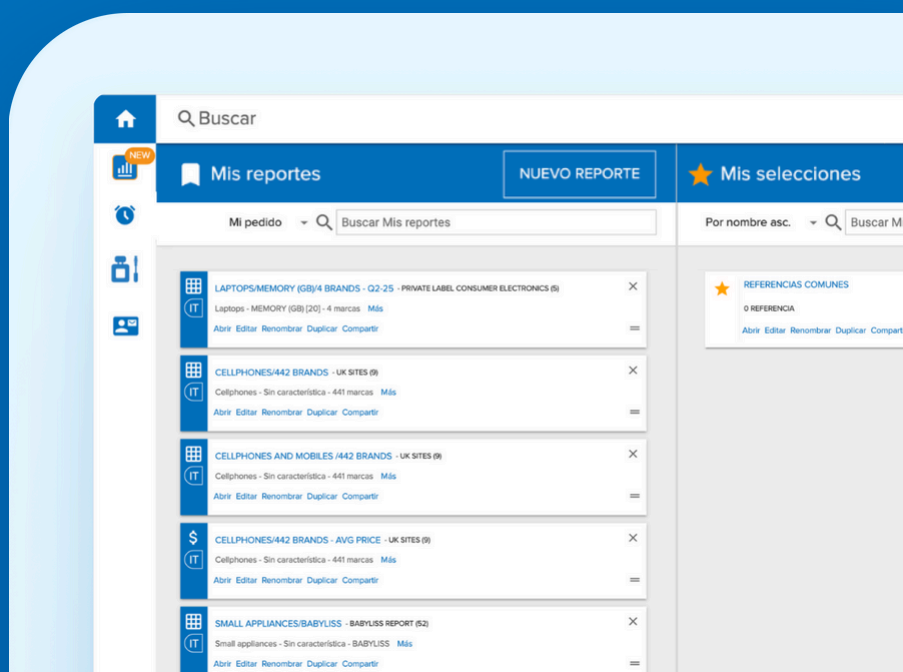


Manual de reportes de Market Intelligence

www.wiser.com



Introducción

Bienvenido al Manual de reportes de Market Intelligence.

Esta guía fue creada pensando en ti: nuestros clientes que utilizan la plataforma de Market Intelligence de Wiser a diario para tomar decisiones más inteligentes, moverse más rápido y mantenerse competitivos. Aquí encontrarás explicaciones claras de cada vista de reporte, consejos prácticos sobre cómo la usan marcas y retailers, y ideas para obtener aún más valor de tus datos. Ya sea que la utilices como referencia personal o la compartas con tu equipo, el objetivo es simple: ayudarte a convertir la información en acción.

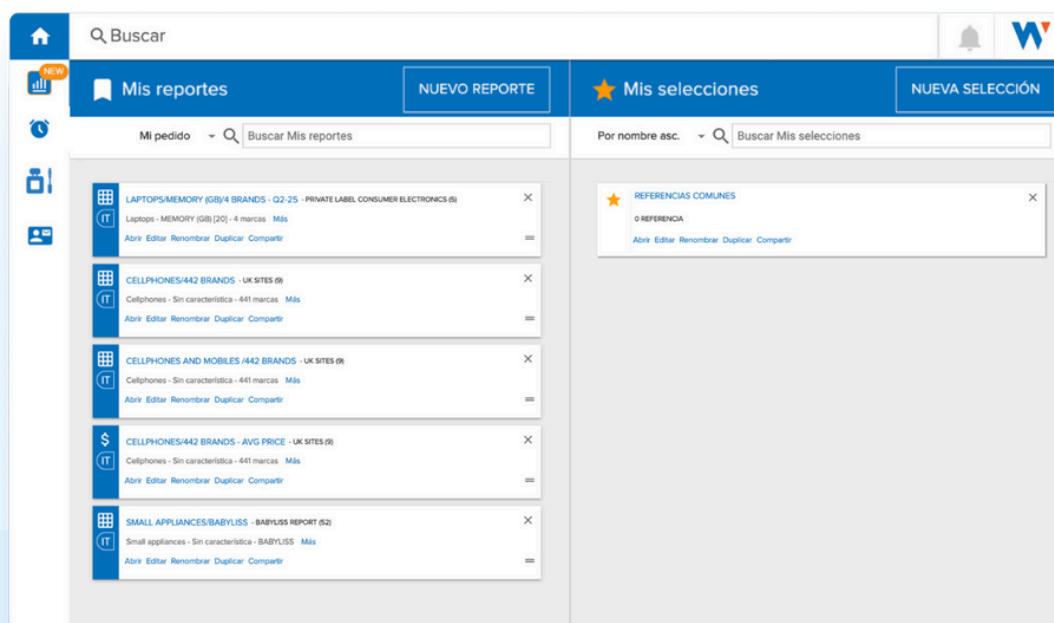
Qué incluye esta guía

Esta guía recorre los reportes más utilizados en Market Intelligence, con consejos prácticos y ejemplos para cada uno. Encontrarás secciones dedicadas a:

- Base 100
- Cobertura
- Bandas
- Precio Promedio
- Cuartiles
- Historial
- Promociones
- Reseñas

Cada sección explica qué muestra el reporte, por qué es importante, cómo lo usan las marcas y los retailers, y ofrece recomendaciones para sacar mayor provecho de tus datos.

No necesitas leerla de principio a fin. Úsala cuando necesites inspiración, claridad o un recordatorio rápido de lo que es posible. **Vamos a ello.**



Base 100

Qué muestra este reporte

El reporte Base 100 es un índice de precios relativo que compara cómo cada retailer posiciona el precio de un producto frente al precio más bajo observado en tu dataset. El precio base se fija en 100 y todos los demás precios se escalan en relación con ese valor.

Sitio	US WALMART	CURRYS	AMAZON.CO.UK
US WALMART	100	135.29	269.35
CURRYS	93.67	100	613.83
AMAZON.CO.UK	162.61	110.42	100
APPLIANCE CITY	-	-	-
APPLIANCES DIRECT	84.22	142.99	102.11
AQ.COM	85.34	95.58	93.29
ASDA	150.84	88.94	85
BOOTS.COM	69.18	93.14	83.9
SAINSBURYS	-	-	-
IE CURRYS	77.53	82.86	752.66
COSTCO UK	87.37	101.94	85.11
HUGHES DIRECT	114.76	109.41	102.48

Por ejemplo:

- Si el índice de un retailer es 107, su precio es 7 % más alto que el precio base.
- Si el índice es 100, ese retailer tiene actualmente el precio base.
- Si el índice es 93, el precio es 7 % más bajo que el precio más bajo observado en el periodo seleccionado.

i Por qué es importante:

Base 100 permite comparar variaciones relativas de precio entre distintos productos o retailers. Al normalizar el precio de cada SKU a un punto de partida común (100), esta métrica resalta los movimientos de precio en términos porcentuales a lo largo del tiempo. Es especialmente útil cuando los precios absolutos son difíciles de comparar o cuando se analizan tendencias entre categorías, retailers o regiones.

