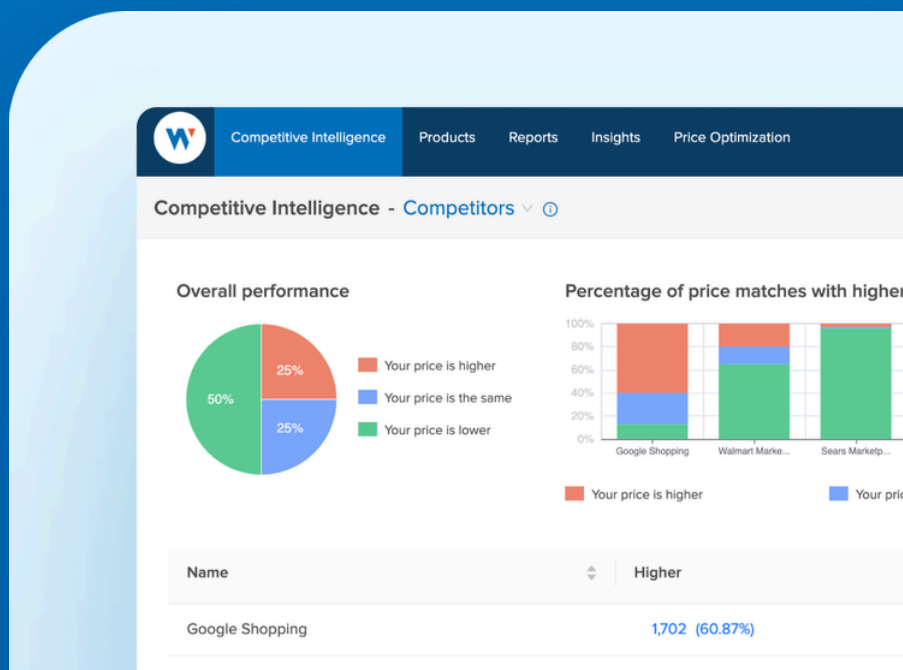


# Price Intelligence Guide d'onboarding

[www.wiser.com](http://www.wiser.com)



# Introduction

## Découvrir Price Intelligence

Ce guide présente le produit Price Intelligence et vous aide à vous orienter lors de sa prise en main et de son utilisation régulière. Que vous soyez un nouveau client ou que vous rejoigniez une équipe existante, il est conçu pour vous apporter clarté et confiance dès le démarrage.

Price Intelligence vous offre une visibilité sur **la manière dont vos produits sont tarifés à travers les retailers et marketplaces**, afin de mieux comprendre **votre positionnement concurrentiel** et **les comportements de prix au niveau SKU**. Lors de l'onboarding, votre Engagement Manager vous accompagnera pour configurer votre programme, valider vos données, et vous guider.

Ce guide se concentre sur:



La configuration de votre programme Price Intelligence.

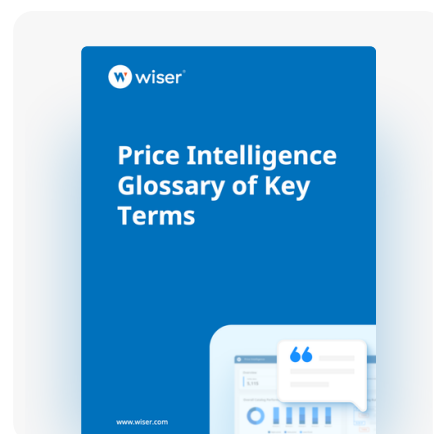


Les données collectées et leur fréquence d'actualisation.



