|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Testskript  SAP S/4HANA - 17-09-20 | public |
| Analytische SAP-Fiori-Apps für den Verkauf (1BS) |

Inhaltsverzeichnis

[1 Einsatzmöglichkeiten 3](#_Toc52215976)

[2 Voraussetzungen 4](#_Toc52215977)

[2.1 Systemzugriff 4](#_Toc52215978)

[2.2 Rollen 4](#_Toc52215979)

[2.3 Voraussetzungen/Situation 5](#_Toc52215980)

[3 Übersichtstabelle 7](#_Toc52215981)

[4 Testverfahren 9](#_Toc52215982)

[4.1 Meine Verkaufsübersicht 9](#_Toc52215983)

[4.2 Übersicht über Vertriebsverwaltung 13](#_Toc52215984)

[4.3 Angebote – Flexible Analyse 16](#_Toc52215985)

[4.4 Umwandlungsraten von Angeboten 17](#_Toc52215986)

[4.5 Erfüllungsraten von Verkaufskontrakten 19](#_Toc52215987)

[4.6 Kundenauftragseingang 20](#_Toc52215988)

[4.7 Bestätigungen von Kundenaufträgen analysieren 22](#_Toc52215989)

[4.8 Liefertreue 25](#_Toc52215990)

[4.9 Kundenretouren - Flexible Analyse 27](#_Toc52215991)

[4.10 Kundenretourenquote 29](#_Toc52215992)

[4.11 Umsatz - Flexible Analyse 30](#_Toc52215993)

[4.12 Umsatz - Detailanalyse 32](#_Toc52215994)

[4.13 Umsatz - Offenen Umsatz überprüfen 34](#_Toc52215995)

[4.14 Umsatz - Gutschriften 37](#_Toc52215996)

[4.15 Umsatz - Deckungsbeitrag 40](#_Toc52215997)

[4.16 Vertriebslieferpläne - Produktbedarf 43](#_Toc52215998)

# Einsatzmöglichkeiten

In Vertriebsszenarios stellt dieser Umfangsbestandteil den Vertriebsmanagern oder den Vertriebsmitarbeitern im Innendienst die benötigten Schlüsselinformationen über die verschiedenen Phasen eines Kundenauftrags bereit. Die bereitgestellten analytischen Apps heben die rückständigen Aufträge, die Bedarfsdeckung, die Kundenauftragserfüllung und die Liefertreue innerhalb des Verkaufsprozesses hervor. Eine SAP-Fiori-Übersichtsseite ist ebenfalls verfügbar, die verschiedene Insight-to-Action-Informationen zu Verkaufsangeboten, Kundenretouren, Kundenauftragserfüllung und mehr bietet.

# Voraussetzungen

In diesem Abschnitt sind alle Voraussetzungen für den Test hinsichtlich System, Benutzer, Stammdaten, Organisationsdaten, sonstige Testdaten und Voraussetzungen zusammengefasst.

## Systemzugriff

|  |  |
| --- | --- |
| System | Details |
| System | Erreichbar über SAP Fiori Launchpad. Ihr Systemadministrator stellt Ihnen die URL für den Zugriff auf die verschiedenen Apps zur Verfügung, die Ihrer Rolle zugeordnet sind. |

## Rollen

Weisen Sie Ihren einzelnen Testbenutzern folgende Benutzerrollen zu. Alternativ können Sie, falls verfügbar, Benutzerrollen unter Verwendung der folgenden Bereiche mit Seiten und vordefinierten Apps für das SAP Fiori Launchpad anlegen und die Benutzerrollen zu Ihren individuellen Testbenutzern zuordnen.

Hinweis Diese Rollen oder Bereiche sind Beispiele, die von SAP bereitgestellt werden. Sie können sie als Vorlagen zum Anlegen Ihrer eigenen Rollen und Bereiche verwenden.

Weitere Informationen zu Benutzerrollen finden Sie unter Benutzern Benutzerrollen zuordnen im [Administrationsleitfaden für die Implementierung von SAP S/4HANA mit SAP Best Practices](https://help.sap.com/viewer/S4HANA2020_AdminGuide).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Name (Rolle) | ID (Rolle) | Beschreibung (Bereich) | ID (Bereich) | Anmeldung |
| Vertriebsmitarbeiter im Innendienst | SAP\_BR\_INTERNAL\_SALES\_REP | Interner Vertrieb | SAP\_BR\_INTERNAL\_SALES\_REP |  |
| Sachbearbeiter für Retouren und Rückerstattungen | SAP\_BR\_RETURNS\_REFUND\_CLERK |  |  |  |
| Vertriebsleiter | SAP\_BR\_SALES\_MANAGER | Vertriebsmanagement | SAP\_BR\_SALES\_MANAGER |  |

## Voraussetzungen/Situation

Folgen Sie den Verfahren, die in den folgenden Umfangsbestandteilen beschrieben werden, um bei Bedarf die entsprechenden Geschäftsdaten anzulegen.

|  |  |
| --- | --- |
| Umfangsbestandteil | Voraussetzungen/Situation |
| BD3 – Verkaufsabwicklung mit Drittanbieter mit Lieferavis | Folgen Sie dem Umfangsbestandteil, um die entsprechenden Geschäftsdaten anzulegen. |
| BD9 – Verkauf ab Lager | Folgen Sie dem Umfangsbestandteil, um die entsprechenden Geschäftsdaten anzulegen. |
| BDD – Kundenretouren | Folgen Sie dem Umfangsbestandteil, um die entsprechenden Geschäftsdaten anzulegen. |
| BDG – Angebot | Folgen Sie dem Umfangsbestandteil, um die entsprechenden Geschäftsdaten anzulegen. |
| BDH – Kundenauftragserfassung mit Einmalkunde | Folgen Sie dem Umfangsbestandteil, um die entsprechenden Geschäftsdaten anzulegen. |
| BDK – Verkaufsabwicklung mit Drittanbieter ohne Lieferavis | Folgen Sie dem Umfangsbestandteil, um die entsprechenden Geschäftsdaten anzulegen. |
| BDN – Verkauf von Nichtlagerpositionen mit auftragsbezogener Beschaffung | Folgen Sie dem Umfangsbestandteil, um die entsprechenden Geschäftsdaten anzulegen. |
| BKJ – Kundenauftragsabwicklung mit Kundenanzahlung | Folgen Sie dem Umfangsbestandteil, um die entsprechenden Geschäftsdaten anzulegen. |
| BDW – Leihgutabwicklung | Folgen Sie dem Umfangsbestandteil, um die entsprechenden Geschäftsdaten anzulegen. |
| BKZ – Kundenauftragsabwicklung mit Rechnungsliste und Sammelfakturierung | Folgen Sie dem Umfangsbestandteil, um die entsprechenden Geschäftsdaten anzulegen. |
| 1EZ – Gutschriftsabwicklung | Folgen Sie dem Umfangsbestandteil, um die entsprechenden Geschäftsdaten anzulegen. |
| 1F1 – Lastschriftverarbeitung | Folgen Sie dem Umfangsbestandteil, um die entsprechenden Geschäftsdaten anzulegen. |
| BKP – Beschleunigte Kundenretouren | Folgen Sie dem Umfangsbestandteil, um die entsprechenden Geschäftsdaten anzulegen. |
| I9I – Verkaufskontraktmanagement | Folgen Sie dem Umfangsbestandteil, um die entsprechenden Geschäftsdaten anzulegen. |

# Übersichtstabelle

Dieser Umfangsbestandteil umfasst die verschiedenen Schritte in der folgenden Tabelle:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Prozessschritt | Benutzerrolle | Transaktion/App-Name | Erwartete Ergebnisse |
| [Meine Verkaufsübersicht](#unique_7) [Seite ] 9 | Vertriebsmitarbeiter im Innendienst  Sachbearbeiter für Retouren und Rückerstattungen  Vertriebsleiter | Meine Verkaufsübersicht(F2200) | Die SAP-Fiori-Übersichtsseite wird ordnungsgemäß ausgeführt. |
| [Übersicht über Vertriebsverwaltung](#unique_8) [Seite ] 13 | Vertriebsleiter | Übersicht für Vertriebsmanager - Ausführung verfolgen(F2601) | Die SAP-Fiori-App wird ordnungsgemäß ausgeführt. |
| [Angebote – Flexible Analyse](#unique_9) [Seite ] 16 | Vertriebsleiter | Verkaufsangebote - Flexible Analyse(F4093)  Verkaufsangebote(W0140) | Die SAP-Fiori-App wird ordnungsgemäß ausgeführt. |
| [Umwandlungsraten von Angeboten](#unique_10) [Seite ] 17 | Vertriebsleiter | Umrechnungskurse Angebot - Gültig/Nicht erledigt(F1904) | Die SAP-Fiori-App wird ordnungsgemäß ausgeführt. |
| [Erfüllungsraten von Verkaufskontrakten](#unique_11) [Seite ] 19 | Vertriebsleiter | Erfüllungsraten von Verkaufskontrakten - aktuell gültig(F1905) | Die SAP-Fiori-App wird ordnungsgemäß ausgeführt. |
| [Kundenauftragseingang](#unique_12) [Seite ] 20 | Vertriebsleiter | Kundenauftragseingang - Flexible Analyse(F1249) | Die SAP-Fiori-App wird ordnungsgemäß ausgeführt. |
| [Bestätigungen von Kundenaufträgen analysieren](#unique_13) [Seite ] 22 | Vertriebsleiter | Kundenauftragspositionen - Bestätigt (F2458)  Kundenauftragspositionen - Auftragsrückstand (F2458)  Kundenaufträge - Bedarfsdeckung (F2458) | Die SAP-Fiori-App wird ordnungsgemäß ausgeführt. |
| [Liefertreue](#unique_14) [Seite ] 25 | Vertriebsleiter | Liefertreue(F2878) | Die SAP-Fiori-App wird ordnungsgemäß ausgeführt. |
| [Kundenretouren - Flexible Analyse](#unique_15) [Seite ] 27 | Vertriebsleiter  Sachbearbeiter für Retouren und Rückerstattungen | Kundenretouren(F3889)  Kundenretouren(W0139) | Die SAP-Fiori-App wird ordnungsgemäß ausgeführt. |
| [Kundenretourenquote](#unique_16) [Seite ] 29 | Vertriebsleiter  Sachbearbeiter für Retouren und Rückerstattungen | Kundenretourenquote (F4092) | Die SAP-Fiori-App wird ordnungsgemäß ausgeführt. |
| [Umsatz - Flexible Analyse](#unique_17) [Seite ] 30 | Vertriebsleiter | Umsatz - Flexible Analyse(F1250) | Die SAP-Fiori-App wird ordnungsgemäß ausgeführt. |
| [Umsatz - Detailanalyse](#unique_18) [Seite ] 32 | Vertriebsleiter | Umsatz - Detailanalyse(F2235) | Die SAP-Fiori-App wird ordnungsgemäß ausgeführt. |
| [Umsatz - Offenen Umsatz überprüfen](#unique_19) [Seite ] 34 | Vertriebsleiter  Vertriebsmitarbeiter im Innendienst | Umsatz - Offenen Umsatz prüfen(F2270) | Die SAP-Fiori-App wird ordnungsgemäß ausgeführt. |
| [Umsatz - Gutschriften](#unique_20) [Seite ] 37 | Vertriebsleiter | Umsatz - Gutschrift (F2271) | Die SAP-Fiori-App wird ordnungsgemäß ausgeführt. |
| [Umsatz - Deckungsbeitrag](#unique_21) [Seite ] 40 | Vertriebsleiter | Umsatz - Deckungsbeitrag (F2271) | Die SAP-Fiori-App wird ordnungsgemäß ausgeführt. |
| [Vertriebslieferpläne - Produktbedarf](#unique_22) [Seite ] 43 | Vertriebsmitarbeiter im Innendienst | Verkaufslieferpläne - Produktbedarf (F4508) | Die SAP-Fiori-App wird ordnungsgemäß ausgeführt. |

# Testverfahren

In diesem Abschnitt werden die Testverfahren für den jeweiligen Prozessschritt beschrieben, der zum betreffenden Umfangsbestandteil gehört.