? LAS PREGUNTAS QUE AYUDA A RESPONDER ESTE REPORTE

¿Los precios están subiendo o bajando de forma consistente a lo largo del tiempo?

¿Qué retailers lideran o se rezagan en los cambios de precio?

¿Cómo se comparan las líneas de producto en términos de volatilidad de precios?

Base 100

Cómo lo usan las marcas

- Hacer seguimiento del posicionamiento de precios a través de sus principales retailers.
- Evaluar si los productos están posicionados en precio según lo previsto.
- Identificar oportunidades de armonización de precios o de control de su cumplimiento.

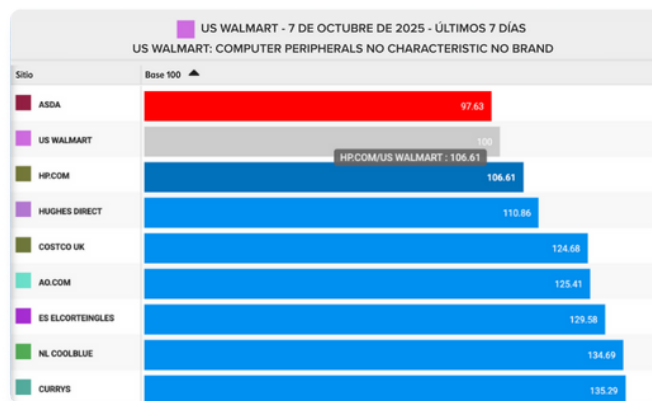
Cómo lo usan los retailers

- Entender cómo sus precios se comparan directamente con los de otros vendedores dentro de un mismo surtido.
- Verificar que los precios promocionales estén generando un posicionamiento competitivo.
- Supervisar el pricing de marcas propias o marcas exclusivas.

Buenas prácticas

• El clic muestra el precio real

Al hacer clic en una celda de *Base 100*, se accede a los *Precios Productos*, donde se muestran los precios de los productos utilizados para calcular el índice. Esta vista incluye información como precio, disponibilidad, tiempos de entrega) que permite verificar si una diferencia de precio se debe a un desajuste de surtido o a una diferencia real de competitividad.



• Usar filtros para mayor claridad

Es especialmente importante aplicar filtros por marca, categoría o retailer para asegurarse de que se están comparando productos equivalentes. Sin estos filtros, el índice puede reflejar diferencias en la cobertura de SKUs y no verdaderas discrepancias de precio.

• Ayuda a explicar el comportamiento de los retailers

Base 100 permite entender si un retailer está siguiendo la estrategia de precios definida o si se desvía de forma significativa. Es un excelente punto de partida para conversaciones con partners retailers sobre alineación de precios o cumplimiento de políticas comerciales.

Cobertura – por marca



Qué muestra este reporte

El reporte *Cobertura* (por marca) permite comparar diferencias de surtido por marca o categoría entre retailers seleccionados. Muestra el porcentaje de SKUs listados para cada marca en cada retailer, ofreciendo una visión rápida de la consistencia de la distribución y de la presencia de marca en el mercado.

i Por qué es importante:

La cobertura de producto es clave para el análisis competitivo de precios y promociones. Saber qué SKUs están listados, y en qué retailers, ayuda a identificar brechas de surtido, detectar oportunidades perdidas y asegurar que los productos estén bien representados en los retailers clave. Una cobertura sólida también indica que los lanzamientos están funcionando como se espera, mientras que las brechas pueden revelar problemas de distribución o visibilidad que requieren atención.

? LAS PREGUNTAS QUE AYUDA A RESPONDER ESTE REPORTE

¿Dónde tengo la cobertura más fuerte y más débil por marca?

¿Qué retailers listan a mis competidores pero no a mi marca?

¿Cómo se compara el surtido de cada retailer frente al mercado?

Cobertura - por retailer

COBERTURA DE RETAILERS - 30 DE ENERO DE 2026 - 1 DÍA																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
SMALL APPLIANCES SIN CARACTERÍSTICA BABYLISS [1,530 OFERTAS]																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
Retailer	Ofertas ...	% ▼	Marcas	Cobertura de retailer																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																								
AMAZON.CO.UK	147	34.43 %	47	DJI 14	NEXTBASE 13	GOPRO 11	GARMIN 10	EASYPX 7	TRAN 6	BLA 5	ROA 5	RIC 4	PA 4	KO 4	INS 4	C 3	KL 3	A 3	D 3	FL 3	M 3	V 3	G 2	C 2	J 2	C 2	K 2	Z 2	N 2	S 2	M 2	B 2	G 2	BB 1	PS 1	NT 1	GN 1	SOT 1	YP 1																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
CURRYS	84	19.67 %	17	NEXTBASE 15		NAVITEL 14			MIO 11		GOPRO 8		ROAD ANGEL 6		GARMIN 5		RICOH 5		DJI 4		EASYPX 3		INST. 2		GO 2		G 2		C 2		C 2		K 2		A 2		J 1		K 1		A 1																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																			
US WALMART	83	19.44 %	23	GOPRO 15		SONY 9		DJI 7		KONICA MINO 7		INSTA360 7		RICOH 6		PANASONIC 6		MIN. 3		VIVIT 3		BL. 2		CA. 2		ZO. 2		TH. 2		PO. 2		KO. 2		L 2		C 2		G 2		L 2		G 2		N 2		T 2		B 1																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
NL COOLBLUE	35	8.2 %	13	MIO 7		GOPRO 6			DJI 5			INSTA360 5			PANASONIC 4			BRI. 1		EAS. 1		GA. 1		NE. 1		AGF. 1		KE. 1		DE. 1		BL. 1																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
IE CURRYS	31	7.26 %	7	NEXTBASE 8			GOPRO 8					DJI 5			GARMIN 4			INSTA360 3			SONY 2		MIO 1																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
ES ELCORTEINGLES	26	6.09 %	5	GOPRO 9					INSTA360 7							DJI 6					CANON 2		SONY 2																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
AO.COM	20	4.68 %	3	NEXTBASE 11											DJI 5					GOPRO 4																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																							</	

Qué muestra este reporte

Cobertura (por retailer) destaca cuántas marcas o SKUs ofrece cada retailer dentro de una categoría o mercado específico. Muestra la amplitud y profundidad del surtido de cada retailer, lo que permite comparar qué tan amplia y profunda es su participación dentro de la categoría.

