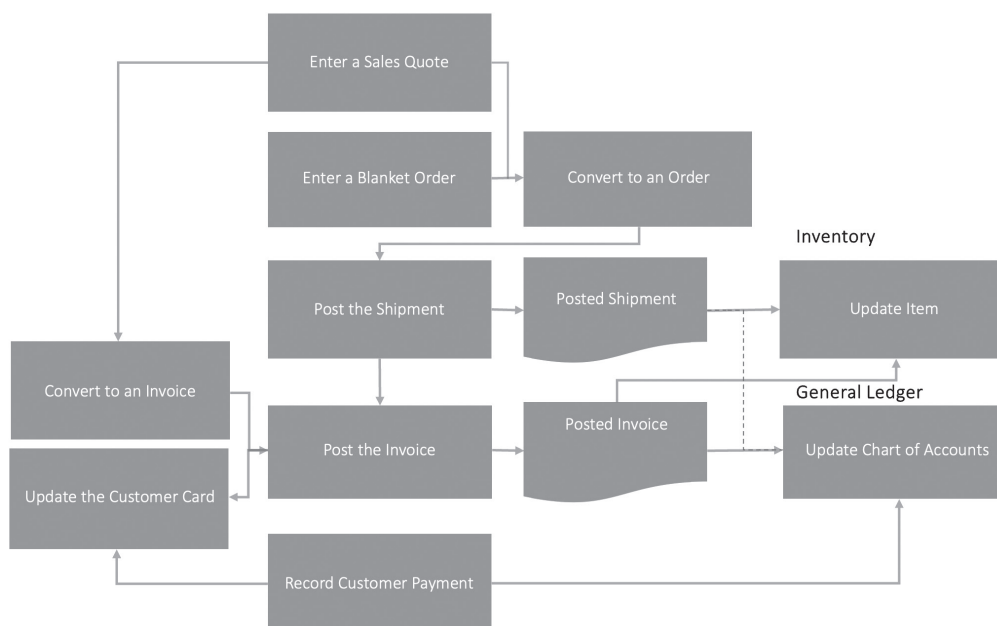


3-1 銷售流程

銷售流程始於銷售訂單，結束於收到客戶帳款，通常被稱為 **Order to Cash (O2C)**。在此過程中，系統會更新客戶 (**Customer**) 的帳務資料和總帳 (**General Ledger**)，同時也會更新存貨 (**Inventory**) 的帳務資料。銷售流程包含下面幾個元素：



△ 銷售流程圖 (註 1)

1. 輸入銷售報價單 (Enter a Sales Quote)
2. 輸入長期銷售合約 (Enter a Blanket Order)
3. 轉銷售訂單 (Convert to an Order)
4. 轉銷售發票 (Convert to an Invoice)
5. 出貨 (Post the Shipment)
6. 完成出貨 (Posted Shipment)
7. 更新料品存貨數量 (Update Item)
8. 立帳 (Post the Invoice)
9. 應收帳款 (Posted Invoice)
10. 更新相關會計科目金額 (Update Chart of Accounts)
11. 更新客戶卡 (Update the Customer Card)
12. 紀錄客戶款項 (Record Customer Payment)

Business Central (BC) 提供全面的銷售流程管理功能，能夠詳細記錄和應用所有客戶相關的資訊，包括價格協議、折扣協議，以及運輸的安排。以下是每個元素的說明：

輸入銷售報價單（Enter a Sales Quote）

銷售報價是協助銷售人員提供給客戶最佳銷售條件的工具，透過銷售報價單（Sales Quote），可以將成功的報價轉換為銷售訂單（Sales Order），成為銷售流程的一部分。

Sales Quote | 工作日期: 2026/1/22

1001 · Spotsmeyer's Furnishings

首頁 Prepare Print/Send Request Approval Quote 更多選項

Make Order Make Invoice Release Archive Document

General 顯示更多

Customer Name Spotsmeyer's Furnishings ... Due Date 2026/1/31

External Document No. Requested Delivery Date ...

Contact Mr. Mike Nash ... Status Open

Document Date 2026/1/22

Lines 管理 Line Functions

新行 刪除行 Select items... Insert Ext. Texts Dimensions

Type	No.	Item Reference No.	Description	Location Code	Quantity	Qty. to Assemble to Order
→ Item	1000		Bicycle		10	

Sell-to Customer Sales History

Customer No. 01121212

1	0	2
Ongoing Sales Quotes	Ongoing Sales Blanket Orders	Ongoing Sales Orders
0	0	0
Ongoing Sales Invoices	Ongoing Sales Return Orders	Ongoing Sales Credit Memos
0	0	0
Posted Sales Shipments	Posted Sales Invoices	Posted Sales Return Receipts