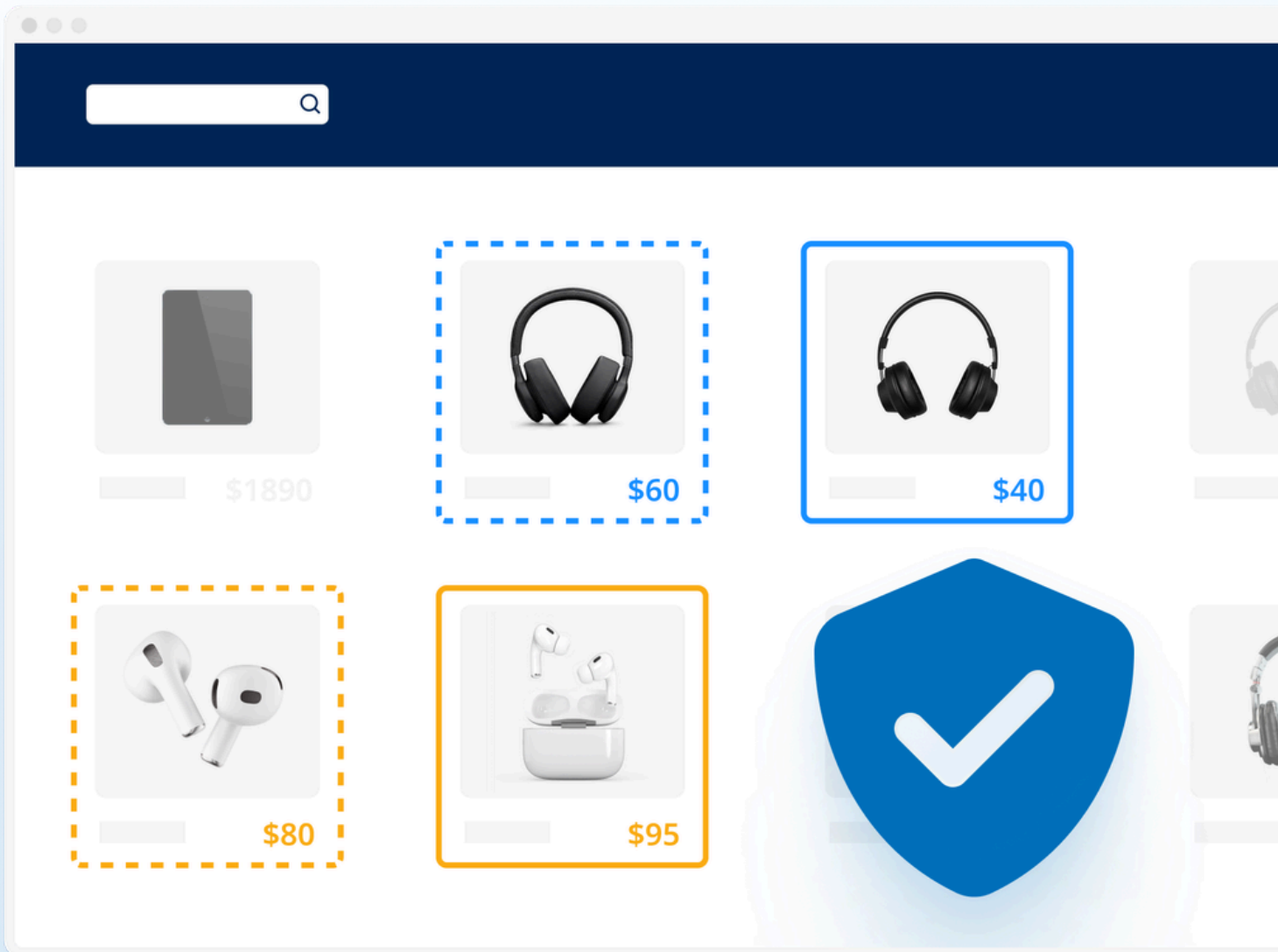
La structure du produit et sa prise en main.

Ce guide n'a pas vocation à couvrir en détail toutes les fonctionnalités ou tous les workflows. Des guides complémentaires, notamment le [Price Intelligence Checklist](#) et [Glossaire](#), sont disponibles pour approfondir l'analyse et votre montée en compétence sur la plateforme.



À la fin de ce guide, vous aurez une vision claire de **l'onboarding**, de **la lecture de la plateforme**, et de **comment Price Intelligence accompagne vos décisions de pricing dès le départ**.

# 01 Collecte de données et périmètre



# Collecte de données et périmètre

## Configuration de Price Intelligence et collecte des données

La solution Price Intelligence est paramétrée en fonction de votre activité et de vos besoins de suivi concurrentiel. Chaque programme est construit autour des produits et des distributeurs stratégiques, afin de suivre dès le départ les variations de prix qui ont un réel impact concurrentiel.

Cette section présente la manière dont votre programme est structuré, le processus de collecte des données tarifaires, ainsi que leur intégration dans la plateforme.

## Catalogue produits

- Les SKUs que vous fournissez constituent la base de votre programme Price Intelligence. Ces produits servent à identifier les correspondances entre les retailers et les marketplaces afin de permettre des comparaisons de prix précises.
- Votre catalogue produit n'a pas besoin d'être parfait dès le départ. L'objectif lors de l'onboarding est de poser une base fiable, qui pourra être affinée au fil du temps à mesure que des produits sont ajoutés, supprimés, ou mis à jour.

## Distributeurs et concurrents

- Price Intelligence suit les retailers et les listings concurrents définis lors de l'onboarding. Selon votre configuration, cela peut inclure des retailers directs, des marketplaces, ou une combinaison des deux.
- La couverture des retailers est définie lors de la configuration du programme et peut varier selon vos standards de suivi ou vos besoins spécifiques. Votre Engagement Manager vous confirmera les retailers inclus dans le périmètre de votre programme.

