



relationship marketing group

Italmark

LOYALTY PROGRAM

PROMOZIONI E CLUSTER DI CLIENTI

DETTAGLIO TECNICO DEI FLUSSI

Ver. 1.0

09/04/2010

Sommario

1	FLUSSI PER PROMOZIONI E CLUSTER DI CLIENTI	3
2	FILE PROMOZIONI (PR,SF,SG)	4
2.1.1.1	Tracciato Record	4
2.1.1.2	Significato dei Campi.....	6
2.1.1.3	Note sull'invio dei file di Promozione	12
3	FILE CLASSI (CL/DL)	14
3.1.1.1	Tracciato Record.....	14
3.1.1.2	Significato dei Campi.....	14

1 FLUSSI PER PROMOZIONI E CLUSTER DI CLIENTI

Per lo svolgimento delle iniziative promozionali del Loyalty Program LRP ha la necessità di scambiare le associate impostazioni con i sistemi operazionali di sede centrale e di negozio.

In questo documento è trattato il dettaglio tecnico per le strutture dei dati che sono scambiati per le impostazioni delle iniziative promozionali, includendo:

1. Campagne e Promozioni;
2. Cluster di Clienti.

2 FILE PROMOZIONI (PR,SF,SG)

Le promozioni fidelity sono definite centralmente utilizzando la procedura di Campaign Management. Le attivazioni delle promozioni presso i PdV sono effettuate tramite l'invio di file contenenti tutte le informazioni necessarie.

Il file prodotto viene inviato al sistema gestionale centrale che utilizzerà le informazioni per le proprie procedure ed effettuerà l'inoltro ai singoli punti di vendita dopo aver effettuato l'integrazione con altre informazioni quali il codice EAN. Questa operazione potrà portare alla creazione di nuovi record in quanto ad un solo articolo, individuato dal suo codice "referenza", possono essere associati più record, caratterizzati dal singolo codice EAN.

A fronte del file inviato sono previsti due flussi di ritorno, SF e SG. Il primo contiene l'esito delle verifiche effettuate dall'host gestionale a fronte dell'operazione di transcodifica del codice EAN. Il secondo contiene l'esito delle verifiche, effettuate dall'elaboratore di Front-Office del DdV all'atto dell'acquisizione.

I file di ritorno hanno lo stesso contenuto del file inviato, ma sono variati solo sui campi:

- ∠ Data_Ora_Elaborazione;
- ∠ Codice_EAN (variato solo dall'host gestionale);
- ∠ Stato;
- ∠ Codice Anomalia.

Inoltre il numero dei record potrà essere diverso per l'effetto di moltiplicazione della transcodifica del codice EAN.

2.1.1.1 Tracciato Record

Il tracciato record del file PR è il seguente:

Denominazione Campo	Lunghezza	Tipo Record	Tipo Campo	Note
Tipo_record	1	C,P,S,N	C	
Id_trasmissione	6	C,P,S	N	
Data_Ora_Elaborazione	14	C,P,S	N	
Codice_PDV	4	C,P,S	N	
Codice_Campagna	9	C,P,N	C	
Slot_Fornitore	1	C	N	Non in uso
Codice_Promozione	9	P,S,N	C	
Descrizione	50	C,P,S,N	C	
Tipologia	2	C,P	C	
Data_inizio	8	C,P,S,N	N	
Data_fine	8	C,P,S,N	N	
Data_Ultima_Ritiro_Premi	8	C	N	Non in uso
Calendario	7	P	C	
Frequenza_Giornaliera	1	P	N	Non in uso
Ora_Inizio	4	P	N	
Ora_Fine	4	P	N	
Classe	4	P	N	
Tipo_Activita	1	C,P,S	C	
Codice_Articolo	7	P,S	N	
Codice_EAN	13	P,S	N	Valorizzato da Host
Codice_Reparto	8	P	N	
Slot_Reparto	1	P	N	
Raggruppamento	1	S	N	
Flag_Pezzi_Valore	1	S	C	
Pezzi_Valore	8	S	N	
Parametro1	8	P,N	N	
Parametro2	8	P	N	
Parametro3	8	P	N	
Parametro4	8	P	N	
Parametro5	8	P	N	
Parametro6	8	P	N	
Parametro7	8	P	N	
Parametro8	8	P	N	
Parametro9	8	P	N	
Parametro10	8	P	N	
Parametro11	8	P	N	
Parametro12	8	P	N	
Stato	2	C,P,S	C	In uso sui Flussi di ritorno
Codice Anomalia	5	C,P,S	C	In uso sui Flussi di ritorno

