

***ARIANNA XML***

# ***RELAZIONE VENDITE***

***VERSIONE 2.00***

***GUIDA ALL'UTILIZZO***

**Primo rilascio documento: ottobre 2005**

**Ultima revisione documento: gennaio 2008**

**Versione 2.00, revisione marzo 2007**

PARAGRAFO	PAG.	DESCRIZIONE
1 – Introduzione	4	Ampliamento della descrizione.
3.1 – L'identificazione della relazione vendite	7	In PurposeCode sono stati eliminati i codici <i>Addition</i> e <i>Confirmation</i> .
3.2 – L'identificazione del periodo di rilevazione	9	Gli elementi SalesStartDateTime e SalesEndDateTime, figli di SalesPeriod, sono stati sostituiti dagli elementi SalesStartDate e SalesEndDate.
3.3 – I riferimenti ad altri documenti	10	L'elemento ReferenceCoded è diventato ripetibile 2 volte.
3.4 – L'identificazione delle parti	11	Sono stati eliminati gli elementi SupplierParty, ManufacturerParty, SalesRepresentativeParty e VANProviderParty.  In ContactRoleCode sono stati eliminati i codici <i>Agent</i> , <i>SalesRepresentativeOrDepartment</i> e <i>SupplierContact</i> .
4 – L'elemento <SALESDETAIL>	14	L'elemento SalesDetail è diventato opzionale.
4.1 – L'identificazione della giornata di vendita	15	L'elemento complesso SalesPeriod è stato sostituito dall'elemento semplice SalesDate ed è diventato il primo elemento della sequenza all'interno di SalesDetail.
4.2 – L'identificazione della provincia di vendita	16	L'elemento complesso SalesLocation è stato sostituito dall'elemento semplice SalesArea.
-	-	È stato eliminato l'elemento ReferenceCoded all'interno di SalesDetail.
4.4 – L'indicazione della quantità, del prezzo di listino e del valore incassato	20	In QuantityQualifier è stato eliminato il codice <i>DefectiveOrDamaged</i> .  Sono stati eliminati gli elementi EncryptedQuantity, BuyerParty e StoreKeeperParty.

**Versione 2.00, revisione gennaio 2008**

PARAGRAFO	PAG.	DESCRIZIONE
3.1 – L'identificazione della relazione vendite	7	Nell'elemento PurposeCode i codici <i>Cancellation</i> e <i>Replace</i> sono diventati riservati all'agenzia Arianna.
4.4 – L'indicazione della quantità, del prezzo di vendita e del totale incassato	20	Modificato il titolo del paragrafo e le descrizioni degli elementi RetailPrice e GoodsItemTotalAmount.

## INDICE

1	Introduzione .....	4
2	L'elemento radice <SALESREPORT> .....	5
3	L'elemento <HEADER> .....	6
3.1	L'identificazione della relazione vendite .....	7
3.2	L'identificazione del periodo di rilevazione .....	9
3.3	I riferimenti ad altri documenti .....	10
3.4	L'identificazione delle parti .....	11
4	L'elemento <SALESDETAIL> .....	14
4.1	L'identificazione della giornata di vendita.....	15
4.2	L'identificazione della provincia di vendita.....	16
4.3	L'identificazione della linea di sell-out e del prodotto venduto.....	18
4.4	L'indicazione della quantità, del prezzo di vendita e del totale incassato.....	20
5	L'elemento <SUMMARY> .....	21
6	Messaggi di esempio.....	22
6.1	Relazione vendite inviata dalla libreria ad Arianna .....	22
6.2	Relazione vendite inviata da una libreria online ad Arianna.....	23

# 1 INTRODUZIONE

Il messaggio Sales Report è tipicamente trasmesso **dal rivenditore ad Arianna** per comunicare i dati di **tutti i prodotti** venduti in una **singola giornata** nel proprio punto vendita.

L'agenzia Arianna può utilizzare lo stesso messaggio per trasmettere:

- **a distributori, editori, reti promozionali** i dati di sell-out dei soli prodotti di competenza venduti in un dato periodo di tempo in uno specifico punto vendita;
- **a terze parti autorizzate** (per es. società demoscopiche) i dati di sell-out di tutti i prodotti venduti in un dato periodo di tempo in uno specifico punto vendita.

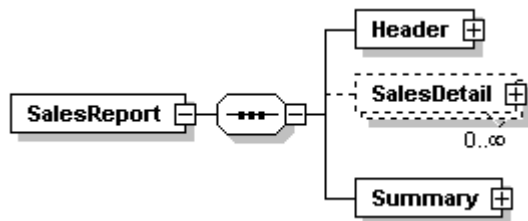
Eventuali ulteriori aggregazioni dei dati di vendita (per es. relativi a più rivenditori, a particolari tipologie di prodotti ecc.) verranno fornite dall'agenzia Arianna utilizzando formati di dati specifici.

Per garantire la completezza e la congruenza dei dati si richiede che il rivenditore invii i dati con frequenza quotidiana e che la Relazione vendite contenga **tutti e solo i dati di un'intera giornata**.