## Collecte de données et crawls

- Les données de prix sont collectées via des crawls automatisés des sites de retailers et de marketplaces. Ces crawls collectent les prix produits ainsi que les informations associées, afin de vous permettre de suivre l'évolution de l'activité concurrentielle dans le temps.
- La fréquence et la couverture des crawls sont définies lors de l'onboarding et varient selon la configuration de votre programme. Certains retailers suivent des schémas standards, d'autres nécessitent une configuration supplémentaire pour garantir une collecte de données précise.
- Une fois les crawls lancés, les données de prix apparaissent progressivement dans la plateforme, à mesure que les retailers sont traités.

# Collecte de données et périmètre

## Comprendre l'actualisation des données

En commençant à analyser les données, gardez en tête quelques points liés aux délais:

- La date de crawl correspond à la dernière collecte de données réussie pour un produit.
- Tous les retailers ne se mettent pas à jour au même moment.
- Certains produits se rafraîchissent plus rapidement que d'autres.

Les premières vues peuvent afficher une couverture partielle le temps que les crawls se terminent. C'est normal pendant l'onboarding et cela ne signifie pas un problème de configuration.

## Disponibilité et prix observés

Les données de prix reflètent ce qui a été observé lors du crawl le plus récent. La disponibilité est un élément clé pour interpréter les résultats:

- Les produits en stock fournissent généralement les insights de prix les plus exploitables.
- Les produits en rupture ou indisponibles peuvent apparaître, mais à interpréter avec contexte.
- Certains retailers ne fournissent pas systématiquement les informations de disponibilité.

Analyser la disponibilité en parallèle des prix permet de s'assurer que les données sont correctement interprétées et d'en tirer des conclusions plus fiables.

### À quoi s'attendre au démarrage

Lors des premiers jours d'onboarding, vous pouvez observer des:



Écarts durant le chargement de données.



Différences de mise à jour entre les retailers.



Tendances de prix qui se précisent dans le temps.

Cela fait partie du processus naturel de démarrage. À mesure que les crawls se terminent et que l'historique s'enrichit, les tendances deviennent plus faciles à analyser.

Votre Engagement Manager vous confirmera lorsque vos données seront stabilisées et prêtes pour une analyse plus large.

# 02 Prise en main de votre modèle

The screenshot shows a spreadsheet application window with a menu bar (Home, Insert, Draw, Page Layout, Formulas, Data, Review, View, Automate, Tell me) and a toolbar. The spreadsheet contains a table with the following data:

	A	B	C	D	E	F
1	SKU	Product Title	Brand	MPN	UPC	Price
2	SKU-1001	Noise Cancelling Headphones	Brand A	NC-PRO-BLK	851234567801	179.99
3	SKU-2042	Smart Fitness Watch 45mm	Brand B	45-SLV	851234567818	159.99
4	SKU-3300	Portable Bluetooth Speaker	Brand C	NB-3300	851234567825	49.99
5	SKU-1100	Lite Wireless Earbuds	Brand D	LITE-WHT	851234567832	79.99
6	SKU-2100	Active Fitness Tracker	Brand E	AFT-01	851234567849	89.99
7	SKU-3400	Home Smart Speaker	Brand F	NB-3400	851234567856	99.99
8	SKU-5001	Wireless Charging Dock	Brand G	ZC-5001	851234567863	69.99
9	SKU-7000	Desk Lamp Pro	Brand H	A-7000	851234567870	59.99
10						
11						
12						

# Prise en main de votre modèle

## Comment partager vos données produit et commencer le monitoring.

Lors de l'onboarding, vous recevrez un modèle d'import pour **structurer les informations nécessaires** à la mise en place de votre programme Price Intelligence. Ce template permet de **partager vos données SKU** de façon structurée pour faciliter le matching et la collecte de données.

Cette étape établit le lien entre votre catalogue produit et les retailers inclus dans le périmètre de votre programme.