Por qué es importante:

Esta vista revela qué retailers dominan la cobertura de la categoría y cuáles tienen surtidos más limitados, ayudándote a evaluar la fortaleza de la distribución e identificar posibles partners de crecimiento. También permite confirmar si tus productos están presentes donde lo esperas y si los competidores cuentan con listados más amplios o más reducidos según el retailer.

¿ LAS PREGUNTAS QUE AYUDA A RESPONDER ESTE REPORTE

¿Qué retailers tienen el surtido más amplio o más limitado en esta categoría?

¿Dónde tengo la cobertura de producto más fuerte y más débil?

¿Qué retailers listan los productos de mis competidores pero no los míos?

Cobertura - marcas y retailer

Cómo lo usan las marcas

- Para validar la distribución de sus productos y asegurarse de que sus SKUs aparezcan como se espera a través de sus partners retailers.
- La vista *Cobertura por retailer* les ayuda a identificar listados faltantes o incompletos que pueden afectar la visibilidad y las ventas.
- Pueden ver dónde los competidores tienen una presencia más amplia, priorizando el enfoque promocional.
- Estos datos se vinculan directamente con la ejecución, la salud de la distribución y la solidez de las relaciones con retailers.

Cómo lo usan los retailers

- Los retailers utilizan los reportes de *Cobertura* para entender el mix de marcas y el equilibrio de la categoría.
- La vista *Cobertura por marca* ayuda a los category managers a evaluar si el surtido representa la combinación adecuada de marcas premium, core y value, y a identificar brechas o duplicaciones.
- Respalda las conversaciones durante las revisiones de categoría.
- Las métricas confirman que la estrategia de surtido está alineada con las expectativas de los consumidores y los benchmarks competitivos.

Buenas prácticas

• Usar ambas vistas en conjunto

La vista *Cobertura por marca* muestra la presencia de las marcas, mientras que *Cobertura por retailer* revela la diversidad del surtido. Analizar ambas ofrece la visión más completa de la cobertura del mercado.

• Profundizar con un clic

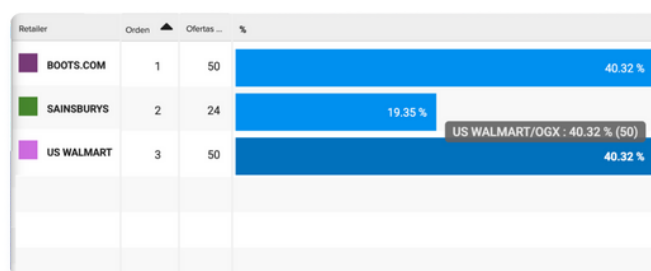
Accede al nivel SKU para identificar productos faltantes o mal categorizados.

• Filtrar para enfocar el análisis

Aplica filtros por categoría, marca o retailer para que las comparaciones sean más relevantes.

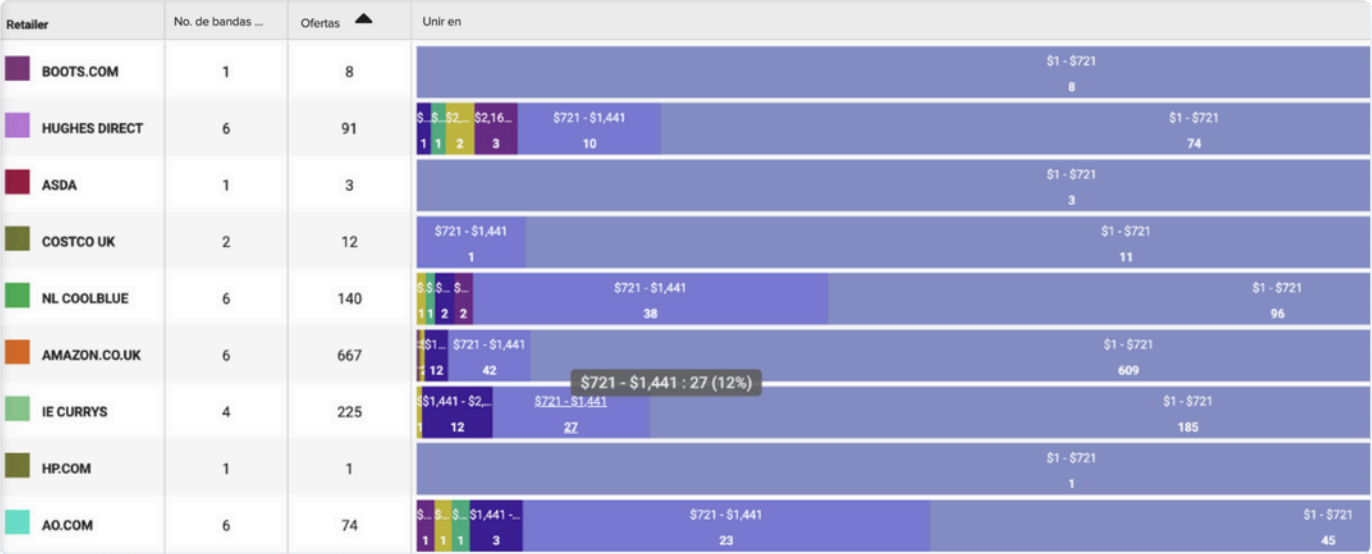
• Combinar con Precio Promedio

En conjunto, estos reportes muestran cómo la estrategia de precios se alinea con la fortaleza del surtido.



Retailer	Orden	Ofertas ...	%
BOOTS.COM	1	50	40.32 %
SAINSBURYS	2	24	19.35 %
US WALMART	3	50	40.32 % (50)

Bandas



Qué muestra este reporte

El reporte *Bandas* agrupa los productos en tramos de precio definidos por umbrales preestablecidos, por ejemplo cada \$10 o \$25. Muestra cómo se distribuyen los productos dentro de esos tramos de precio por retailer, lo que ayuda a entender la profundidad del surtido, las estrategias de pricing y brechas de mercado.