## 2 L'ELEMENTO RADICE <SALESREPORT>

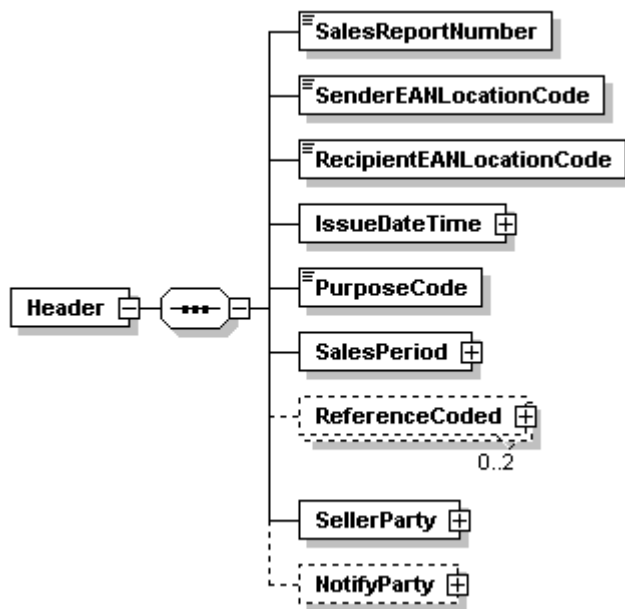
Il messaggio XML è interamente delimitato dall'elemento radice **SalesReport**, composto dalla sequenza di tre elementi figli: **Header**, **SalesDetail** e **Summary**, che suddividono il messaggio in tre sezioni principali; i tre elementi figli della radice sono a loro volta composti da una serie di diversi elementi.

Ogni relazione vendite deve essere racchiusa tra il tag iniziale **<SalesReport>** ed il tag finale **</SalesReport>**. Gli attributi **Versione** e **MessageID** sono obbligatori.



### 3 L'ELEMENTO <HEADER>

L'elemento complesso **Header** delimita la sezione di testata contenente informazioni valide per l'intero messaggio; in particolare, permette di indicare il numero e la data del messaggio, specificare il periodo di rilevazione, fare riferimenti a documenti correlati, identificare le parti coinvolte nello scambio dei dati di sell-out.



### 3.1 L'IDENTIFICAZIONE DELLA RELAZIONE VENDITE

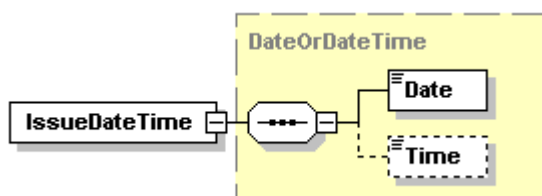
L'identificazione della relazione vendite avviene mediante gli elementi **SalesReportNumber** (numero della relazione vendite), **SenderEANLocationCode** (mittente del messaggio), **RecipientEANLocationCode** (destinatario del messaggio), **IssueDateTime** (data e ora della relazione vendite) e **PurposeCode** (funzione del messaggio).

In **SalesReportNumber** va indicato il numero obbligatorio e univoco della relazione vendite assegnato dal mittente. Qualunque altro riferimento va indicato nel successivo elemento ReferenceCoded.

L'identificazione di **mittente** e **destinatario** (elementi SenderEANLocationCode e RecipientEANLocationCode) è **obbligatoria** e avviene tramite l'EAN Location Code assegnato dall'agenzia Arianna.

**IssueDateTime** contiene invece data e ora della relazione vendite. L'indicazione della data della relazione vendite è obbligatoria e deve essere intesa come la data di creazione del documento: il periodo di vendita invece deve essere specificato nell'elemento SalesPeriod.

IssueDateTime è un elemento complesso, composto dagli elementi Date e Time, contenenti rispettivamente la data nel formato CCYYMMDD e l'ora nel formato HHMM.



In **PurposeCode** va specificato il codice utilizzato per indicare la funzione del messaggio, valida per tutte le linee di sell-out. I valori possibili sono:

- *Cancellation* (cancellazione): annulla una relazione vendite inviata in precedenza; in tal caso nell'elemento ReferenceCoded va indicato il riferimento alla relazione annullata.
- *CarbonCopy* (copia): copia del messaggio originale inviata a una terza parte per scopi informativi.
- *Original* (originale): messaggio originale.
- *Replace* (sostituzione): usato per annullare e rimpiazzare una relazione vendite precedentemente inviata; in questo caso nell'elemento ReferenceCoded va indicato il riferimento alla relazione annullata.

L'utilizzo dei codici *Cancellation*, *CarbonCopy* e *Replace* è riservato all'agenzia Arianna.