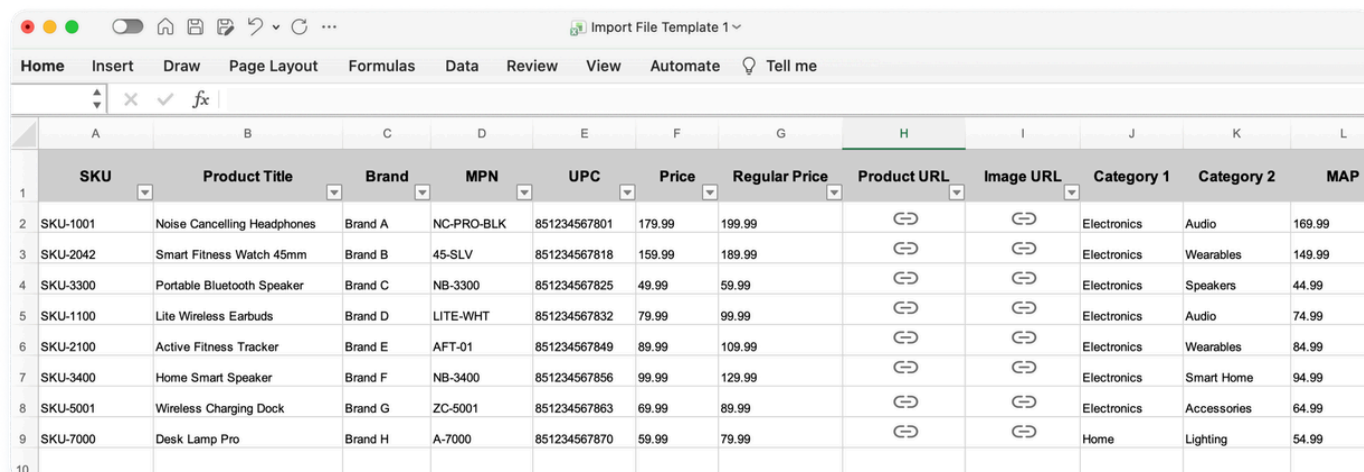
## Utiliser le modèle d'import

- Le modèle d'import est conçu pour recueillir les informations essentielles au suivi des prix, comme les **identifiants produits** et **attributs de référence**. Ces éléments permettent un matching précis des produits entre les listings des retailers.
- Vous n'avez pas besoin de remplir tous les champs pour commencer. L'objectif est de fournir une base claire et fiable pour démarrer le suivi de vos produits.

## Votre Engagement Manager vous accompagnera pour:

- Vérifier le fichier pour en assurer la complétude et l'exactitude.
- Valider les champs obligatoires.
- S'assurer que les données sont alignées avec vos objectifs de suivi.

C'est une étape collaborative. Vous n'êtes pas seul à préparer le fichier, et des questions ou ajustements sont attendus au cours du processus.



	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
	SKU	Product Title	Brand	MPN	UPC	Price	Regular Price	Product URL	Image URL	Category 1	Category 2	MAP
1												
2	SKU-1001	Noise Cancelling Headphones	Brand A	NC-PRO-BLK	851234567801	179.99	199.99			Electronics	Audio	169.99
3	SKU-2042	Smart Fitness Watch 45mm	Brand B	45-SLV	851234567818	159.99	189.99			Electronics	Wearables	149.99
4	SKU-3300	Portable Bluetooth Speaker	Brand C	NB-3300	851234567825	49.99	59.99			Electronics	Speakers	44.99
5	SKU-1100	Lite Wireless Earbuds	Brand D	LITE-WHT	851234567832	79.99	99.99			Electronics	Audio	74.99
6	SKU-2100	Active Fitness Tracker	Brand E	AFT-01	851234567849	89.99	109.99			Electronics	Wearables	84.99
7	SKU-3400	Home Smart Speaker	Brand F	NB-3400	851234567856	99.99	129.99			Electronics	Smart Home	94.99
8	SKU-5001	Wireless Charging Dock	Brand G	ZC-5001	851234567863	69.99	89.99			Electronics	Accessories	64.99
9	SKU-7000	Desk Lamp Pro	Brand H	A-7000	851234567870	59.99	79.99			Home	Lighting	54.99
10												

# Prise en main de votre modèle

## Une fois vos données importées

Une fois le template validé et importé:

- Les matches produits sont établis sur les retailers configurés.
- Les données de prix apparaissent au fur et à mesure des crawls.
- Les premières vues peuvent être partielles le temps que la couverture se construise.

C'est normal au début de l'onboarding. À mesure que les données se complètent, **la visibilité s'améliore** et **les tendances deviennent plus claires**. Votre Engagement Manager vous confirmera quand vos données sont prêtes et vous aidera à les interpréter.



## Recommandations supplémentaires sur les données produit

Pour les équipes souhaitant mieux comprendre le rôle des données produit dans le matching, [des guides complémentaires](#) détaillent les attributs produits, les champs optionnels, et la gestion des variantes ou des formats.

Cette ressource apporte du contexte et ne remplace pas le modèle d'import utilisé lors de l'onboarding.

Votre Engagement Manager vous aidera à identifier les champs les plus pertinents pour votre configuration.



# 03 Navigation dans le tableau de bord

The dashboard displays a navigation menu at the top with options: Competitive Intelligence, Products, Reports, Insights, and Price Optimization. The main content area is titled 'Competitive Intelligence - Competitors' and includes several filter sections on the left: Product List, Categories, Competitors, and Brands. A date selector shows '2024-12-04'.

**Overall performance**

A pie chart shows the distribution of price performance: 50% Your price is lower (green), 25% Your price is higher (orange), and 25% Your price is the same (blue). A callout box points to the 50% segment with the text 'Your price is lower'.