↗ 銷售報價單（Sales Quote）頁面

🔗 建立銷售報價單的步驟：

1. 點選  圖示輸入 Sales Quotes，開啟銷售報價清單（Sales Quotes）。
2. 點選功能表 > + 新增（+ New）選項，開啟一張新的銷售報價單（Sales Quote）。
3. 為新客戶選擇一個範本（Template），開啟一張新的客戶卡。範本的資訊將預先輸入客戶卡中，客戶名稱（Customer Name）欄位將自動顯示新客戶的名稱，其他欄位可根據需求進行填寫。完成客戶卡後，點選確定（OK）後即可返回銷售報價單。
4. 在銷售報價單上，多個欄位將自動匯入新客戶卡的資訊。填寫基本資料（General）快捷頁籤的其他欄位，例如更改訂單日期（Order Date）並加入所需的要求交貨日期（Requested Delivery Date）。

5. 填寫銷售報價單中的料品或服務明細行。在數量（Quantity）欄位中輸入客戶希望購買的料品數量，若有大量料品或服務需要銷售，可使用焦點模式（Focus mode），這將在新的頁面中僅顯示銷售報價單的明細行。
6. 若要列印、寄送或附加 PDF 文件以傳送此銷售報價單，請點選功能表 > Print/Send 選單下面的 Print...、Send...、Attach as PDF 選項。

Sales Quote 1001
January 22, 2026
Page 1 / 1



New Concepts Furniture
Ms. Tammy L. McDonald
705 West Peachtree Street
Atlanta, GA US-GA 31772
USA

CRONUS International Ltd.
5 The Ring
Westminster
W2 8HG London

Your Reference	Valid to	Salesperson Otis Falls	Payment Terms Current Month	Shipment Method Ex Warehouse
----------------	----------	---------------------------	--------------------------------	---------------------------------

No.	Description	Quantity	Unit Price Excl. VAT	VAT %	Line Amount Excl. VAT
1000	Bicycle	10 Piece	6,165.00	-15%	52,402.50
Total \$ Incl. VAT					52,402.50

^ 銷售報價單 PDF 文件

輸入長期銷售合約（Enter a Blanket Order）

長期銷售合約（Blanket Sales Order）代表公司與客戶之間建立的長期銷售框架協議。當公司在一段時間內多次以小批量方式銷售大量產品時，通常會訂立這種合約。在長期銷售合約中，每次單獨的出貨可以被視為一個明細行，並且可以在適當的時機轉換為銷售訂單或銷售發票。

建立長期銷售合約

1. 點選  圖輸入 Blanket Sales Orders，開啟長期銷售合約清單（Blanket Sales Orders）。
2. 點選功能表 > + 新增（+ New）選項，開啟一張新的長期銷售合約（Blanket Sales Order）。
3. 在客戶名稱（Customer Name）欄位中，輸入相對應的客戶。

4. 在訂單日期（Order Date）欄位中，輸入訂單的日期。
5. 在明細行快捷頁籤的編號（No.）欄位中，輸入料品或服務的編號。在數量（Quantity）欄位中，輸入欲銷售的料品或服務的數量。可以在一個明細行中輸入完整數量，或者為每個預期出貨日期建立單獨的明細行。

Blanket Sales Order | 工作日期: 2026/1/22

1001 · Spotsmeyer's Furnishings

首頁 Prepare Print/Send Request Approval Order 更多選項

Make Order Release Archive Document

Contact Mr. Mike Nash Salesperson Code OF
 No. of Archived Versions 0 Campaign No.
 Document Date 2026/1/22 Responsibility Center
 Due Date 2026/1/31 Assigned User ID
 Order Date 2026/1/22 Status Open

Lines 管理 Line Functions

新行 删除行

Type	No.	Item Reference No.	Description	Location Code	Quantity	Unit of Measure Code
→ Item	1000		Bicycle		10	PCS

Customer Statistics

Customer No. 01454545
 Balance (LCY) 222,241.32
 Balance (LCY) As Vendor 0.00

Sales

Outstanding Orders (LCY) 819.95
 Shipped Not Invd. (LCY) 0.00
 Outstanding Invoices (LCY) 0.00

Service

Outstanding Serv. Orders (L... 0.00
 Serv Shipped Not Invoiced(...) 0.00
 Outstanding Serv.Invoices(L... 0.00

△ 長期銷售合約（Blanket Sales Order）頁面

轉銷售訂單（Convert to an Order）

建立銷售訂單（Sales Order）的方式有三種：直接建立訂單、透過轉換銷售報價單（Sales Quote）、或轉換長期銷售合約（Blanket Sales Order）而來。有關銷售報價單轉銷售訂單和長期銷售合約轉銷售訂單的方法會在後續說明，這裡先介紹直接建立銷售訂單的方法。

直接建立銷售訂單

如果直接建立銷售訂單，只需點選  圖示輸入 Sales Orders，開啟銷售訂單清單（Sales Orders）。在清單上，點選任何一張銷售訂單的編號（No.），或者點選功能表 > + 新增（+ New）選項，來開啟一張銷售訂單。

△ 銷售訂單（Sales Order）頁面

在基本資料（General）快捷頁籤中，點選編號（No.）欄位，按下輸入鍵（Enter）即可自動產生訂單編號（其實選擇客戶時編號也會自動產生）。若有多組編號系統（例如國內銷售和國外銷售使用不同的編號系統），可以點選欄位右邊的選擇符號（...），從選單中選擇所需的編號系列（Number Series），系統將自動產生相對應的編號。

