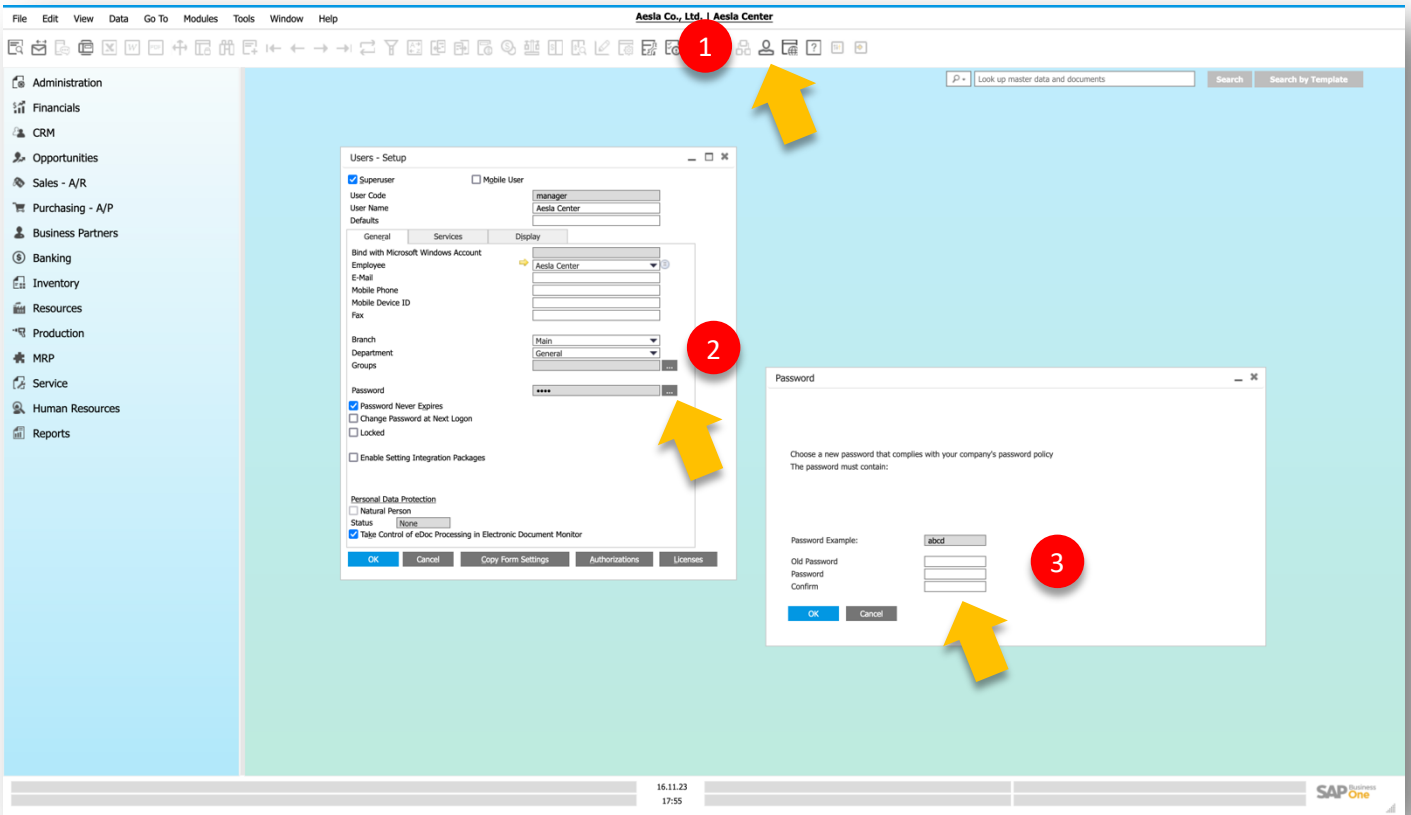
1.	ขั้นตอนการเข้าใช้งาน SAP B1	1
2.	ขั้นตอนการเปลี่ยนรหัสผ่าน	2
3.	ขั้นตอนการออกจากระบบ	2
4.	ขั้นตอนการจัดการข้อมูลลูกค้า	3
5.	ขั้นตอนการปิดการขายเครื่อง (Close Sales) (Sales Order)	5
6.	ขั้นตอนการบันทึก Sales Order โดยไม่ผ่าน Sales Quotation	7
7.	ขั้นตอนการบันทึก Purchase Request (PR)	9

1. ขั้นตอนการเข้าใช้งาน SAP B1

1. ขั้นตอนการเข้าใช้งาน SAP B1 ให้เปิดโปรแกรม Browser
2. จากนั้นระบุ URL aesla.ddnsking.com:8085 จากนั้นให้เลือกเมนู ERP Module in SAP
3. จากนั้นจะเข้าสู่หน้า Login SAP B1
4. Select Company เลือก Aesla Co., Ltd (AESLA_PRL)
5. จากนั้นระบุ User Name และ Password แล้ว กด Login In