## Meine Verkaufsübersicht

Testverwaltung

Kundenprojekt: Füllen Sie die projektbezogenen Teile aus.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Testfall-ID | <X.XX> | Testername |  | Testdatum | Geben Sie ein Testdatum ein. |
| Benutzerrolle(n) |  | | | | |
| Verantwortungsbereich | <Geben Sie den Serviceanbieter, einen Kunden oder einen Serviceanbieter zusammen mit einem Kunden an.> | | | Dauer | Geben Sie eine Dauer ein. |

Einsatzmöglichkeiten

Mit dieser Anwendung können Sie Vertriebsdaten in aussagefähigen Karten anzeigen oder anlegen. Diese werden Ihnen im Dashboard-Format angezeigt. Zu den Vertriebsdaten gehören z.B. der Auftragseingang, gesperrte Gutschriftsanforderungen, Kundenretouren und Kundeninformationen.

Vorgehensweise

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Testschrittnummer | Bezeichnung des Testschritts | Anweisung | Erwartetes Ergebnis | Bestanden/Nicht bestanden/Anmerkung |
| 1 | Anmelden | Melden Sie sich am SAP Fiori Launchpad als Vertriebsmitarbeiter im Innendienst an. | Das SAP Fiori Launchpad wird angezeigt. |  |
| 2 | Benutzervorschlagswerte festlegen | Wählen Sie das Benutzersymbol und dann Einstellungen. Wählen Sie auf dem Bild Einstellungen die Option Vorschlagswerte. Geben Sie für Ihren Benutzer Werte ein:  zum Beispiel Kurstyp und Anzeigewährung.  Wählen Sie Sichern. | Die Benutzervorschlagswerte werden festgelegt. |  |
| 3 | Die App aufrufen | Öffnen Sie Meine Verkaufsübersicht(F2200). | Die Übersichtsseite wird erfolgreich gestartet, und folgende Karten werden angezeigt (die Namen können geringfügig abweichen):   * Gesperrte Gutschriftsanforderungen * Ansprechpartner beim Kunden * Kundenretouren * Offene Verkaufsangebote * Kundenauftragseingang * Offene Kundenaufträge * Kundenauftragserfüllung * Verkaufsangebotspipeline * Schnellaktionen |  |
| 4 | Globalen Filter setzen | Die globalen Filter müssen in der Leiste "Globaler Filter" festgelegt werden. Wenn Sie in den Feldern des globalen Filters Werte eingeben, wird die Übersichtsseite aktualisiert. | Der globale Filter wird auf alle Karten auf der Übersichtsseite angewendet. |  |
| 5 | Karten verwalten | Um die Karten auf der Übersichtsseite anzupassen, wählen Sie auf dem Bild das Benutzersymbol, anschließend Karten verwalten, treffen Sie Ihre Auswahl, und wählen Sie dann OK. | Die Karten auf der Übersichtsseite können neu angeordnet, ausgeblendet und wieder angezeigt werden. |  |
| 6 | Navigation von der Karte "Gesperrte Gutschriftsanforderungen" | Wählen Sie auf der Karte Gesperrte Gutschriftsanforderungen die Kopf- oder die Einzelpostenebene, um detailliertere Informationen zu erhalten. | Von der Übersichtsseite navigieren Sie zu den Ziel-Apps. Die Informationen zum globalen Filter und dem Kopf (bzw. dem Einzelposten) werden beibehalten.  Wenn Sie den Kopf wählen, gelangen Sie zum Arbeitsvorrat Gutschriftsanforderung. Wenn Sie einen Einzelposten auswählen, gelangen Sie direkt zur ausgewählten Gutschriftsanforderung. |  |
| 7 | Navigation von der Karte "Ansprechpartner beim Kunden" | Wählen Sie auf der Karte Ansprechpartner beim Kunden die Position, um weitere Informationen zu erhalten. | Von der Übersichtsseite navigieren Sie zu den Ziel-Apps. Die Informationen zum globalen Filter und dem Kopf (bzw. dem Einzelposten) werden beibehalten.  Wählen Sie einen Kontakt aus. Die Kontaktinformationen werden angezeigt. Wählen Sie einen Kunden-Einzelposten aus, der die Kunde – 360°-Sicht aufruft. |  |
| 8 | Navigation von der Karte "Kundenretouren" | Wählen Sie auf der Karte Kundenretouren die Kopf- oder Einzelpostenebene, um detailliertere Informationen zu erhalten.  Hinweis Für die Navigation ist die Benutzerrolle "Sachbearbeiter für Retouren und Rückerstattungen" erforderlich. | Die Übersichtsseite ruft die Ziel-Apps auf. Die Informationen zum globalen Filter und dem Kopf (bzw. dem Einzelposten) werden beibehalten.  Wenn Sie den Kopf auswählen, gelangen Sie zum Arbeitsvorrat Kundenretoure. Wenn Sie einen Einzelposten auswählen, gelangen Sie zum Infoblatt Kundenretouren der ausgewählten Kundenretoure. |  |
| 9 | Navigation von der Karte "Offene Verkaufsangebote" | Wählen Sie auf der Karte Offene Verkaufsangebote die Kopf- oder Einzelpostenebene, um detailliertere Informationen zu erhalten. | Von der Übersichtsseite navigieren Sie zu den Ziel-Apps. Die Informationen zum globalen Filter und dem Kopf (bzw. dem Einzelposten) werden beibehalten.  Wenn Sie den Kopf wählen, gelangen Sie zum Arbeitsvorrat Verkaufsangebote. Wenn Sie einen Einzelposten auswählen, gelangen Sie direkt zum ausgewählten offenen Verkaufsangebot. |  |
| 10 | Navigation von der Karte "Kundenauftragseingang" | Wählen Sie auf der Karte Kundenauftragseingang die Kopf- oder Einzelpostenebene, um detailliertere Informationen zu erhalten. | Von der Übersichtsseite navigieren Sie zu den Ziel-Apps. Die Informationen zum globalen Filter und dem Kopf (bzw. dem Einzelposten) werden beibehalten. Wenn Sie den Kopf wählen, gelangen Sie zur Anwendung Kundenauftragseingang. |  |
| 11 | Navigation von der Karte "Offene Kundenaufträge" | Wählen Sie auf der Karte Offene Kundenaufträge die Kopf- oder Einzelpostenebene, um detailliertere Informationen zu erhalten. | Von der Übersichtsseite navigieren Sie zu den Ziel-Apps. Die Informationen zum globalen Filter und dem Kopf (bzw. dem Einzelposten) werden beibehalten.  Wenn Sie den Kopf wählen, gelangen Sie zum Arbeitsvorrat Kundenaufträge. Wenn Sie einen Einzelposten auswählen, gelangen Sie direkt zum ausgewählten Kundenauftrag. |  |
| 12 | Navigation von der Karte "Kundenauftragserfüllung" | Wählen Sie auf der Karte Kundenauftragserfüllung die Kopf- oder Einzelpostenebene, um detailliertere Informationen zu erhalten. | Von der Übersichtsseite navigieren Sie zu den Ziel-Apps. Die Informationen zum globalen Filter und dem Kopf (bzw. dem Einzelposten) werden beibehalten.  Wenn Sie den Kopf wählen, gelangen Sie zum Arbeitsvorrat Kundenauftragserfüllung: Probleme.  Wenn Sie einen Einzelposten wählen, gelangen Sie zum Arbeitsvorrat Kundenauftragserfüllung: Probleme mit den Kundenaufträgen der ausgewählten Problemkategorie. |  |
| 13 | Navigation von der Karte "Verkaufsangebotspipeline" | Wählen Sie auf der Karte Verkaufsangebotspipeline die Kopf- oder Einzelpostenebene, um detailliertere Informationen zu erhalten. | Von der Übersichtsseite navigieren Sie zu den Ziel-Apps. Die Informationen zum globalen Filter und dem Kopf (bzw. dem Einzelposten) werden beibehalten.  Wenn Sie den Kopf wählen, gelangen Sie zum Arbeitsvorrat Verkaufsangebote verwalten. Wenn Sie einen Einzelposten wählen, gelangen Sie zum Arbeitsvorrat Verkaufsangebote verwalten mit den Verkaufsangeboten, die den ausgewählten Status haben. |  |
| 14 | Navigation von der Karte "Schnellaktionen" | Wählen Sie für weitere Aktionen auf der Karte Schnellaktionen die Option Aktionslinks. | Von der Übersichtsseite aus gelangen Sie zur ausgewählten App Schnellaktionen |  |

## Übersicht über Vertriebsverwaltung

Testverwaltung

Kundenprojekt: Füllen Sie die projektbezogenen Teile aus.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Testfall-ID | <X.XX> | Testername |  | Testdatum | Geben Sie ein Testdatum ein. |
| Benutzerrolle(n) |  | | | | |
| Verantwortungsbereich | <Geben Sie den Serviceanbieter, einen Kunden oder einen Serviceanbieter zusammen mit einem Kunden an.> | | | Dauer | Geben Sie eine Dauer ein. |

Verwendungszweck

Mit dieser App können sich Vertriebsleiter auf Karten einen grafischen Überblick über Ihre verschiedenen Vertriebsdaten verschaffen. Sie können die Daten weiter analysieren, indem Sie von den Karten aus zu den entsprechenden analytischen Apps navigieren. Mit dieser App erhalten Sie umfassende Erkenntnisse über Ihre aktuelle Vertriebssituation und können schnell darauf reagieren.

