

ADA.12.01.14 - VENDITA DIRETTA DI PRODOTTI ALIMENTARI TRAMITE DISTRIBUTORI AUTOMATICI

SCHEDA DI CASO

RISULTATO ATTESO 2 - Prendere in gestione il macchinario per la distribuzione automatica di prodotti alimentari avendo cura della manutenzione ordinaria e della pulizia, effettuando la rifornimento del macchinario, controllando lo stato della merce durante il carico/scarico e provvedendo alla gestione degli incassi

1 - GESTIONE DEL MACCHINARIO PER LA DISTRIBUZIONE AUTOMATICA PRODOTTI ALIMENTARI

Grado di complessità 3

1.3 RILEVAMENTO PAGAMENTI ELETTRONICI

Rilevare direttamente dalla macchina i dati di vendita attraverso tessere magnetiche elettroniche (carte prepagate, carte di credito, bancomat) per inviarli al gestionale e successivamente all'Agenzia delle Entrate

Grado di complessità 2

1.2 GESTIONE CRITICITÀ

Gestire le fasi di criticità a seguito di eventi straordinari (scasso, boicottaggi), recuperando funzionalità o effettuando la sostituzione del distributore anche in accordo con il fornitore o con la casa costruttrice

1.2 GESTIONE DEPOSITI CAUZIONALI

Gestire le fasi di ritiro e di restituzione dei depositi cauzionali (schede, chiavette microcip) relazionandosi con il conto cauzioni di bilancio aziendale per la gestione delle stesse

Grado di complessità 1

1.1 INSTALLAZIONE DISTRIBUTORE

Effettuare il posizionamento, il fissaggio, il livellamento, l'allacciamento alle utenze del distributore di alimenti automatico attenendosi alla direttiva macchine

1.1 PRELIEVO INCASSI IN GIACENZA

Eseguire le procedure di prelievo degli incassi dalle gettoniere, verificando la congruenza tra rilevato e prelevato, conteggiandolo con attrezzatura palmare, anche con collegamenti al gestionale

ADA.12.01.14 - VENDITA DIRETTA DI PRODOTTI ALIMENTARI TRAMITE DISTRIBUTORI AUTOMATICI

2 - PULIZIA E MANUTENZIONE DEL DISTRIBUTORE

Grado di complessità 2

2.2 MANUTENZIONE DISTRIBUTORE

Eseguire le manutenzioni ordinarie prescritte dal costruttore del distributore sostituendo pezzi usurati attenendosi alle procedure di salute e sicurezza

2.2 INTERVENTI ESTERNI

Effettuare gli interventi di manutenzione straordinari in collaborazione con ditte esterne o direttamente con la casa costruttrice del distributore

Grado di complessità 1

2.1 IGIENE E PULIZIA

Eseguire le pulizie degli alloggiamenti dei prodotti food and beverage e del vending in generale con attenzione all'igienizzazione e all'aerazione naturale o meccanica attenendosi alle normative igienico sanitarie

2.1 SANIFICAZIONI E PULIZIE STRAORDINARIE

Eseguire le sanificazioni programmate o straordinarie degli alloggiamenti dei distributori e le pulizie programmate su pareti, impianti e circuiti dei macchinari attuando all'occorrenza la disinfestazione di insetti volanti e striscianti

3 - CARICO E SCARICO MERCE

Grado di complessità 3

3.3 GESTIONE ALLESTIMENTI

Gestire gli allestimenti del distributore in base ai consumi, alle tendenze e alla periodicità (estate/inverno, periodi festivi) tenendo in considerazione i “tempi morti”

Grado di complessità 2

3.2 RIMOZIONE MERCE

Effettuare la rimozione della merce scaduta o deteriorata o a rischio deterioramento secondo la procedura di autocontrollo o analizzando l'etichettatura e la rintracciabilità

ADA.12.01.14 - VENDITA DIRETTA DI PRODOTTI ALIMENTARI TRAMITE DISTRIBUTORI AUTOMATICI

Grado di complessità 1

3.1 RICARICA PERIODICA

Effettuare la ricarica periodica della merce attenendosi alla pianificazione per lotti o intervenendo per ricariche singole

ADA.12.01.14 - VENDITA DIRETTA DI PRODOTTI ALIMENTARI TRAMITE DISTRIBUTORI AUTOMATICI

SCHEDA RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE DEL RISULTATO ATTESO 2

RISORSE FISICHE ED INFORMATIVE TIPICHE (IN INPUT E/O PROCESS ALLE ATTIVITÀ)

- Tipologie di macchinario per la distribuzione automatica
- Attrezzatura e prodotti per pulizia ed igienizzazione
- Manualistica di uso e manutenzione dei distributori
- Attrezzatura per piccole manutenzioni meccaniche ed elettriche
- Dispositivi di protezione individuale
- Attrezzatura per movimentazione distributori
- Attrezzatura di conteggio monete e banconote
- Tablets palmari per rilevazione e invio dati economici e di funzionamento
- Normativa di sicurezza, igiene e salvaguardia ambientale nel settore del commercio

TECNICHE TIPICHE DI REALIZZAZIONE/CONDUZIONE DELLE ATTIVITÀ

- Tecniche ed operatività di pulizia, igienizzazione e sanificazione macchinari
- Operatività di manutenzione distributori
- Operatività di carico e scarico merce dai distributori
- Operatività di gestione degli incassi dai distributori
- Tecniche ed operatività di fissaggio e posizionamento dei distributori automatici

OUTPUT TIPICI DELLE ATTIVITÀ

- Distributore pulito ed igienizzato
- Distributore rifornito
- Derrate in scadenza gestite
- Manutenzione del distributore svolta
- Incassi acquisiti/rilevati e reportati

INDICAZIONI A SUPPORTO DELLA SCELTA DEL METODO VALUTATIVO E DELLA PREDISPOSIZIONE DELLE PROVE

ESTENSIONE SUGGERITA DI VARIETÀ PRESTAZIONALE

1. Tutte le tipologie di distributori automatici
2. L'insieme delle tipologie di prodotti alimentari oggetto di vendita attraverso distributore automatico
3. L'insieme delle tecniche e dell'operatività di gestione fisica, informativa e monetaria del distributore automatico

ADA.12.01.14 - VENDITA DIRETTA DI PRODOTTI ALIMENTARI TRAMITE DISTRIBUTORI AUTOMATICI

DISEGNO TIPO DELLA VALUTAZIONE

1. Prova prestazionale: per almeno una tipologia di distributore ed un mix di prodotti alimentari rappresentazione o esecuzione delle operazioni di pulizia, manutenzione ordinaria, carico/scarico merce e gestione degli incassi
2. Colloquio tecnico relativo alle tecniche di gestione degli incassi in rapporto agli obblighi fiscali

ADA.12.01.14 - VENDITA DIRETTA DI PRODOTTI ALIMENTARI TRAMITE DISTRIBUTORI AUTOMATICI

FONTI

- Repertorio regionale del FVG
- Regolamento (CE) n. 178/2002
- Normativa di riferimento settore commercio e commercializzazione prodotti alimentari
- Editore Incubatore Creaimpresa, anno 2018, Come avviare un'attività di gestione di distributori automatici
- Berruti G., 1992, Il merchandising. Guida pratica per i responsabili delle vendite e i merchandiser delle aziende industriali e commerciali, Milano, Franco Angeli
- Sabbadin E., 1997, Marketing della distribuzione e marketing integrato. I casi Marks & Spencer e Benetton, Milano, Egea