



VEILLE CONCURRENTIELLE & PRICING DYNAMIQUE

Les meilleures pratiques E-commerce

LIVRE BLANC

13.03.2023

Sommaire

01

Introduction

L'évolution de l'e-commerce en 2023 et ses effets sur le marché et la compétition.

02

Veille concurrentielle

Un passage important pour avoir une visibilité sur le marché dans l'objectif de garder une longueur d'avance sur la concurrence.

03

Pricing dynamique

En se basant sur le résultat de la veille concurrentielle, le pricing dynamique vous permet d'ajuster vos prix en temps réel sur les canaux de diffusion.

04

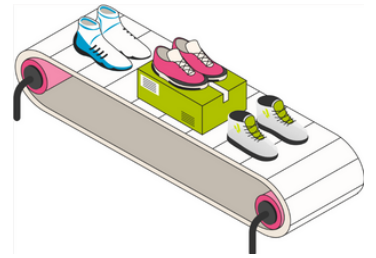
Recommandations

L'objectif de ce livre blanc est de vous mettre sur la bonne voie vers la maximisation de votre profit.

05

Channel Pilot Pro

Répondre aux enjeux de l'e-commerce tout en automatisant la diffusion sur les canaux de diffusion et la création d'un avantage compétitif.



Introduction



En 2023, nous ne parlons pas d'une tendance pour décrire l'e-commerce mais plutôt d'une constante. Les ventes en ligne annuelles en France ont atteint une valeur de 146,9 milliards d'euros.

D'ailleurs et en renforçant le mondialisme, le e-commerce a créé un marché accessible à tous les acheteurs du monde entier et à tous les marchands proposant le même produit. Toutefois, un seul effectuera la vente.

Dans ce livre blanc, nous vous dévoilons la bonne technique pour être ce marchand et pour conserver un avantage compétitif.

Contexte

Quand des milliers de boutiques en ligne proposent le même type de produit, il y'aura certainement un manque de visibilité, ce qui réduira les chances pour le vendeur de générer des revenus à partir de ce produit.

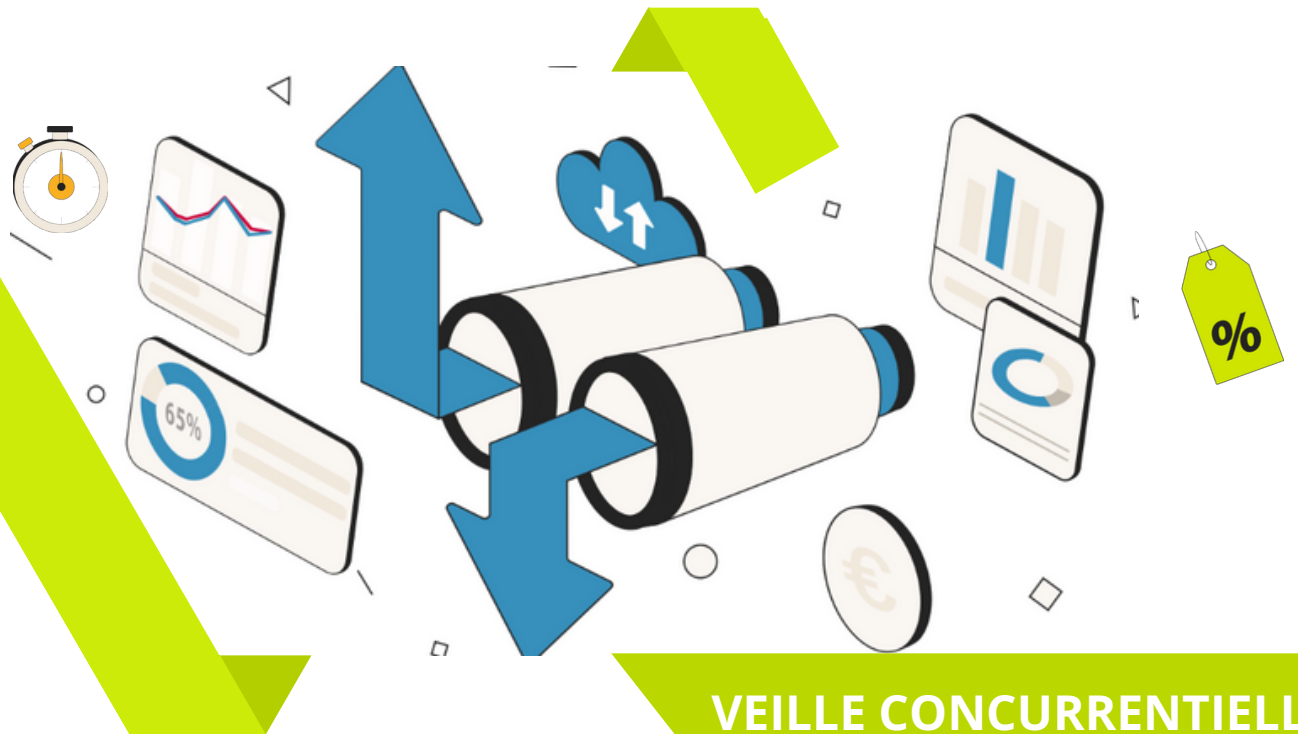
La compétition est très forte, notamment pour les produits d'achat courant et les produits d'achat réfléchi.