**Percentage of price matches with higher, same, or lower prices**

A stacked bar chart compares performance across competitors: Google Shopping, Walmart Marketplace, Sears Marketplace, and WalMart. The legend indicates: red for 'Your price is higher', blue for 'Your price is the same', and green for 'Your price is lower'.

Name	Higher	Same
Google Shopping	1,702 (60.87%)	743 (26.57%)
Walmart Marketplace	371 (20.15%)	282 (15.32%)
Sears Marketplace	38 (3.59%)	6 (0.57%)
WalMart	78 (9.14%)	437 (51.23%)
Office Depot	91 (12.76%)	109 (15.29%)
Home Depot	65 (9.17%)	330 (46.54%)
Amazon Marketplace	186 (34.32%)	84 (15.50%)

# Navigation dans le tableau de bord

## Comprendre la structure de Price Intelligence.

Price Intelligence s'organise autour de quelques sections clés qui permettent de passer **d'une vue globale à une analyse au niveau SKU**. Chaque section répond à un type de question différent et contribue à **une vision complète des données de prix sur vos produits**.

Il n'est pas nécessaire de maîtriser toute la plateforme dès le départ. La plupart des utilisateurs commencent par explorer une ou deux sections liées à leur rôle, puis élargissent progressivement leur utilisation à mesure qu'ils se familiarisent avec les données.

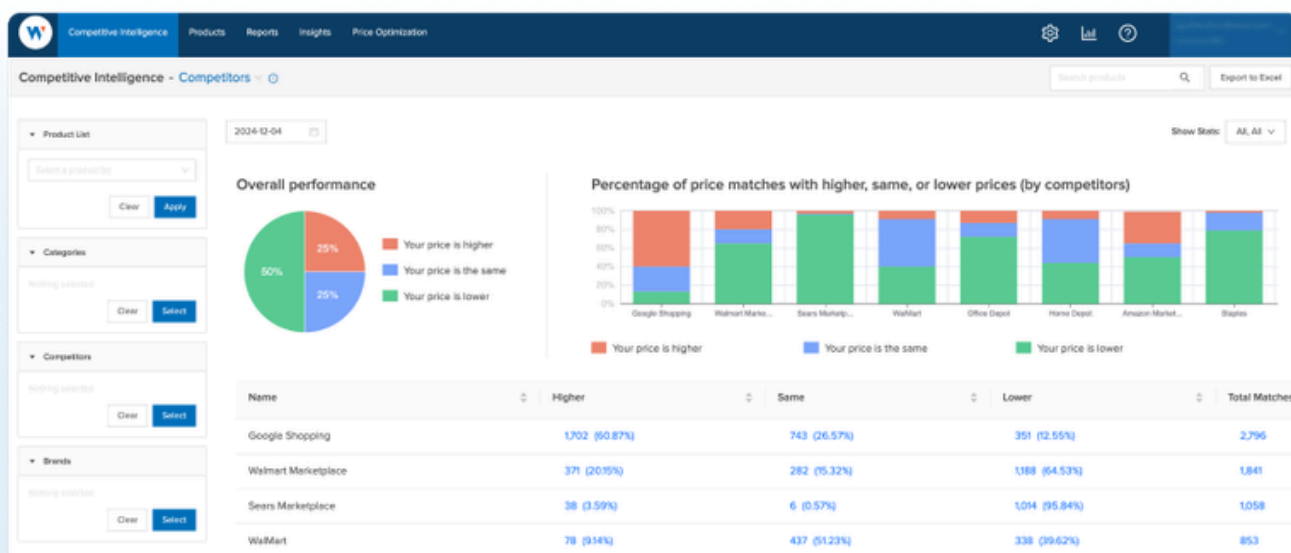
## Veille concurrentielle

**?** **Ce à quoi cette section répond:** Comment mes prix se positionnent-ils par rapport à ceux de mes concurrents?

La section Competitive Intelligence offre une **vue d'ensemble de la comparaison de vos prix avec ceux des concurrents, par catégorie, ou par marque**. Des visualisations vous permettent d'identifier rapidement où vos prix sont plus élevés, plus bas, ou alignés avec le marché. C'est souvent un point de départ pour les nouveaux utilisateurs. À partir de là, vous pouvez:

- Identifier les écarts de prix les plus importants.
- Affiner l'analyse avec des filtres comme la catégorie, la marque, ou le concurrent.
- Passer d'une vue globale à une analyse SKU plus détaillée.

Cet écran est conçu pour identifier des tendances et déterminer les points à approfondir, pas pour mener une action immédiate.