#### 3.1.1 Esempi

Primo invio della relazione vendite numero SDR1568 inviata il 3 febbraio 2007 alle ore 9.00.

```

<SalesReportNumber>SDR1568</SalesReportNumber>
...
<IssueDateTime>
  <Date>20070203</Date>
  <Time>0900</Time>
</IssueDateTime>
<PurposeCode>Original</PurposeCode>
  
```

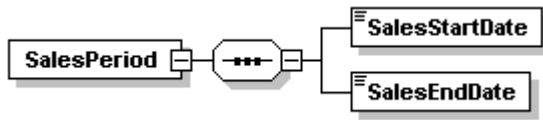
Relazione vendite numero SDR1570 inviata il 10 febbraio 2007 alle ore 19.00, sostitutiva della precedente numero SDR1568:

```
<SalesReportNumber>SDR1570</SalesReportNumber>
...
<IssueDateTime>
  <Date>20070210</Date>
  <Time>1900</Time>
</IssueDateTime>
<PurposeCode>Replace</PurposeCode>
...
<ReferenceCoded>
  <ReferenceTypeCode>SalesReportNumber</ReferenceTypeCode>
  <ReferenceNumber>SDR1568</ReferenceNumber>
</ReferenceCoded>
```



## 3.2 L'IDENTIFICAZIONE DEL PERIODO DI RILEVAZIONE

L'identificazione del periodo di rilevazione dei dati di sell-out è obbligatoria e va effettuata utilizzando l'elemento **SalesPeriod**, composto dagli elementi figli **SalesStartDate** e **SalesEndDate** contenenti la data nel formato CCYYMMDD.



Sebbene sia ammesso l'invio di relazioni vendite contenenti i dati di più giornate, se ne richiede l'**invio con frequenza quotidiana**. Le date contenute in SalesStartDate e in SalesEndDate dovrebbero quindi coincidere.

In ogni caso, i dati di ciascuna giornata devono essere completi, non sono cioè ammessi invii di dati parziali per una giornata (per es. dalle 9.00 alle 12.59 in una relazione vendite e dalle 13.00 alle 19.00 nella successiva).

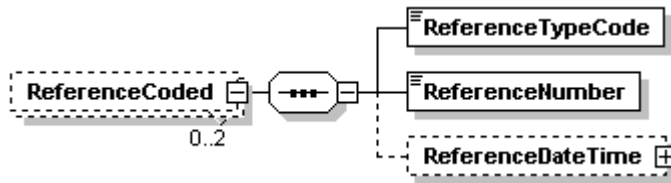
### 3.2.1 Esempi

I dati di sell-out si riferiscono alla giornata del 5 febbraio 2007.

```
<SalesPeriod>
  <SalesStartDate>20070205</SalesStartDate>
  <SalesEndDate>20070205</SalesEndDate>
</SalesPeriod>
```

### 3.3 I RIFERIMENTI AD ALTRI DOCUMENTI

Qualora la relazione vendite annulli (codice *Cancellation* in *PurposeCode*) o annulli e sostituisca (codice *Replace* in *PurposeCode*) una precedente relazione vendite, il riferimento a quest'ultima è obbligatorio e deve essere fornito nell'elemento complesso **ReferenceCoded** così composto:



**ReferenceTypeCode** identifica il tipo di riferimento. I valori ammessi sono:

- *OriginalMsgNumber*: numero del messaggio contenente il documento originale (attribuito dal creatore del messaggio). L'uso è riservato all'agenzia Arianna.
- *SalesReportNumber*: numero di relazione vendite.

L'elemento **ReferenceNumber** contiene il numero del riferimento, mentre nell'elemento complesso **ReferenceDateTime** sono contenute la data (nell'elemento **Date**) e l'ora (nell'elemento **Time**) del riferimento.

#### 3.3.1 Esempi

La relazione corrente annulla e sostituisce la precedente relazione numero SR0981.

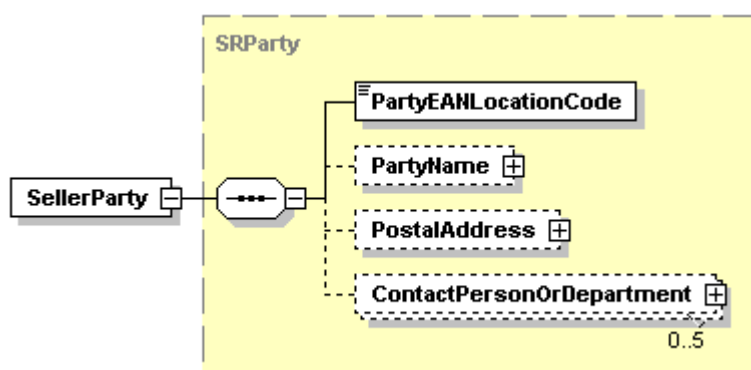
```
<SalesReportNumber>SR0967</SalesReportNumber>
...
<PurposeCode>Replace</PurposeCode>
...
<ReferenceCoded>
  <ReferenceTypeCode>SalesReportNumber</ReferenceTypeCode>
  <ReferenceNumber>SR0981</ReferenceNumber>
</ReferenceCoded>
```

### 3.4 L'IDENTIFICAZIONE DELLE PARTI

Oltre a mittente e destinatario del messaggio (indicati negli elementi **SenderEANLocationCode** e **RecipientEANLocationCode**) nella relazione vendite è obbligatorio specificare nell'elemento **SellerParty** il punto vendita cui si riferiscono i dati trasmessi.

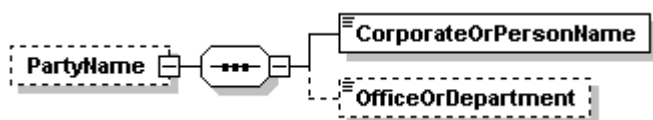
**NotifyParty** viene utilizzato esclusivamente dall'agenzia Arianna per identificare chi riceve una copia della relazione vendite a soli fini informativi.