**Por qué es importante:**

Las bandas permiten visualizar de forma clara cómo se reparten los productos a lo largo de los principales niveles de precio, facilitando la detección de tramos poco cubiertos o, por el contrario, saturados. Es especialmente útil para identificar “clusters” de precio, evaluar el posicionamiento competitivo y planificar ajustes estratégicos que fortalezcan el mix de valor.



LAS PREGUNTAS QUE AYUDA A RESPONDER ESTE REPORTE

¿Estamos posicionados de forma competitiva en los principales niveles de precio?

¿Nos faltan productos en puntos de precio clave?

¿Nuestros retailers cubren toda la gama de precios en los distintos tramos?

Bandas

Cómo lo usan las marcas

- Para evaluar cómo se posicionan sus productos a lo largo del espectro de precios, especialmente dentro de una categoría o frente a competidores clave.

Cómo lo usan los retailers

- Para comprobar si ofrecen suficiente variedad en los distintos puntos de precio o si están sobre- o sub-representados en determinados tramos. Esto ayuda a refinar la estrategia al mostrar posibles carencias en entry-level, mid-range o premium, en comparación con otros actores del mercado.

Buenas prácticas

- **Detectar brechas de precio en el surtido**

Busca tramos de precio vacíos o con baja cobertura frente a los competidores. Si faltan SKUs en un intervalo clave donde otros tienen una presencia fuerte, podrías estar cediendo cuota de mercado.

Banda	Ofertas ...	%
\$1,441 - \$2,161	1	1.1 %
\$3,601 - \$4,321	1	1.1 %
\$2,881 - \$3,601	2	2.2 %
\$2,161 - \$2,881	3	3.3 %
\$721 - \$1,441	10	10.99 %

- **Validar la estrategia de precios**

Tanto si apuntas a un posicionamiento premium como value-led, el reporte Banding ayuda a confirmar si el surtido refleja la estrategia prevista.

- **Segmentar por categoría o marca**

Aplica filtros para comparar la distribución de precios dentro de una categoría específica o frente a un competidor. Esto es especialmente útil durante revisiones de línea o para respaldar conversaciones de reposicionamiento de precios con retailers.

Precio promedio - marcas

Marca	Retailers	Ofertas	Promedio precio ...	Precio promedio de la marca
				\$830.71
FUJIFILM	6	139	\$904.40	FUJIFILM \$904.40
ASTRHORI	1	4	\$944.47	ASTRHORI \$944.47
7ARTISANS	1	3	\$1,031.62	7ARTISANS \$1,031.62
Market avg	9	2,015	\$1,088.97	Market avg \$1,088.97
ZEISS	2	3	\$1,121.83	ZEISS \$1,121.83
CARL ZEISS	2	3	\$1,141.62	CARL ZEISS \$1,141.62

Qué muestra este reporte

La vista *Precio promedio (por marca)* muestra el precio de venta promedio de cada marca a través de los retailers seleccionados. Permite entender cómo se posicionan las marcas dentro de la categoría, identificando cuáles se sitúan por encima o por debajo del promedio del mercado.

i Por qué es importante:

Precio promedio ayuda a evaluar la consistencia del pricing y el posicionamiento de las marcas dentro de una categoría. Es especialmente útil para detectar valores atípicos, identificar cambios en la estructura de precios de la categoría y confirmar si los rangos de precio están alineados con los niveles de mercado esperados.

? LAS PREGUNTAS QUE AYUDA A RESPONDER ESTE REPORTE

¿Qué marcas tienen los precios más altos o más bajos en esta categoría?

¿Mi marca está posicionada donde espero dentro del mercado?

¿Algunas marcas están influyendo de forma desproporcionada en el promedio de la categoría?

Precio promedio - retailer

Retailer	Marcas	Ofertas	Promedio precio ...	Precio promedio del retailer
 SAINSBURYS	36	307	\$13.66	
 BOOTS.COM	89	1,321	\$15.52	
 ASDA ELCORTEINGLES	44	507	\$21.92	
 Market avg	1,680	27,823	\$46.67	
 US WALMART	1,680	25,484	\$48	
 AMAZON.CO.UK	53	93	\$105.41	

Qué muestra este reporte

La vista *Precio promedio (por retailer)* muestra el precio de venta promedio de cada retailer considerando todos los productos o categorías monitoreados. Al hacer clic en un retailer, se accede al detalle por marca, lo que permite identificar qué marcas o tipos de producto están empujando el precio promedio hacia arriba o hacia abajo.

Por qué es importante:

Precio promedio ofrece visibilidad sobre el posicionamiento de precios de los retailers y sobre cómo el mix de surtido impacta el nivel de precios general. Ayuda a identificar brechas de precio, cambios en el mercado y patrones que pueden señalar ajustes en el posicionamiento competitivo o en la estrategia promocional a lo largo del tiempo.

LAS PREGUNTAS QUE AYUDA A RESPONDER ESTE REPORTE

¿Qué retailers se posicionan por encima o por debajo del promedio del mercado?

¿Cómo influye el mix de surtido en el precio promedio?

¿Están cambiando las tendencias de precio entre retailers o entre categorías?

Precio promedio - marcas y retailers

Cómo lo usan las marcas

- *(Por retailer)* Para validar cómo se están posicionando sus productos en precio a través de sus partners retailers.
- Les ayuda a confirmar la alineación de precios, identificar valores atípicos que puedan indicar problemas de ejecución, y entender cómo la estrategia de los retailers impacta el posicionamiento de su marca en el mercado.
- *(Por marca)* También para comparar su posicionamiento de precios frente a competidores en la misma categoría.
- Esta perspectiva ayuda a asegurar que los productos se ubiquen correctamente en value, mid-market o premium, y que el nivel de precios respalde la estrategia de marca.

Cómo lo usan los retailers

- *(Por marca)* para monitorear el equilibrio de precios entre las marcas que comercializan.
- Confirmar que las marcas nacionales, propias y premium estén posicionadas como se espera, e identificar aquellas que puedan distorsionar el precio promedio de la categoría.
- También revisan la *vista por retailer* para comparar su nivel de precios general frente al mercado.
- Esto les ayuda a mantener el posicionamiento deseado (value, mid-market o premium) y a seguir cómo el mix de surtido o los cambios promocionales impactan el precio promedio a lo largo del tiempo.