在訂單編號產生之後，下一個動作是選擇客戶。移動游標到客戶名稱（Customer Name）欄位，點選欄位右邊的選擇符號（...）開啟客戶清單（Customer List），可以從中選擇。使用者也可以直接輸入客戶編號或客戶名稱，但只能輸入既有客戶的編號和名稱，其他相關欄位將自動帶入該客戶的資料。而且不止是基本資料快捷頁籤中的資料，其他快捷頁籤中的相關資料也會一併帶出。若客戶尚未存在，需先進行客戶註冊。系統將提示相對應訊息，選擇 **Create a new customer card for**（新客戶），然後點選確定（OK）後，即可繼續操作。

△ 如果客戶不存在跳出的訊息

基本資料快捷頁籤中的單據日期（Document Date）、過帳日期（Posting Date）、加值稅日期（VAT Date）和訂單日期（Order Date）等日期欄位系統都會自動帶入工作日期（Work Date），付款到期日（Due Date）則依照該客戶在客戶卡的付款條件（Payment Term）而決定，如果對於要求的交貨日期（Requested Delivery Date）或承諾的交貨日期（Promised Delivery Date）有所協商，也可以修改。

訂單的主角當然是客戶所購買的產品，相關資訊會出現在明細行（Lines）快捷頁籤中。明細行快捷頁籤中除了標題列之外，每一明細行代表一個銷售項目。使用者先到類型（Type）欄位，點選向下箭頭開啟下拉式選單，選擇所要銷售的類型。如果銷售的是實體產品，選擇料品（Item）後，在編號（No.）欄位就會出現料品的選單。點選所要銷售的項目，系統會在明細行上其他相對應的欄位中顯示相關的資料，例如倉庫（Location）、計量單位（Unit of Measure）、單位價格（Unit Price）等。

由於大多數的資料都已經在客戶卡和料品卡中設定，系統會自動帶入相關的資料，使用者可以修改或保持原來的設定值。唯一一個必須人工手動輸入的欄位是數量（Quantity），輸入客戶購買的數量後，相關的欄位（包含明細行總價、待出貨數量、待開立發票數量等）會由系統計算後自動帶出。

有二個情況系統會出現通知（Notification）。一個是在輸入客戶編號之後系統會進行信用額度的檢查，如果有逾期餘額（Overdue Balance），或是超過信用額度（Credit Limit）；另外一個是在輸入料品的數量資料後，如果該倉庫（Location）的可用庫存量（Available Inventory）低於需求的數量時。雖然系統會出現通知（Notification），不過系統還是會讓使用者繼續操作。

The screenshot shows the 'Sales Order' window for '1001 · Antarcticopy' on '2026/1/22'. A notification bar at the top displays four messages:

- × The customer's credit limit has been exceeded. [Show details]
- × The available inventory for item 1000 is lower than the entered quantity at this location. [Show details] Don't show again
- × This customer has an overdue balance. [Show details]
- × Start validating data in documents and journals while you work. Messages are shown in the Document Check FactBox. Enable this for me | Don't show again

Below the notifications, the 'Lines' tab is active, showing a table with one line item:

Type	No.	Item Reference No.	Description	Location Code	Quantity	Qty. to Assemble to Ord
Item	1000		Bicycle	YELLOW	100	

On the right side, the 'Sell-to Customer Sales History' panel shows 'Customer No. 32656565' and three bars representing 'Ongoing Sales' with values 0, 0, and 1.

△ 系統出現通知（Notification）

當該客戶有逾期餘額或是超過信用額度時，在銷售訂單的上方會出現通知（Notification），點選通知（Notification）的 Show details 連結會開啟信用額度通知（Credit Limit Notification），顯示客戶交易記錄及相關資料。信用額度通知（Credit Limit Notification）頁面內除了客戶編號（No.）和客戶名稱（Name）之外，還有八個和金額相關的欄位：

Credit Limit Notification - 32656565 · Antarcticopy

管理 New Report Manage 頁面

This customer has an overdue balance.

Details

No.	32656565
Name	Antarcticopy
Balance (LCY)	2,582.80
Outstanding Amt. (LCY)	0.00
Shipped/Ret. Rcd. Not Invd. (LCY)	0.00
Current Amount (LCY)	0.00
Total Amount (LCY)	2,582.80

關閉

Credit Limit Notification - 32656565 · Antarcticopy

管理 New Report Manage 頁面

The customer's credit limit has been exceeded.