Gli elementi \*Party sono così strutturati:

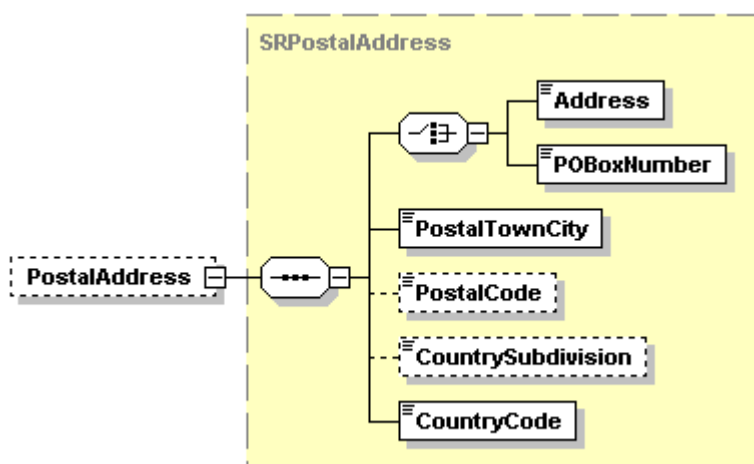


Nell'elemento **PartyEANLocationCode** è contenuto il codice EAN di 13 cifre attribuito dall'agenzia Arianna al partner.

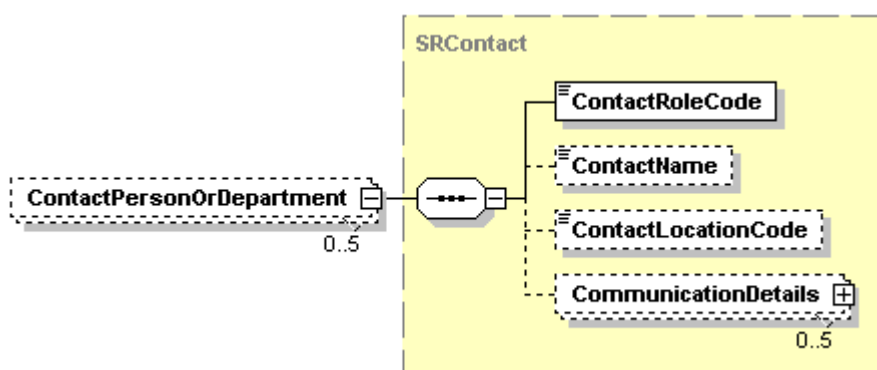
L'elemento complesso **PartyName** permette di descrivere nell'elemento figlio **CorporateOrPersonName** il nome della parte (ragione sociale nel caso di una società, nome e cognome negli altri casi) ed eventualmente di fornire un'ulteriore specificazione (per esempio l'ufficio o il dipartimento) nell'elemento **OfficeOrDepartment**.



L'elemento complesso **PostalAddress** permette di indicare l'indirizzo completo della parte, specificandone la via (elemento **Address**) o la casella postale (elemento **POBoxNumber**), la città (elemento **PostalTownCity**), il codice postale (elemento **PostalCode**), l'aggregato geografico (elemento **CountrySubdivision**) e il codice nazione (elemento **CountryCode**).



L'elemento complesso **ContactPersonOrDepartment** consente di identificare, preferibilmente mediante un EAN Location Code, una persona o dipartimento di riferimento, all'interno dell'organizzazione del solo partner indicato nell'elemento \*Party padre.



L'elemento **ContactRoleCode** contiene un codice che permette di specificare il ruolo del contatto. L'unico valore ammesso è:

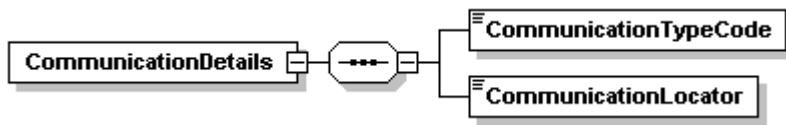
- *InformationContact*: riferimento per informazioni riguardanti questo messaggio

L'identificazione del contatto può avvenire tramite un EAN Location Code (elemento **ContactLocationCode**) o mediante una descrizione testuale (elemento **ContactName**).

La modalità di comunicazione viene indicata con l'elemento complesso **CommunicationDetails**, che permette di specificare la tipologia di comunicazione nell'elemento **CommunicationTypeCode** mediante uno di questi codici:

- *Email*: indirizzo di posta elettronica
- *Fax*: numero di fax
- *FixedPhone*: numero di telefono fisso
- *MobilePhone*: numero di telefono cellulare
- *TelephoneExtension*: interno telefonico
- *Telex*: telex
- *URL*: URL con riferimento a risorsa Internet
- *X400*: X.400

e di specificare il codice o numero di accesso (numero di telefono, fax, indirizzo di posta elettronica ecc.) mediante l'elemento **CommunicationLocator**.