Buenas prácticas

- **Profundizar con un clic**
Selecciona un retailer para ver los promedios por marca y entender qué factores impulsan el precio hacia arriba o hacia abajo.
- **Usar ambas vistas en conjunto**
Combina las vistas por marca y por retailer para analizar cómo el mix de surtido y el posicionamiento de precios se influyen mutuamente.
- **Seguir los cambios de precio**
Vuelve a este reporte para monitorear cómo evolucionan los promedios después de promociones, actualizaciones de surtido o nuevos lanzamientos.
- **Filtrar con intención**
Aplica filtros por categoría, marca o retailer para enfocarte en un segmento específico; retíralos para entender el contexto más amplio del mercado.
- **Comparar con Quartiles**
Combina con Quartiles para analizar tanto la magnitud del precio como la posición relativa.

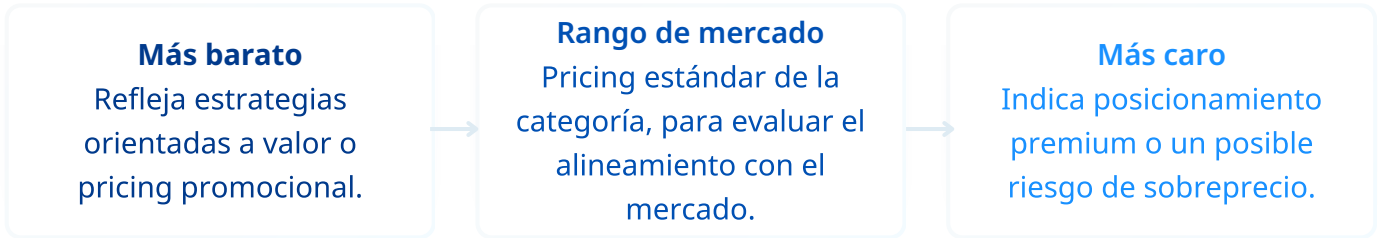
Cuartiles

Qué muestra este reporte

Este reporte ordena los precios de todos los SKUs, entre los retailers seleccionados. Permite ver rápidamente dónde se posicionan tus productos y los de tus competidores dentro del rango de precios del mercado.

Los insights más útiles suelen provenir de las posiciones más bajas y más altas. Esta vista ayuda a identificar el posicionamiento de precios de un vistazo y a detectar valores atípicos que pueden requerir atención.

Estadísticas	US WALMART	CURRYS
Número medio de referencias	951	
Promedio de la competencia	1	
Precio medio	\$991.31	\$9...
Más barato	92.85 % (883)	6.3%
Cuartile 1	0.74 % (7)	10.5%
Cuartile 2	0.84 % (8)	8.4%
Cuartile 3	0.63 % (6)	21.0%
Cuartile 4	0.32 % (3)	18.9%
Más caro	4.63 % (44)	34.7%



Cómo se calculan los cuartiles

Para cada grupo de productos seleccionado, el sistema ordena todas las combinaciones SKU-retailer del precio más bajo al más alto. Luego divide la lista en cuatro partes iguales (cuartiles) según su posición en el ranking, no por tramos de precio. Esto implica que:

- Un retailer puede aparecer en varios cuartiles según el SKU.
- SKUs con el mismo precio pueden caer en cuartiles distintos si cruzan un umbral de ranking.
- La diferencia de precio entre cuartiles puede variar según la dispersión del mercado.

i Nota:
El reporte Cuartiles no muestra brechas de precio absolutas; muestra una posición relativa dentro del panorama de pricing. Piénsalo como una segmentación del mercado en niveles de comportamiento de precios, no en rangos fijos.

i Por qué es importante:
Cuartiles ofrece una forma rápida de comparar estrategias de precios entre retailers y categorías. Ayuda a identificar qué retailers se posicionan de manera consistente en la parte alta o baja del mercado y si tus productos están en el nivel de precio deseado, facilitando detectar alineaciones, o desalineaciones, con tu estrategia de pricing.

Cuartiles

Cómo lo usan las marcas

- El reporte *Cuartiles* ofrece un contexto valioso para entender la estructura general de precios del mercado.
- Algunas marcas lo consultan de forma puntual para ver cómo se posicionan sus productos, o los de sus competidores, dentro del espectro de precios.

Cómo lo usan los retailers

- Comparar dónde se ubican sus precios.
- Identificar cómo está orientada su estrategia.
- Detectar incoherencias de pricing dentro del surtido.
- Comparar la dispersión de precios dentro de una categoría o marca.
- Identificar rápidamente qué productos requieren acción prioritaria.

Úsalo para



Identificar qué retailers lideran o se rezagan en posicionamiento de precios



Detectar una dispersión de precios alta o una competencia concentrada



Ver el comportamiento más allá del producto más barato/del precio promedio

Buenas prácticas

• Pensar en rangos, no en rankings

Quartiles muestra cómo se distribuyen los precios en el mercado, no solo quién es el más barato.

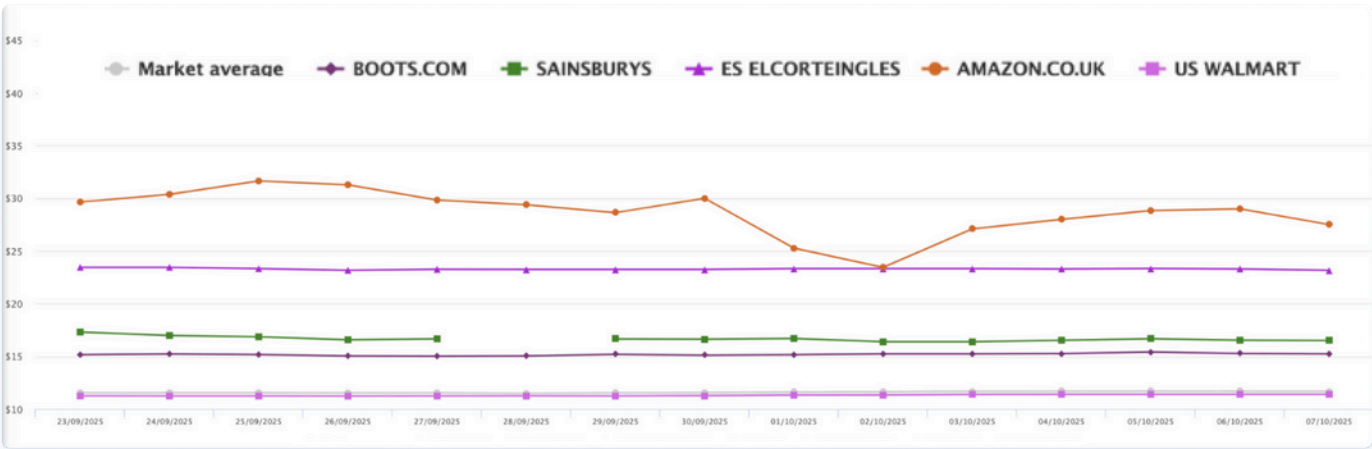
Una fuerte presencia en Más barato suele reflejar una estrategia orientada a valor, mientras que la dominancia en Más caro apunta a un posicionamiento premium