Vorgehensweise

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Testschrittnummer | Bezeichnung des Testschritts | Anweisung | Erwartetes Ergebnis | Bestanden/Nicht bestanden/Anmerkung |
| 1 | Anmelden | Melden Sie sich am SAP Fiori Launchpad als Vertriebsleiter an. | Das SAP Fiori Launchpad wird angezeigt. |  |
| 2 | Benutzervorschlagswerte festlegen | Wählen Sie das Benutzersymbol und dann Einstellungen. Wählen Sie auf dem Bild Einstellungen die Option Vorschlagswerte. Geben Sie für Ihren Benutzer Werte ein, zum Beispiel Kurstyp und Anzeigewährung, und wählen Sie dann Sichern. | Die Benutzervorschlagswerte werden festgelegt. |  |
| 3 | App aufrufen | Öffnen Sie Übersicht für Vertriebsmanager - Ausführung verfolgen(F2601). | Die Übersichtsseite wurde erfolgreich gestartet. Die folgenden Karten werden angezeigt (die Namen können geringfügig abweichen):   * Kundenauftragseingang * Kundenretouren * Unvollständige Verkaufsbelege * Rückstandspositionen * Deckungsbeitrag * Gesperrte Kundenaufträge * Überfällige Kundenaufträge |  |
| 4 | Globalen Filter setzen | Die globalen Filter müssen in der Leiste "Globaler Filter" festgelegt werden. Legen Sie in den Feldern des globalen Filters Werte fest, und die Übersichtsseite wird aktualisiert. | Der globale Filter wird auf alle Karten auf der Übersichtsseite angewendet. |  |
| 5 | Karten verwalten | Sie können die Karten auf der Übersichtsseite über Karten verwalten anpassen. Wählen Sie auf dem Bild das Benutzersymbol, anschließend Karten verwalten, treffen Sie Ihre Auswahl, und wählen Sie dann OK. | Die Karten auf der Übersichtsseite können neu angeordnet, ausgeblendet und wieder angezeigt werden. |  |
| 6 | KPI auf der Karte Kundenauftragseingang wechseln | Wählen Sie auf der Karte Kundenauftragseingang in der Dropdown-Liste den Eintrag Nach Anzahl. | Der KPI wird geändert. |  |
| 7 | Navigation von der Karte "Kundenauftragseingang" | Wählen Sie auf der Karte Kundenauftragseingang den Kopf oder das Diagramm auf der Karte, um detailliertere Informationen zu erhalten. | Über die Übersichtsseite gelangen Sie zur Ziel-App Kundenauftragseingang - Flexible Analyse. Die Informationen zum globalen Filter und der Karte werden beibehalten. |  |
| 8 | Navigation von der Karte "Kundenretouren" | Wählen Sie auf der Karte Kundenretouren den Kopf oder das Diagramm der Karte, um detailliertere Informationen zu erhalten. | Über die Übersichtsseite gelangen Sie zur Ziel-App Kundenretouren - Flexible Analyse. Die Informationen zum globalen Filter und der Karte werden beibehalten. |  |
| 9 | Navigation von der Karte "Unvollständige Verkaufsbelege" | Wählen Sie auf der Karte Unvollständige Verkaufsbelege den Kopf oder das Diagramm der Karte, um detailliertere Informationen zu erhalten. | Über die Übersichtsseite gelangen Sie zur Ziel-App Unvollständige Verkaufsbelege auflisten . Die Informationen zum globalen Filter und der Karte werden beibehalten. |  |
| 10 | Navigation von der Karte "Rückstandspositionen" | Wählen Sie auf der Karte Rückstandspositionen den Kopf oder das Diagramm der Karte, um detailliertere Informationen zu erhalten. | Über die Übersichtsseite gelangen Sie zur Ziel-App Kundenauftragspositionen. Die Informationen zum globalen Filter und der Karte werden beibehalten. |  |
| 11 | Navigation von der Karte "Deckungsbeitrag" | Wählen Sie in der Karte Deckungsbeitrag den Kopf oder das Diagramm aus, um detailliertere Informationen zu erhalten. | Über die Übersichtsseite gelangen Sie zur Ziel-App Umsatz - Deckungsbeitrag. Die Informationen zum globalen Filter und der Karte werden beibehalten. |  |
| 12 | Navigation von der Karte "Gesperrte Kundenaufträge" | Wählen Sie auf der Karte Gesperrte Kundenaufträge die Kopf- oder Einzelpostenebene der Karte, um detailliertere Informationen zu erhalten. | Über die Übersichtsseite gelangen Sie zur Ziel-App Erfüllung von Kundenaufträgen - Probleme analysieren. Die Informationen zum globalen Filter und der Karte werden beibehalten. |  |
| 13 | Navigation von der Karte "Überfällige Kundenaufträge" | Wählen Sie auf der Karte Überfällige Kundenaufträge die Kopf- oder Einzelpostenebene der Karte, um detailliertere Informationen zu erhalten. | Über die Übersichtsseite gelangen Sie zur Ziel-App Erfüllung von Kundenaufträgen - Probleme analysieren. Die Informationen zum globalen Filter und der Karte werden beibehalten. |  |

## Angebote – Flexible Analyse

Testverwaltung

Kundenprojekt: Füllen Sie die projektbezogenen Teile aus.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Testfall-ID | <X.XX> | Testername |  | Testdatum | Geben Sie ein Testdatum ein. |
| Benutzerrolle(n) |  | | | | |
| Verantwortungsbereich | <Geben Sie den Serviceanbieter, einen Kunden oder einen Serviceanbieter zusammen mit einem Kunden an.> | | | Dauer | Geben Sie eine Dauer ein. |

Verwendungszweck

Mithilfe dieser App können Sie ein Verständnis für Angebote erlangen.

Es gibt eine weitere App Angebote mit der gleichen Funktionalität, aber zum Zweck der Barrierefreiheit. Sie können die App mit denselben Benutzerrollen aufrufen.

Vorgehensweise

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Testschrittnummer | Bezeichnung des Testschritts | Anweisung | Erwartetes Ergebnis | Bestanden/Nicht bestanden/Anmerkung |
| 1 | Anmelden | Melden Sie sich am SAP Fiori Launchpad als Vertriebsleiter an. | Das SAP Fiori Launchpad wird angezeigt. |  |
| 2 | Benutzervorschlagswerte festlegen | Wählen Sie das Benutzersymbol und dann Einstellungen. Wählen Sie auf dem Bild Einstellungen die Option Vorschlagswerte. Geben Sie für Ihren Benutzer Werte ein, zum Beispiel Kurstyp und Anzeigewährung. Wählen Sie anschließend Sichern. | Die Benutzervorschlagswerte werden festgelegt. |  |
| 3 | App aufrufen | Öffnen Sie Verkaufsangebote - Flexible Analyse(F4093). Wählen Sie auf dem Bild Eingabeaufforderungen den Kurstyp und die Anzeigewährung, und wählen Sie dann OK. | Die Design-Studio-App wird erfolgreich gestartet. |  |
| 4 | Analysedimension hinzufügen | Ziehen Sie die Dimensionen im Bereich DIMENSIONEN zur weiteren Analyse per Drag&Drop in den Bereich SPALTEN oder ZEILEN. | Weitere Analysedimensionen werden hinzugefügt, und das Ergebnis wird entsprechend aktualisiert. |  |
| 5 | Sicht wechseln | Wählen Sie Diagramm, Diagramm und Tabelle oder Tabelle, um die Sicht zu wechseln. | Die Sicht kann entsprechend geändert werden. |  |
| 6 | Zielnavigation | Wählen Sie Springen zu, um die Navigationsliste zu öffnen. Wählen Sie einen Eintrag für weitere Analysen aus, z.B. Angebot. | Die Ziel-App wird erfolgreich gestartet. |  |

## Umwandlungsraten von Angeboten

Testverwaltung

Kundenprojekt: Füllen Sie die projektbezogenen Teile aus.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Testfall-ID | <X.XX> | Testername |  | Testdatum | Geben Sie ein Testdatum ein. |
| Benutzerrolle(n) |  | | | | |
| Verantwortungsbereich | <Geben Sie den Serviceanbieter, einen Kunden oder einen Serviceanbieter zusammen mit einem Kunden an.> | | | Dauer | Geben Sie eine Dauer ein. |

Verwendungszweck

Diese analytische App zeigt den Key Performance Indicator (KPI) "Umwandlungsraten von Angeboten" an. Sie gibt basierend auf dem Gesamtnettowert eines Angebots den Prozentsatz des Nettowerts der Aufträge an, die aus dem Angebot umgewandelt wurden. Mithilfe von Umwandlungsraten von Angeboten können Sie in Echtzeit verfolgen, in welchem Umfang Ihre Angebote vor Ablauf referenziert werden.

Für Predictive Analytics von Umwandlungsraten von Angeboten können Sie Umfangsbestandteil Modelltraining für Predictive Analytics – Vertrieb (2YJ) heranziehen.

Vorgehensweise

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Testschrittnummer | Bezeichnung des Testschritts | Anweisungen | Erwartetes Ergebnis | Bestanden/Nicht bestanden/Anmerkung |
| 1 | Anmelden | Melden Sie sich am SAP Fiori Launchpad als Vertriebsleiter an. | Das SAP Fiori Launchpad wird angezeigt. |  |
| 2 | App aufrufen | Öffnen Sie Umrechnungskurse Angebot - Gültig/Nicht erledigt(F1904). | Die App wurde geöffnet. |  |
| 3 | Nach Kunde anzeigen | Öffnen Sie die Drilldown-Liste der Sicht, und wählen Sie Kunde. | Die im Diagramm angezeigten Daten werden entsprechend geändert. |  |
| 4 | Zur Tabellensicht wechseln | Wählen Sie Tabellensicht. | Die grafische Sicht wird durch die Tabellensicht ersetzt. |  |
| 5 | Drilldown auf weitere Dimension ausführen | Wählen Sie auf dem Bild Aktuelle Auswahl einen Kunden aus, und führen Sie einen Drilldown auf eine andere Dimension aus, z.B. Bottom-10-Angebote nach Umwandlungsrate. | Die im Diagramm angezeigten Daten werden entsprechend geändert. |  |
| 6 | Zu "Öffnen in... (Ziel-App)" navigieren | Wählen Sie in Bottom-10-Angebote nach Umwandlungsrate einen Kunden aus, und führen Sie einen Drilldown auf eine weitere Dimension aus. Beispiel: Wählen Sie in der Sicht ein Angebot aus, und wählen Sie Öffnen in.... Wählen Sie eine Option für die Folgeaktion aus, z.B. Verkaufsangebot. | Die Ziel-App wird geöffnet. |  |

## Erfüllungsraten von Verkaufskontrakten

Testverwaltung

Kundenprojekt: Füllen Sie die projektbezogenen Teile aus.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Testfall-ID | <X.XX> | Testername |  | Testdatum | Geben Sie ein Testdatum ein. |
| Benutzerrolle(n) |  | | | | |
| Verantwortungsbereich | <Geben Sie den Serviceanbieter, einen Kunden oder einen Serviceanbieter zusammen mit einem Kunden an.> | | | Dauer | Geben Sie eine Dauer ein. |

Verwendungszweck

Mit dieser analytischen App wird der Key Performance Indicator (KPI) "Erfüllungsraten von Verkaufskontrakten" angezeigt, der den Prozentsatz des Zielwerts angibt, der in einem Verkaufskontrakt abgerufen wurde. Mithilfe von Erfüllungsraten von Verkaufskontrakten können Sie analysieren, wie gut Kontrakte in Ihrem zuständigen Vertriebsbereich erfüllt werden. Verwenden Sie diesen KPI, um schnell Kontrakte zu ermitteln, die bald verlängert werden müssen oder die nicht wie erwartet erfüllt werden.