I Campi indicati con tipologia di campo numerico (tipo campo = N) sono da intendersi "zerofilled".

2.1.1.2 Significato dei Campi

2.1.1.2.1 Tipo_record

Il tracciato utilizza quattro diversi tipi record:

- ∠ "C" utilizzato per la definizione delle Campagne;
- ∠ "P" utilizzato per le definizioni delle Promozioni;
- ∠ "S" utilizzato per la definizione dei Set;
- ∠ "N" utilizzato per il messaggio che deve essere stampato sullo scontrino nel caso in cui il cliente riceva un beneficio dalla promozione.

La tabella riporta per ogni campo le indicazioni che saranno presenti all'interno del tipo-record.

2.1.1.2.2 Id_trasmissione

È un codice numerico di sei caratteri che è utilizzato anche all'interno del nome del file di trasmissione.

2.1.1.2.3 Data_Ora_Elaborazione

È la data ed ora in cui è prodotto il file in ambiente centrale.

2.1.1.2.4 Codice_PDV

Codice del punto di vendita su quattro caratteri numerici.

2.1.1.2.5 Codice_Campagna

Codice della campagna su nove caratteri numerici, "zerofilled", allineato a sinistra.

Ad esempio 201000255.

2.1.1.2.6 Slot_Fornitore

Non in uso

2.1.1.2.7 Codice_Promozione

Codice della Promozione su nove caratteri numerici, "zerofilled", allineato a sinistra.

2.1.1.2.8 Descrizione

Il campo descrizione contiene, seconda il tipo record, la descrizione della Campagna, della Promozione oppure del Raggruppamento di articoli. Nel caso del tipo record "N", il campo contiene una delle dieci righe previste per l'invio di informazioni aggiuntive al PdV.

2.1.1.2.9 Tipologia

Il campo identifica, secondo il tipo record, la tipologia di Campagna oppure di Promozione.

Lo schema riporta le tipologie di campagne e, per ognuna di esse, le tipologie di promozioni previste.

SC Campagna Sconti	CO Campagna Collection
AP Sconto Percentuale Articolo	BJ Punti Articolo
AV Sconto a Valore Articolo	BP Premi
RP Sconto Percentuale Reparto	BR Punti a Reparto
RV Sconto Valore Reparto	BT Punti Transazione
TP Sconto Scontrino Percentuale	BS Punti Set Articolo
TV Sconto Scontrino Valore	BF Punti Multi Articolo
SP Sconto Set Articolo Percentuale	BX Punti Transazione Extra
SV Sconto Set Articolo Valore	BV Punti Set Articolo Peso Variabile
PP Sconto Set Reparto Percentuale	
PV Sconto Set Reparto Valore	
FP Sconto MultiArticolo Percentuale	
FV Sconto MultiArticolo Valore	
PF Sconto Quantità	
EP Sconto Scontrino Perc. per tutti	
EV Sconto Scontrino Valore per tutti	

2.1.1.2.10 Cash-Back (da definire)

CB Cash Back
CP Sconto Percentuale Articolo
CV Sconto a Valore Articolo
DP Sconto Scontrino Percentuale
DV Sconto Scontrino Valore

2.1.1.2.11 Data_inizio

Data di inizio della Campagna oppure della Promozione, secondo il tipo record.

