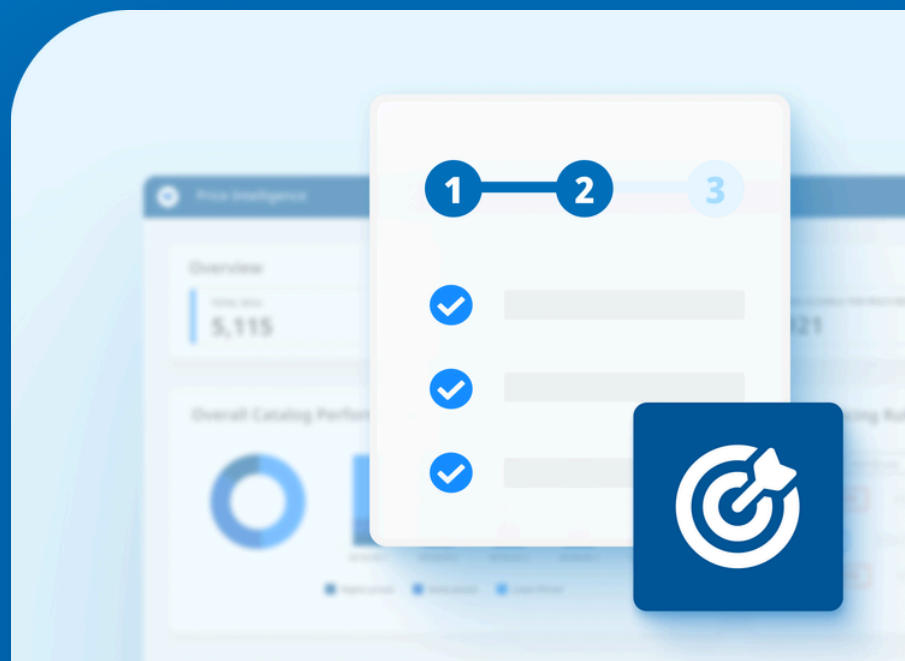




Price Intelligence Playbook de crecimiento

www.wiser.com



Ya tienes los datos. Ahora hagamos que trabajen más.

Price Intelligence te da la base para competir de manera más inteligente.

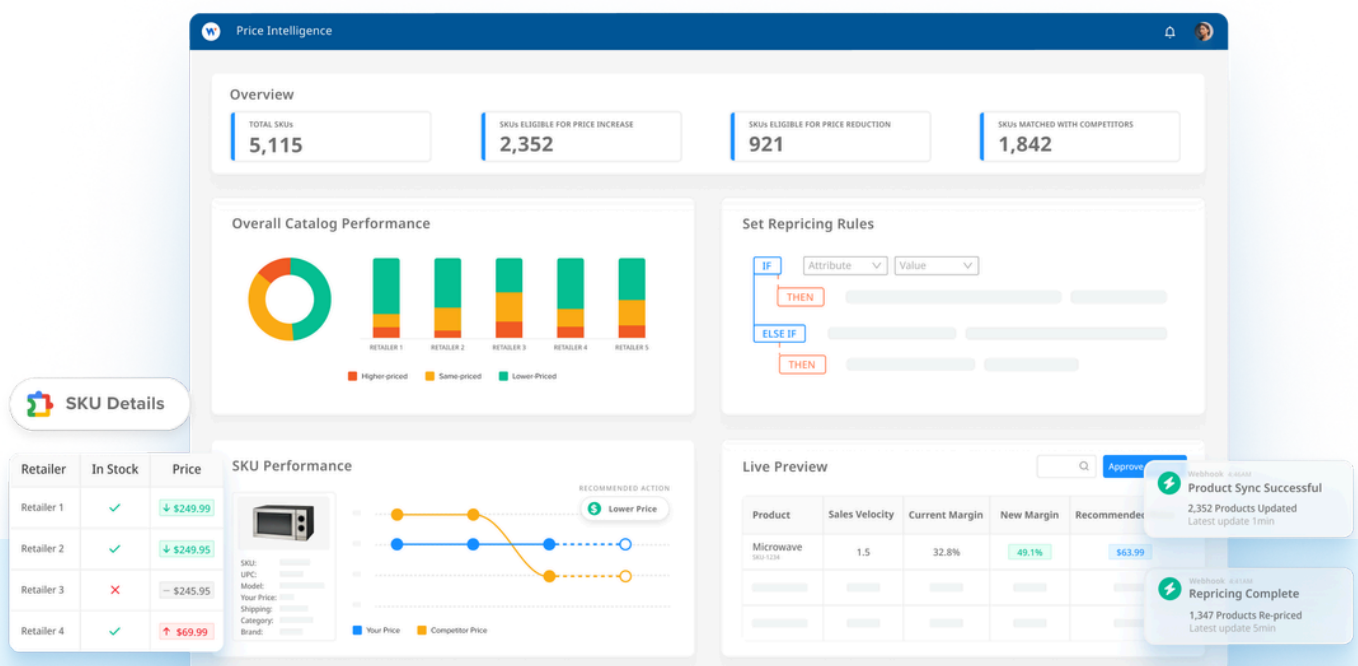
Está construido sobre dos componentes potentes: la Plataforma y el Flujo de Datos. Ya sea que uses uno, el otro, o ambos, el verdadero valor proviene de saber cómo activarlos de maneras que impulsen decisiones más rápidas, una estrategia más sólida, y mejores resultados.