### 3.4.1 Esempi

Relazione vendite inviata dal rivenditore (identificato dall'EAN Location Code 8023014100155) all'Agenzia Arianna. È possibile contattare il rivenditore per informazioni inviando un fax a Paola Rossi.

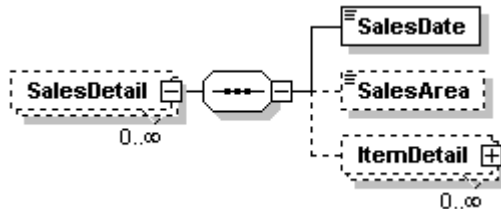
```

<SenderEANLocationCode>8023014100155</SenderEANLocationCode>
<RecipientEANLocationCode>8023014000004</RecipientEANLocationCode>
...
<SellerParty>
  <PartyEANLocationCode>8023014100155</PartyEANLocationCode>
  <ContactPersonOrDepartment>
    <ContactRoleCode>InformationContact</ContactRoleCode>
    <ContactName>Paola Rossi</ContactName>
    <CommunicationDetails>
      <CommunicationTypeCode>Fax</CommunicationTypeCode>
      <CommunicationLocator>02101010</CommunicationLocator>
    </CommunicationDetails>
  </ContactPersonOrDepartment>
</SellerParty>

```

## 4 L'ELEMENTO <SALESDetail>

L'elemento complesso **SalesDetail** delimita la sezione di dettaglio contenente le informazioni di sell-out.



I dati di vendita devono essere raggruppati per periodo di vendita (elemento **SalesPeriod**) e poi ulteriormente suddivisi per prodotto (elemento **ItemDetail**).

Nel caso di librerie online, si richiede la specificazione della **provincia di vendita** dei prodotti (ossia della provincia di residenza dell'acquirente) nell'elemento **SalesArea**. In questo caso i dati di vendita devono essere raggruppati per **data di vendita** (elemento **SalesDate**), per **provincia** (elemento **SalesArea**) e poi ulteriormente suddivisi per **prodotto** (elemento **ItemDetail**). L'elemento **SalesDetail** va ripetuto tante volte quanti sono i giorni di rilevazione e/o le province di vendita.

## 4.1 L'IDENTIFICAZIONE DELLA GIORNATA DI VENDITA

I dati di sell-out devono essere raggruppati per giorno di rilevazione utilizzando l'elemento **SalesDate** contenente la data nel formato CCYYMMDD. Tale data deve ricadere nel periodo di rilevazione indicato in testata negli elementi SalesStartDate e SalesEndDate.

Nel caso di relazione vendite inviata dal rivenditore ad Arianna contenente i dati relativi a **una singola giornata** di vendite dev'essere presente **un'unica occorrenza** dell'elemento SalesDetail in cui la data contenuta nell'elemento SalesDate coincide con la data presente negli elementi SalesStartDate e SalesEndDate di testata.

I **dati** di ciascuna giornata devono essere **completi**, non sono cioè ammessi invii di dati parziali per una giornata.

### 4.1.1 Esempi

Dati di vendita relativi al giorno 2 febbraio 2007.

```
<Header>
...
<SalesPeriod>
  <SalesStartDate>20070202</SalesStartDate>
  <SalesEndDate>20070202</SalesEndDate>
</SalesPeriod>
...
</Header>
...
<SalesDetail>
  <SalesDate>20070202</SalesDate>
  <ItemDetail>
    <LineNumber>1</LineNumber>
    <ProductID>
      <PrimaryProductCode>
        <PublicUniqueEAN>9788806187514</PublicUniqueEAN>
      </PrimaryProductCode>
    </ProductID>
    <ItemQuantity>
      <QuantityQualifier>SalesQuantity</QuantityQualifier>
      <Quantity>1</Quantity>
    </ItemQuantity>
  </ItemDetail>
  <ItemDetail>
    <LineNumber>2</LineNumber>
    <ProductID>
      <PrimaryProductCode>
        <PublicUniqueEAN>9788809053427</PublicUniqueEAN>
      </PrimaryProductCode>
    </ProductID>
    <ItemQuantity>
      <QuantityQualifier>SalesQuantity</QuantityQualifier>
      <Quantity>4</Quantity>
    </ItemQuantity>
  </ItemDetail>
  ...
</SalesDetail>
```

## 4.2 L'IDENTIFICAZIONE DELLA PROVINCIA DI VENDITA

Nel caso in cui i dati di vendita siano quelli di una libreria online, si richiede di indicare nell'elemento SalesArea la sigla della **provincia di vendita** dei prodotti (ossia della provincia di residenza dell'acquirente).

In questo caso i dati di vendita devono essere raggruppati per **data di vendita** (elemento SalesDate), per **provincia** (elemento SalesArea) e poi ulteriormente suddivisi per **prodotto** (elemento ItemDetail).

L'elemento SalesDetail va ripetuto tante volte quanti sono i giorni di rilevazione e/o le province di vendita.