2.1.1.2.12 Data_fine

Data di fine della Campagna oppure della Promozione, secondo il tipo record.

2.1.1.2.13 Data_Ultima_Ritiro_Premi

Non in uso.

2.1.1.2.14 Calendario

Sette caratteri alfabetici con valori "S" oppure "N" che indicano i giorni della settimana in cui la promozione è attiva. Ad esempio "SNSNNNN" indica che la promozione è attiva solo il Lunedì ed il Mercoledì.

2.1.1.2.15 Ora Inizio / Ora Fine

I campi sono utilizzati per promozioni valide in momenti particolari della giornata (Happy Hour). Per le promozioni valide tutto il giorno i valori riportati sono rispettivamente 0000 e 2400.

Non attivo

2.1.1.2.16 Classe

Indica il cluster di clienti cui i valori di promozione sono riferiti.

Casi particolari sono le classi:

- ∠ 0000: che individuano i valori di promozione per tutti i clienti;
- ∠ 0001: per i clienti con altro negozio di elezione;
- ∠ 0002: per i clienti senza cluster o con cluster non referenziato direttamente dalla promozione;
- ∠ 0099: per i clienti con carte eventualmente particolari.

La classe 0099 può essere prevista solo per iniziative più limitate.

2.1.1.2.17 Frequenza_Giornaliera

Non in uso

2.1.1.2.18 Tipo_Activita

Il campo di Tipo Attività da svolgere è impostabile a:

- ∠ I = inserimento/modifica
Inserimento di una nuova iniziativa o modifica di una esistente;
- ∠ C = Cancellazione
Eliminazione di una iniziativa precedentemente impostata.

2.1.1.2.19 Codice_Articolo

Codice dell'articolo su sette caratteri numerici.

Il codice dell'articolo è previsto obbligatoriamente sulle promozioni:

- ∠ AV,AP,FP,FV,BJ,BP,BF,PF (tipo record P);
- ∠ SP,SV,BS (tipo record S).

2.1.1.2.20 Codice EAN

Codice EAN transcodificato da Host su 13 caratteri numerici.

2.1.1.2.21 Codice_Reparto

Codice del Reparto su quattro caratteri numerici.

Il codice del reparto è previsto obbligatoriamente sulle promozioni:

- ∠ RV,RP, BR (tipo record P);
- ∠ PP,PV (tipo record S).

2.1.1.2.22 Slot_Reparto

Per le promozioni RP,RV,BR è un numero da 1 a 6 che identifica una delle sei posizioni del sistema casse da utilizzare per lo sconto a reparto.

2.1.1.2.23 Raggruppamento

Indica il codice (da 1 a 5) del raggruppamento definito all'interno dello sconto Set.

2.1.1.2.24 Flag Pezzi_Valore

Indica se la numerosità del raggruppamento è espressa in Pezzi oppure in Valore (P oppure V).

Nel caso di Set Reparto la numerosità è espressa obbligatoriamente in Valore.

2.1.1.2.25 Pezzi_Valore

Indica la numerosità del Paniere, espressa in pezzi o in valore (centesimi di Euro) secondo il Flag_Pezzi_Valore.

2.1.1.2.26 ParametroN

Nel caso del tipo record "N", il campo Parametro1 è utilizzato per indicare il numero di sequenza della linea di informazioni aggiuntive ed assume quindi un valore compreso tra 1 e 10.

Per il tipo record "P", i campi parametro assumono significati diversi secondo la tipologia di promozione.