146,9 milliards d'euros

ventes en ligne annuelles en 2022

+13,8%

par rapport à l'année 2021



VEILLE CONCURRENTIELLE

Avec l'évolution croissante et constante du nombre de marques et de vendeurs sur internet, nous remarquons l'apparition d'une large fourchette de prix pour un même produit. Les e-commerçants, dans ce cas, se dirigent vers la veille tarifaire pour répondre à deux questions principales :

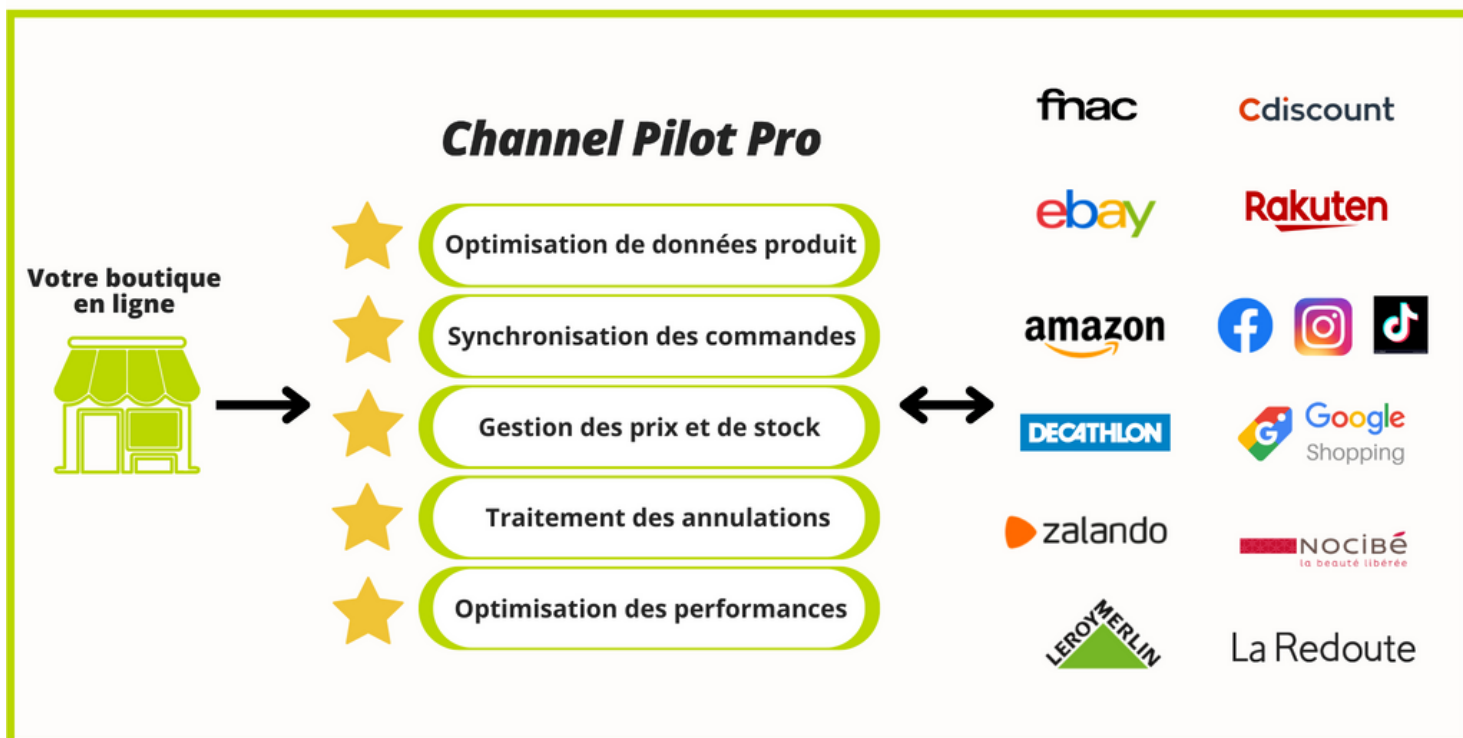
- **Qui sont mes principaux concurrents et où sont-ils présents ?**
- **Quels sont les prix de mes concurrents ?**