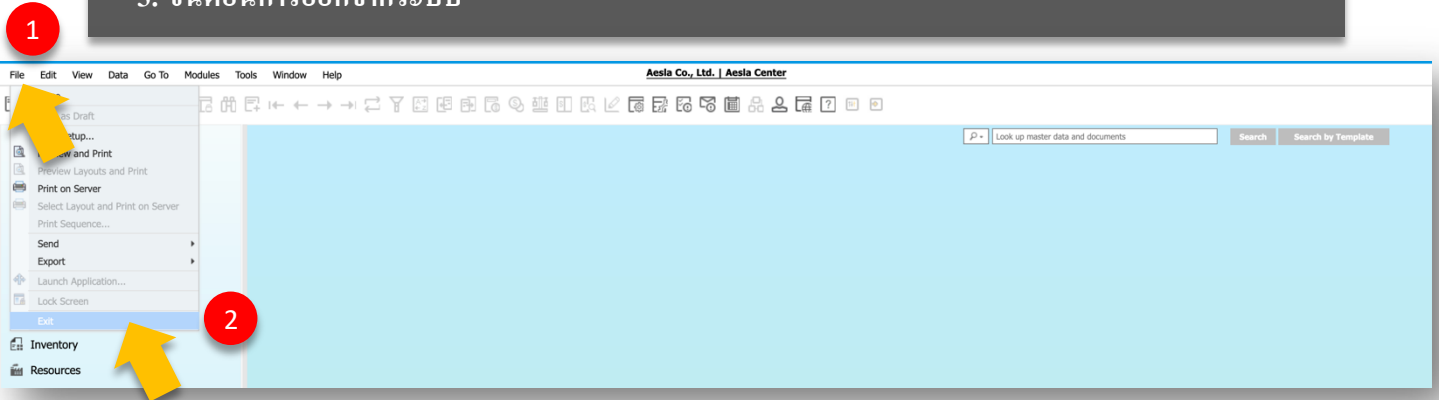


2. ขั้นตอนการเปลี่ยนรหัสผ่าน



The screenshot shows the SAP Aesla Center interface. The 'Users - Setup' dialog is open, showing the 'Supervisor' user configuration. A red circle '1' is placed on the 'Users - Setup' dialog title bar. A red circle '2' is placed on the 'Aesla Center' dropdown menu in the 'Bind with Microsoft Windows Account' section. A red circle '3' is placed on the 'Password' dialog title bar. Yellow arrows point from these circles to the respective elements.

3. ขั้นตอนการออกจากระบบ



The screenshot shows the SAP Aesla Center interface with the 'File' menu open. A red circle '1' is placed on the 'File' menu title bar. A red circle '2' is placed on the 'Exit' option in the menu. Yellow arrows point from these circles to the respective elements.

4. ขั้นตอนการจัดการข้อมูลลูกค้า

ที่เมนูด้านซ้ายเลือก Business Partners -> Business Partner Master Data

4.1 ค้นหาข้อมูลลูกค้า

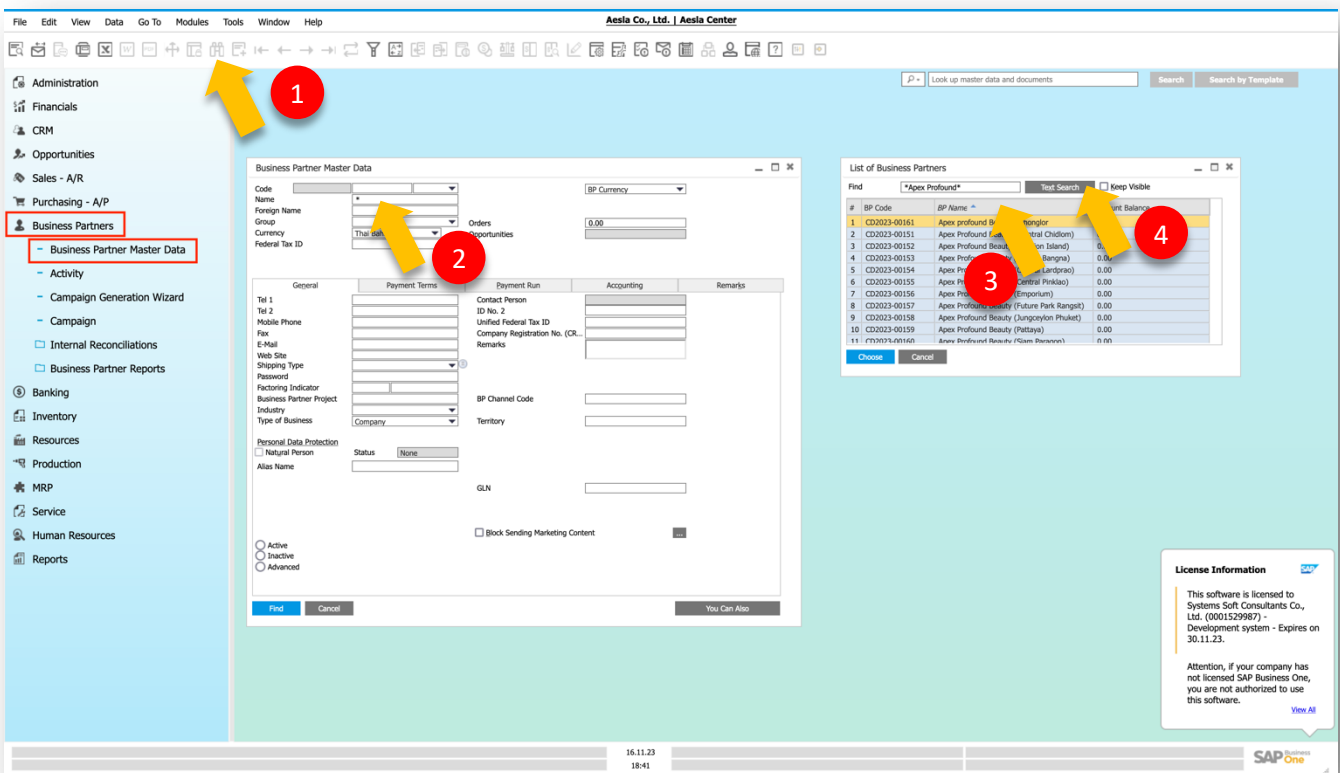
4.1.1 กดที่เมนู  ที่แถบด้านบน

4.1.2 พิมพ์ * ที่ช่อง Name แล้วกด Enter

4.1.3 Double Click ที่ หัวตาราง BP Name (ให้มีสัญลักษณ์สามเหลี่ยม)

4.1.4 จากนั้นระบุชื่อลูกค้าที่ต้องการค้นหาที่ช่อง Find โดยใส่เครื่องหมาย * หน้าและหลังชื่อ

4.1.5 จากนั้นกด Text Search



The screenshot shows the SAP Business Partner Master Data interface. The left sidebar contains a navigation menu with 'Business Partners' highlighted. The main area is divided into two panes: 'Business Partner Master Data' and 'List of Business Partners'.