Vorgehensweise

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Testschrittnummer | Bezeichnung des Testschritts | Anweisungen | Erwartetes Ergebnis | Bestanden/Nicht bestanden/Anmerkung |
| 1 | Anmelden | Melden Sie sich am SAP Fiori Launchpad als Vertriebsleiter an. | Das SAP Fiori Launchpad wird angezeigt. |  |
| 2 | App aufrufen | Öffnen Sie Erfüllungsraten von Verkaufskontrakten - aktuell gültig(F1905). | Die App wird geöffnet. |  |
| 3 | Nach Kunde anzeigen | Öffnen Sie die Drilldown-Liste, und wählen Sie Kunde. | Die im Diagramm angezeigten Daten werden entsprechend geändert. |  |
| 4 | Zur Tabellenansicht wechseln | Wählen Sie Tabellensicht. | Die grafische Sicht wird durch die Tabellensicht ersetzt. |  |
| 5 | Drilldown auf weitere Dimension ausführen | Wählen Sie einen Kunden, und führen Sie einen Drilldown auf eine weitere Dimension aus. Wählen Sie beispielsweise auf dem Bild Aktuelle Auswahl die Option Produkt. | Die im Diagramm angezeigten Daten werden entsprechend geändert. |  |
| 6 | Filter zurücksetzen | Wählen Sie Filter zurücksetzen, um alle Filter zu entfernen. | Die Filter werden entfernt. |  |
| 7 | Top-10-Kontrakte nach Zielwert anzeigen | Öffnen Sie die Drilldown-Liste der Sicht, und wählen Sie Top-10-Kontrakte nach Zielwert. | Die im Diagramm angezeigten Daten werden entsprechend geändert. |  |
| 8 | Zu "Öffnen in... (Ziel-App)" navigieren | Wählen Sie im Menü Öffnen in… die Ziel-App für weitere Aktionen aus, z.B. Verkaufskontrakt. | Die Ziel-App wird geöffnet. |  |

## Kundenauftragseingang

Testverwaltung

Kundenprojekt: Füllen Sie die projektbezogenen Teile aus.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Testfall-ID | <X.XX> | Testername |  | Testdatum | Geben Sie ein Testdatum ein. |
| Benutzerrolle(n) |  | | | | |
| Verantwortungsbereich | <Geben Sie den Serviceanbieter, einen Kunden oder einen Serviceanbieter zusammen mit einem Kunden an.> | | | Dauer | Geben Sie eine Dauer ein. |

Verwendungszweck

Mit dieser App können Sie ein besseres Verständnis für den monatlichen rollierenden Trend eingehender Kundenaufträge erhalten. Sie haben folgende Möglichkeiten:

* Zeigen Sie den monatlichen rollierenden Trend für den Verkauf grafisch oder in einer Tabelle an.
* Analysieren Sie die Nettobeträge aggregierter Kundenauftragspositionen mit der Anzeigewährung.
* Führen Sie einen Drilldown aus, um Detailinformationen für ausgewählte Verkaufsorganisationen, Materialien, Materialgruppen, Verkaufsbelegarten usw. anzuzeigen.
* Filtern Sie die Positionen nach unterschiedlichen Kriterien (z.B. Jahr, Monat, Verkaufsorganisation, Materialgruppe und Auftraggeber).
* Ändern Sie die angezeigte ID oder Beschreibung.
* Sichern Sie die Selektion als Variante.

Vorgehensweise

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Testschrittnummer | Bezeichnung des Testschritts | Anweisungen | Erwartetes Ergebnis | Bestanden/Nicht bestanden/Anmerkung |
| 1 | Anmelden | Melden Sie sich am SAP Fiori Launchpad als Vertriebsleiter an. | Das SAP Fiori Launchpad wird angezeigt. |  |
| 2 | Benutzervorschlagswerte festlegen | Wählen Sie das Benutzersymbol und dann Einstellungen. Wählen Sie auf dem Bild Einstellungen die Option Vorschlagswerte. Geben Sie für Ihren Benutzer Werte ein, zum Beispiel Kurstyp und Anzeigewährung. Wählen Sie Sichern. | Die Benutzervorschlagswerte werden festgelegt. |  |
| 3 | App aufrufen | Öffnen Sie Kundenauftragseingang - Flexible Analyse(F1249). | Die App wird erfolgreich gestartet. |  |
| 4 | Bericht ausführen | Wählen Sie Starten. | Der monatliche Nettobetrag wird in der Tabelle angezeigt, und die Liste der verfügbaren Felder ist im Navigationsbereich verfügbar. |  |
| 5 | Zur grafischen Darstellung wechseln | Wählen Sie Grafische Darstellung.  Hinweis Wenn die Ergebnisse der Datenauswertung "\*" enthält, liegen die Werte der entsprechenden Kennzahl in mehreren Maßeinheiten vor, woraufhin der Fehler Diagramm kann nicht gerendert werden ausgegeben wird. Um diesen Fehler zu beheben, können Sie entweder die betroffenen Kennzahlen entfernen oder die Filterkriterien so festlegen, dass die Mischung von Maßeinheiten vermieden wird. | Die grafische Darstellung wird angezeigt. |  |
| 6 | Anzeigewährung ändern | Legen Sie eine andere Anzeigewährung fest, und wählen Sie dann Starten. | Die im Diagramm angezeigten Daten werden entsprechend geändert. |  |
| 7 | Zur Datenanalyse zurückkehren | Wählen Sie Datenanalyse. | Sie kehren zur Listenansicht zurück. |  |
| 8 | Drilldown hinzufügen | Wählen Sie Drilldown und dann Drilldown hinzufügen. Im Bild Felder auswählen wählen Sie beispielsweise Auftraggeber. | Die Informationen zum Auftraggeber werden hinzugefügt. |  |
| 9 | Drilldown entfernen | Wählen Sie in der Tabelle die Dimension Auftraggeber, wählen Sie Drilldown und dann Drilldown entfernen. | Der im vorherigen Schritt hinzugefügte Drilldown wird entfernt. |  |
| 10 | Verfügbare Felder auf "Zeilen" ziehen | Im Navigationsbereich ziehen Sie Felder aus der Liste Verfügbare Felder in Zeilen, z.B. Materialgruppe. | Felder werden als Zeilen zu der Tabelle hinzugefügt. |  |

## Bestätigungen von Kundenaufträgen analysieren

Testverwaltung

Kundenprojekt: Füllen Sie die projektbezogenen Teile aus.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Testfall-ID | <X.XX> | Testername |  | Testdatum | Geben Sie ein Testdatum ein. |
| Benutzerrolle(n) |  | | | | |
| Verantwortungsbereich | <Geben Sie den Serviceanbieter, einen Kunden oder einen Serviceanbieter zusammen mit einem Kunden an.> | | | Dauer | Geben Sie eine Dauer ein. |

Verwendungszweck

Mit Bestätigungen von Kundenaufträgen analysieren(F2458) können Sie als Vertriebsleiter die aktuelle Verkaufsbestätigungssituation überwachen und erkennen sofort das Potenzial unbestätigter Kundenaufträge. Dies ist wichtig, da nur bestätigte Kundenaufträge in Zukunft Umsatz schaffen werden. Für unbestätigte Aufträge können Sie Aktionen auslösen, die Ihr Vertriebsteam umsetzen soll. KPIs, Diagramme und Navigationsfunktionen unterstützen Sie bei der Behebung von Fehlern.

Es gibt drei Kacheln, deren Schwerpunkt Varianten sind.

Die Kachel Kundenauftragspositionen –Bestätigt wie angefordert bietet die folgenden Top-N-Anzeigen:

* Diese Woche bestätigt (Verhältnis)
* Letzte Woche bestätigt (Verhältnis)
* Vorwoche bestätigt (Verhältnis)

Die Kachel Kundenauftragspositionen - Rückständige Aufträge bietet die folgenden KPIs:

* Verspätet (Anzahl)
* Teilweise bestätigt (Anzahl)
* Unbestätigt (Anzahl)

Die Kachel Kundenaufträge – Bedarfsdeckung bietet die folgenden KPIs:

* Bestätigt (Wert)
* Verspätet (Wert)
* Unbestätigt (Wert)

Sie haben folgende Möglichkeiten:

* Zeigen Sie das wöchentliche Verhältnis, die Anzahl, die Menge und den Wert der folgenden KPIs grafisch oder als Tabelle an:
  1. Wie in der Kundenauftragsposition angefordert, bestätigt wie angefordert, verspätet, teilweise bestätigt wie angefordert, nicht bestätigt.
  2. Gesamte bestätigte Kundenauftragseinteilungen, bestätigt, verspätet, nicht bestätigt.
* Sie können die einzelnen Elemente erweitern. So können Sie beispielsweise einen Drilldown nach Material durchführen und feststellen, ob für ein bestimmtes Material eine hohe unbestätigte Menge vorliegt.
* Wählen Sie den entsprechenden Verkaufsbeleg für das Material, und zeigen Sie die Verkaufsbelegeinteilungen an, um Details zu den Bestätigungen einzusehen.
* Es ist möglich, Detailinformationen für ausgewählte Auftraggeber, Kundenklassifikationen, Materialien, Werke usw. anzuzeigen.
* Sie können nach unterschiedlichen Kriterien filtern, z.B. Woche/Jahr, Auftraggeber, Material, Werk, Lieferstatus und Kundenauftragsart.
* Navigieren Sie direkt zu allen Kacheln der aktuellen App und zur Kundenauftragserfüllung, die nach "Nicht bestätigt" gefiltert ist.

