

Caso: Prodotti cosmetici

Il caso preso in esame vede la vendita di prodotti cosmetici tramite store fisici presenti in varie parti di Italia.

Ogni store ha un numero di dipendenti variabili, dislocati in vari settori (come Area Cosmetici di Lusso, Area Profumi Personalizzati, Area Prodotti Skincare ecc).

Ogni dipendente riceve trimestralmente l'obiettivo vendite da centrare sia dello Store, quindi generico, sia personale, in base ai risultati ottenuti nei trimestri precedenti.

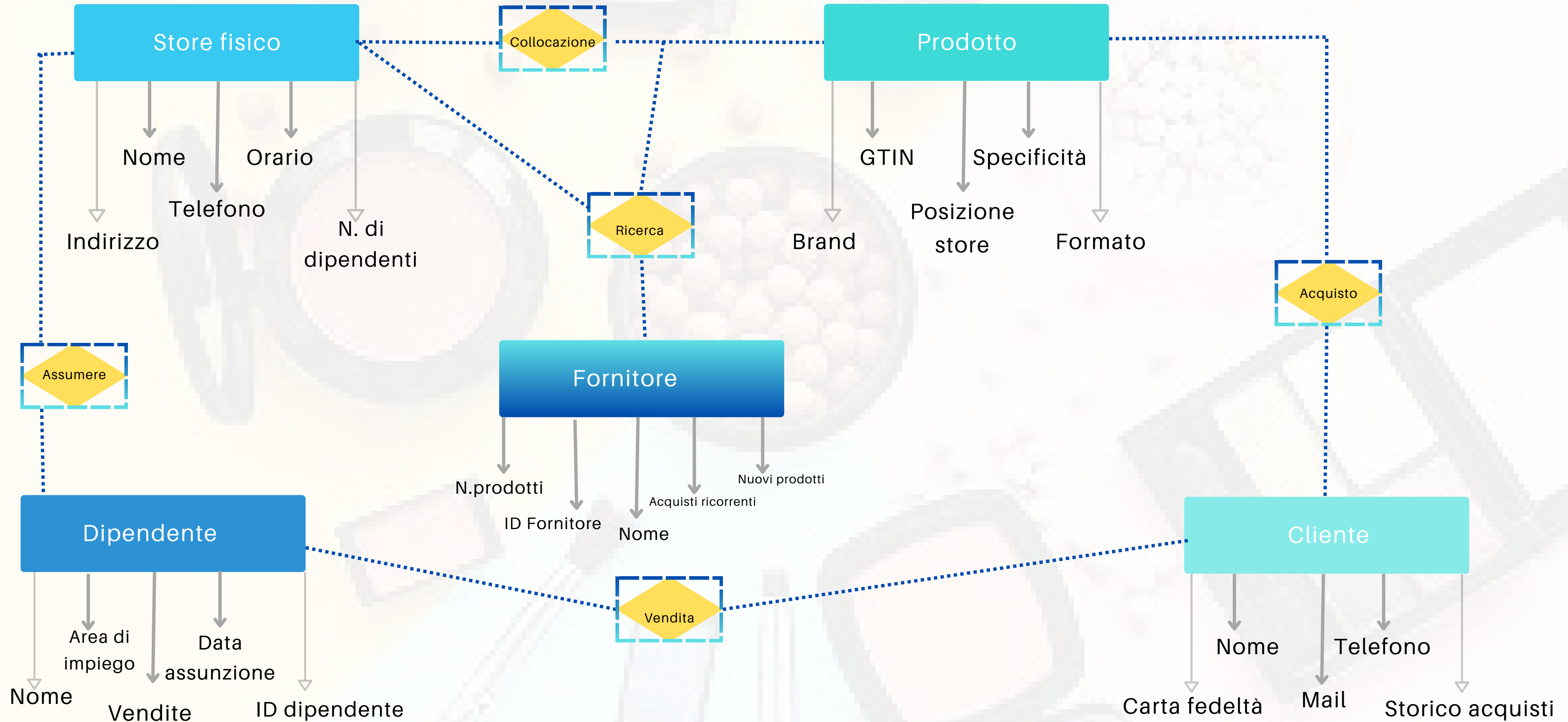
Una parte importante da curare è l'attenzione al cliente, nonché la sua fidelizzazione tramite promo personalizzate e prodotti che soddisfino la clientela locale.

Questa ricerca è indetta sia internamente, tramite la gestione dei dipendenti e il monto vendite generato, sia a livello di fornitore, il quale da le mosse a indagini di mercato per migliorare la propria presenza tramite valorizzazione di prodotti già esistenti o produzione di nuovi prodotti da immettere nel palcoscenico nazionale, anche in modo tale da capire se continuare la collaborazione con X store oppure no.

M3D8

Caso: Prodotti cosmetici

Modello E-R



Dipendenti (*ID Dipendente*, Nome, Data Assunzione, Area di Impiego, Vendite ultimo trimestre)

Store Fisici (*Nome*, Indirizzo, Telefono, Orario, N.di dipendenti)

Prodotti (*G TIN*, Brand, Posizione nello Store, Specificità, Formato)

Fornitori (*ID Fornitore*, Nome, N. Prodotti, Acquisti ricorrenti, Nuovi prodotti)

Clienti (*Carta Fedeltà*, Nome, Mail, Telefono, Storico Acquisti)

Dipendenti	ID Dipendente	Nome	Data Assunzione	Area di impiego	Vendite ultimo trimestre
	ACL347865	Lucrezia	21/09/2023	Cosmetici di lusso	450
	APS90823	Marco	23/10/2021	Prodotti Skincare	678
	APP45612	Jennifer	16/06/2022	Profumi Personalizzati	320