- 1**: Points to the 'Business Partners' menu item in the left sidebar.
- 2**: Points to the 'Name' field in the 'Business Partner Master Data' form.
- 3**: Points to the 'BP Name' header in the 'List of Business Partners' table.
- 4**: Points to the 'Text Search' button in the 'List of Business Partners' table.

The 'List of Business Partners' table shows a search for '*Apex Profound*'. The table has columns for BP Code, BP Name, and Balance. The search results are as follows:

#	BP Code	BP Name	Balance
1	CD2023-00161	Apex profound Beauty (Siam)	0.00
2	CD2023-00151	Apex Profound Beauty (Central Chidlom)	0.00
3	CD2023-00152	Apex Profound Beauty (Siam Paragon)	0.00
4	CD2023-00153	Apex Profound Beauty (Siam Paragon)	0.00
5	CD2023-00154	Apex Profound Beauty (Siam Paragon)	0.00
6	CD2023-00155	Apex Profound Beauty (Siam Paragon)	0.00
7	CD2023-00156	Apex Profound Beauty (Siam Paragon)	0.00
8	CD2023-00157	Apex Profound Beauty (Siam Paragon)	0.00
9	CD2023-00158	Apex Profound Beauty (Siam Paragon)	0.00
10	CD2023-00159	Apex Profound Beauty (Siam Paragon)	0.00
11	CD2023-00160	Apex Profound Beauty (Siam Paragon)	0.00

4.2 เพิ่มข้อมูลลูกค้า

4.1.1 กดที่เมนู  ที่แถบด้านบน

4.1.2 ช่อง Code เลือก Customer

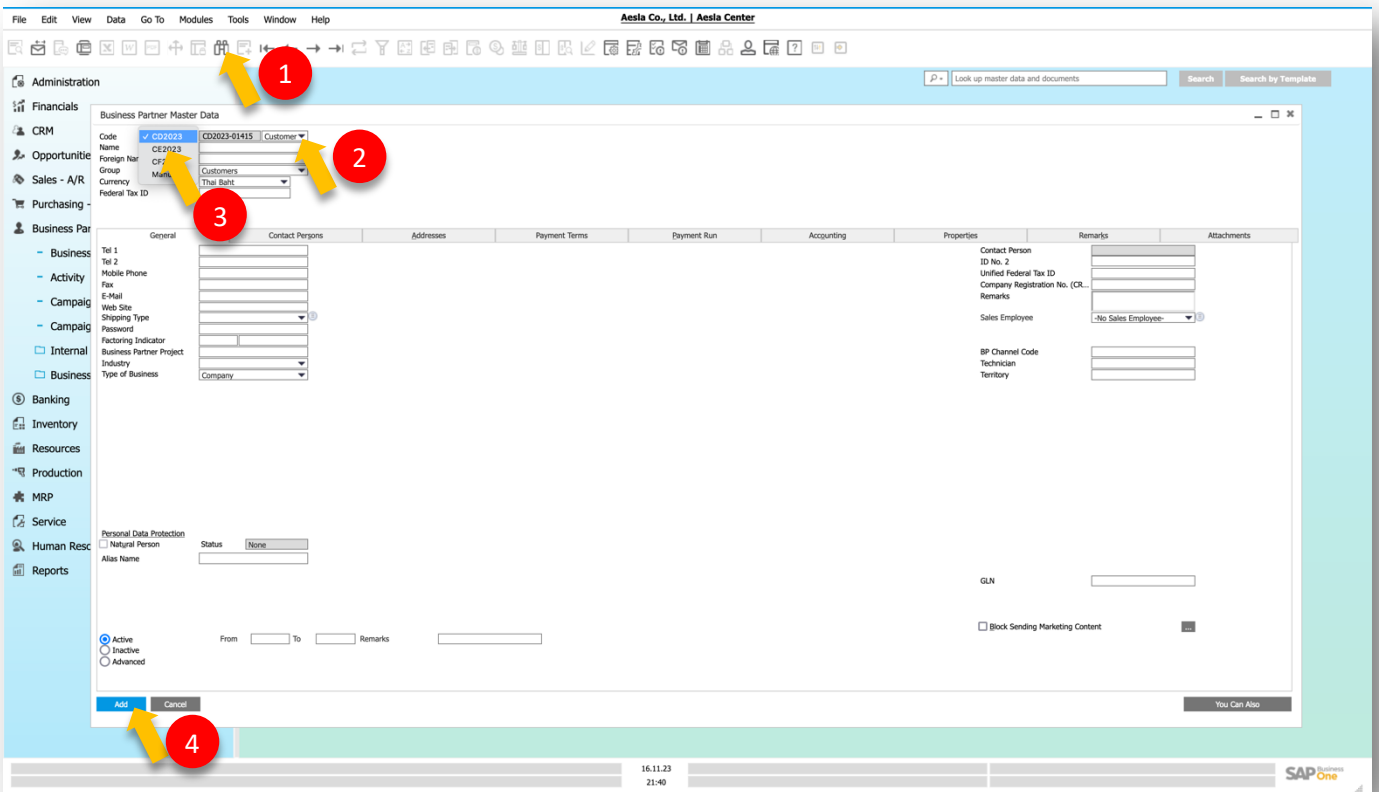
4.1.3 เลือก Series Document

CD2023 = ลูกค้าในประเทศ (ปกติเลือกเป็น CD)