Vorgehensweise

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Testschrittnummer | Bezeichnung des Testschritts | Anweisung | Erwartetes Ergebnis | Bestanden/Nicht bestanden/Anmerkung |
| 1 | Anmelden | Melden Sie sich am SAP Fiori Launchpad als Vertriebsleiter an. | Das SAP Fiori Launchpad wird angezeigt. |  |
| 2 | App aufrufen | Öffnen Sie Kundenauftragspositionen - Auftragsrückstand. | Die App wird erfolgreich gestartet. |  |
| 3 | Auswahlkriterien ändern | Wählen Sie Nach Woche, um die Drilldown-Liste zu öffnen. Wählen Sie beispielsweise Nach Auftraggeber, und wählen Sie einen der angezeigten Auftraggeber für eine detaillierte Analyse aus. Beispiel: Wählen Sie im Menü Aktuelle Auswahl die Option Nach Material. | Nachdem Sie für eine weitere Kundenanalyse den Eintrag Nach Material gewählt haben, ändert sich das angezeigte Diagramm und die Gesamte unbestätigte Menge wird entsprechend angepasst. |  |
| 4 | Anzeigeeinstellungen ändern | Wählen Sie in der Diagrammansicht Einstellungen.  Wählen Sie im Bild Anzeigeeinstellungen die Registerkarte Sortieren, um die Tabelle nach Bestätigt (absteigend) zu sortieren. | Die Tabelle wird nach Bestätigt (absteigend) sortiert. |  |
| 5 | Zur Listensicht wechseln | Wählen Sie auf dem Bild die Tabellensicht aus. | Die grafische Sicht wird durch die Listenansicht ersetzt. |  |
| 6 | Zur grafischen Sicht zurückkehren | Wählen Sie auf dem Bild die Diagrammsicht aus. | Die Listenansicht wird wieder durch die grafische Sicht ersetzt. |  |
| 7 | Filterbedingung, die bei der Änderung der Auswahlkriterien hinzugefügt wurde, entfernen | Wählen Sie das Symbol zum Zurücksetzen des Filters. Wählen Sie auf dem Bild Filter zurücksetzen die Drucktaste OK. | Die im Diagramm angezeigten Daten werden entsprechend geändert.  Die Gesamtanzahl für nicht bestätigt wird entsprechend geändert. |  |
| 8 | Verknüpfte Kacheln anzeigen | Wählen Sie Mini-Kacheln anzeigen. | Kundenauftragspositionen - Bestätigt, Kundenaufträge - Unbestätigter Bedarf und Erfüllung von Kundenaufträgen - Probleme analysieren werden angezeigt. Auf den Kacheln werden die Einheiten angezeigt. |  |
| 9 | Auswahlkriterien ändern | Wählen Sie Nach Auftraggeber.  Wählen Sie oben links auf der Seite die Option Filter hinzufügen. Wählen Sie im Bild Filter die Option Auftragsdatum (Woche). Legen Sie als Filter die aktuelle und vorherige Woche fest. | Die Datenergebnisse werden auf den aktuellen und den vorherigen Monat und die Kundenperspektive beschränkt.  Die in der verknüpften Kachel angezeigten Werte entsprechen nun den Filtereinstellungen. |  |
| 10 | Zu der verknüpften Kachel navigieren | Wählen Sie Kundenaufträge - Unbestätigter Bedarf. | Die App wird mit den Kennzahlen für den im Vorfeld ausgewählten Zeitraum angezeigt. |  |
| 11 | Zur App "Kundenauftragspositionen - Rückständige Aufträge" zurückkehren | Wählen Sie in der App Kundenaufträge - Umbestätigter Bedarf die Drucktaste Zurück. | Die App Kundenauftragspositionen - Rückständige Aufträge wird mit den neuesten Filtereinstellungen angezeigt. |  |
| 12 | Funktion "Öffnen in..." prüfen | Wählen Sie unten im Bild Öffnen in.... | Die folgenden Navigationsmöglichkeiten für Öffnen in... werden angezeigt:   * Kundenauftrag * Produkt |  |
| 13 | App-Filter festlegen | Wählen Sie Kopf aufklappen auf dem Bild. | Die Filterleiste wird angezeigt. Sie können die Filtereinstellungen einschließlich der Standardparameter ändern. |  |

## Liefertreue

Testverwaltung

Kundenprojekt: Füllen Sie die projektbezogenen Teile aus.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Testfall-ID | <X.XX> | Testername |  | Testdatum | Geben Sie ein Testdatum ein. |
| Benutzerrolle(n) |  | | | | |
| Verantwortungsbereich | <Geben Sie den Serviceanbieter, einen Kunden oder einen Serviceanbieter zusammen mit einem Kunden an.> | | | Dauer | Geben Sie eine Dauer ein. |

Verwendungszweck

Vertriebsleiter möchten in Bezug auf die Liefertreue bei der Kundenauftragserfüllung immer auf dem aktuellen Stand sein. Zuverlässige und termingerechte Lieferungen wie vom Kunden gewünscht sind entscheidend für die Kundenzufriedenheit. Bei schlechtem Lieferservice oder geringer Lieferzuverlässigkeit benötigen Sie schnell Informationen zu Details der Liefertreue. Auf diese Weise können Sie die Liefertreue in Ihrem Verantwortungsbereich bestmöglich optimieren.

Vorgehensweise

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Testschrittnummer | Bezeichnung des Testschritts | Anweisung | Erwartetes Ergebnis | Bestanden/Nicht bestanden/Anmerkung |
| 1 | Anmelden | Melden Sie sich am SAP Fiori Launchpad als Vertriebsleiter an. | Das SAP Fiori Launchpad wird angezeigt. |  |
| 2 | App aufrufen | Öffnen Sie Liefertreue(F2878).  (Der Filter Erfüllungsstatus der Lieferung ist standardmäßig auf D gesetzt, für vollständig versendet. Dies entspricht dem Filter, der für die Anzeige der Kachel gesetzt ist.) | Die App wird mit visuellen Filtern, Diagrammen und den Tabellendaten gestartet. |  |
| 3 | Zu Kompaktfiltern wechseln | Wählen Sie oben rechts im Bild die Option Kompaktfilter. Damit kann vom Filtermodus Visueller Filter zum Filtermodus Kompaktfilter gewechselt werden. | Der Filtermodus wird in Kompaktfilter geändert. |  |
| 4 | Filter anwenden | Wenden Sie einige Filterkriterien an, und prüfen Sie, ob das Diagramm und die Liste entsprechend gefiltert werden. Legen Sie beispielsweise einen anderen Erfüllungsstatus der Lieferung fest: A (In Auftrag), B (Teilweise in Lieferung), C (Vollständig in Lieferung), D (Vollständig versendet). | Der Filter wird auf die App angewendet. |  |
| 5 | Diagramm prüfen | Wählen Sie die Knoten im Diagramm oder eine Kennzahl in der Legende.  Wählen Sie Anzeigen nach, um bei der Analyse mehr Dimensionen zu berücksichtigen. Wählen Sie z.B. Rechnungsempfänger. | Die in der Tabelle angezeigten Daten werden entsprechend geändert. Das Diagramm wird entsprechend geändert. |  |
| 6 | Aus der Tabelle navigieren | Wählen Sie Kundenauftrags-ID, Auftraggeber-ID oder Material-ID, um detailliertere Informationen zu erhalten, und navigieren Sie zu den verfügbaren Smart-Links. | Die Ziellinks funktionieren ordnungsgemäß. |  |
| 7 | View verwalten | Sie können unterschiedliche Views für Filter, Diagramme und Tabellenbereiche definieren, sichern und freigeben.  Um einige Filter in dem Bereich anzuwenden, wählen Sie das Symbol View auswählen. Wählen Sie im Bild Meine Views die Option Sichern als. Geben Sie im Bild View sichern den Namen der View ein, markieren Sie das erforderliche Ankreuzfeld, und wählen Sie OK. Sie können die View auch verwalten, indem Sie im Bild Meine Views die Option Verwalten wählen. | Die Views können definiert, gesichert, freigegeben und verwaltet werden. |  |
| 8 | App teilen | Wählen Sie oben rechts Freigeben. Damit kann die App für einen schnellen und einfachen Zugriff freigegeben werden. Es stehen die folgenden Optionen zur Verfügung:   * E-Mail senden * Als Kachel sichern | Das Teilen von Kacheln per E-Mail oder als Kachel auf dem SAP Fiori Launchpad ist möglich. |  |

## Kundenretouren - Flexible Analyse

Testverwaltung

Kundenprojekt: Füllen Sie die projektbezogenen Teile aus.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Testfall-ID | <X.XX> | Testername |  | Testdatum | Geben Sie ein Testdatum ein. |
| Benutzerrolle(n) |  | | | | |
| Verantwortungsbereich | <Geben Sie den Serviceanbieter, einen Kunden oder einen Serviceanbieter zusammen mit einem Kunden an.> | | | Dauer | Geben Sie eine Dauer ein. |

Verwendungszweck

Mithilfe dieser App können Sie ein Verständnis für die Kundenretouren erlangen.

Es gibt eine weitere App Kundenretouren mit der gleichen Funktionalität, aber zum Zweck der Barrierefreiheit. Sie können die App mit denselben Benutzerrollen aufrufen.

Vorgehensweise

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Testschrittnummer | Bezeichnung des Testschritts | Anweisungen | Erwartetes Ergebnis | Bestanden/Nicht bestanden/Anmerkung |
| 1 | Anmelden | Melden Sie sich am SAP Fiori Launchpad als Vertriebsleiter oder Sachbearbeiter für Retouren und Rückerstattungen an. | Das SAP Fiori Launchpad wird angezeigt. |  |
| 2 | Benutzervorschlagswerte festlegen | Wählen Sie das Benutzersymbol und dann Einstellungen. Wählen Sie auf dem Bild Einstellungen die Option Vorschlagswerte. Geben Sie für Ihren Benutzer Werte ein, zum Beispiel Kurstyp und Anzeigewährung. Wählen Sie anschließend Sichern. | Die Benutzervorschlagswerte werden festgelegt. |  |
| 3 | App aufrufen | Öffnen Sie Kundenretouren - flexible Analyse (F3889). Auf dem Bild Abfragen wählen Sie den Kurstyp und die Anzeigewährung, und wählen Sie dann OK. | Die Design-Studio-App wird erfolgreich gestartet. |  |
| 4 | Analysedimension hinzufügen | Ziehen Sie die Dimensionen im Bereich DIMENSIONEN zur weiteren Analyse per Drag&Drop in den Bereich SPALTEN oder ZEILEN. | Weitere Analysedimensionen werden hinzugefügt, und das Ergebnis wird entsprechend aktualisiert. |  |
| 5 | Sicht wechseln | Wählen Sie Diagramm, Diagramm und Tabelle oder Tabelle, um die Sicht zu wechseln. | Die Sicht kann entsprechend geändert werden. |  |
| 6 | Zielnavigation | Wählen Sie Springen zu, um die Navigationsliste zu öffnen. Wählen Sie einen Eintrag für weitere Analysen aus, z.B. Kundenretoure. | Die Ziel-App wird erfolgreich gestartet. |  |

## Kundenretourenquote

Testverwaltung

Kundenprojekt: Füllen Sie die projektbezogenen Teile aus.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Testfall-ID | <X.XX> | Testername |  | Testdatum | Geben Sie ein Testdatum ein. |
| Benutzerrolle(n) |  | | | | |
| Verantwortungsbereich | <Geben Sie den Serviceanbieter, einen Kunden oder einen Serviceanbieter zusammen mit einem Kunden an.> | | | Dauer | Geben Sie eine Dauer ein. |

Verwendungszweck

Die Retourenabwicklung ist häufig ein wichtiger Geschäftsprozess, beispielsweise wenn erhaltene Waren beschädigt sind oder der Kunde nicht mit den Waren zufrieden ist. In solchen Situationen erfolgen Kundenretouren. Die Retourenfälle sollten jedoch vom Sachbearbeiter für Retouren oder dem Vertriebsleiter überwacht werden, sodass mögliche Problemfälle frühzeitig erkannt und entsprechende Maßnahmen ergriffen werden können. Anhand der Kundenretourenquote können Sie als Vertriebsleiter oder Sachbearbeiter für Retouren die Retourenquote für Produkte in Ihrem Zuständigkeitsbereich analysieren. Die Analyse kann eine allgemeine Übersicht aller Produkte sein oder für einzelne Kundenretouren erfolgen.