• Los filtros importan, pero el contexto importa más

Usa filtros por categoría, marca o grupo de productos para enfocar el análisis en un surtido o estrategia específicos. Si estás evaluando el posicionamiento general o tendencias del mercado, conviene quitar los filtros para observar toda la dispersión competitiva.

CUARTIL POR CUARTIL 3 SEGMENTOS SIN CARACTERÍSTICA, 198 MARCAS (1504 OFERTAS)			
Cuartile	Ofertas	%	Retailers
Más barato	955	63.5 %	
Cuartile 1	41	2.73 %	US WALMART 7 CURRYS 9
Cuartile 2	48	3.19 %	US WALMART 7 CURRYS 9
Cuartile 3	64	4.26 %	US WALMART 7 CURRYS 20
Cuartile 4	75	4.99 %	US WALM 8 CURRYS 18
Más caro	321	21.34 %	US WALMART 44 CURRYS 33

Historial



Qué muestra este reporte

Este reporte permite visualizar los cambios diarios en precio y disponibilidad para SKUs y retailers seleccionados a lo largo del tiempo. Muestra una serie temporal para cada combinación SKU-retailer, indicando cuándo cambió el precio, la disponibilidad o el estado promocional. Esta vista es ideal para seguir tendencias, detectar anomalías o analizar el impacto en el tiempo.

i Por qué es importante:

Ya sea para validar el timing de una promoción, investigar patrones de quiebre de stock o seguir fluctuaciones de precio, este reporte aporta el contexto cronológico necesario. Ayuda a entender no solo qué cambió, sino cuándo, facilitando la conexión entre esos cambios y campañas, actividad de competidores o ajustes en la estrategia de mercado.

? LAS PREGUNTAS QUE AYUDA A RESPONDER ESTE REPORTE

¿Cuándo ocurrió un cambio de precio?

¿Cuánto tiempo estuvo un producto sin stock?

¿Un retailer participó en una ventana promocional específica?

¿Existen patrones en los cambios de precio o disponibilidad?

Historial

Cómo lo usan las marcas

- Para confirmar la ejecución en retailers, monitorear el alineamiento de campañas y analizar la duración y el timing de los cambios de precio.
- Para comparar los tiempos de respuesta entre distintos partners retailers o entre geografías.

Cómo lo usan los retailers

- Para seguir sus propias decisiones de pricing frente al mercado, analizar la actividad de competidores e identificar ventanas de oportunidad.
- También respalda auditorías internas y análisis retrospectivos de campañas.

Buenas prácticas

- **Definir rangos de fechas personalizados**
Utiliza los filtros para enfocarte en periodos específicos, como los días previos o posteriores a una promoción.
- **Acceso a datos históricos**
Consulta hasta 18 meses de histórico diario directamente en la plataforma.
- **Exportar datos**
Exporta hasta 18 meses de histórico diario en una sola descarga.
- **Detectar anomalías**
Saltos repentinos de precio o periodos prolongados sin disponibilidad pueden indicar problemas de datos o riesgos de ejecución en retailers.

Sitio	SKU	24/09/2025	25/09/2025	26/09/2025
US WALMART	19276181	\$2.14	\$2.14	\$2.14
7UP ZERO SUGAR LEMON LIME SODA BOTTLE 67.6OZ				
US WALMART	10448411	\$2.72	\$1.66	\$1.66
7UP ZERO SUGAR LEMON LIME SODA POP 354ML 18PACK				
US WALMART	22210887	\$5.98	\$5.98	\$5.98
7UP ZERO SUGAR LEMON LIME SODA POP 354ML 24PACK				
US WALMART	10293741	\$7.97	\$12.67	\$12.67
7UP ZERO SUGAR LIME SODA CAN 13OZ 12PACK				
US WALMART	16777398	\$5.88	\$5.88	\$5.88
7UP ZERO SUGAR LIME SODA CAN 6OZ 10PACK				
US WALMART	344286828	\$5.96	\$5.96	\$5.96

Promociones

Estadísticas	BOOTS.COM	AO.COM	ES ELCORTEINGLES	AMAZON.CO.UK
Número de referencias	1	20	26	147
Número de referencias con promoción	1	20	26	147
Porcentaje de referencias	100 %	100 %	100 %	100 %
arriba de 10%	100 %	90 %	76.92 %	82.99 %
11% a 20%		5 %	11.54 %	7.48 %
21% a 30%		5 %	11.54 %	5.44 %
31% a 40%				4.08 %
41% a 50%				
51% a 75%				
76% y más				

Qué muestra este reporte

El reporte *Promociones* permite seguir la presencia y la intensidad de la actividad promocional a través de retailers y SKUs. Muestra si un producto está en promoción, el nivel de descuento y el precio del día, y permite comparar lado a lado quién promociona qué y cuándo.

i Por qué es importante:

El pricing promocional juega un papel clave para generar tráfico, influir en el comportamiento de compra y mantener la competitividad. Este reporte ayuda tanto a marcas como a retailers a mantenerse alineados con las campañas planificadas y a detectar promociones inesperadas que pueden debilitar la estrategia de precios o las expectativas del mercado.

? LAS PREGUNTAS QUE AYUDA A RESPONDER ESTE REPORTE

¿Quién está ejecutando las promociones más frecuentes o más profundas en mi categoría?

¿Cómo varían los niveles de promoción entre marcas, retailers o periodos de tiempo?

¿Qué descuentos o patrones promocionales están afectando la competitividad del mercado?

Promociones

Cómo lo usan las marcas

- Para asegurarse de que las campañas se ejecuten correctamente en los retailers. Facilita las conversaciones durante los periodos de promoción.
- También es útil para evaluar el panorama competitivo, especialmente al analizar con qué frecuencia las marcas aplican descuentos.