CF2023 = ลูกค้าต่างประเทศ

CE2023 = พนักงาน

4.1.4 จากนั้นระบุข้อมูลลูกค้าให้ครบถ้วน แล้วกด Add & View เพื่อบันทึก

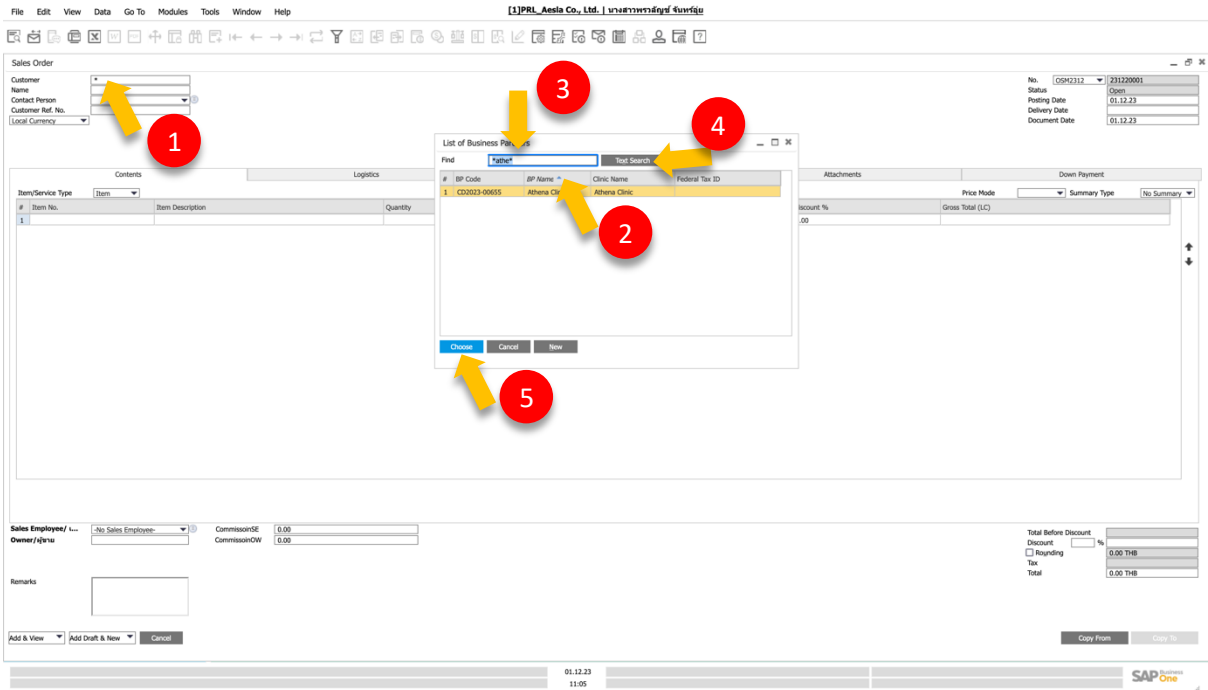


The screenshot shows the SAP Business Partner Master Data form. The form is titled "Business Partner Master Data" and is currently in the "Add" mode. The form is divided into several sections: General, Contact Persons, Addresses, Payment Terms, Payment Run, Accounting, Properties, Remarks, and Attachments. The "Code" field is set to "CD2023-01415" and the "Customer" dropdown is selected. The "Series Document" dropdown is set to "Customers". The "Add" button is highlighted with a red circle and the number 4. The "Add" button is located at the bottom left of the form. The "Add" button is highlighted with a red circle and the number 4. The "Add" button is highlighted with a red circle and the number 4. The "Add" button is highlighted with a red circle and the number 4.

5. ขั้นตอนการปิดการขายเครื่อง (Close Sales) (Sales Order)

ที่เมนูด้านซ้ายเลือก CRM-> Sales Order

5.1 เลือก Customer ที่ต้องการสร้าง Sales Order



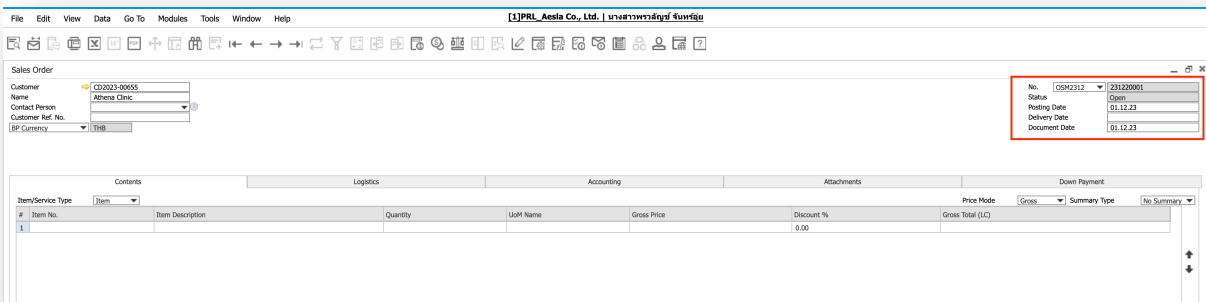
The screenshot shows the SAP Sales Order creation process. Red callouts indicate the following steps:

1. Selecting the Customer in the Customer dropdown menu.
2. Selecting the specific Customer (Athena Clinic) in the 'List of Business Partners' dialog box.
3. Confirming the selection in the dialog box.
4. Selecting the Price Mode (Gross) in the Price Mode dropdown.
5. Clicking the 'Choose' button at the bottom of the dialog box.

Additional visible details include: Sales Order No. OSM2312, Status: Open, Posting Date: 01.12.23, Delivery Date: 01.12.23, Document Date: 01.12.23. The item list shows 1 item with a description 'Athena Clinic'.