Vorgehensweise

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Testschrittnummer | Bezeichnung des Testschritts | Anweisung | Erwartetes Ergebnis | Bestanden/Nicht bestanden/Anmerkung |
| 1 | Anmelden | Melden Sie sich am SAP Fiori Launchpad als Vertriebsleiter oder Sachbearbeiter für Retouren und Rückerstattungen an. | Das SAP Fiori Launchpad wird angezeigt. |  |
| 2 | App aufrufen | Öffnen Sie Kundenretourenquote (F4092). | Die App wurde geöffnet. |  |
| 3 | Nach Verkaufsorganisation anzeigen | Öffnen Sie die Drilldown-Liste der Sicht, und wählen Sie Nach Verkaufsorganisation. | Die im Diagramm angezeigten Daten werden entsprechend geändert. |  |
| 4 | Zur Tabellenansicht wechseln | Wählen Sie Tabellensicht. | Die grafische Sicht wird durch die Tabellensicht ersetzt. |  |
| 5 | Drilldown auf weitere Dimension ausführen | Wählen Sie eine Verkaufsorganisation aus, und führen Sie einen Drilldown auf eine weitere Dimension aus, z.B. Nach Retourenbeleg. | Die im Diagramm angezeigten Daten werden entsprechend geändert. |  |
| 6 | Zu "Öffnen in... (Ziel-App)" navigieren | Markieren Sie eine Kundenretoure, und wählen Sie Öffnen in…. Wählen Sie eine Option für die Folgeaktion aus, z.B. Kundenretoure. | Die Ziel-App wird geöffnet. |  |

## Umsatz - Flexible Analyse

Testverwaltung

Kundenprojekt: Füllen Sie die projektbezogenen Teile aus.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Testfall-ID | <X.XX> | Testername |  | Testdatum | Geben Sie ein Testdatum ein. |
| Benutzerrolle(n) |  | | | | |
| Verantwortungsbereich | <Geben Sie den Serviceanbieter, einen Kunden oder einen Serviceanbieter zusammen mit einem Kunden an.> | | | Dauer | Geben Sie eine Dauer ein. |

Verwendungszweck

Mithilfe dieser App können Sie ein Verständnis des monatlichen Umsatzes erlangen. Sie haben folgende Möglichkeiten:

* Zeigen Sie die monatlichen Umsätze entweder grafisch oder in einer Tabelle an.
* Analysieren Sie die aggregierten Nettobeträge der Abrechnungsbelegpositionen in der Anzeigewährung
* Führen Sie einen Drilldown aus, um Detailinformationen für ausgewählte Verkaufsorganisationen, Auftraggeber, Rechnungsempfänger etc. anzuzeigen.
* Filtern Sie die Positionen nach unterschiedlichen Kriterien (z.B. Jahr/Monat, Verkaufsorganisation, Auftraggeber und Rechnungsempfänger).
* Ändern Sie die angezeigte ID oder Beschreibung.
* Sichern Sie die Selektion als Variante.

Vorgehensweise

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Testschrittnummer | Bezeichnung des Testschritts | Anweisung | Erwartetes Ergebnis | Bestanden/Nicht bestanden/Anmerkung |
| 1 | Anmelden | Melden Sie sich am SAP Fiori Launchpad als Vertriebsleiter an. | Das SAP Fiori Launchpad wird angezeigt. |  |
| 2 | Benutzervorschlagswerte festlegen | Wählen Sie das Benutzersymbol und dann Einstellungen. Wählen Sie auf dem Bild Einstellungen die Option Vorschlagswerte. Geben Sie für Ihren Benutzer Werte ein, zum Beispiel Kurstyp und Anzeigewährung. Wählen Sie anschließend Sichern. | Die Benutzervorschlagswerte werden festgelegt. |  |
| 3 | App aufrufen | Öffnen Sie Umsatz - Flexible Analyse(F1250). | Die App wird erfolgreich gestartet. |  |
| 4 | Bericht ausführen | Wählen Sie Starten. | Der monatliche Umsatz wird in der Tabelle angezeigt, und die Feldliste ist im Navigationsbereich verfügbar. |  |
| 5 | Zur grafischen Darstellung wechseln | Wählen Sie Grafische Darstellung. | Die grafische Darstellung wird angezeigt. |  |
| 6 | Anzeigewährung ändern | Legen Sie eine andere Anzeigewährung fest, und wählen Sie dann Starten. | Die im Diagramm angezeigten Daten werden entsprechend geändert. |  |
| 7 | Zur Datenanalyse zurückkehren | Wählen Sie Datenanalyse. | Sie kehren zur Listenansicht zurück. |  |
| 8 | Drilldown hinzufügen | Wählen Sie Drilldown und dann Drilldown hinzufügen. Wählen Sie im Bild Felder auswählen die gewünschte Option, beispielsweise Rechnungsempfänger. | Die Informationen zum Rechnungsempfänger werden hinzugefügt. |  |
| 9 | Drilldown entfernen | Wählen Sie in der Tabelle die Dimension Rechnungsempfänger, wählen Sie Drilldown und dann Drilldown entfernen. | Der im vorherigen Schritt hinzugefügte Drilldown wird entfernt. |  |
| 10 | Verfügbare Felder auf "Zeilen" ziehen | Im Navigationsbereich ziehen Sie Felder aus der Liste Verfügbare Felder in Zeilen, z.B. das Feld Buchungskreis. | Felder werden als Zeilen zu der Tabelle hinzugefügt. |  |

## Umsatz - Detailanalyse

Testverwaltung

Kundenprojekt: Füllen Sie die projektbezogenen Teile aus.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Testfall-ID | <X.XX> | Testername |  | Testdatum | Geben Sie ein Testdatum ein. |
| Benutzerrolle(n) |  | | | | |
| Verantwortungsbereich | <Geben Sie den Serviceanbieter, einen Kunden oder einen Serviceanbieter zusammen mit einem Kunden an.> | | | Dauer | Geben Sie eine Dauer ein. |

Verwendungszweck

Mit der Umsatzanalyse kann der Umsatz im Zeitverlauf nach Verkaufsorganisation, Vertriebsweg, Sparte, Kundengruppe, Kunde, Materialgruppe und Material analysiert und verglichen werden. Umsatzanalyseexperten und Vertriebsleiter können die Ursache für eine Erhöhung oder Verringerung des Umsatzes und die wichtigsten Umsatzbeteiligten ermitteln.

Vorgehensweise

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Testschrittnummer | Bezeichnung des Testschritts | Anweisungen | Erwartetes Ergebnis | Bestanden/Nicht bestanden/Anmerkung |
| 1 | Anmelden | Melden Sie sich am SAP Fiori Launchpad als Vertriebsleiter an. | Das SAP Fiori Launchpad wird angezeigt. |  |
| 2 | App aufrufen | Öffnen Sie Umsatz - Detailanalyse(F2235). | Die App wird erfolgreich gestartet. |  |
| 3 | Analyseschritt hinzufügen | Mit Analyseschritt hinzufügen im linken Bildbereich können Sie bei Bedarf benutzerdefinierte Analyseschritte hinzufügen.  Wählen Sie beispielsweise Analyseschritt hinzufügen, und wählen Sie im Bild Kategorie die Option Zeit . Wählen Sie Umsatz nach Jahr und Liniendiagramm. | Der Analyseschritt Umsatz nach Jahr wird hinzugefügt. |  |
| 4 | Zur Listenansicht wechseln | Wählen Sie in der rechten Ecke die Option Listenansicht. | Das Diagramm wird durch die Listenansicht ersetzt. |  |
| 5 | Weitere Analyseschritte hinzufügen | Fügen Sie weitere Analyseschritte hinzu. | Mehr Analyseschritte werden hinzugefügt. |  |
| 6 | Analyseschritt löschen | Wählen Sie in der rechten Ecke eines Analyseschritts die Option Löschen. | Der Analyseschritt wird gelöscht. |  |
| 7 | Analysepfad sichern | Wählen Sie neben dem Analysepfad Verwandte Optionen und dann Sichern. Geben Sie im Bild Analysepfad sichern den Namen ein, und wählen Sie OK. | Der Analysepfad wird gesichert. |  |

## Umsatz - Offenen Umsatz überprüfen

Testverwaltung

Kundenprojekt: Füllen Sie die projektbezogenen Teile aus.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Testfall-ID | <X.XX> | Testername |  | Testdatum | Geben Sie ein Testdatum ein. |
| Benutzerrolle(n) |  | | | | |
| Verantwortungsbereich | <Geben Sie den Serviceanbieter, einen Kunden oder einen Serviceanbieter zusammen mit einem Kunden an.> | | | Dauer | Geben Sie eine Dauer ein. |

Verwendungszweck

Mit dieser App können Sie als Vertriebsleiter überprüfen, wie sich Ihr aktueller Umsatz im Vergleich zum Umsatz der letzten Monate verhält. Dabei stehen Ihnen weitere Informationen zu offenen Aufträgen und offenen Lieferungen des aktuellen Monats zur Verfügung. So können Sie auf einen Blick sehen, wie sich der Umsatz des aktuellen Monats auf den Umsatz des Vormonats bezieht. Außerdem erfahren Sie, wo Sie noch Ihr Verkaufsvolumen in der aktuellen Periode erhöhen können, z.B. offene Aufträge, offene Lieferungen oder offene Fakturaanforderungen. Sie können folgende Aktionen ausführen:

* Sie können die monatlichen Umsätze entweder grafisch oder in einer Tabelle anzeigen.
* Zusätzlich können Sie offene Aufträge und Lieferungen analysieren, so dass Sie erkennen, wo Maßnahmen möglich sind, mit denen Sie Ihre Umsätze erhöhen können.
* Sie können kumulierte Nettobeträge aus Abrechnungs-, Verkaufs- und Lieferbelegpositionen in der Anzeigewährung analysieren.
* Sie können Detailinformationen für ausgewählte Verkaufsorganisationen, Auftraggeber, Materialien etc. abrufen.
* Sie können die Positionen nach unterschiedlichen Kriterien (Jahr/Monat, Verkaufsorganisation, Auftraggeber und Material) filtern.
* Um Sperren und Probleme selbst zu lösen, können Sie direkt zur App Erfüllung von Kundenaufträgen navigieren oder dem Versandleiter eine E-Mail schreiben.
* Sie können die Anwendung "Umsatz - Analyse der Gewinnspanne" sowie "Umsatz - Gutschriftenanalyse" direkt öffnen.