Cómo lo usan los retailers

- Para monitorear las estrategias promocionales de los competidores y evaluar cómo se comparan sus propios descuentos.
- Ayuda a identificar oportunidades para igualar o superar promociones y a alinear las acciones promocionales con objetivos de supply chain o estacionales.

Buenas prácticas

Identificar patrones por marca

Busca estrategias consistentes a lo largo de múltiples SKUs dentro de una misma marca.

Filtrar para mayor relevancia

Utiliza filtros por marca, categoría o producto para aislar patrones específicos. Esto puede revelar si una marca descontó toda su línea o solo SKUs puntuales.

Seguir el timing y la cadencia

Observa la consistencia, o las brechas, en los periodos promocionales. Un timing promocional irregular puede indicar problemas de ejecución en retailers o desajustes a nivel SKU.

Combinar con Pricing y Coverage

Analiza el reporte *Promociones* con *Precio* y *Cobertura* para verificar si un producto está en promoción y visible, o si se está ejecutando una promoción sin surtido o disponibilidad.

4C					
✓		TEA2GO GREEN TEA WITH HONE	15610540	 US WALMART : VITOZON \$4.68 \$5.99 (-\$1.31)	 VITOZON \$4.68 \$5.99 (-\$1.31)
✓		ZERO SUGAR NATURALLY DECAF	20894350	 US WALMART \$6.97 \$9.99 (-\$3.02)	\$6.97 \$9.99 (-\$3.02)
5-HOUR ENERGY					
✓		EXTRA STRENGTH GRAPE 573MI	26543478	 US WALMART \$10.57 ↓ -25.46 % \$14.18 (-\$3.61)	\$10.57 ↓ -25.46 % \$14.18 (-\$3.61)

Reseñas

✓		OSMO ACTION GREY	438911071	7.5 (4)	(1) ▲				
✓		OSMO ACTION3 COMBO GREY	5089373261	N/A (0)					
✓		OSMO ACTION4 DIVING COMBO					8.8 (5456)	(546) ▲	
✓		OSMO ACTION4 FISHING COMBO					8.8 (5456)	(546) ▲	
✓		OSMO ACTION4 STANDARD COM	1433298911	8.6 (20)	(1) ▲		8.8 (5456)	(546) ▲	10.0 (3)
✓		OSMO ACTION5 PRO ADVENTUR				9.6 (28)	8.8 (2605)	(208) ▲	546 bad reviews (below or equal to 4/10) N/A (0)
✓		OSMO ACTION5 PRO BLACK				9.6 (28)	8.8 (2605)	(208) ▲	N/A (0)
✓		OSMO POCKET 3 BLACK	7771161199	N/A (0)		9.2 (244)	(13) ▲	9.2 (6190)	(310) ▲
✓		OSMOPLUS BLACK 12MP					5.8 (6)	(2) ▲	

Qué muestra este reporte

El reporte *Reseñas* muestra las calificaciones y el volumen de reseñas generadas por consumidores a nivel SKU a través de los retailers. Permite ver la calificación promedio en estrellas, el número de reseñas y la evolución de las calificaciones a lo largo del tiempo para cada producto.

Por qué es importante:

Las calificaciones y las reseñas impactan directamente la percepción del consumidor y la conversión. Una calificación baja o la falta de reseñas puede traducirse en ventas perdidas, incluso si el producto está disponible y bien posicionado en precio. Este reporte ayuda a los equipos a identificar puntos débiles en la presentación del producto y en el sentimiento del consumidor.

LAS PREGUNTAS QUE AYUDA A RESPONDER ESTE REPORTE

¿Mis productos están mejor o peor calificados que los de mis competidores en los retailers clave?

¿Qué SKUs o retailers muestran una caída en las calificaciones o un volumen bajo de reseñas?

¿Qué productos requieren atención debido a un sentimiento negativo por parte de los shoppers?

Reseñas

Cómo lo usan las marcas

- Para monitorear la salud del producto e identificar dónde el sentimiento del consumidor puede estar debilitándose. Es clave para los equipos marketing y producto, y puede activar iniciativas de generación de reseñas o mejoras de producto. Cuando se combina con los reportes de *Cobertura* o *Precio*, puede explicar la performance en SKUs clave.

Cómo lo usan los retailers

- Los retailers utilizan esta vista para comparar la experiencia del consumidor entre marcas e identificar surtidos que puedan estar afectando negativamente la satisfacción o la fidelidad.
- También permite detectar listados con feeds de reseñas defectuosos o inconsistencias en los datos de reseñas entre SKUs.

Buenas prácticas

• Acceder al detalle de las reseñas

Haz clic en cualquier celda para ver comentarios de clientes asociados a ese SKU. El sistema muestra hasta cinco reseñas, ofreciendo una visión del sentimiento real que puede no reflejarse en los promedios agregados.

• Detectar señales de alerta

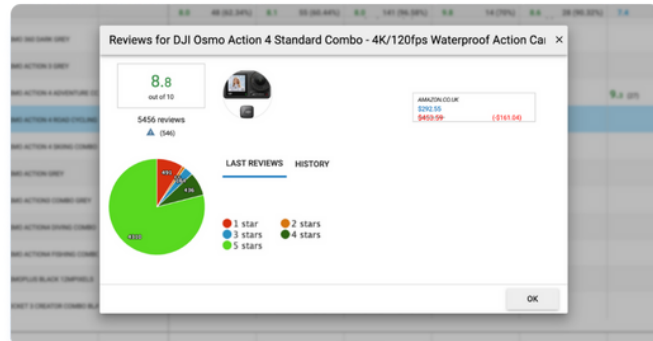
Ordena por los productos con peores calificaciones o sin reseñas para identificar posibles problemas. Una caída brusca en la calificación puede indicar un problema reciente de calidad del producto o de fulfillment.

• Comparar entre retailers

Busca discrepancias en el volumen o la calificación de reseñas para un mismo producto entre distintos retailers. Estas diferencias suelen indicar problemas en los feeds de datos, listados duplicados o reseñas que no se están sincronizando correctamente.

• Vincular con volumen y disponibilidad

Productos con bajo desempeño pero buenas reseñas pueden ser candidatos a mayor soporte o promoción. Por el contrario, productos con malas calificaciones pueden necesitar mejoras antes de recibir mayor visibilidad.