### 4.2.1 Esempi

Dati di vendita del giorno 6 febbraio 2007 di una libreria online. All'interno della giornata di vendita, i dati sono suddivisi per provincia.

```
<Header>
...
<SalesPeriod>
  <SalesStartDate>20070206</SalesStartDate>
  <SalesEndDate>20070206</SalesEndDate>
</SalesPeriod>
...
</Header>
...
<SalesDetail>
  <SalesDate>20070206</SalesDate>
  <SalesArea>TN</SalesArea>
  <ItemDetail>
    <LineNumber>1</LineNumber>
    <ProductID>
      <PrimaryProductCode>
        <PublicUniqueEAN>9788841813348</PublicUniqueEAN>
      </PrimaryProductCode>
    </ProductID>
    <ItemQuantity>
      <QuantityQualifier>SalesQuantity</QuantityQualifier>
      <Quantity>3</Quantity>
    </ItemQuantity>
  </ItemDetail>
  <ItemDetail>
    <LineNumber>2</LineNumber>
    <ProductID>
      <PrimaryProductCode>
        <PublicUniqueEAN>9788890084119</PublicUniqueEAN>
      </PrimaryProductCode>
    </ProductID>
    <ItemQuantity>
      <QuantityQualifier>SalesQuantity</QuantityQualifier>
      <Quantity>1</Quantity>
    </ItemQuantity>
  </ItemDetail>
</SalesDetail>

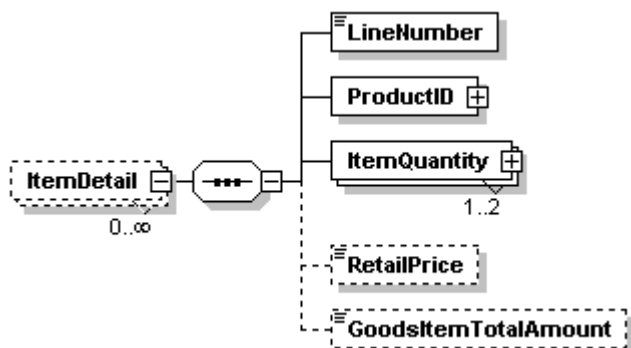
<SalesDetail>
  <SalesDate>20070206</SalesDate>
  <SalesArea>VE</SalesArea>
  <ItemDetail>
    <LineNumber>3</LineNumber>
    <ProductID>
      <PrimaryProductCode>
        <PublicUniqueEAN>9788841813348</PublicUniqueEAN>
      </PrimaryProductCode>
    </ProductID>
    <ItemQuantity>
      <QuantityQualifier>SalesQuantity</QuantityQualifier>
      <Quantity>1</Quantity>
    </ItemQuantity>
  </ItemDetail>
</SalesDetail>
```



```
        </PrimaryProductCode>
    </ProductID>
    <ItemQuantity>
        <QuantityQualifier>SalesQuantity</QuantityQualifier>
        <Quantity>3</Quantity>
    </ItemQuantity>
</ItemDetail>
<ItemDetail>
    <LineNumber>4</LineNumber>
    <ProductID>
        <PrimaryProductCode>
            <PublicUniqueEAN>9788876770029</PublicUniqueEAN>
        </PrimaryProductCode>
    </ProductID>
    <ItemQuantity>
        <QuantityQualifier>SalesQuantity</QuantityQualifier>
        <Quantity>6</Quantity>
    </ItemQuantity>
</ItemDetail>
</SalesDetail>
...
```

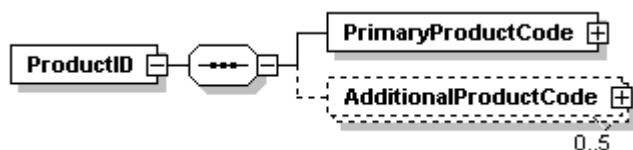
### 4.3 L'IDENTIFICAZIONE DELLA LINEA DI SELL-OUT E DEL PRODOTTO VENDUTO

L'identificazione della linea di sell-out, del prodotto e della quantità venduti avviene mediante l'elemento complesso **ItemDetail** così composto:

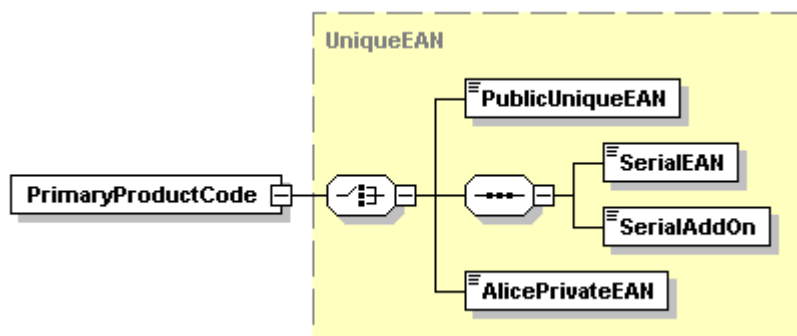


Nell'elemento **LineNumber** deve essere specificato un numero sequenziale assegnato automaticamente ad ogni linea di sell-out, a partire da 1. La numerazione deve essere progressiva per tutte le linee di sell-out del documento: non deve, cioè, ricominciare da capo per ogni occorrenza dell'elemento **ItemDetail**.