- ¿Soy líder en precios? ¿Mis precios están bien posicionados frente a la competencia?
- ¿Qué se está promocionando y con qué frecuencia?
- ¿Cómo se compara mi nivel de stock?
- ¿Qué pasó durante los grandes eventos del año pasado? ¿Y hace dos años?

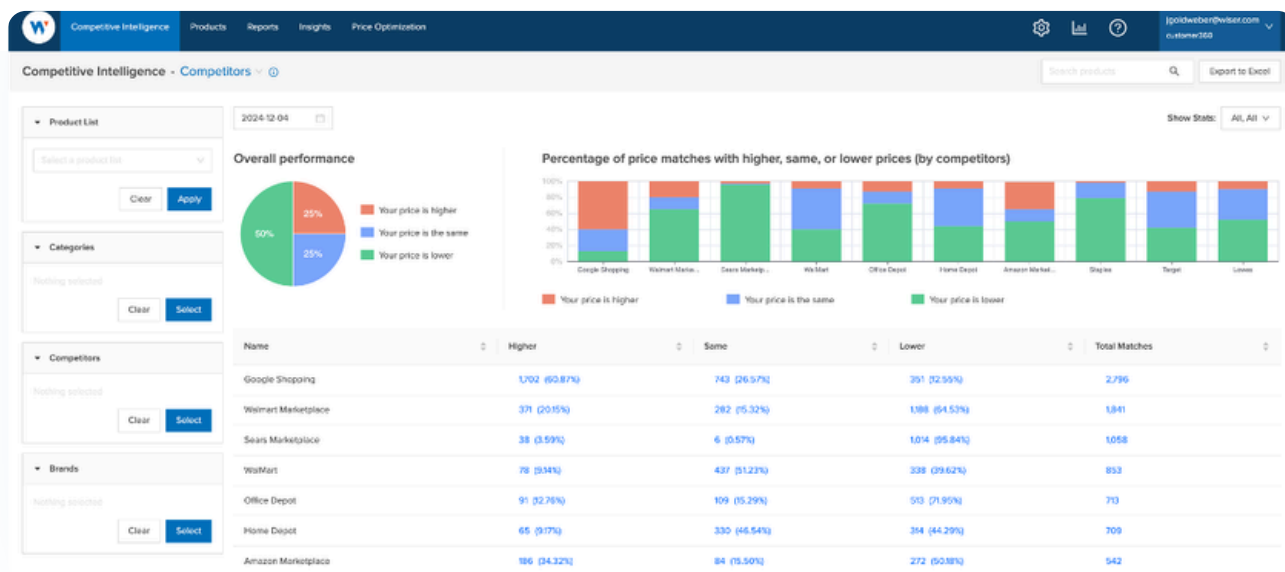
Ya sea que estés cargando una lista priorizada de SKU para entender tu posicionamiento, revisando tendencias promocionales, o integrando precios y disponibilidad en una herramienta de BI, Price Intelligence te ayuda a identificar oportunidades con mayor claridad y actuar más rápido.

Veamos las dos dimensiones de Price Intelligence de Wiser y cómo te ayudan a responder estas preguntas clave.

Algunas funciones o visualizaciones mostradas en esta guía pueden variar según tu configuración o requerir compras adicionales. Para más información específica sobre tu cuenta, contacta a tu Customer Success Manager.



