

PROGETTO **CRM BASE**

* Amministrazione **articoli**  
  Ogni amministratore di punto vendita (APV) gestisce il ciclo CRUD dei suoi articoli/servizi  
  Elenco (parziale) degli attributi dell’entità prodotto:  
  - ID unico di sistema  
  - Codice articolo (bar-code,…)  
  - Prezzo base (espresso in valuta di sistema… oppure esprimibile in più valute?)  
  - ID categoria merceologica di appartenenza (lista?)

- Produttore

- URL produtture  
- URL PV  
- Descrizione breve (internazionalizzata)  
- Descrizione lunga (internazionalizzata)  
- Immagine  
- …

* Amministrazione delle **categorie commerciali**  
  L’amministratore di sistema gestisce il ciclo CRUD completo delle categorie commerciali utili alla classificazione dei punti-vendita. Le categorie sono strutturate per categoria/sottocategoria quindi definiscono una ‘foresta’ con più alberi, ognuno riferito ad una macro-categoria commerciale. Si può considerare una struttura alternativa del tipo ‘grafo orientato’ dove la connessione rappresenta una relazione categoria/sottocategoria, permettendo a una categoria di avere piò sovracategorie.  
  Ad ogni categoria commerciale è associabile un SET di attributi utente (atomici? aggregati per caratteristiche?...)
* Amministrazione **gruppi merceologiche**  
  (EPC/standard GS1) L’amministratore di sistema gestisce il ciclo CRUD delle categorie.  
  Le categorie sono strutturate per categoria/sottocategoria quindi definiscono una ‘foresta’ con più alberi, ognuno riferito ad una macro-categoria merceologica. Si può considerare una struttura alternativa del tipo ‘grafo orientato’ dove la connessione rappresenta una relazione categoria/sottocategoria, permettendo a una categoria di avere piò sovracategorie.
* Amministrazione del **punto-vendita (PV)**  
  L’amministratore di sistema gestisce il ciclo CRUD completo dei punti vendita; il punto vendita può essere creato e parzialmente amministrato da uno stesso utente profilato e accreditato come “amministratore di punto vendita”.

Si può prevedere la possibilità che un gestore di PV possa selezionare un set arbitrario di attributi-utente che si sovrapporrà a quelli già associati alla categoria commerciale di appartenenza del PV.

* Amministrazione del **politiche di vendita (POLV)**  
  Il sistema fornisce agli APV strumenti di configurazione di più politiche di vendita, componibili dagli stessi APV al fine di programmare le strategie ritenute migliori per il proprio PV.  
  Le POLV possono essere anche molto complesse e implementate per mezzo di specifici bundle in grado di eseguire logiche anche molto articolate.
* **Sottoprofilazione utente**Il sistema deve permettere una profilazione utente ‘smart’: la profilazione di base deve essere minimale in quanto un gran numero di attributi può disincentivare l’utente-cliente (UC); quando l’UC sottoscrive un PV può (e di norma deve) essere possibile aggiungere nuovi attributi (eventualmente opzionali) al profilo dell’UC: sulla base di tali attributi il sistema potrà eseguire le politiche di vendita definite dagli esercenti.  
  Occorre riflettere bene sulla progettazione del meccanismo di “sottoprofilazione” in quanto si prevede una forte dinamicità nella definizione degli attributi-utente a causa dell’eterogeneità delle categore commerciali che possono necessitare di informazioni sull’utente molto diverse tra loro.  
  La prima idea è quella di aggregare attributi-utente in gruppi omogenei del tipo:
  + caratteristiche fisiche
  + caratteristiche professionali
  + caratteristiche anagrafiche
  + …
* Amministrazione delle **offerte/promozioni commerciali**Ogni amministratore di punto vendita (APV) amministra offerte e promozioni su articoli singoli/aggregati abbinandole alle politiche di vendita (POLV) personalizzate per il PV.  
  per esempio l’APV può decidere di applicare nel periodo dal 15 dicembre al 30 dicembre la politica 3X2 su un determinato articolo e la politica “sconto 20% per acquisti superiori a € 200” su tutti gli articoli di un determinato gruppo merceologico.
* Composizione dei **volantini**Ogni APV può comporre un volantino inserendo:
  + in automatico le migliori (secondo un certo criterio) offerte/promozioni commerciali ATTIVE
  + articoli individuali
  + articoli filtrati (su base gruppo merceologico, prezzo, …)

Ogni volantino e identificato da un QRCode…

* **Notifiche**Il sistema di notifica è regolato soprattutto dalle indicazioni che ogni singolo UC fornisce sul tipo di segnalazione a cui è realmente interessato, sulla sua posizione geografica,…; per esempio un UC può …
* **Coupon…, Punti fedeltà…,**