Vorgehensweise

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Testschrittnummer | Bezeichnung des Testschritts | Anweisungen | Erwartetes Ergebnis | Bestanden/Nicht bestanden/Anmerkung |
| 1 | Anmelden | Melden Sie sich am SAP Fiori Launchpad als Vertriebsleiter an. | Das SAP Fiori Launchpad wird angezeigt. |  |
| 2 | App aufrufen | Öffnen Sie Umsatz - Offenen Umsatz prüfen(F2270). | Die App wird erfolgreich gestartet. |  |
| 3 | Auswahlkriterien ändern | Wählen Sie Nach Monat, um die Drilldown-Liste zu öffnen. Wählen Sie beispielsweise Nach Auftraggeber.  Wählen Sie einige der angezeigten Kunden für eine detaillierte Analyse aus.  Beispiel: Wählen Sie im Menü Aktuelle Auswahl die Option Nach Material. | Nachdem Sie für eine weitere Kundenanalyse den Eintrag Nach Material gewählt haben, ändert sich die angezeigte Grafik, und der Gesamtumsatzbetrag wird entsprechend angepasst. |  |
| 4 | Anzeigeeinstellungen ändern | Wählen Sie in der Diagrammansicht Einstellungen.  Wählen Sie auf dem Bild Anzeigeeinstellungen die Registerkarte Sortieren, um die Tabelle nach Offenen Aufträgen (absteigend) zu sortieren. | Die Tabelle wird nach Offenen Aufträgen (absteigend) sortiert. |  |
| 5 | Zur Tabellensicht wechseln | Wählen Sie auf dem Bild die Tabellensicht aus. | Die grafische Sicht wird durch die Tabellenansicht ersetzt. |  |
| 6 | Zur grafischen Sicht zurückkehren | Wählen Sie auf dem Bild die Diagrammsicht aus. | Die Tabellensicht wird wieder durch die grafische Sicht ersetzt. |  |
| 7 | Filterbedingung, die bei der Änderung der Auswahlkriterien hinzugefügt wurde, entfernen | Wählen Sie für den Filter das Symbol Zurücksetzen und auf dem Bild Filter zurücksetzen die Option OK. | Die im Diagramm angezeigten Daten werden entsprechend geändert.  Der Nettobetrag des Gesamtumsatzes wird ebenfalls entsprechend angepasst. |  |
| 8 | Verknüpfte Kacheln anzeigen | Wählen Sie Mini-Kacheln anzeigen. | Erfüllung von Kundenaufträgen, Umsatz - Deckungsbeitrag und Umsatz - Gutschrift werden angezeigt. |  |
| 9 | Auswahlkriterien ändern | Wählen Sie Nach Auftraggeber.  Wählen Sie oben links auf der Seite die Option Filter hinzufügen und dann auf dem Bild Filter die Option Fakturadatum (Monat). Legen Sie als Filter den aktuellen Monat fest. | Die Datenergebnisse werden auf den aktuellen Monat und die Kundenperspektive beschränkt. |  |
| 10 | Problem finden und zur weiteren Analyse zur zugehörigen App navigieren | Wählen Sie beispielsweise den Auftraggeber mit den meisten offenen Lieferungen und dann Erfüllung von Kundenaufträgen - Probleme analysieren. | Die App Erfüllung von Kundenaufträgen wird mit der Problemsicht angezeigt. |  |
| 11 | Problem analysieren | Wählen Sie Fakturierungsproblem in Lieferung, und navigieren Sie über Öffnen in... zu Kundenauftragsprobleme klären.  Hinweis Um die Navigation für Öffnen in... zu ermöglichen, muss dem Benutzer die Benutzerrolle "Vertriebsmitarbeiter im Innendienst" zugeordnet sein. | Die Liste Problemübersicht wird angezeigt. |  |
| 12 | Problem lösen | Sortieren Sie die Probleme in der App Erfüllung von Kundenaufträgen - Probleme analysieren nach Nettoauftragswert (absteigend).  Wählen Sie den ersten Kunden aus, und navigieren Sie zur Detailsicht. Versuchen Sie, die Probleme in der Sicht Problemdetails zu lösen, z.B. über Fakturasperre aufheben und Rechnung anlegen. | Das Problem wird gelöst. |  |
| 13 | Zur App "Umsatz - Offenen Umsatz prüfen" zurückkehren | Wählen Sie in der App Erfüllung von Kundenaufträgen - Probleme analysieren die Drucktaste Zurück. | Die App Kundenauftragserfüllung: Sachverhalte wird angezeigt.  Wurde das Problem erfolgreich gelöst, werden die Daten im Diagramm entsprechend angepasst – die Anzahl offener Lieferungen ist nun geringer oder besteht nicht mehr. |  |
| 14 | Funktion "Öffnen in..." prüfen | Wählen Sie unten im Bild Öffnen in.... | Die folgenden Navigationsmöglichkeiten für Öffnen in... werden angezeigt:   * Faktura * Produkt * Fakturen anzeigen * Kundenauftrag * Auslieferung anzeigen * Logistics Execution – Auslieferungen anzeigen * Kunde |  |
| 15 | App-Filter festlegen | Wählen Sie Kopf ausklappen auf dem Bild. | Die Filterleiste wird angezeigt. Sie können die Filtereinstellungen einschließlich der Standardparameter ändern. |  |

## Umsatz - Gutschriften

Testverwaltung

Kundenprojekt: Füllen Sie die projektbezogenen Teile aus.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Testfall-ID | <X.XX> | Testername |  | Testdatum | Geben Sie ein Testdatum ein. |
| Benutzerrolle(n) |  | | | | |
| Verantwortungsbereich | <Geben Sie den Serviceanbieter, einen Kunden oder einen Serviceanbieter zusammen mit einem Kunden an.> | | | Dauer | Geben Sie eine Dauer ein. |

Verwendungszweck

Mit Umsatz - Gutschrift gewinnen Sie als Vertriebsleiter einen Überblick über die Anzahl der Gutschriften, die als Folge von Retouren, Reklamationen und Stornierungen entstehen, d.h. Rechnungen, die aufgrund von internen Fehlern in Ihrem Unternehmen storniert wurden. Dies ermöglicht es Ihnen, die Ursachen für Retouren und Reklamationen zu untersuchen.

Die Kachel bietet die folgenden Top-N-Anzeigen: Auftragsvolumen, Gutschriften und Stornierungen. Sie können folgende Aktionen ausführen:

* Sie können die monatlichen Umsätze und Beträge des Deckungsbeitrags entweder grafisch oder in einer Tabelle anzeigen.
* Sie können die einzelnen Elemente erweitern. So können Sie beispielsweise die Materialien erweitern und feststellen, ob für ein bestimmtes Material ein negativer Deckungsbeitrag besteht.
* Sie können die entsprechende Faktura für das Material auswählen und sich die Fakturabedingungen ansehen, um die Ursache für den geringen Deckungsbeitrag zu ermitteln.
* Sie können Detailinformationen für ausgewählte Verkaufsorganisationen, Auftraggeber, Materialien etc. abrufen.
* Sie können die Positionen nach unterschiedlichen Kriterien (Jahr/Monat, Verkaufsorganisation, Auftraggeber und Material) filtern.
* Navigieren Sie direkt zur Analyse Umsatz - Offenen Umsatz prüfen(F2270).

Vorgehensweise

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Testschrittnummer | Bezeichnung des Testschritts | Anweisung | Erwartetes Ergebnis | Bestanden/Nicht bestanden/Anmerkung |
| 1 | Anmelden | Melden Sie sich am SAP Fiori Launchpad als Vertriebsleiter an. | Das SAP Fiori Launchpad wird angezeigt. |  |
| 2 | App aufrufen | Öffnen Sie Umsatz - Gutschrift. | Die App wird erfolgreich gestartet. |  |
| 3 | Auswahlkriterien ändern | Wählen Sie Nach Verkaufsorganisation, um die Drilldown-Liste zu öffnen (wählen Sie beispielsweise Nach Auftraggeber).  Wählen Sie einige der angezeigten Kunden für eine detaillierte Analyse aus. Wählen Sie beispielsweise im Menü Aktuelle Auswahl die Option Nach Material. | Nachdem Sie für eine weitere Kundenanalyse den Eintrag Nach Material gewählt haben, ändert sich das angezeigte Diagramm, und die Gesamtanzahl der Gutschriften wird entsprechend angepasst. |  |
| 4 | Anzeigeeinstellungen ändern | Wählen Sie in der Diagrammansicht Einstellungen. Wählen Sie im Bild Anzeigeeinstellungen die Registerkarte Sortieren, um die Tabelle nach Gutschriften (aufsteigend) zu sortieren. | Die Tabelle wird nach Gutschriften (aufsteigend) sortiert. |  |
| 5 | Zur Tabellenansicht wechseln | Wählen Sie auf dem Bild die Tabellensicht aus. | Die grafische Sicht wird durch die Listenansicht ersetzt. |  |
| 6 | Zur grafischen Sicht zurückkehren | Wählen Sie auf dem Bild die Diagrammsicht aus. | Die Listenansicht wird wieder durch die grafische Sicht ersetzt. |  |
| 7 | Filterbedingung, die bei der Änderung der Auswahlkriterien hinzugefügt wurde, entfernen | Wählen Sie das Symbol Zurücksetzen und auf dem Bild Filter zurücksetzen die Option OK. | Die im Diagramm angezeigten Daten werden entsprechend geändert.  Der Gesamtbetrag der Gutschriften wird entsprechend angepasst. |  |
| 8 | Verknüpfte Kacheln anzeigen | Wählen Sie Mini-Kacheln anzeigen. | Umsatz - Umsatzvolumen prüfen und Umsatz - Deckungsbeitrag werden angezeigt. |  |
| 9 | Auswahlkriterien ändern und verknüpfte Kacheln prüfen | Wählen Sie Nach Auftraggeber. Wählen Sie oben links auf der Seite die Option Filter hinzufügen und dann auf dem Bild Filter die Option Geschäftsjahr. Legen Sie als Filter das aktuelle Jahr fest. | Die Datenergebnisse werden auf das aktuelle Jahr und die Kundenperspektive beschränkt.  Außerdem entsprechen nun die in der verknüpften Kachel angezeigten Werte den Filtereinstellungen. |  |
| 10 | Verknüpfte Kachel öffnen | Wählen Sie Umsatz - Deckungsbeitrag. | Die App wird für den im Vorfeld ausgewählten Zeitraum angezeigt. |  |
| 11 | Zur App "Umsatz - Gutschriften" zurückkehren | Wählen Sie in der App Umsatz - Deckungsbeitrag die Drucktaste Zurück. | Die App Umsatz - Gutschriften wird mit den neuesten Filtereinstellungen angezeigt. |  |
| 12 | Funktion "Öffnen in..." prüfen | Wählen Sie unten im Bild Öffnen in.... | Die folgenden Navigationsmöglichkeiten für Öffnen in... werden angezeigt:   * Kunde * Produkt * Fakturen anzeigen * Faktura |  |
| 13 | App-Filter festlegen | Wählen Sie Kopf aufklappen auf dem Bild. | Die Filterleiste wird angezeigt. Sie können die Filtereinstellungen einschließlich der Standardparameter ändern. |  |

## Umsatz - Deckungsbeitrag

Testverwaltung

Kundenprojekt: Füllen Sie die projektbezogenen Teile aus.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Testfall-ID | <X.XX> | Testername |  | Testdatum | Geben Sie ein Testdatum ein. |
| Benutzerrolle(n) |  | | | | |
| Verantwortungsbereich | <Geben Sie den Serviceanbieter, einen Kunden oder einen Serviceanbieter zusammen mit einem Kunden an.> | | | Dauer | Geben Sie eine Dauer ein. |

Verwendungszweck

Mit Umsatz - Deckungsbeitrag sind Sie als Vertriebsleiter in der Lage, Umsätze unter Berücksichtigung der Deckungsbeiträge Ihrer Verkaufsorganisationen zu prüfen. Die App-Kachel zeigt den Deckungsbeitrag für die wichtigsten drei Verkaufsorganisationen als Prozentsatz an. Sie können aber auch andere Auswahlkriterien verwenden. Mit der App erfahren Sie auf einen Blick, ob Ihr Deckungsbeitrag für eine bestimmte Verkaufsorganisation oder z.B. für ein bestimmtes Produkt zu gering ist. Der Deckungsbeitrag ist ein Indikator Ihrer Preisstrategien, der Ihnen Aufschluss darüber gibt, wie gut Sie Ihre Kosten unter Kontrolle haben. Sie können mit Ihrem Team oder mit anderen Vertriebsleitern per E-Mail zusammenarbeiten, um weitere Erkenntnisse zu gewinnen, z.B. in Bezug auf Preise oder Rabatte, und um notwendige Maßnahmen zu ergreifen, mit denen Sie Ihre Umsätze und damit Ihren Deckungsbeitrag erhöhen können.