L'identificazione del prodotto avviene mediante l'elemento complesso **ProductID**:



L'elemento complesso **PrimaryProductCode**, obbligatorio, è così strutturato:



Deve contenere il codice identificativo primario che può essere alternativamente:

- un EAN-13 univoco (elemento **PublicUniqueEAN**);
- un EAN-13 relativo a un prodotto in serie (elemento **SerialEAN**) più l'add-on che ne identifica lo specifico numero (elemento **SerialAddOn**);
- un EAN-13 privato – “codice Alice” – attribuito dall'agenzia Arianna ai prodotti privi di identificativo univoco (elemento **AlicePrivateEAN**).

È possibile specificare codici aggiuntivi utilizzando l'elemento complesso **AdditionalProductCode** la cui struttura è uguale a quella di **PrimaryProductCode**.

### 4.3.1 Esempi

Sell-out di un articolo identificato con un codice primario EAN e nessun codice di identificazione aggiuntiva; il numero di riga è 22.

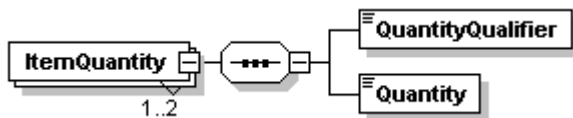
```
<ItemDetail>
  <LineNumber>22</LineNumber>
  <ProductID>
    <PrimaryProductCode>
      <PublicUniqueEAN>9788883314308</PublicUniqueEAN>
    </PrimaryProductCode>
  </ProductID>
  ...
</ItemDetail>
```

Sell-out di un periodico identificato con l'EAN e con l'add-on; il numero di riga è 6.

```
<ItemDetail>
  <LineNumber>6</LineNumber>
  <ProductID>
    <PrimaryProductCode>
      <SerialEAN>9771144875007</SerialEAN>
      <SerialAddOn>03</SerialAddOn>
    </PrimaryProductCode>
  </ProductID>
  ...
</ItemDetail>
```

## 4.4 L'INDICAZIONE DELLA QUANTITÀ, DEL PREZZO DI VENDITA E DEL TOTALE INCASSATO

Per ciascun prodotto è **obbligatorio** specificare la **quantità** nell'elemento **ItemQuantity** così composto:



L'elemento **QuantityQualifier** consente di specificare la natura della quantità indicata nell'elemento **Quantity**. I valori ammessi sono:

- *ReturnedByConsumer*: quantità resa dal cliente.
- *SalesQuantity*: quantità venduta.

È inoltre possibile indicare il **prezzo di vendita unitario** e il **valore totale incassato** (calcolato cioè tenendo conto del numero di copie vendute) utilizzando rispettivamente gli elementi **RetailPrice** e **GoodsItemTotalAmount**.

Qualora uno stesso prodotto venga venduto a prezzi differenti, vanno create per lo stesso prodotto tante linee di dettaglio quanti sono i diversi prezzi di vendita.

### 4.4.1 Esempi

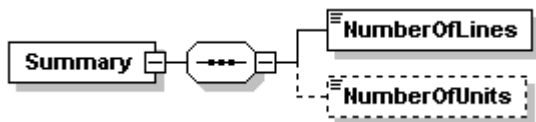
Sell-out di un articolo con prezzo di listino di €15.00 di cui sono state vendute 3 copie e per il quale è stato incassato un totale di €40.

```

<ItemDetail>
  ...
  <ItemQuantity>
    <QuantityQualifier>SalesQuantity</QuantityQualifier>
    <Quantity>3</Quantity>
  </ItemQuantity>
  <RetailPrice>15.00</RetailPrice>
  <GoodsItemTotalAmount>40.00</GoodsItemTotalAmount>
  ...
</ItemDetail>
  
```

## 5 L'ELEMENTO <SUMMARY>

L'elemento **Summary** delimita la sezione sommario contenente alcune informazioni di riepilogo e controllo. In particolare permette di indicare all'interno dell'elemento **NumberOfLines** il numero totale delle linee di sell-out presenti nel messaggio e all'interno dell'elemento **NumberOfUnits** la quantità totale di prodotti venduti, ossia la somma delle quantità indicate nell'elemento **Quantity** qualificate con il codice *SalesQuantity* nell'elemento **QuantityQualifier**.



### 5.1.1 Esempi

La relazione vendite contiene in tutto 4 linee per un totale di 18 unità vendute.

```
<Summary>
  <NumberOfLines>4</NumberOfLines>
  <NumberOfUnits>18</NumberOfUnits>
</Summary>
```