Indicadores visuales y consejos de interpretación

	Referencia	SKU	Perfil mínimo	US WALMART	CURRYS	AMAZON.CO.UK	AO.COM
				84	84	147	20
BLAUPUNKT							
	BP30 BLACK		AMAZON.CO.UK : \$107.31 + -26.37 %			\$107.31 + -26.37 %	
BRINNO							
	TLC2020 BLACK	3380405668	AMAZON.CO.UK : \$503.05 + -26.37 %			\$503.05 + -26.37 %	
CANON							
	LEGRIA HFG70 BLACK 21MPIXEL		CURRYS \$1,207.40 + -26.37 % \$1,492.61 (-\$285.21)		\$1,207.40 + -26.37 % \$1,492.61 (-\$285.21)		
	VIXIA HFG40 BLACK 20PIXELS	49603647	US WALMART : \$1,138.54	X	\$1,138.54	X	
	VIXIA HFG50 BLACK 21MPIXELS	728457446	US WALMART : \$1,379.85	X	\$1,379.85	X	
	XA55 PRO BLACK 13MPIXELS	226329185	US WALMART : \$2,029.99	X	\$2,029.99	X	
	XA60 BLACK 21MPIXELS		AMAZON.CO.UK \$1,818.56 + -26.37 % \$2,091.54 (-\$272.97)			\$1,818.56 + -26.37 % \$2,091.54 (-\$272.97)	
	XA60 BLACK 21MPIXELS AND BA		AMAZON.CO.UK \$1,953.02 + -26.37 % \$2,268.00 (-\$315.06)			\$1,953.02 + -26.37 % \$2,268.00 (-\$315.06)	

Estos consejos provienen directamente de nuestro equipo de Customer Success y destacan símbolos, colores e indicadores que a menudo se malinterpretan o pasan desapercibidos.

INDICADORES “X” EN GRIS

- **X + 0** = el producto está sin stock
- **X + [número]** = el producto tardará más de 7 días en entregarse
- **Dónde aparecen:** vistas Price Matrix y Promo Matrix

US WALMART : GLOBALECOM \$259	X 0	GLOBALECOM \$259	X 0
US WALMART : GLOBALECOM \$444.99	X 7	GLOBALECOM \$444.99	X 7



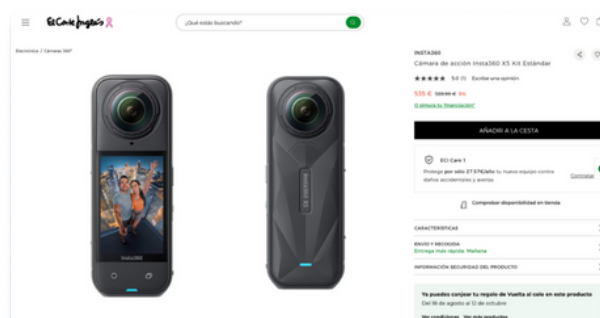
Nota

Ayuda a identificar rápidamente productos con baja disponibilidad o sin stock.

Indicadores visuales y consejos de interpretación

ACCESO A LA PDP (PRODUCT DETAIL PAGE)

- La mayoría de las celdas de datos son clicables y te llevan al listado en vivo del retailer.
- Úsalo para confirmar el contexto: packaging, lenguaje promocional o disponibilidad actualizada.



INDICADORES DE PORCENTAJE

- **% azul** = caída reciente de precio desde el último *crawl*
- **% verde con ↑** = el precio ha aumentado (por ejemplo, al finalizar una promoción)
- **Red %** = descuento o reducción de precio desde el último *crawl*
- Estos indicadores reflejan **cambios recientes entre crawls**.

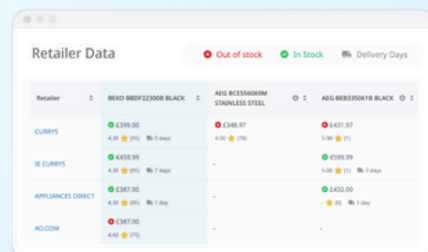
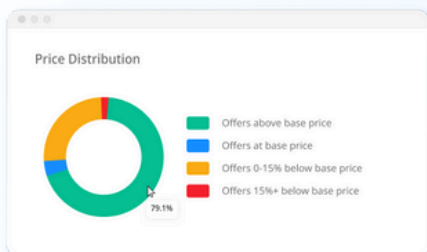
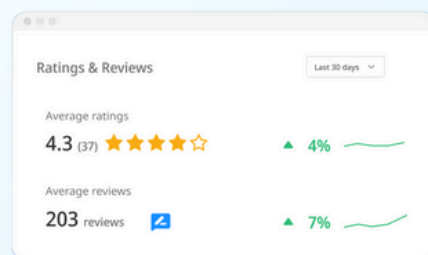
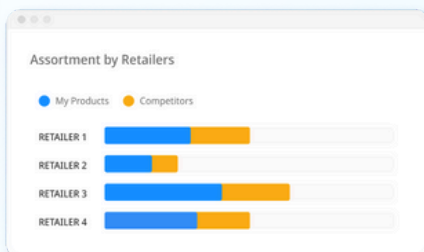
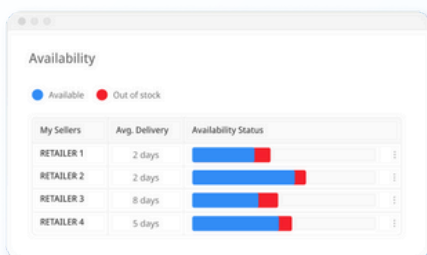
	\$575.71  + -20.41 %	 CARMARTHEN CAMERAS \$575.71  + -23.12 %
	\$436.15  + -20.73 %	
 BEACH CAMERA \$233.05	 0	 CARMARTHEN CAMERAS \$361
 6AVE ELECTRONICS \$389.99 + 2.21 %	\$374.42 	\$374.42 

Para finalizar

Gracias por dedicar tiempo al Manual de reportes de Market Intelligence.

Esperamos que te haya ayudado a sentirte más seguro al navegar la plataforma y que te haya inspirado nuevas formas de aprovechar tus datos. Cada vista de reporte es una herramienta para impulsar decisiones más inteligentes, y cada insight que descubres te acerca un paso más a tus objetivos. Ya sea que estés siguiendo precios, identificando tendencias o alineándote con tus partners retailers, Market Intelligence está aquí para apoyar tu éxito.

¿Tienes alguna pregunta o quieres profundizar más?
Contacta a tu Customer Success Manager para recibir orientación.





Gracias