Details

No.	32656565
Name	Antarcticopy
Balance (LCY)	2,582.80
Outstanding Amt. (LCY)	300,000.00
Shipped/Ret. Rcd. Not Invd. (LCY)	0.00
Current Amount (LCY)	300,000.00
Total Amount (LCY)	302,582.80

關閉

信用額度通知頁面

- 1. 餘額（Balance）：累計到目前與止與客戶已完成交易的金額。
- 2. 未結金額（Outstanding Amt.）：尚未收款的金額。
- 3. 已出貨尚未開立發票金額（Shipped/Ret. Rcd. Not Invd.）：已出貨（扣除銷售退回貨品）但尚未開立發票（尚未立帳）的金額。
- 4. 目前訂單金額（Current Amount）：目前開立的這一張訂單金額，如果還沒輸入明細行，目前訂單金額為 0。
- 5. 總金額（Total Amount）：為餘額 + 未結金額 + 已出貨尚未開立發票金額的總合。
- 6. 信用額度（Credit Limit）：如果該客戶在客戶卡有設定信用額度，會顯示該信用額度的金額，如果沒有設定，其金額為 0.00。
- 7. 目前逾期金額（Overdue Amounts）：到當日為止的逾期金額。
- 8. 已立帳的預付款金額（Invoiced Prepayment Amount）：已經成立應收帳款的預付款金額，需要從客戶那邊先收到該預付款後，才能後續出貨。

另外一個是在輸入料品的數量資料後，如果可用量（Availability）不足時，系統會出現通知（Notification），一樣點選通知（Notification）的 Show details 就會開啟可用量查核（Availability Check），展示可用量的計算內容。可用量查核（Availability

Check) 是可以對客戶交貨進行承諾與否的查核，其內容包含了存貨資料 (Inventory) 和詳細資料 (Details) 二個快捷頁籤。

Availability Check - 1000 · Bicycle

管理 Create Purchase Order Create Purchase Invoice Item 頁面

The available inventory for item 1000 is lower than the entered quantity at this location.

Inventory

Available Inventory (Y...	0	All locations	32
Inventory Shortage	-100		

Details

No.	1000
Description	Bicycle
Current Quantity	100

關閉

△ 可用量查核 (Availability Check) 頁面

在存貨資料 (Inventory) 快捷頁籤有三個欄位：

1. 可用庫存量 (Available Inventory)：為該倉庫現有的庫存量（本範例未指定倉庫 (Unspecified Location)）。
2. 短缺數量 (Inventory Shortage)：可用庫存量 - 本訂單數量 - 淨需求數量。
3. 所有倉庫庫存量 (All locations)：所有倉庫的現有庫存量加總，點選後可以列出每一個倉庫的現有庫存量。

在詳細資料 (Details) 快捷頁籤有七個欄位，除了料品編號 (No.) 和料品名稱 (Description) 外，分別有：

1. 淨需求數量 (Gross Requirement)：其他銷售訂單需求總和，如果沒有其他的需求本欄位會隱藏起來。
2. 本訂單數量 (Current Quantity)：本次訂單的需求數量。
3. 最早可承諾日期 (Earliest Availability Date)：系統會計算各種不同來源（包含目前開始備料生產）之下能滿足這些需求的最早日期。

4. 是否有替代品存在（**Substitutes Exist**）：如果該產品有替代品，這個欄位的內容會顯示有（**Yes**），如果沒有替代品，則會顯示無（**No.**）。當有替代品存在時，該欄位內容會有超連結，移動游標到該欄位內容上，點選超連結文字開啟替代品清單（**Substitutes List**），使用者在其中找到可以替代的料品，修改料品編號，以替代品取代原有料品，並繼續後續的動作。
5. 計量單位代碼（**Unit of Measure Code**）：使用的計量單位。

在銷售訂單中，使用者可以點選相關的快捷頁籤，檢視各欄位的資料（最主要的是日期資料）。ERP 系統是一個高度整合性的資訊系統，銷售訂單的處理，還涉及公司內許多其他的部門，例如生產、採購、財務等，訂單的資訊必須傳遞給這些相關的部門。如果資料無誤，需要經過釋出（**Release**），才能傳遞給相關部門使用，訂單釋出之後便不能修改。

在銷售訂單點選功能表＞首頁（**Home**）＞釋出（**Release**）＞釋出（**Release**）選項，注意觀察在基本資料快捷頁籤中的狀態欄（**Status**）的內容由未結帳（**Open**）變成已釋出（**Released**）。

如果有特殊狀況發生需要修改訂單，例如客戶取消訂單、修改數量，必須重新開放訂單。點選功能表＞首頁（**Home**）＞釋出（**Release**）＞重新開放（**Reopen**）選項，基本資料快捷頁籤的狀態欄內容會改為未結帳（**Open**）。完成修改之後，再重新釋出，狀態欄的內容會再改為已釋出（**Released**），其他相關人員才可以看到修改後訂單的內容。

Sales Order | 工作日期: 2026/1/22

101005 · John Haddock Insurance Co.

