

13.1.1 Concetti fondamentali per la creazione dei report

Premessa: conoscenza della base dati presente in CRM

Prima di iniziare la realizzazione di un report è fondamentale conoscere bene la base dati a disposizione. In caso contrario, si rischia di progettare un report senza sapere se una determinata informazione sia effettivamente presente nel CRM. È inoltre molto importante conoscere con precisione il nome dei campi e il modulo in cui l'informazione è memorizzata, poiché questi aspetti diventano determinanti nella definizione di filtri, aggregazioni e logiche di elaborazione dei dati.

Ad esempio, è rilevante sapere se un filtro viene applicato su un campo di testo libero oppure su un menu a tendina, poiché le modalità di ricerca, raggruppamento e aggregazione dei dati possono essere differenti.

Una buona conoscenza della struttura dei dati consente quindi di progettare report più accurati, evitando successive revisioni dovute alla mancanza o alla non corretta interpretazione delle informazioni disponibili.

Comprensione delle relazioni presenti in CRM

Comprendere la tipologia di relazione tra i moduli è fondamentale durante la creazione dei report, in quanto determina le informazioni che possono essere recuperate dai moduli correlati e il modo in cui queste possono essere aggregate o filtrate.

Le relazioni che possono intercorrere tra i moduli del CRM, ad esempio:

- 1 : N (uno a molti);
- N : 1 (molti a uno);
- N : N (molti a molti).

Qui alcuni esempi di relazione:

1) Relazione N - 1 (N contatti - 1 azienda)

The screenshot displays the vtnext CRM interface for a contact record. The main content area shows the 'Informazioni Contatto' tab with fields for Name (Elizabeth Brown), Contact Number (CONS), Office Phone, Mobile, Home Phone, Other Phone, Email, Assistant, Assistant Phone, and Reference (no). The 'Nome Azienda' field is highlighted with a red box and contains the value 'vteuser'. The right sidebar shows a 'RELAZIONI' section with various modules and their counts: Target (2), Campagne (2), Fattura (1), Ordini di Acquisto (1), Ordini di Vendita (1), Attività (1), Opportunità (1), Assistenza Clienti, Preventivi, Prodotti, Documenti, Sms, and Servizi.

In generale, la presenza di un campo relazione all'interno delle tab informative di un record indica che ci troviamo di fronte a una relazione di tipo N : 1. Ad esempio, nel modulo "Contatti", il campo "Nome Azienda" permette di associare più contatti alla stessa azienda. In questo caso, la relazione è di tipo N : 1, poiché molti contatti possono essere collegati a una singola azienda.

2) Relazione 1 - N (1 aziende - N preventivi)

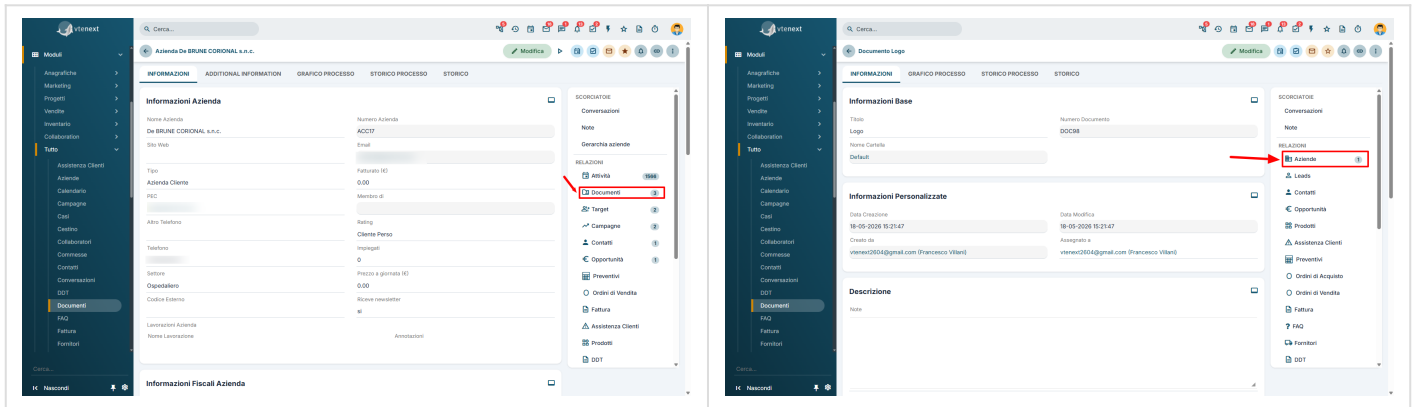
The left screenshot shows the 'Informazioni Azienda' tab with various fields for company information. The 'Preventivi' field is highlighted with a red box and has a red arrow pointing to it. The right screenshot shows the 'Informazioni Preventivo' tab with various fields for a sales opportunity. The 'Nome Azienda' field is highlighted with a red box.

Le relazioni visualizzate nel riquadro "Relazioni", presente sulla destra dei tab informativi, indicano invece l'esistenza di un collegamento a molti con il modulo selezionato.

Per determinare se si tratta di una relazione 1 : N oppure N : N, è necessario analizzare il modulo correlato.

Se, all'interno del modulo correlato, è presente un campo relazione che punta direttamente al modulo di partenza, allora la relazione è di tipo 1 : N

3) Relazione N - N (1 azienda - N documenti)



In questo caso, i due moduli sono presenti reciprocamente nel riquadro Relazioni sulla destra. Ciò implica che è possibile associare più documenti alla stessa azienda e, allo stesso tempo, collegare il medesimo documento a più aziende.

La relazione tra i due moduli è quindi di tipo N : N (molti a molti)

Nota: se all'interno degli step di filtro o selezione colonne del wizard viene selezionato un campo appartenente a un modulo che ha una relazione di tipo N : 1 con il modulo principale del report, l'informazione verrà riportata nel report senza aumentare il numero di righe del risultato finale. Questo comportamento è dovuto al fatto che, per ogni record del modulo principale, esiste un solo record associato nel modulo correlato. Di conseguenza, l'aggiunta di campi provenienti da tale relazione non genera duplicazioni delle righe del report. Diverso è il caso in cui si selezionino campi appartenenti a un modulo che presenta una relazione a molti con il modulo principale, ad esempio una relazione 1 : N o N : N. In questo scenario, il numero di righe del report potrebbe aumentare, poiché per ogni record del modulo principale possono esistere più record associati.

Revision #5

Created 2026-07-02 15:06:37 UTC by Alberto

Updated 2026-07-02 15:16:19 UTC by Alberto