5.2 ระบุข้อมูลเอกสารทางซ้ายมือ

- No. เลือก **OSM** (สำหรับ Machine)
- Posting Date วันที่บันทึก
- Delivery Date วันที่ส่งสินค้า
- Document Date วันที่เอกสาร
- Price Mode ให้เลือกเป็น **Gross**



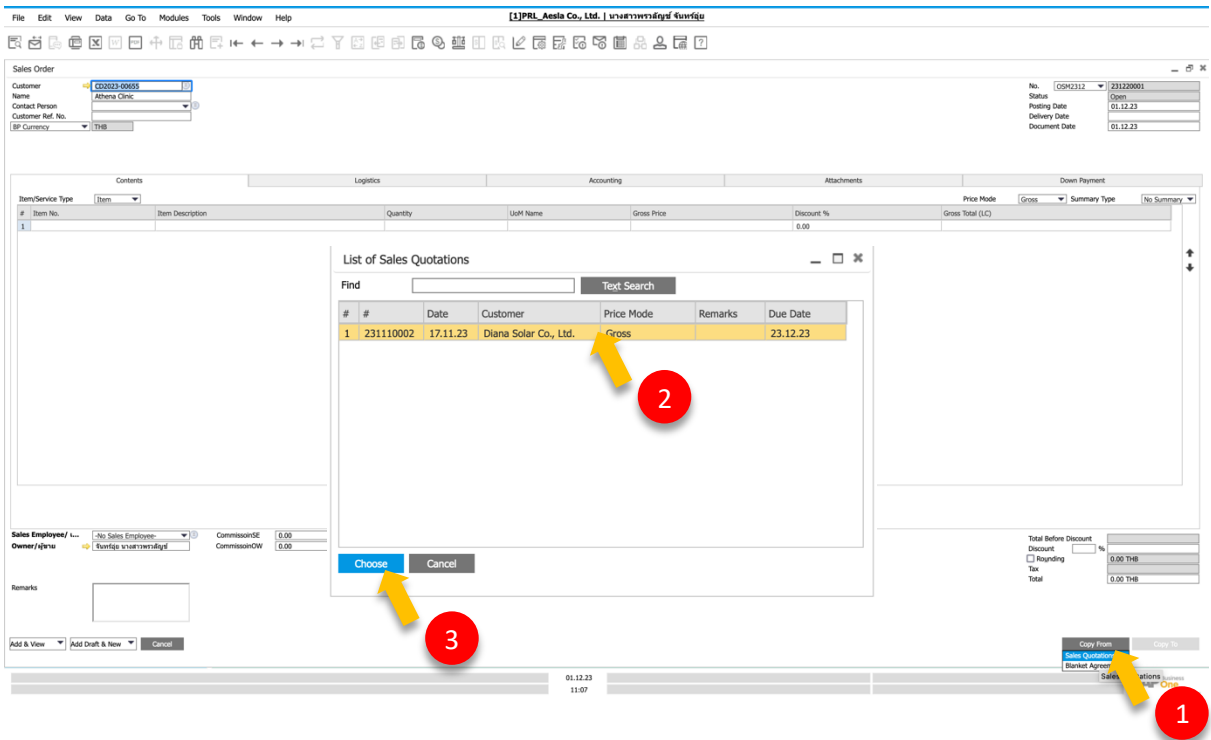
This screenshot highlights the key data fields in the SAP Sales Order interface, enclosed in a red box:

- No. OSM2312
- Status: Open
- Posting Date: 01.12.23
- Delivery Date: 01.12.23
- Document Date: 01.12.23

The main table shows 1 item with a description 'Athena Clinic' and a Price Mode of 'Gross'.

5.3 ที่มุมซ้ายล่างคลิก Copy From -> Sales Quotations

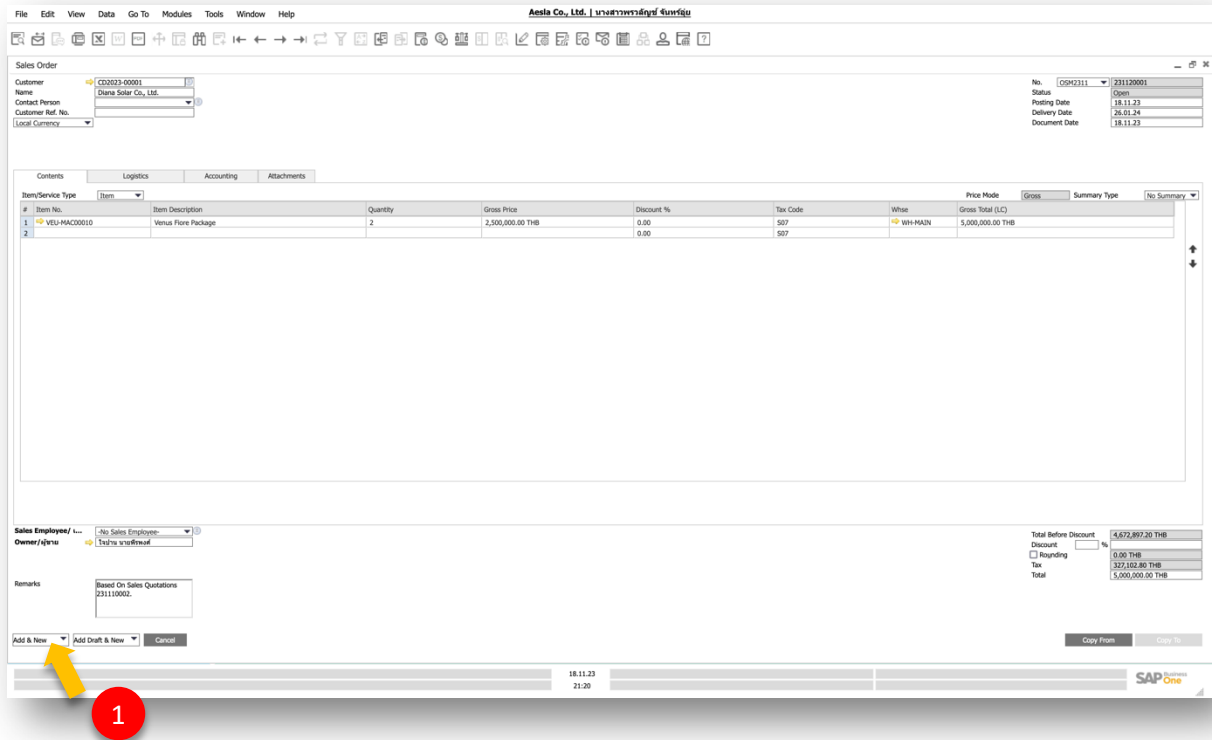
จากนั้นเลือกรายการใบเสนอราคาที่ต้องการทำ Sales Order แล้วกด Choose