Start validating data in documents and journals while you work. Messages are shown in the Document Check FactBox. Enable this for

1 首頁 Prepare Print/Send Request Approval Order 更多選項

Post... 2 Release Create Warehouse Shipment Create Inventory Put-away/Pick... Archive Document

General 3 Reopen 顯示更多

Customer Name	John Haddock Insurance Co. ...	Order Date	2026/1/8
Contact	Miss Patricia Doyle ...	Due Date	2026/1/31
Document Date	2026/1/8	Requested Delivery Date	
Posting Date	2026/1/23	External Document No.	
VAT Date	2026/1/8	Status	Released

△ 銷售訂單釋出後要重新開放（**Reopen**）才能修改訂單內容

轉銷售發票 (Convert to an Invoice)

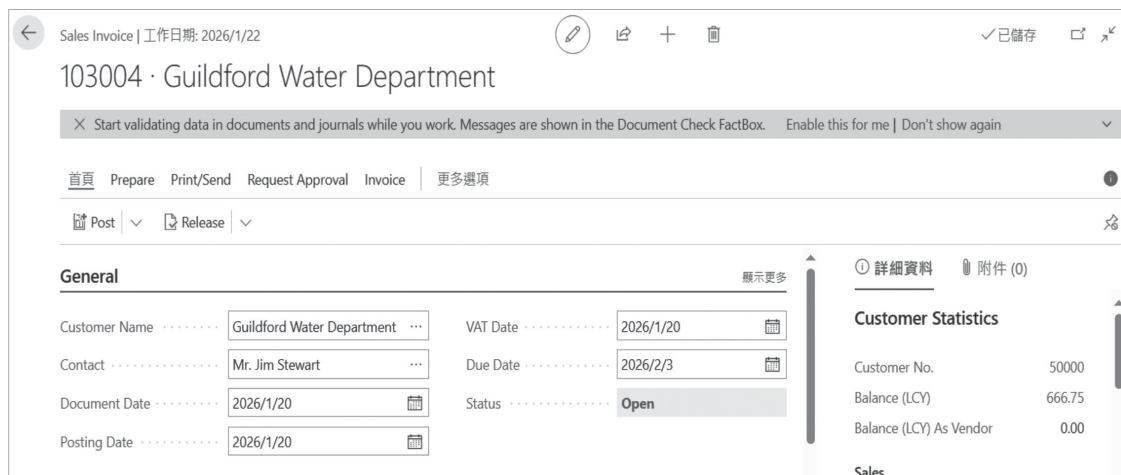
銷售發票 (Sales Invoice) 和銷售訂單 (Sales Order) 一樣都用於記錄銷售價格與成本並追蹤應收帳款，銷售成本包括服務費用和存貨本身的價值。當銷售訂單或銷售發票過帳後，就會產生利潤和其他財務 KPI。建立銷售訂單和銷售發票的步驟非常相似，主要差別在於銷售訂單涉及一些額外的欄位和動作，可以處理分批或合併收貨的倉儲操作。建立銷售發票 (Sales Invoice) 的方式有二種，可以直接建立發票，也可以透過轉換銷售報價單 (Sales Quote) 而成。

🔗 銷售報價單轉換成銷售訂單

若事先建立了銷售報價單，便可與客戶進行協商。在達成協議後，只需點選銷售報價單上的功能表 > 首頁 (Home) > 產生發票 (Make Invoice) 選項，系統即會自動生成相對應的銷售發票。

🔗 直接建立銷售發票

直接建立銷售發票的動作則點選  圖示輸入 Sales Invoices，開啟銷售發票清單 (Sales Invoices)。點選清單上任何一張銷售發票的編號 (No.)，或者點選功能表 > + 新增 (+ New) 選項，來開啟銷售發票 (Sales Invoice)。



Sales Invoice | 工作日期: 2026/1/22

103004 · Guildford Water Department

Start validating data in documents and journals while you work. Messages are shown in the Document Check FactBox. Enable this for me | Don't show again

首頁 Prepare Print/Send Request Approval Invoice 更多選項

Post Release

General 顯示更多

Customer Name	Guildford Water Department	VAT Date	2026/1/20
Contact	Mr. Jim Stewart	Due Date	2026/2/3
Document Date	2026/1/20	Status	Open
Posting Date	2026/1/20		

Customer Statistics

Customer No.	50000
Balance (LCY)	666.75
Balance (LCY) As Vendor	0.00

Sales

^ 銷售發票 (Sales Invoice) 頁面

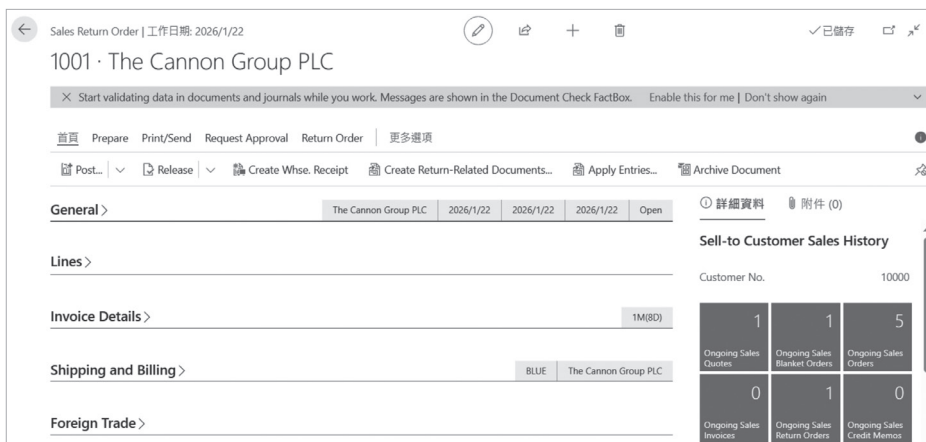
出貨 (Post the Shipment)