Tipo Promozione	1	2	3	4	5	6	7	8	9
AP Sconto Percentuale Articolo	sp								
AV Sconto a Valore Articolo	sv	pns							
PF Sconto Quantità	nm	pz	Sm						
RP Sconto Percentuale Reparto	lm1	sp1	lm2	sp2	lm3	sp3	lm4	sp4	
RV Sconto Valore Reparto	lm1	sv1	lm2	sv2	lm3	sv3	lm4	sv4	
TP Sconto Scontrino Percentuale	lm1	sp1	lm2	sp2	lm3	sp3	lm4	sp4	
TV Sconto Scontrino Valore	lm1	sv1	lm2	sv2	lm3	sv3	lm4	sv4	
EP Sconto Scontrino Percentuale	lm1	sp1	lm2	sp2	lm3	sp3	lm4	sp4	
EV Sconto Scontrino Valore	lm1	sv1	lm2	sv2	lm3	sv3	lm4	sv4	
SV Sconto Set Articolo Valore	sv1	sv2	sv3	sv4	lm1	nv1	nv2	nv3	nv4
SP Sconto Set Articolo Percentuale	sp1	sp2	sp3	sp4	lm1	np1	np2	np3	np4
FP Sconto MultiArticolo Percentuale	sp1	sp2	sp3	sp4	nm				
FV Sconto MultiArticolo Valore	sv1	sv2	sv3	sv4	nm				
BJ Punti Articolo	pt								
BP Premi	pta	cca	ptb	ccb					
BR Punti a Reparto	lm1	pt1	lm2	pt2	lm3	pt3	lm4	pt4	
BT Punti Transazione	so	pa	pp						
BX Punti Transazione Extra	lm1	pt1	lm2	pt2	lm3	pt3	lm4	pt4	
BS Punti Set	pt1	pt2	pt3	pt4	ir				
BF Punti MultiArticolo	pt1	pt2	pt3	pt4	nm				
BV Punti Set Articolo Peso Variabile	ptx				ir				
CP Sconto Percentuale Articolo – Cash Back	sp								
CV Sconto a Valore Articolo – Cash Back	sv	pns							
DP Sconto Scontrino Percentuale – Cash Back	lm1	sp1	lm2	sp2	lm3	sp3	lm4	sp4	
DV Sconto Scontrino Valore – Cash Back	lm1	sv1	lm2	sv2	lm3	sv3	lm4	sv4	

Il significato delle sigle è il seguente:

Sigla	Tipologia di campo	Note
sp	sconto percentuale	
sv	sconto valore	
np	Sconto percentuale per cliente no carta	
nv	Sconto a valore per il cliente no carta	
pt	Punti	
lm	Limite di spesa	Il valore di limite di spesa sugli sconti set (SP,SV) , se valorizzato, inibisce la ripetitività dello sconto (è premiato solo il primo set)
pt a	Punti premio	
Cca	Contributo cliente	
pt b	Punti premio	
Ccb	Contributo cliente	
So	Soglia senza punti	
Pa	Passo	
Pp	Punti erogati ogni pa di spesa	
Nm	Numero di articoli	
Pz	Prezzo praticato a partire dal nm-esimo pezzo.	
Sm	Scostamento minimo percentuale tra il prezzo di partenza ed il prezzo scontato	
PtX	Punti erogati per ogni set composto	
ir	Inibitore ripetitività	Se diverso da zero è beneficiato solo il primo set
pns	Prezzo non Scontato (prezzo iniziale senza sconti)- Parametro non rilevante per il pdv.	

I campi che contengono un valore sono espressi in centesimi di Euro, mentre i campi che contengono punti e percentuali sono espressi come valori unitari, senza decimali.

Ad esempio per indicare 15 Euro è registrato 1500, mentre per indicare 10 punti è registrato 10.

2.1.1.2.27 Parametro11 – Parametro12

Sono utilizzati nelle promozioni di tipo Cash-Bash per indicare la data di inizio – data di fine del periodo di utilizzo dello sconto maturato; le date sono nella forma “ggmmaaaa”

2.1.1.2.28 Stato

Solo sui flussi SF,SG.

OK oppure ER secondo l’esito dei controlli sul record.

2.1.1.2.29 Codice Anomalia

Causale dell’anomalia

MVFxx (con xx da 00 a 99) sui flussi SF.

MVGxx (con xx da 00 a 99) sui flussi SG.