The screenshot shows the SAP Sales Order interface. A dialog box titled "List of Sales Quotations" is open, displaying a table of quotations. The selected quotation is highlighted in yellow. A red circle with the number 2 is placed over the "Gross" price mode in the selected row. A yellow arrow points to the "Choose" button at the bottom of the dialog box, labeled with a red circle 3. Another yellow arrow points to the "Copy From" button in the bottom right corner of the main interface, labeled with a red circle 1.

#	#	Date	Customer	Price Mode	Remarks	Due Date
1	231110002	17.11.23	Diana Solar Co., Ltd.	Gross		23.12.23

5.4 ตรวจสอบข้อมูลที่ถูกต้องจากนั้นกด Add & View เพื่อบันทึก



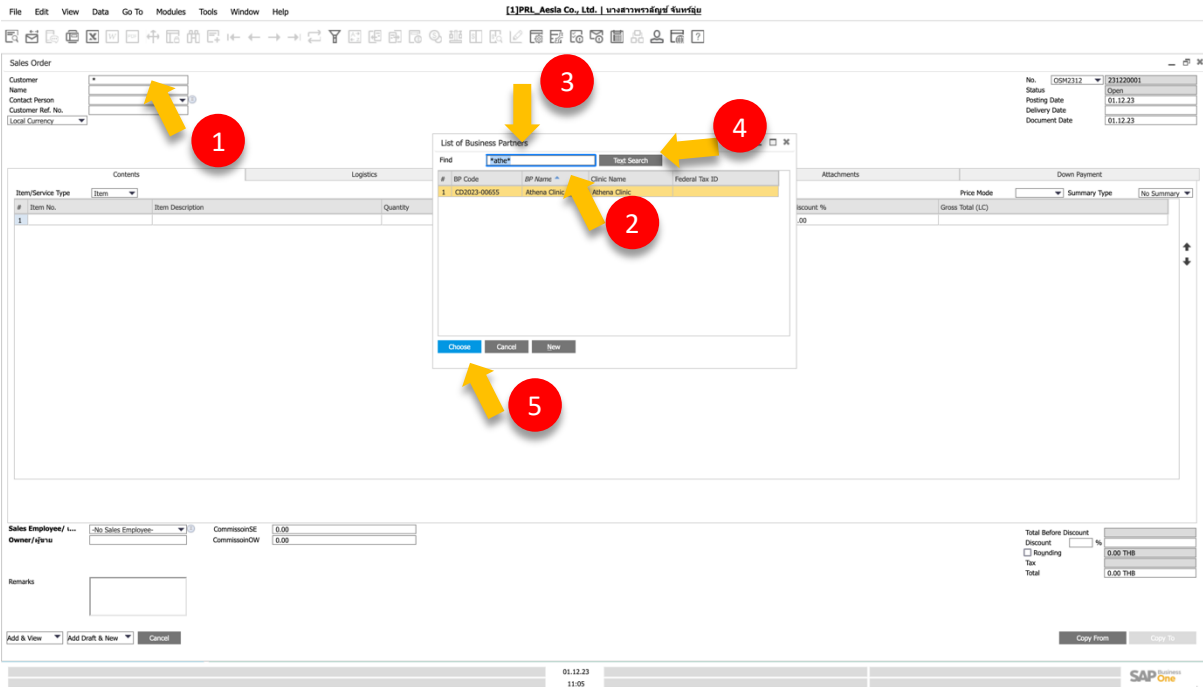
The screenshot shows the SAP Sales Order interface with the completed sales order. A yellow arrow points to the "Add & View" button in the bottom left corner, labeled with a red circle 1.

#	Item No.	Item Description	Quantity	Gross Price	Discount %	Tax Code	Wise	Price Mode	Gross	Summary Type	No Summary
1	VEU-MAC0010	Venus Flore Package	2	2,500,000.00 THB	0.00	507	WH-HAIN	Gross	5,000,000.00 THB		

6. ขั้นตอนการบันทึก Sales Order โดยไม่ผ่าน Sales Quotation (ใช้สำหรับสินค้าที่ไม่ใช่ Machine)

ที่เมนูด้านซ้ายเลือก CRM -> Sales Order

6.1 เลือก Customer ที่ต้องการสร้าง Sales Order

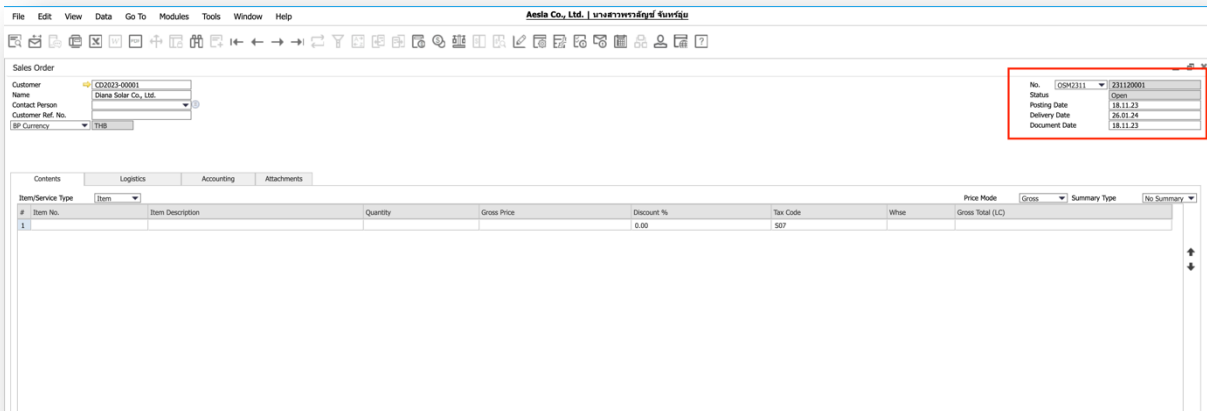


The screenshot shows the SAP CRM Sales Order creation process. Red circles with numbers 1 through 5 indicate key steps:

1. Selecting the Customer field in the Sales Order header.
2. Selecting the Business Partner (Athena Clinic) in the List of Business Partners dialog.
3. Confirming the selection in the dialog.
4. Selecting the Price Mode (Gross) in the Summary section.
5. Clicking the 'Choose' button at the bottom of the dialog.

6.2 ระบุข้อมูลเอกสารทางซ้ายมือ

- No. เลือก **OSP** (ใช้สำหรับ ไม่ใช่ Machine)
- Posting Date วันที่บันทึก
- Delivery Date วันที่ส่งสินค้า
- Document Date วันที่เอกสาร
- Price Mode ให้เลือกเป็น **Gross**



The screenshot shows the final configuration of the Sales Order. A red box highlights the summary information:

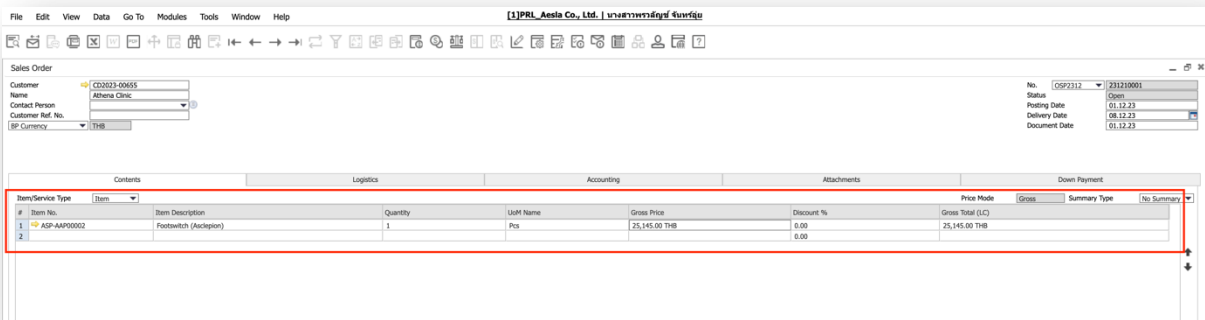
No.	OSP311	23110001
Status	Open	
Posting Date	18.11.23	
Delivery Date	26.02.24	
Document Date	18.11.23	

The main table shows the following item:

#	Item No.	Item Description	Quantity	Gross Price	Discount %	Tax Code	Wheel	Price Mode	Gross Total (LC)	Summary Type	No Summary
1					0.00	507		Gross			

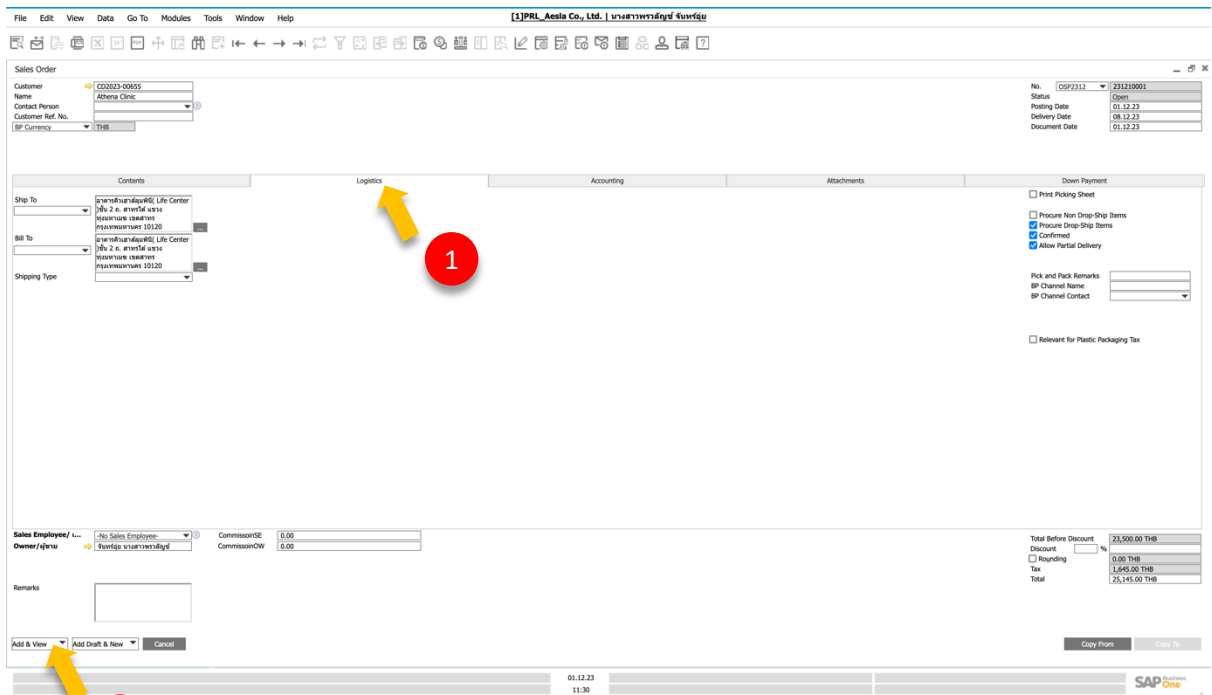
6.3 ระบุข้อมูลสินค้า

- Item No = รหัสสินค้า
- Item Description = ชื่อสินค้า
- Quantity = จำนวน
- UoM Name = Unit
- Gross Price = ราคาสินค้า/หน่วย (ราคารวม Vat)
- Discount = ส่วนลด
- Gross Total (LC) = ราคาสินค้า/หน่วย (ราคารวม Vat)