當訂單釋出之後，會啟動相關的後續行動，包含採購、生產製造，以及其他倉儲管理等。當料品備妥之後，便可以準備出貨了。

對於出貨 (Shipping) 方式，有幾個不同等級的安排與處理，以便於不同規模的公司使用，充份顯示了 Business Central (BC) 的彈性。最嚴謹的方式，是產品必

銷售退回訂單

銷售退回訂單（Sales Return Orders）是當客戶對於從公司所購買的料品有不滿意的時候，要求退貨所開立的訂單。在明細行（Lines）需特別加註退貨原因代碼（Return Reason Code）。點選  圖示輸入 Sales Return Orders 開啟銷售退回訂單清單（Sales Return Orders）。點選功能表 > + 新增（+ New）選項，開啟一張新的銷售退回訂單（Sales Return Order），銷售退回訂單有基本資料（General）、明細行（Lines）、發票詳細資料（Invoice Details）、出貨和帳單資料（Shipping and Billing）和國際貿易（Foreign Trade）五個快捷頁籤。



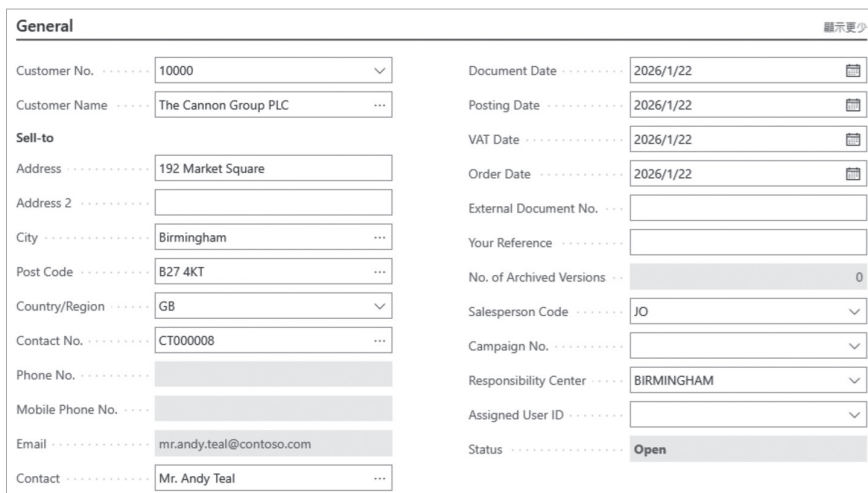
The screenshot shows the 'Sales Return Order' form for '1001 · The Cannon Group PLC' with a work date of 2026/1/22. The form includes a top navigation bar with tabs: 首頁, Prepare, Print/Send, Request Approval, Return Order, and 更多選項. Below the tabs are buttons for Post, Release, Create Whse. Receipt, Create Return-Related Documents..., Apply Entries..., and Archive Document. The main content area has five expandable sections: General, Lines, Invoice Details, Shipping and Billing, and Foreign Trade. The General section is currently expanded, showing fields for Customer No. (10000), Customer Name (The Cannon Group PLC), and a 'Sell-to Customer Sales History' table.

Sell-to Customer Sales History		
Customer No.	10000	
Ongoing Sales Quotes	1	5
Ongoing Sales Blanket Orders	1	
Ongoing Sales Orders		
Ongoing Sales Invoices	0	0
Ongoing Sales Return Orders	1	
Ongoing Sales Credit Memos		

銷售退回訂單（Sales Return Order）頁面

基本資料（General）快捷頁籤

基本資料（General）快捷頁籤的欄位和銷售訂單的基本資料（General）快捷頁籤的欄位幾乎一模一樣。



The screenshot shows the 'General' tab of the Sales Return Order form. It contains two columns of fields. The left column includes Customer No. (10000), Customer Name (The Cannon Group PLC), Sell-to Address (192 Market Square), City (Birmingham), Post Code (B27 4KT), Country/Region (GB), Contact No. (CT000008), Phone No., Mobile Phone No., Email (mr.andy.teal@contoso.com), and Contact (Mr. Andy Teal). The right column includes Document Date (2026/1/22), Posting Date (2026/1/22), VAT Date (2026/1/22), Order Date (2026/1/22), External Document No., Your Reference, No. of Archived Versions (0), Salesperson Code (JO), Campaign No., Responsibility Center (BIRMINGHAM), Assigned User ID, and Status (Open).