## 6 MESSAGGI DI ESEMPIO

### 6.1 RELAZIONE VENDITE INVIATA DALLA LIBRERIA AD ARIANNA

Relazione vendite inviata dal rivenditore all'agenzia Arianna il giorno 15 febbraio contenente i dati di vendita della giornata precedente. Si noti l'indicazione, per ciascuna linea, del prezzo di listino e del totale incassato.

```
<SalesReport Version="2.00" MessageId="001002">

  <Header>
    <SalesReportNumber>SR015-07</SalesReportNumber>
    <SenderEANLocationCode>8023014100360</SenderEANLocationCode>
    <RecipientEANLocationCode>8023014000004</RecipientEANLocationCode>
    <IssueDateTime>
      <Date>20070215</Date>
      <Time>0930</Time>
    </IssueDateTime>
    <PurposeCode>Original</PurposeCode>
    <SalesPeriod>
      <SalesStartDate>20070214</SalesStartDate>
      <SalesEndDate>20070214</SalesEndDate>
    </SalesPeriod>
    <SellerParty>
      <PartyEANLocationCode>8023014100360</PartyEANLocationCode>
    </SellerParty>
  </Header>

  <SalesDetail>
    <SalesDate>20070214</SalesDate>
    <ItemDetail>
      <LineNumber>1</LineNumber>
      <ProductID>
        <PrimaryProductCode>
          <PublicUniqueEAN>9788880160670</PublicUniqueEAN>
        </PrimaryProductCode>
      </ProductID>
      <ItemQuantity>
        <QuantityQualifier>SalesQuantity</QuantityQualifier>
        <Quantity>3</Quantity>
      </ItemQuantity>
      <RetailPrice>92.96</RetailPrice>
      <GoodsItemTotalAmount>250.00</GoodsItemTotalAmount>
    </ItemDetail>
    <ItemDetail>
      <LineNumber>2</LineNumber>
      <ProductID>
        <PrimaryProductCode>
          <PublicUniqueEAN>9788884912299</PublicUniqueEAN>
        </PrimaryProductCode>
      </ProductID>
      <ItemQuantity>
        <QuantityQualifier>SalesQuantity</QuantityQualifier>
        <Quantity>1</Quantity>
      </ItemQuantity>
      <RetailPrice>100.00</RetailPrice>
      <GoodsItemTotalAmount>95.00</GoodsItemTotalAmount>
    </ItemDetail>
  </SalesDetail>
</SalesReport>
```

```

        </ItemDetail>
    </SalesDetail>

    <Summary>
        <NumberOfLines>2</NumberOfLines>
        <NumberOfUnits>4</NumberOfUnits>
    </Summary>

</SalesReport>

```

## 6.2 RELAZIONE VENDITE INVIATA DA UNA LIBRERIA ONLINE AD ARIANNA

La relazione vendite, relativa a una giornata, è suddivisa per provincia dell'acquirente.

```

<SalesReport Version="2.00" MessageId="001002">
  <Header>
    <SalesReportNumber>SR020-07</SalesReportNumber>
    <SenderEANLocationCode>8023014100001</SenderEANLocationCode>
    <RecipientEANLocationCode>8023014000004</RecipientEANLocationCode>
    <IssueDateTime>
      <Date>20070220</Date>
      <Time>0030</Time>
    </IssueDateTime>
    <PurposeCode>Original</PurposeCode>
    <SalesPeriod>
      <SalesStartDate>20070219</SalesStartDate>
      <SalesEndDate>20070219</SalesEndDate>
    </SalesPeriod>
    <SellerParty>
      <PartyEANLocationCode>8023014100001</PartyEANLocationCode>
    </SellerParty>
  </Header>
  <SalesDetail>
    <SalesDate>20070219</SalesDate>
    <SalesArea>TN</SalesArea>
    <ItemDetail>
      <LineNumber>1</LineNumber>
      <ProductID>
        <PrimaryProductCode>
          <PublicUniqueEAN>9788841813348</PublicUniqueEAN>
        </PrimaryProductCode>
      </ProductID>
      <ItemQuantity>
        <QuantityQualifier>SalesQuantity</QuantityQualifier>
        <Quantity>3</Quantity>
      </ItemQuantity>
    </ItemDetail>
    <ItemDetail>
      <LineNumber>2</LineNumber>
      <ProductID>
        <PrimaryProductCode>
          <PublicUniqueEAN>9788890084119</PublicUniqueEAN>
        </PrimaryProductCode>
      </ProductID>
      <ItemQuantity>
        <QuantityQualifier>SalesQuantity</QuantityQualifier>
        <Quantity>1</Quantity>
      </ItemQuantity>
    </ItemDetail>
  </SalesDetail>
</SalesReport>

```

```
</SalesDetail>

<SalesDetail>
  <SalesDate>20070206</SalesDate>
  <SalesArea>VE</SalesArea>
  <ItemDetail>
    <LineNumber>3</LineNumber>
    <ProductID>
      <PrimaryProductCode>
        <PublicUniqueEAN>9788841813348</PublicUniqueEAN>
      </PrimaryProductCode>
    </ProductID>
    <ItemQuantity>
      <QuantityQualifier>SalesQuantity</QuantityQualifier>
      <Quantity>3</Quantity>
    </ItemQuantity>
  </ItemDetail>
  <ItemDetail>
    <LineNumber>4</LineNumber>
    <ProductID>
      <PrimaryProductCode>
        <PublicUniqueEAN>9788876770029</PublicUniqueEAN>
      </PrimaryProductCode>
    </ProductID>
    <ItemQuantity>
      <QuantityQualifier>SalesQuantity</QuantityQualifier>
      <Quantity>6</Quantity>
    </ItemQuantity>
  </ItemDetail>
</SalesDetail>
<Summary>
  <NumberOfLines>4</NumberOfLines>
  <NumberOfUnits>13</NumberOfUnits>
</Summary>
</SalesReport>
```