Las dos facetas de Price Intelligence



La Plataforma

- Gestiona el matching de productos, visualiza dashboards, y recibe alertas en tiempo real.
- Ideal para usuarios que buscan acceso directo e insights inmediatos.
- También útil para ajustar correspondencias, ver tendencias visuales, y gestionar cumplimiento.

El Flujo de Datos

- Ofrece datos flexibles y de alto volumen que pueden integrarse en herramientas o workflows internos.
- Permite comparaciones a gran escala, análisis de tendencias históricas, e informes personalizados.
- Ayuda a los equipos a enriquecer sus propios dashboards o a definir estrategias de precios más amplias.

i Uso de ambos

Muchos clientes adoptan ambos a medida que evolucionan sus necesidades.

Ejemplos:

- Un cliente que usa la plataforma para gestionar correspondencias puede adoptar el flujo de datos para añadir insights históricos.
- Otro puede empezar con el flujo de datos y luego explorar la plataforma para visualizar problemas urgentes o ajustar tácticas.

Convertir preguntas en acción

Cada equipo aborda Price Intelligence con objetivos diferentes. Esta sección muestra cómo las preguntas de negocio más comunes pueden responderse con la Plataforma, el flujo de datos, o ambos, con formas prácticas de ponerlos en marcha.

? ¿Qué ocurrió durante los principales eventos del año pasado?

- **Plataforma**

Usa vistas históricas en la plataforma para ver cambios de precios o disponibilidad anteriores.

- **Flujo de Datos**

Extrae datos por periodo para recrear campañas pasadas o analizar tendencias impulsadas por eventos.

- **¿Cómo puedes ponerlo en práctica:**

Identifica una ventana clave de ventas (p. ej., Q4). Compara promociones históricas entre competidores y categorías para planificar la próxima temporada.

? ¿Qué se está promocionando, y con qué frecuencia?

- **Plataforma**

Revisa indicadores promocionales en productos y exporta listas filtradas.

- **Flujo de Datos**

Analiza la frecuencia y el timing de promociones por retailer para entender la cadencia y la elasticidad.

- **¿Cómo puedes ponerlo en práctica:**

Exporta productos con promociones por retailer o categoría. Compáralos con tu calendario interno para identificar brechas o inconsistencias en la cobertura promocional, incluidos periodos donde los competidores están activos y tú no.

Convertir preguntas en acción

? ¿Cómo se compara mi nivel de stock disponible?

- **Plataforma**
Detecta señales de ruptura de stock en dashboards o vistas de producto.
- **Flujo de Datos**
Agrega stock y rupturas por tiempo y retailer e identificar tendencias.

i **Cómo puedes ponerlo en práctica:**
Empieza a rastrear rupturas de stock recurrentes en SKU prioritarios y úsalo para planificar inventario o hablar con proveedores.

? ¿Soy líder de precios? ¿Cumplo con mis principales competidores?

- **Plataform**
Visualiza diferencias de precio en dashboards. Ordena por mayores discrepancias o por marca. Crea alertas para cambios bruscos.
- **Flujo de Datos**
Ejecuta comparaciones a gran escala entre categorías y competidores. Superpone reglas de cumplimiento para detectar infracciones.

i **Cómo puedes ponerlo en práctica:**
Envía tus 500–1000 SKU y compáralos con la competencia con la plataforma o el flujo de datos. Identifica brechas u oportunidades.



Most And Least Price-Competitive Categories For July 21, 2025

	Amazon	Home Depot	Lowes	Acmetools.com	ToolUp	Maxtool	Category Average
Tools and Equipment	85.4	93.0	95.9	96.2	96.7	101.0	92.3
Power Tools	92.1		94.7				92.8
Home Appliances	91.2	87.2	92.0	103.4	108.7	84.2	94.0
Lawn Garden	93.1	97.2	99.3	99.9	101.7	101.6	98.0
Portable Power Tools	119.6	100.0		105.2	106.0	87.4	104.5

Casos de uso reales:

Cómo contribuye Price Intelligence

Más allá de estas cuatro preguntas, los clientes usan Price Intelligence para apoyar distintos objetivos estratégicos y operativos. Estos ejemplos muestran cómo contribuye de forma relevante a iniciativas más amplias, especialmente cuando se combina con sistemas internos de inteligencia de negocio, herramientas de seguimiento o analítica.

