1.1.3.4 - Tabelle Classificazione: 4. Cluster



Le strutture per la *definizione dei Punti Vendita* sono inglobate nella presente tabella Cluster: a tal fine infatti, sono previste apposite strutture che consentono d'inserire le diverse caratteristiche dei Clienti, da raccogliere successivamente nell'entità Cluster.

L'aggancio del Cluster al Cliente si realizza nella relativa Anagrafica, valorizzando opportunamente il campo Cluster presente tra i Dati del Rapporto Commerciale.

Le tabelle predisposte alla definizione del Cluster sono di seguito esposte:

1. **1** - Super Centrale
2. **2** - Centrale Acquisti
3. **3** - Gruppo Acquisti
4. **4** - Canale
5. **5** - Tipologia PdV
6. **6** - Carta Fedeltà
7. **7** - Insegne
8. **8** - Classe Superficie
9. **9** - Classe Spazio Lineare
10. **10** - FORMAT

L'utente ha la possibilità di scegliere se gestire globalmente l'entità Cluster, accedendo alla fase di Configurazione, o valorizzare solo le strutture di suo interesse, selezionandole opportunamente da menù.

Identificazione Cluster
L'attribuzione dell'Identificativo consente d'individuare univocamente ciascun Cluster: l'Identificazione Cluster si compone di un codice e di una descrizione significativa, che riassume brevemente i dati di seguito richiesti.

Super Centrale
La Super Centrale identifica un'organizzazione, che raggruppa più Centrali Acquisto.

Centrale Acquisti
Per Centrale Acquisti s'intende un'organizzazione, che a livello nazionale, contratta con i Fornitori.

Gruppo Acquisti
Il Gruppo Acquisti è un'organizzazione che opera a livello regionale.

Punto vendita

Dal campo Canale fino a FORMAT si specializza la codifica del Punto Vendita.

Canale
Esempi di canale possono essere un *Supermarket* o ad un *Cash & Carry*.

Tipologia P.d.V.
Specifica se il Punto Vendita è di proprietà, in franchising, un affiliato, ecc.

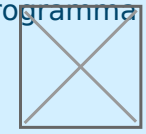
Carta Fedeltà
Indica se presso il PdV è gestita la Carta Fedeltà.

Identificativo Insegna
Questo campo permette di riportare l'insegna del Punto Vendita.

Classe Superficie
Specifica la superficie del Punto Vendita.

Classe spazio lineare
Esprime in metri lineari lo spazio espositivo.

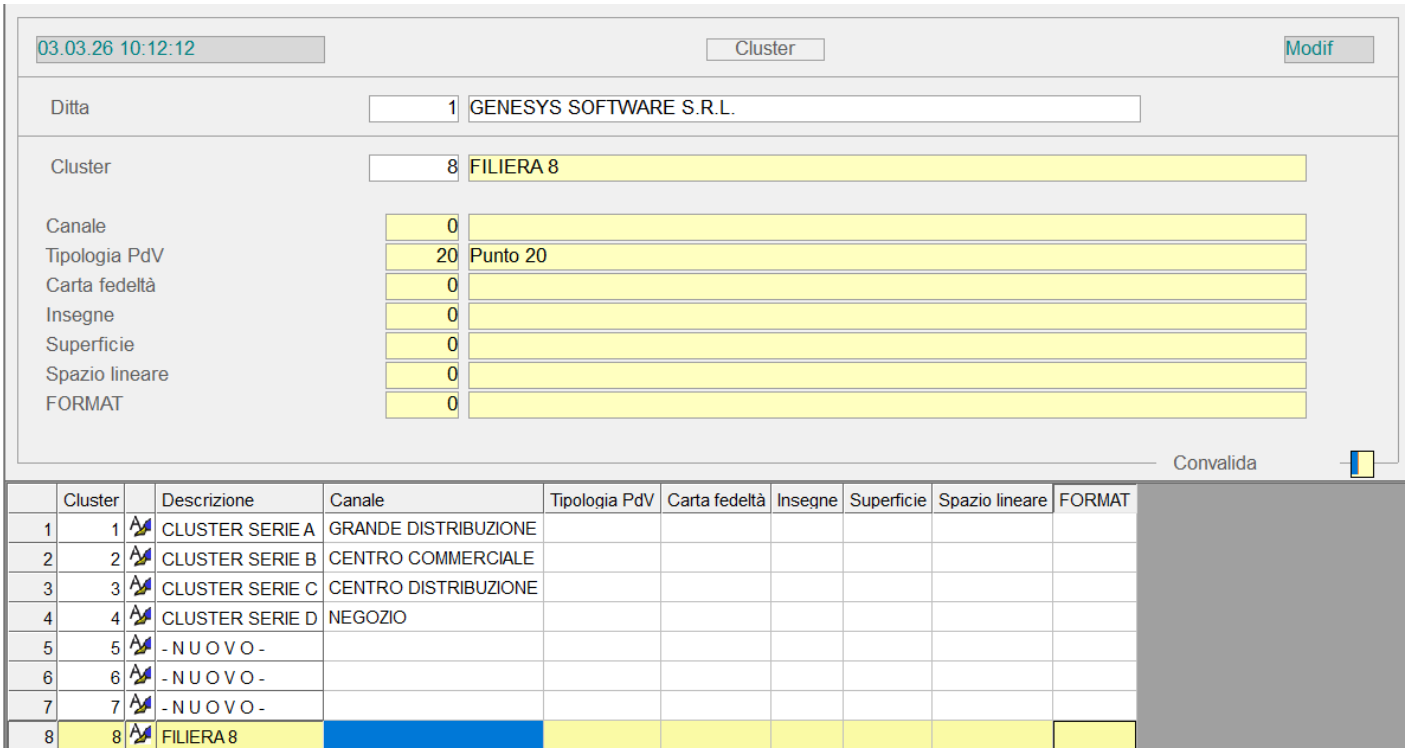
FORMAT
Il FORMAT è una definizione tecnica, che permette di descrivere il tipo di configurazione degli scaffali, la tipologia di prodotti e l'assortimento presenti nel Punto Vendita.

> È opportuno precisare che l'attribuzione di codici e descrizioni non è affatto vincolata, ma può essere effettuata liberamente dall'utente.
> Se il Cluster configurato risulta già presente nel sistema, il programma provvede a proporlo
>
> con possibilità di selezione, cliccando sull'apposito *drill-down* .

Alla luce di quanto detto, la tabella Cluster si presenta come un valido metodo di classificazione dei Clienti, che consente di conseguire diversi vantaggi, rappresentati ad esempio, dalla possibilità di interessare nelle elaborazioni tutti i Clienti appartenenti ad uno specifico Gruppo Acquisti, piuttosto che ad un'altro, o tutti i PdV appartenenti ad una insegna.

15 - Configurazione Cluster

La Configurazione consente di valorizzare tutte le entità relative al Cluster e si realizza nella seguente videata:



Configurazione Cluster

Revisione #13
Creato 30 giugno 2018 16:18:17 da Giuseppe Anelli
Aggiornato 30 marzo 2026 09:28:10 da Elena Saracino