# Navigation dans le tableau de bord

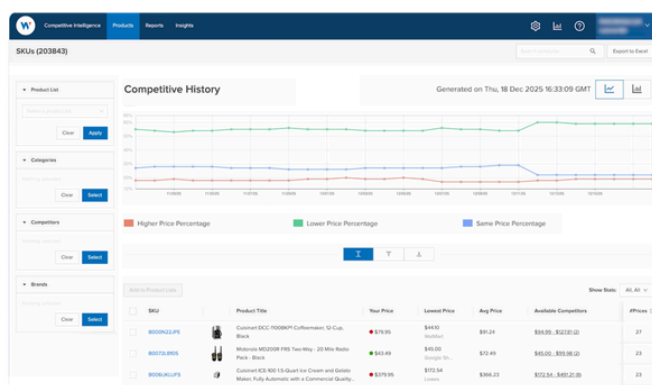
## Produits

**? Ce à quoi cette section répond:** Que se passe-t-il au niveau SKU?

La section Produits passe des tendances globales à l'analyse des SKU individuels. Vous pouvez y consulter les comparaisons de prix, les évolutions dans le temps, et le comportement des concurrents pour des produits spécifiques. Utilisations courantes:

- Analyser l'historique des prix des SKU clés.
- Comparer vos prix aux prix les plus bas ou aux prix moyens de vos concurrents.
- Identifier les produits avec des variations de prix fréquentes.

Les filtres et les listes de produits sont souvent utilisés avec cette vue pour cibler l'analyse et la rendre plus pertinente selon votre rôle.



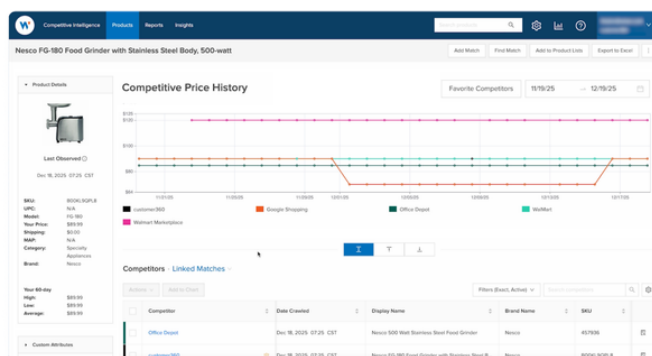
## SKU Détails

**? Ce à quoi cette section répond:** Ce prix est-il exact, et qu'est-ce qui a changé?

La vue SKU Détails fournit le niveau d'information le plus détaillé pour un produit unique. Elle affiche les prix observés, les tendances historiques, la disponibilité, et les listings concurrents au même endroit. C'est la section idéale pour:

- Valider les écarts de prix.
- Vérifier la disponibilité et le timing des crawls.
- Confirmer quand et où un prix a été observé.

Lorsqu'un élément semble inattendu, cette vue fournit le contexte nécessaire avant de tirer des conclusions ou d'agir.



# Navigation dans le tableau de bord

## Rapports

- ❓ **Ce à quoi cette section répond:** Comment analyser ou partager les données de prix à plus grande échelle?

Les rapports permettent d'analyser les données de prix sur des groupes de produits, de retailers, ou de périodes. Ils sont couramment utilisés pour:

- Suivre les tendances de prix dans le temps.
- Partager des insights en interne.
- Soutenir les revues de prix et la planification.

Certains rapports sont créés directement dans la plateforme, d'autres peuvent être livrés via SFTP. Votre Engagement Manager vous aidera à choisir l'approche la plus adaptée à votre workflow.

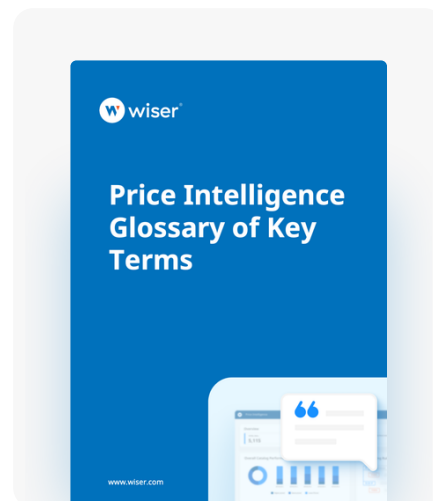
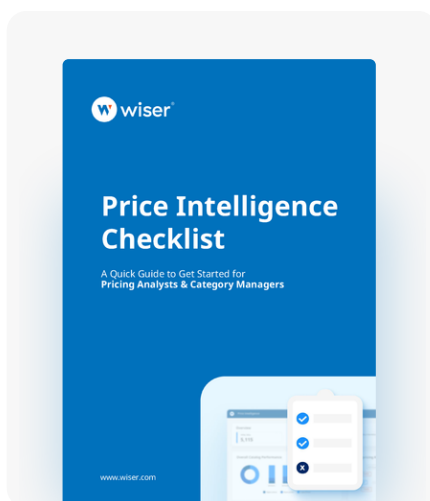
Start	Completed	Report Generation Time	No. of Rows	File Size	Status
November 2, 2025, 3:00 PM	November 2, 2025, 3:00 PM	4 sec	0	103.81 KB	Success
October 29, 2025, 3:00 PM	October 29, 2025, 3:00 PM	2 sec	0	103.81 KB	Success
October 26, 2025, 3:00 PM	October 26, 2025, 3:00 PM	3 sec	0	103.81 KB	Success
October 22, 2025, 4:00 PM	October 22, 2025, 4:00 PM	2 sec	0	103.81 KB	Success
October 19, 2025, 4:00 PM	October 19, 2025, 4:00 PM	3 sec	0	103.81 KB	Success
October 16, 2025, 4:00 PM	October 16, 2025, 4:00 PM	2 sec	0	103.81 KB	Success
October 12, 2025, 4:00 PM	October 12, 2025, 4:00 PM	3 sec	0	103.81 KB	Success