Die App-Kachel zeigt den Deckungsbeitrag für die 3 wichtigsten Verkaufsorganisationen als Prozentsatz an. Es stehen weitere Details zur Verfügung:

* Sie können die monatlichen Umsätze und Beträge des Deckungsbeitrags entweder grafisch oder in einer Tabelle anzeigen.
* Sie können die einzelnen Elemente erweitern. So können Sie beispielsweise die Materialien erweitern und feststellen, ob für ein bestimmtes Material ein negativer Deckungsbeitrag besteht.
* Sie können die entsprechende Faktura für das Material auswählen und sich die Fakturabedingungen ansehen, um die Ursache für den geringen Deckungsbeitrag des Materials zu ermitteln.
* Sie können Detailinformationen für ausgewählte Verkaufsorganisationen, Auftraggeber, Materialien etc. abrufen.
* Sie können die Positionen nach unterschiedlichen Kriterien (Jahr/Monat, Verkaufsorganisation, Auftraggeber und Material) filtern.
* Navigieren Sie direkt zur Analyse Umsatz - Offenen Umsatz prüfen(F2270).

Vorgehensweise

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Testschrittnummer | Bezeichnung des Testschritts | Anweisung | Erwartetes Ergebnis | Bestanden/Nicht bestanden/Anmerkung |
| 1 | Anmelden | Melden Sie sich am SAP Fiori Launchpad als Vertriebsleiter an. | Das SAP Fiori Launchpad wird angezeigt. |  |
| 2 | App aufrufen | Öffnen Sie Umsatz - Deckungsbeitrag. | Die App wird erfolgreich gestartet. |  |
| 3 | Auswahlkriterien ändern | Wählen Sie Nach Verkaufsorganisation, um die Drilldown-Liste zu öffnen (wählen Sie beispielsweise Nach Auftraggeber).  Wählen Sie einige der angezeigten Kunden für eine detaillierte Analyse aus. Beispiel: Wählen Sie im Menü Aktuelle Auswahl die Option Nach Material. | Nachdem Sie für eine weitere Kundenanalyse den Eintrag Nach Material gewählt haben, ändert sich das angezeigte Diagramm, und der Prozentsatz des Gesamtdeckungsbeitrags wird entsprechend angepasst. |  |
| 4 | Anzeigeeinstellungen ändern | Wählen Sie in der Diagrammansicht Einstellungen. Wählen Sie auf dem Bild Anzeigeeinstellungen die Registerkarte Sortieren, und sortieren Sie die Tabelle nach Deckungsbeitrag, aufsteigend. | Die Tabelle wird aufsteigend nach Deckungsbeitrag sortiert. |  |
| 5 | Zur Tabellenansicht wechseln | Wählen Sie Tabellensicht. | Die grafische Sicht wird durch die Listenansicht ersetzt. |  |
| 6 | Zur grafischen Sicht zurückkehren | Wählen Sie Diagrammsicht. | Die Listenansicht wird wieder durch die grafische Sicht ersetzt. |  |
| 7 | Filterbedingung, die bei der Änderung der Auswahlkriterien hinzugefügt wurde, entfernen | Wählen Sie das Symbol Zurücksetzen und auf dem Bild Filter zurücksetzen die Option OK. | Die im Diagramm angezeigten Daten werden entsprechend geändert.  Der Nettobetrag des Deckungsbeitrags wird ebenfalls entsprechend angepasst. |  |
| 8 | Verknüpfte Kacheln anzeigen | Wählen Sie Mini-Kacheln anzeigen. | Umsatz - Umsatzvolumen prüfen und Umsatz - Gutschrift werden angezeigt. |  |
| 9 | Auswahlkriterien ändern und verknüpfte Kacheln prüfen | Wählen Sie Nach Auftraggeber. Wählen Sie oben links auf der Seite die Option Filter hinzufügen und dann auf dem Bild Filter die Option Geschäftsjahr. Legen Sie als Filter das aktuelle Jahr fest. | Die Datenergebnisse werden auf das aktuelle Jahr und die Kundenperspektive beschränkt.  Die in der verknüpften Kachel angezeigten Werte entsprechen nun den Filtereinstellungen. |  |
| 10 | Zu den verknüpften Kacheln navigieren | Wählen Sie Umsatz - Gutschrift. | Die App wird für den im Vorfeld ausgewählten Zeitraum angezeigt. |  |
| 11 | Zur App „Umsatz – Deckungsbeitrag“ zurückkehren | Wählen Sie in der App Umsatz - Gutschrift die Drucktaste Zurück. | Die App Umsatz - Deckungsbeitrag wird mit den neuesten Filtereinstellungen angezeigt. |  |
| 12 | Funktion "Öffnen in..." prüfen | Wählen Sie unten im Bild Öffnen in.... | Die folgenden Navigationsmöglichkeiten für Öffnen in... werden angezeigt:   * Faktura * Fakturen anzeigen * Produkt * Kunde |  |
| 13 | App-Filter festlegen | Wählen Sie Kopf aufklappen auf dem Bild. | Die Filterleiste wird angezeigt. Sie können die Filtereinstellungen einschließlich der Standardparameter ändern. |  |

## Vertriebslieferpläne - Produktbedarf

Testverwaltung

Kundenprojekt: Füllen Sie die projektbezogenen Teile aus.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Testfall-ID | <X.XX> | Testername |  | Testdatum | Geben Sie ein Testdatum ein. |
| Benutzerrolle(n) |  | | | | |
| Verantwortungsbereich | <Geben Sie den Serviceanbieter, einen Kunden oder einen Serviceanbieter zusammen mit einem Kunden an.> | | | Dauer | Geben Sie eine Dauer ein. |

Verwendungszweck

Diese App bietet Ihnen als Vertriebsmitarbeiter im Innendienst folgende Möglichkeiten:

Sie verfügen über einen Überblick über den Kundenbedarf für verschiedene Lieferplanversionen. Benutzer können sehen, wie Kundenbedarfe in einer bestimmten Periode schwanken.

Sie haben einen Überblick über den Kundenbedarf für ein Material.

Sie haben einen Überblick über Angebot und Nachfrage für ein Material in einem bestimmten Zeitraum.

Sie haben einen Überblick über den Kundenbedarf für verschiedene Materialien für einen Kunden.

Sie haben die Möglichkeit, von der übergeordneten Bedarfssicht in die Detailebenensicht sowie die Erfüllungsübersicht zu navigieren.

Sie haben einen Überblick über die Liefertreue für den Verkaufslieferplan.

Sie haben einen Überblick über offene Einteilungen für Lieferpläne informieren und können einen Drilldown durchführen, um Probleme zu finden.

Sie können zur Detailsicht navigieren, um die Bedarfsschwankungen auf Einteilungsebene zu analysieren.

Vorgehensweise

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Testschrittnummer | Bezeichnung des Testschritts | Anweisungen | Erwartetes Ergebnis | Bestanden/Nicht bestanden/Anmerkung |
| 1 | Anmelden | Melden Sie sich am SAP Fiori Launchpad als Vertriebsmitarbeiter im Innendienst an. | Das SAP Fiori Launchpad wird angezeigt. |  |
| 2 | App aufrufen | Öffnen Sie die App Verkaufslieferpläne – Produktbedarf (F4508). | Die App wird geöffnet. |  |
| 3 | Filter setzen | Legen Sie Filter für Abrufartart, Zeitraum, Lieferdatumsbereich und ggf. weitere Filter fest, und wählen Sie dann Starten. | Das Diagramm und die Tabelle werden gemäß den Filtern angezeigt. |  |
| 4 | Visuellen Filter prüfen | Wählen Sie Visueller Filter, um den Filtermodus auf den visuellen Filter zu ändern. | Der Filter wird auf "Visueller Filter" geändert und stimmt mit "Kompaktfilter" überein. |  |
| 5 | Drilldown in Diagramm und Tabelle | Wählen Sie im Diagramm Anzeigen nach, um bei der Analyse mehr Dimensionen zu berücksichtigen. Wählen Sie z.B. Verkaufsorganisation. | Die im Diagramm und in der Tabelle angezeigten Daten werden entsprechend geändert. |  |
| 6 | Einstellungen anzeigen | Wählen Sie in der Diagrammsicht Einstellungen, um weitere Einstellungen für Diagramm, Sortierung und Filter vorzunehmen.  Wählen Sie in der Tabellensicht Einstellungen, um weitere Einstellungen für Spalten, Sortieren, Filtern und Gruppieren vorzunehmen. | Diagramm und Tabelle können nach Bedarf festgelegt werden. |  |
| 7 | View verwalten | Sie können unterschiedliche Views für Filter, Diagramme und Tabellenbereiche definieren, sichern und freigeben.  Um einige Filter in dem Bereich anzuwenden, wählen Sie das Symbol View auswählen. Wählen Sie im Bild Meine Views die Option Sichern als. Geben Sie im Bild View sichern den Namen der View ein, markieren Sie das erforderliche Ankreuzfeld, und wählen Sie OK. Sie können die View auch verwalten, indem Sie im Bild Meine Views die Option Verwalten wählen. | Die Views können definiert, gesichert, freigegeben und verwaltet werden. |  |
| 8 | App teilen | Wählen Sie oben rechts Freigeben. Damit kann die App für einen schnellen und einfachen Zugriff freigegeben werden. Es stehen die folgenden Optionen zur Verfügung:  • E-Mail senden  • Als Kachel sichern | Das Teilen von Kacheln per E-Mail oder als Kachel auf dem SAP Fiori Launchpad ist möglich. |  |

Typographic Conventions

|  |  |
| --- | --- |
| Type Style | Description |
| Example | Words or characters quoted from the screen. These include field names, screen titles, pushbuttons labels, menu names, menu paths, and menu options.  Textual cross-references to other documents. |
| Example | Emphasized words or expressions. |
| EXAMPLE | Technical names of system objects. These include report names, program names, transaction codes, table names, and key concepts of a programming language when they are surrounded by body text, for example, SELECT and INCLUDE. |
| Example | Output on the screen. This includes file and directory names and their paths, messages, names of variables and parameters, source text, and names of installation, upgrade and database tools. |
| Example | Exact user entry. These are words or characters that you enter in the system exactly as they appear in the documentation. |
| <Example> | Variable user entry. Angle brackets indicate that you replace these words and characters with appropriate entries to make entries in the system. |
| EXAMPLE | Keys on the keyboard, for example, F2 or ENTER. |

|  |
| --- |
|  |
| www.sap.com/contactsap |
| © 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. 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 SE or an SAP affiliate company. The information contained herein may be changed without prior notice.  Some software products marketed by SAP SE and its distributors contain proprietary software components of other software vendors. National product specifications may vary.  These materials are provided by SAP SE or an SAP affiliate company for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and SAP or its affiliated companies shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP or SAP affiliate company 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.  SAP and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP SE (or an SAP affiliate company) in Germany and other countries. All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies.  See [www.sap.com/copyright](http://www.sap.com/copyright) for additional trademark information and notices. |