銷售退回訂單基本資料（General）快捷頁籤

🔗 明細行 (Lines) 快捷頁籤

明細行 (Lines) 快捷頁籤的欄位和銷售訂單的明細行 (Lines) 快捷頁籤的欄位，最主要的差別是多了一個退貨原因代碼 (Return Reason Code) 欄位，另外待出貨數量 (Quantity to Ship) 欄位改成退貨待收貨數量 (Return Qty. to Receive) 欄位，已出貨數量 (Quantity Shipped) 欄位改成退貨已收貨數量 (Return Qty. Received) 欄位，此外也都沒有那些和日期相關的欄位。

有一個比較特別的沖銷料品分錄 (Appl.-from Item Entry) 隱藏欄位，如果在銷售與應收帳款設定 (Sales & Receivables Setup) 的強制執行精確成本回轉分錄 (Exact Cost Reversing Mandatory) 欄位有被勾選，除非沖銷料品分錄 (Appl.-from Item Entry) 這一個欄位有設定了回轉分錄，這張銷售退回訂單就會無法過帳進行退貨交易。

Type	No.	Item Reference No.	Description	Return Reason Code	Location Code	Quantity	Unit of Measure Code	Unit Price Excl. VAT	Tax Group Code	Line Discount %	Line Amount Excl. VAT	Return Qty. to Receive	Return Qty. Received
			Invoice No. 103015:										
	*		Inv. No. 103015 - Sht. No. 1020...										--
Item	1996-S		ATLANTA Whiteboard, base		RED	3	PCS	906.70			2,720.10	3	--
	*		Inv. No. 103015 - Sht. No. 1020...										--
Item	1996-S		ATLANTA Whiteboard, base		RED	2	PCS	906.70			1,813.40	2	--
	*		Inv. No. 103015 - Sht. No. 1020...										--
Item	1996-S		ATLANTA Whiteboard, base		RED	2	PCS	906.70			1,813.40	2	--
→ Item	*		*										--
Subtotal Excl. VAT (GBP)												6,346.90	
Inv. Discount Amount Excl. VAT (GBP)												317.34	
Invoice Discount %												5	
Total Excl. VAT (GBP)												6,029.56	
Total VAT (GBP)												1,507.39	
Total Incl. VAT (GBP)												7,536.95	

↗ 銷售退回訂單明細行 (Lines) 快捷頁籤

🔗 發票詳細資料 (Invoice Details) 快捷頁籤

發票詳細資料 (Invoice Details) 快捷頁籤的欄位也和銷售訂單的發票詳細資料 (Invoice Details) 快捷頁籤的欄位幾乎一模一樣，差別在銷售退回訂單少了付款服務 (Payment Service)、付款折扣率 (Payment Discount %)、付款折扣日 (Payment Discount Date)、直接扣款授權識別碼 (Direct Debit Mandate ID) 這幾個欄位。但是多了以下這幾個欄位：

1. 納稅義務 (Tax Liabe)：從客戶卡帶入資料。
2. 稅區代碼 (Tax Area Code)：從客戶卡帶入資料。
3. 沖銷單據類型 (Applies-to Doc. Type)：過帳時哪一類已過帳單據會被這張銷售退回訂單沖銷，有付款 (Payment)、發票 (Invoice)、貸項憑證 (Credit Memo)、財務費用憑證 (Finance Charge Memo)、催款通知 (Reminder) 和退

款（Refund）六個選項，另外有一個空白（blank）選項，適用於不屬前述類型的交易憑證。

4. 沖銷單據編號（Applies-to Doc. No.）：過帳時沖銷單據類型的已過帳單據編號，會開啟客戶沖銷分錄（Apply Customer Entries）以供選擇。

Apply Customer Entries - 10000 - The Cannon Group PLC

General

Posting Date 2026/1/22 Currency Code
Document Type Credit Memo Amount -7,536.95
Document No. 1001 Remaining Amount -7,536.95
Customer Name

首頁 Entry

Show Only Selected Entries to Be Applied Show Posted Document

Posting Date	Document Type	Document No.	Pre...	Customer No.	Customer Name	Description
→ 2026/1/11	Credit Me...	104001	☐	10000	The Cannon Group PLC	Credit Memo 1
2025/12/31	Invoice	00-11	☐	10000	The Cannon Group PLC	Opening Entry
2025/12/31	Invoice	00-16	☐	10000	The Cannon Group PLC	Opening Entry
2025/12/31	Invoice	00-9	☐	10000	The Cannon Group PLC	Opening Entry
2026/1/4	Invoice	103015	☐	10000	The Cannon Group PLC	Order 101001

確定 取消

△ 客戶沖銷分錄（Apply Customer Entries）頁面

5. 沖銷識別（Applies-to ID）：在沖銷分錄（Apply Entries）中用來識別要沖銷的分錄。

另外還有一個出貨日期（Shipment Date）欄位，銷售訂單則是放在出貨和帳單資料（Shipping and Billing）快捷頁籤中。

Invoice Details 顯示更少

Currency Code	Department Code SALES
Company Bank Account Code	Project Code
Prices Including VAT ☐	Shipment Date
VAT Bus. Posting Group DOMESTIC	Applies-to Doc. Type
Customer Posting Group DOMESTIC	Applies-to Doc. No.
Payment Terms Code 1M(8D)	Applies-to ID
EU 3-Party Trade ☐	Tax Liable ☐
Payment Method Code	Tax Area Code

△ 銷售退回訂單發票詳細資料（Invoice Details）快捷頁籤

3-4 訂單承諾

銷售訂單可以視為公司和客戶之間的契約，開立銷售訂單後，公司的重要任務之一就是在訂單指定的交貨時間，將產品依規格、數量交付到客戶指定的交貨地點。為了確保能夠滿足客戶訂單的及時交付，訂單承諾（Order Promising）就是在計算公司是否能夠在指定的計畫交貨日期（Planned Delivery Date）交付產品。