En cada caso, Price Intelligence no actúa de forma aislada. Es un potente facilitador del éxito, que permite enriquecer datos internos, validar supuestos y avanzar más rápido con confianza.

Estas historias reflejan cómo Price Intelligence ayuda a las organizaciones a resolver desafíos que abarcan departamentos, plataformas, y prioridades.

Aquí tienes solo algunos ejemplos:

Caso de uso: mejorar las negociaciones con proveedores en un nuevo mercado

✘ Problema:

Un retailer estaba entrando en un nuevo mercado y necesitaba entender las expectativas de precios de la competencia.

✔ Cómo ayudó Price Intelligence:

Combinó los dashboards de la plataforma y el flujo de datos para modelar los precios del nuevo mercado y alinear su surtido y posicionamiento antes del lanzamiento.

Caso de uso: manejar diferencias regionales de precios

✘ Problema:

Un retailer nacional necesitaba monitorizar cómo los competidores fijaban precios distintos para el mismo producto en diferentes regiones.

✔ Cómo ayudó Price Intelligence:

Usaron el flujo de datos para incorporar precios por geografía en sus herramientas de BI. Esto reveló mercados con bajo rendimiento donde estaban sobrepuestos, lo que les permitió ajustar precios locales para mejorar el margen.

Casos de uso reales: Cómo contribuye Price Intelligence



Caso de uso: identificar riesgos de precios a gran escala

✘ Problema:

Un equipo de retail no tenía visibilidad de los SKU con precios significativamente más altos que la competencia, lo que ponía en riesgo ingresos y fidelización. Revisaban manualmente una pequeña muestra de productos y perdían tendencias más amplias.

✔ Cómo ayudó Price Intelligence:

Enviando una lista priorizada de SKU y usando la plataforma para comparar precios por retailer, el equipo identificó rápidamente cientos de productos por encima del mercado. Luego exportaron los datos para priorizar ajustes de precios y reducir riesgos, especialmente en categorías sensibles al precio.

Caso de uso: mejorar negociaciones con proveedores sobre condiciones de precios

✘ Problema:

Un retailer necesitaba argumentos para renegociar precios con un proveedor.

✔ Cómo ayudó Price Intelligence:

Usaron datos históricos de promociones para mostrar sobredescuentos de la competencia y asegurar condiciones contractuales más favorables.

Integra Price Intelligence en tus revisiones internas

Ya sea una revisión trimestral, una actualización ejecutiva, o un análisis interno, estos momentos son una oportunidad para demostrar impacto y orientar decisiones futuras. Price Intelligence te ayuda a aportar los insights adecuados.

Úsalo para:

- Muestra dónde la estrategia de precios funciona y dónde hay brechas.
- Ilustra cómo se compara el timing de tus promociones frente a la competencia.
- Haz seguimiento de la disponibilidad y detecta rupturas de stock persistentes.
- Extrae tendencias de 6 a 12 meses para destacar el rendimiento de categorías o cambios del mercado.



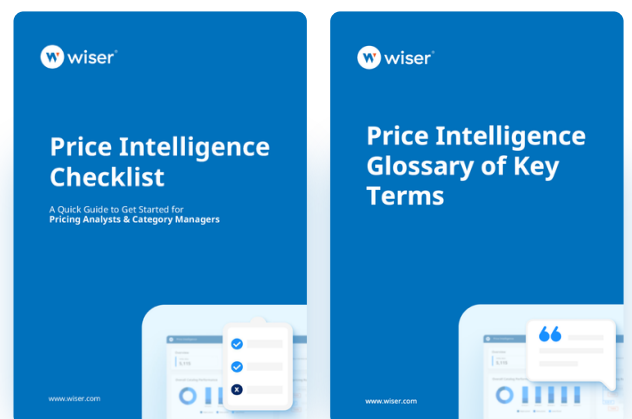
i Cómo ponerlo en práctica:

Usa la plataforma para obtener ejemplos visuales y extrae tendencias históricas del flujo de datos. Empaqueta los insights en una presentación clara que haga visible tu trabajo y defina los siguientes pasos.

Herramientas adicionales

La [Checklist de Price Intelligence](#) y el [Glosario de Price Intelligence](#) pueden ayudarte a encontrar las métricas y filtros adecuados mientras te preparas.