## Se familiariser avec l'interface

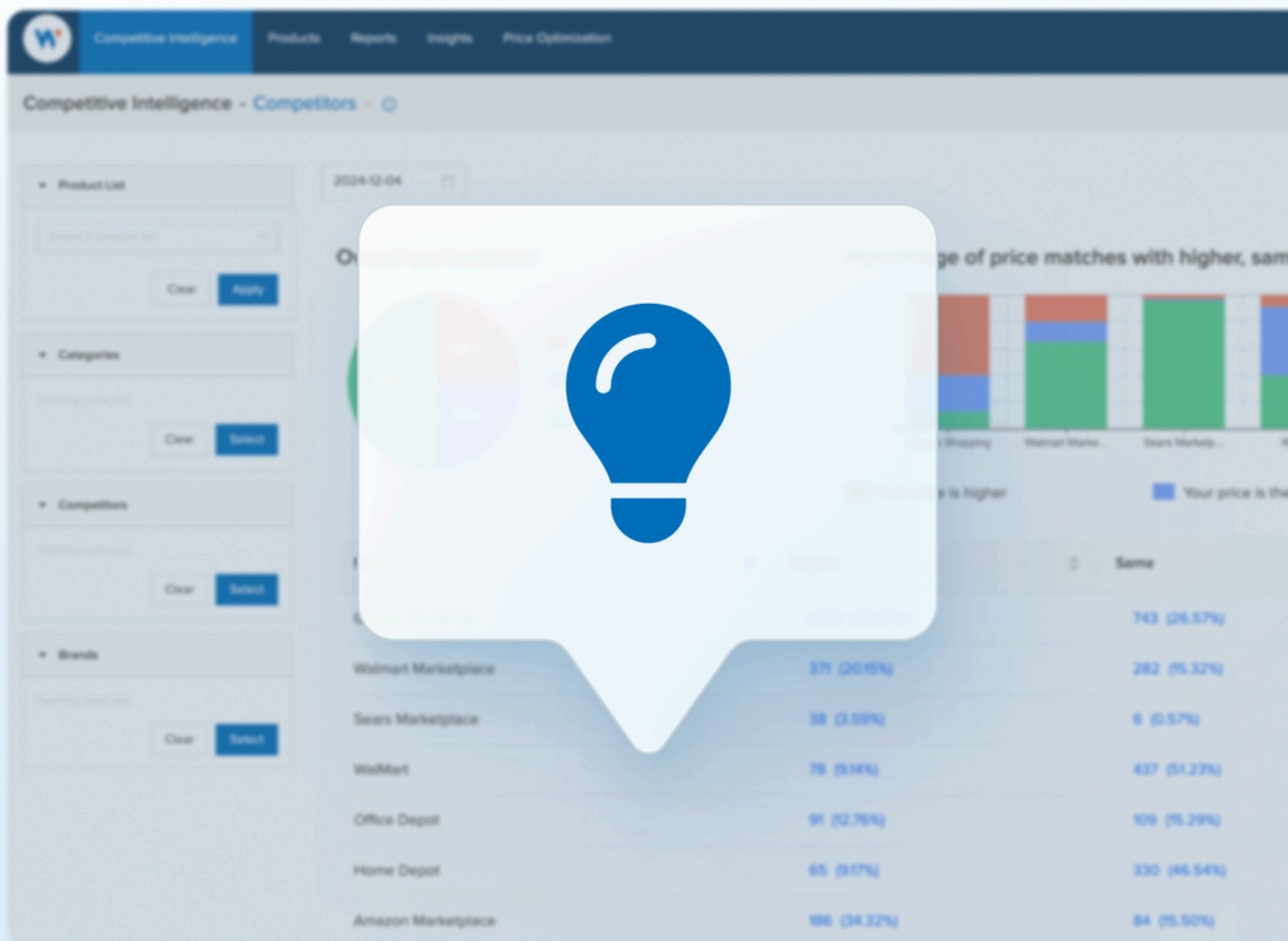
Il est normal que les nouveaux utilisateurs prennent le temps de se familiariser avec les fonctionnalités de la plateforme. Commencez par une ou deux sections adaptées à votre rôle, puis élargissez progressivement votre usage. Pour des explications détaillées des fonctionnalités:

- Utilisez la PI checklist pour les tâches pratiques.
- Consultez le glossaire PI pour les définitions et le détail des champs.