Item No.	Item	Item Description	Quantity	UoM Name	Gross Price	Discount %	Gross Total (LC)
1	ASP-AAP0002	Footswitch (Accession)	1	Pcs	25,145.00 THB	0.00	25,145.00 THB
2							

6.4 Tab Logistics ระบุสถานที่จัดส่ง ตรวจสอบข้อมูลให้ถูกต้องจากนั้นกด Add & View เพื่อบันทึก



Ship To:

Bill To:

Shipping Type:

1

Sales Employee/Owner:

Commission:

Commission:

Remarks:

2

Add & View | Add Draft & New | Cancel

01.12.23 11:30

SAP One

7. ขั้นตอนการบันทึก Purchase Request (PR)

**เมื่อลูกค้าชำระยอด Down Payment ครบแล้ว พนักงานขายผู้รับผิดชอบ
ต้องทำการเปิด Purchase Request (PR) เพื่อให้แผนกซื้อได้รับรู้ยอดสั่งซื้อจริง**

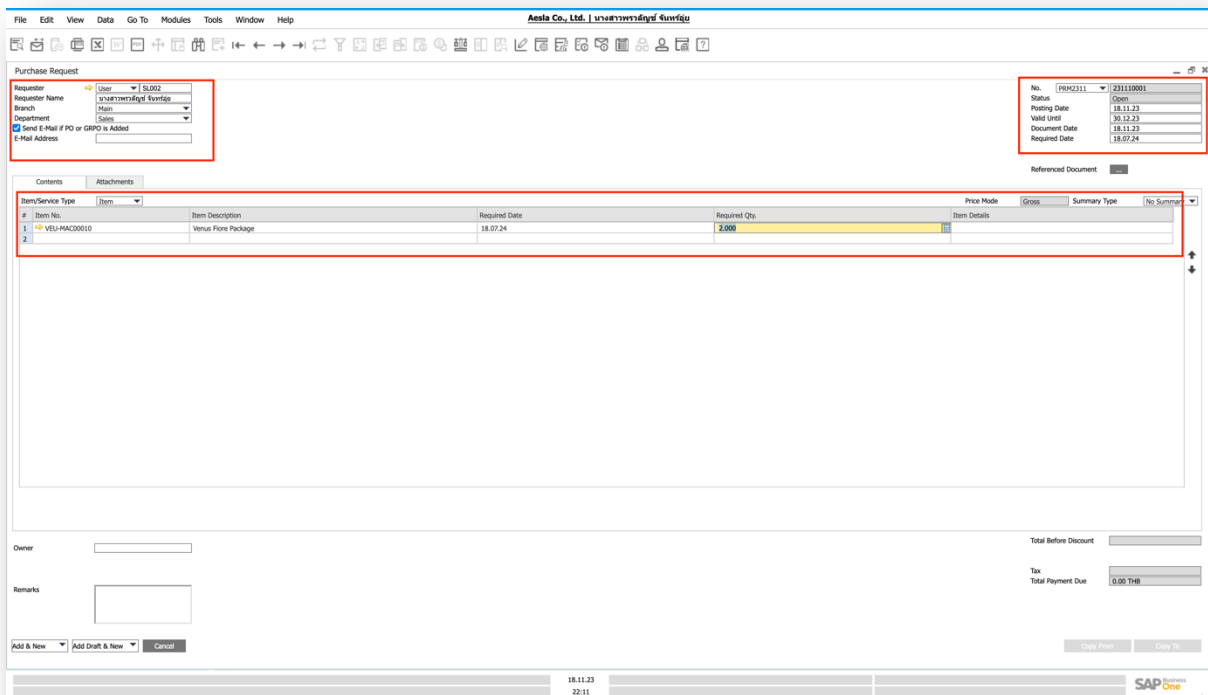
ที่เมนูด้านซ้ายเลือก Purchasing A/P -> Purchase Request

7.1 ระบุข้อมูลเอกสารทางซ้ายมือ

- No. เลือก **PRM** (ใช้สำหรับ Machine)
- Posting Date วันที่บันทึก
- Valid Unit วันที่เอกสารหมดอายุ (ควรเลือกให้มากกว่า 1 สัปดาห์)
- Document Date วันที่เอกสาร
- Required Date วันที่ต้องการสินค้า
- Price Mode ให้เลือกเป็น **Gross**

7.2 ระบุข้อมูลสินค้า

- Item No = รหัสสินค้า
- Item Description = ชื่อสินค้า
- Required Date = วันที่ต้องการสินค้า
- Required Qty = สินค้าที่ต้องการ
- Item Details = รายละเอียดสินค้า



The screenshot shows the SAP Purchase Request (PR) form. The form is titled "Purchase Request" and is for user "User" (ID: 002). The requester is "User@aesla.com". The form includes fields for "Requester Name", "Branch", "Department", "E-Mail Address", "No.", "Posting Date", "Valid Unit", "Document Date", and "Required Date". A table below shows item details for "VENU-FIRE Package" with a required quantity of 3,000. The form also includes a "Remarks" field and a "Total Payment Due" field showing 0.00 THB.

#	Item No.	Item Description	Required Date	Required Qty.	Item Details
1	VENU-MAC0010	VENU-FIRE Package	18.07.24	3,000	
2					