Nelle elaborazioni effettuate da host gestionale:

- ∠ 00 articolo non definito;
- ∠ 01 articolo inesistente;
- ∠ 02 EAN inesistente;
- ∠ Articolo in promozione generica.

Ulteriori codici possono essere generati in funzione dei controlli che potranno essere effettuati.

Con la stessa logica anche in ambiente PdV i codici di anomalie potranno essere generati in funzione dei controlli effettuati.

2.1.1.3 Note sull'invio dei file di Promozione

La definizione di una campagna è composta da un unico record (per ogni PdV).

La definizione di promozione è composta da tanti record quanti sono gli elementi coinvolti (articoli, reparti oppure un record per la promozione su transazione); un ulteriore elemento moltiplicativo è data dalle classi. Una promozione definita per categorie può avere tanti record per ogni elemento quante sono le classi coinvolte.

Anche se la definizione di una promozione è composta da tanti record, alcune informazioni si ripetono uguali per tutti i record:

- ∠ Codice_campagna;
- ∠ Codice_promozione;
- ∠ Descrizione;
- ∠ Tipo_promozione;
- ∠ Date di inizio e fine;
- ∠ Calendario;
- ∠ Ora di inizio e fine.

Ogni Promozione è definita su una e una sola Campagna, secondo uno schema strettamente gerarchico.

Ogni definizione di Promozione è preceduta da una definizione di Campagna, presente sullo stesso file oppure su un file precedente.

La Promozione e le Campagne possono essere inviate con tipo operazione I oppure C.

∠ "I" significa inserimento/variazione;

∠ "C" cancellazione.

Al primo invio di una Campagna/Promozione tutti i record sono inviati con tipo operazione uguale ad "I"; da quel momento in avanti, sono prodotte le modifiche, inviate con il tipo operazione impostato a "I" in caso di nuovo inserimento/modifica oppure a "C" in caso di eliminazione di un elemento.

In caso di cancellazione di un'intera Promozione, sono inviati tutti i record con tipo operazione impostato a "C".

3 FILE CLASSI (CL/DL)

Il file delle Classi contiene l'indicazione della "classe" di appartenenza dei clienti.

I file di comunicazione appartengono al flusso "CL". Il file di risposta al flusso è "DL".

3.1.1.1 Tracciato Record

Il tracciato record dei file di comunicazione "CL" è il seguente:

Denominazione Campo	Lunghezza	Tipo Campo
Id_trasmissione	6	N
Data_Ora_Elaborazione	14	N
PdV	4	N
Numero Carta	13	N
Classe	4	N
Codice Assegnazione	10	N
Data inizio	8	N
Data fine	8	N
Stato	2	C
Codice_Anomalia	5	N

3.1.1.2 Significato dei Campi

3.1.1.2.1 Id_trasmissione

È un codice numerico di sei caratteri che è utilizzato anche all'interno del nome del file di trasmissione.

3.1.1.2.2 Data_Ora_Elaborazione

È la data e l'ora in cui è prodotto il file.

3.1.1.2.3 Codice_PDV

Codice del punto di vendita su quattro caratteri numerici.

3.1.1.2.4 Numero_Carta

Il codice della Carta del cliente.

3.1.1.2.5 Classe

Codice della classe assegnata al cliente nel range 0003-0098, o differente in base alle capacità delle casse.

3.1.1.2.6 Codice_assegnazione

Identifica in modo univoco l'operazione di associazione cliente-classe. In caso di due invii con lo stesso "codice_assegnazione" il secondo invio deve essere inteso come modifica del primo.

3.1.1.2.7 Data_inizio, Data_Fine

Identificano le date di validità dell'assegnazione. Nel caso di annullamento di un'assegnazione effettuata le due date sono impostate a "blank".

3.1.1.2.8 Stato

Solo per il flusso "DL" di conferma.

OK oppure ER secondo l'esito dei controlli sul record.

3.1.1.2.9 Codice Anomalia

Causale dell'anomalia.

MVCxx (con xx da 00 a 99) sui flussi "DL".