Ces ressources complètent ce guide et soutiennent votre montée en autonomie au fil de votre prise en main.



# 04 Points à considérer pour la suite



# Points à considérer pour la suite

## À retenir lors de l'utilisation de Price Intelligence

Lorsque vous commencez à utiliser Price Intelligence, gardez à l'esprit qu'il n'est pas nécessaire de tout maîtriser immédiatement. Commencez par explorer la plateforme, vous familiariser avec les données, et comprendre comment les informations de prix sont présentées.

Quelques bonnes pratiques pour en tirer un bénéfice rapide:



### Vérifiez le contexte des données avant d'agir

Lors de l'analyse des écarts de prix, prenez en compte les éléments associés comme la date de crawl et la disponibilité. Les prix reflètent ce qui a été observé lors du dernier crawl, et le timing ou le stock peuvent expliquer de nombreuses différences.



### Commencez de manière ciblée

Commencez par un petit ensemble de produits, catégories, ou concurrents clés pour votre rôle. Une vue plus restreinte facilite l'identification des changements importants et la prise en main des données.



### Attendez-vous à des tendances, pas à de la perfection

Les premières données peuvent sembler incomplètes le temps que la couverture et l'historique se mettent en place. Avec le temps, les crawls répétés rendent les tendances et comparaisons plus fiables.



### Utilisez les filtres et les vues de façon ciblée

Les filtres et vues sauvegardés adaptent la plateforme à vos besoins. Les personnaliser tôt permet des affichages adaptés à votre usage quotidien.



### Appuyez-vous sur votre Engagement Manager

En cas de doute ou de résultat inattendu, il peut vous aider à interpréter les données et confirmer si des ajustements sont nécessaires.

En commençant par ces bonnes pratiques, vous développerez vos repères sur la plateforme et gagnerez en confiance dans la manière dont Price Intelligence soutient vos décisions de prix.

# Points à considérer pour la suite

Price Intelligence est conçu pour soutenir des décisions de prix pertinentes dès la mise en service de votre programme. Une fois vos produits configurés, la collecte de données lancée, et les bases de la plateforme acquises, vous pouvez commencer à exploiter les données en toute confiance.

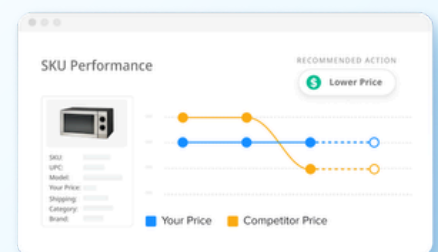
Pour aller plus loin, des ressources complémentaires sont disponibles pour approfondir la prise en main:

- La Price Intelligence Checklist fournit des étapes pas à pas pour les workflows courants et les tâches quotidiennes.
- Le glossaire Price Intelligence propose des définitions et des explications des champs, métriques, et termes que vous pouvez rencontrer.
- Des ressources complémentaires de reporting et de stratégie peuvent soutenir des analyses plus avancées au fur et à mesure de l'évolution de vos besoins.

Votre Engagement Manager continuera de vous accompagner dans l'ajustement de vos affichages, l'identification de nouveaux cas d'usage, et la prise en main de la plateforme.

En passant du temps sur ce produit et en appliquant ce guide d'onboarding, vous construirez des bases solides pour intégrer Price Intelligence à votre stratégie de prix.

View Settings	Product	Retailer 1	Retailer 2	Retailer 3
View name: <input type="text"/>	Microwave	\$89.99	\$63.99	\$62.48
Country: <input type="text"/>	Kettle	\$50.99	\$22.95	\$15.95
Currency: <input type="text"/>	Vacuum	\$132.55	\$124.05	\$123.95
	Fridge	\$230.45	\$220.95	\$215.95



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 Door busters	Active

Report name	Delivery time	File size	Delivery status
Black Friday list	Delivered: 07:30 AM	42.10 MB	On time In Full
Daily All Products	Delivered: 08:54 AM	50.76 MB	On time In Full
Appliance	Expected: 09:30 AM	63.12 MB	In progress
Electronics	Expected: 04:30 PM	53.78 MB	Not started

Competitiveness	Retailer	In Stock	Price
Lower Price	Retailer 1	✓	\$249.99
Same Price	Retailer 2	✓	\$249.95
Higher Price	Retailer 3	✗	\$245.95
	Retailer 4	✓	\$69.99



**Merci**

[www.wiser.com](http://www.wiser.com)