在銷售訂單（Sales Order）的明細行（Lines），選擇要檢核的料品明細行，點選功能表＞明細行（Line）＞相關資訊（Related Information）＞訂單承諾（Order Promising）選項，開啟銷售訂單的訂單承諾明細行（Order Promising Lines - Sales Order）。

No.	Item No.	Description	Requested Delivery Date	Requested Shipment Date	Planned Delivery Date	Original Shipment Date	Earliest Shipment Date
1002	1000	Bicycle		2026/1/22		2026/1/22	

△ 銷售訂單的訂單承諾明細行（Order Promising Lines - Sales Order）頁面

銷售訂單的訂單承諾明細行（Order Promising Lines - Sales Order）的欄位除了有料品編號（Item No.）、名稱（Description）和計量單位代碼（Unit of Measure Code）之外，最主要的就是數量和日期相關欄位。

和數量相關的欄位有：

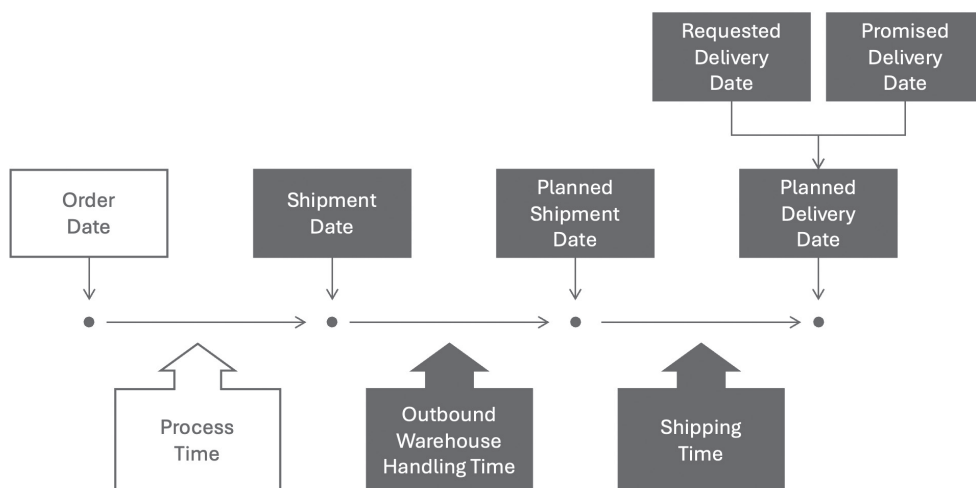
1. 數量（Quantity）：從銷售明細行中的未完成數量減去保留數量。
2. 需求數量（Required Quantity）：訂單承諾明細行所需的數量。
3. 可用量（Availability）：訂單承諾明細行上可用的數量。
4. 不可用量（Unavailability Quantity）：銷售訂單上在要求交貨日期（Requested Delivery Date）內無法提供的商品數量。

和日期相關的欄位有：

1. 要求交貨日期（Requested Delivery Date）：客戶向公司提出的交貨日期。

2. 計畫出貨日期（Requested Shipment Date/Planned Shipment Date）：預定從公司出貨的日期。
3. 計畫交貨日期（Planned Delivery Date）：預定要送到客戶手中的日期。
4. 原始出貨日期（Original Shipment Date）：本來的出貨日期。
5. 最早出貨日期（Earliest Shipment Date）：用可承諾能力計算（Capable-to-Promise）後最早可能出貨日期。
6. 不可用日期（Unavailability Date）：此訂單承諾明細行不再可用的日期。

訂單承諾（Order Promising）的計算核心就是時間點，其中的計畫交貨日期（Planned Delivery Date）是由料品明細行中的要求交貨日期（Requested Delivery Date）或承諾交貨日期（Promised Delivery Date）二個欄位中其中的一個帶入，基本上二個日期中只會有一個日期存在（經過和客戶的協商之後達成的協議）。如果計畫交貨日期（Planned Delivery Date）的資料存在，則系統會依據這個時間推算其他的時間。計畫交貨日期（Planned Delivery Date）減掉運輸途中所需的運輸時間（Shipping Time）便是公司的計畫出貨日期（Planned Shipment Date）；計畫出貨日期（Planned Shipment Date）加計揀料、檢驗和包裝等出倉作業處理時間（Outbound Whse. Handling Time）可以回推出來公司的出貨日期（Shipment Date）。出貨日期（Shipment Date）表示了公司應該在那個時候之前將產品準備好，以滿足訂單的需求，訂單承諾（Order Promising）就是要計算在出貨日期（Shipment Date）公司是否有足夠的數量可以出貨。這些日期和時間之間的關係如下圖：



△ 出貨日期（Shipment Date）的計算（註2）

無論是客戶跟公司提出的要求交貨日期（Requested Delivery Date）或是公司向客戶承諾的承諾交貨日期（Promised Delivery Date），都要透過計算，才知道有沒