A medida que uses Price Intelligence con más frecuencia en tus workflows semanales o revisiones internas, empezarás a notar señales de verdadero impulso. Así es como puede verse ese progreso.



Señales de que estás aprovechando Price Intelligence al máximo

Lo que estás haciendo	Qué nos indica
<ul style="list-style-type: none">Muestra dónde la estrategia de precios funciona y dónde hay brechas.	<ul style="list-style-type: none">✓ Has integrado los datos de precios de la plataforma y los has incorporado a tu workflow.
<ul style="list-style-type: none">Estás filtrando por grupos de competidores estratégicos (p. ej., "top competitors" vs. "long tail") y afinando por relevancia de la lista de productos.	<ul style="list-style-type: none">✓ Estás enfocando los insights para apoyar estrategias o vendedores específicos.
<ul style="list-style-type: none">Estás creando y guardando informes personalizados, y usando filtros históricos para comparaciones interanuales o estacionales.	<ul style="list-style-type: none">✓ Estás siguiendo tendencias a largo plazo y construyendo conocimiento competitivo con el tiempo.
<ul style="list-style-type: none">Estás compartiendo dashboards o exportaciones con tus equipos internos.	<ul style="list-style-type: none">✓ Estás integrando PI en la toma de decisiones.
<ul style="list-style-type: none">Estás usando insights en revisiones de negocio o actualizaciones ejecutivas.	<ul style="list-style-type: none">✓ Estás vinculando PI con estrategia y resultados de rendimiento.
<ul style="list-style-type: none">Aprovechas al máximo tu relación con Wisier participando en check-ins regulares y usando el conocimiento del CSM para apoyar tus objetivos.	<ul style="list-style-type: none">✓ Estás colaborando para mantenerte alineado y recibir apoyo.

Ya sea que estas señales te resulten familiares o estés empezando, siempre hay margen de mejora. Cuanto más uses Price Intelligence de forma constante, más valor aportará a tu negocio.

Conclusión

Ya has invertido en Price Intelligence. Ahora es el momento de profundizar ese valor.

Al alinear a tus equipos, integrar el producto en los workflows habituales, y crear el hábito de actuar a partir de insights, puedes:

- Detectar oportunidades más rápido.
- Planificar con más confianza.
- Justificar decisiones con claridad.

Ya sea que uses la Plataforma, el flujo de datos, o ambos, hay más valor por descubrir.

¿Necesitas ayuda?

Contacta a tu Customer Success Manager.

Te apoyamos en tu siguiente paso.

Name	Event	Events within 24h	Product List	Status
New Price Alert	Price Change	498	Home Furnishings	Active
Product Sync Successful		246	Electronics	Inactive
Black Friday	Price decrease	583	Black Friday Doorbusters	Active

Product	Retailer 1	Retailer 2	Retailer 3
Microwave	\$85.99	\$63.99	\$62.48
Kettle	\$50.99	\$22.95	\$15.95
Vacuum	\$132.55	\$124.05	\$123.05
Fridge	\$230.45	\$201.95	\$215.95

Strategy Builder

Set Repricing Rules

Conditions: Increase of... Average Extension: Use price 15 Days

Recommended price: Check top competitor

Equal to

Go to next strategy

Chrome Extension

Competitiveness

Lower Price: [Red]

Same Price: [Grey]

Higher Price: [Green]

Retailer	In Stock	Price
Retailer 1	✓	↓ \$249.91
Retailer 2	✓	↓ \$249.91
Retailer 3	✗	↑ \$249.91
Retailer 4	✓	↑ \$63.99

Data Feed Reports

Report name	Delivery time	File size	Delivery status
Black Friday List	Delivered: 07:30 AM	42.10 MB	On time 31 Full
Daily All Products	Delivered: 08:54 AM	50.76 MB	On time 31 Full
Appliances	Expected: 05:30 AM	61.12 MB	31 progress
Electronics	Expected: 04:30 PM	53.78 MB	Not started

Live Preview

Product	Sales Velocity	Current Margin	New Margin	Recommended Price
Microwave	1.5	32.8%	49.1%	\$63.99
Kettle	1.8	28.4%	23.8%	\$22.95
Vacuum	1.2	48.9%	45.1%	\$123.05
Fridge	2.3	55.2%	58.7%	\$217.95



Gracias

www.wiser.com