Grâce à son module d'Analyse des prix du marché, l'outil Channel Pilot Pro, vous permet de répondre à ces questions. Identifiez vos principaux concurrents et gardez un œil sur les prix pratiqués tout en restant informé de chacun de leurs pas.

1) Vos produits ne sont pas encore en ligne et vous souhaitez les diffuser sur les canaux de vente et de marketing tels que les marketplaces et les comparateurs de prix ?

→ Retrouvez vos concurrents et évaluez votre positionnement sur les canaux de diffusion grâce à la veille concurrentielle :

Avec l'outil Channel Pilot Pro, vous pouvez optimiser vos données produit et lister vos produits sur plus de 2500 canaux de diffusion : Marketplaces, comparateurs prix, réseaux d'acquisition et d'affiliation, réseaux sociaux ... Ensuite et à travers la même plateforme, vous pouvez analyser de façon approfondie les prix de vos concurrents sur les canaux de diffusion définis.



2) Vos produits sont-ils déjà en ligne sur les canaux de vente et de marketing ?

Il est temps d'étudier et d'analyser les stratégies de pricing de vos concurrents afin de garder constamment une longueur d'avance et maximiser votre part de marché en ligne. Maintenant, examinons en profondeur comment la veille concurrentielle fonctionne.

I. Comment fonctionne la veille concurrentielle tarifaire ?

La veille concurrentielle tarifaire est l'un des 8 modules de l'outil Channel Pilot Pro, qui fonctionne comme un **instrument d'enregistrement** de données et d'analyse des prix de vos concurrents. Ces données peuvent vous être fournies en temps réel, en définissant des intervalles de temps pour les requêtes de prix.

Les requêtes de prix peuvent se produire plusieurs fois par jour, pour garder l'utilisateur en avance sur la concurrence. Les données sont disponibles à l'heure prévue, elles sont traitées et transférées directement au système de la boutique de l'utilisateur.

II. Les prérequis pour mettre en place le module de la veille concurrentielle :

Il suffit d'avoir un flux contenant **les GTINs ou les EANs** pour monter une requête (requête groupée) puisque ceux-ci sont à la base de la requête de prix pour identifier les produits sur les différents canaux de diffusion.

III. Les étapes de la veille concurrentielle :

1 Importer votre catalogue produit dans Channel Pilot Pro et mapper les champs de données nécessaires pour le data scraping :

Index	Champ de données cible	Champ de données source	Aperçu
1	SKU	Assignment SKU	2181
2	Numéro d'article parent	[MASTER] ASIN	B01MCW7EOW
3	EAN, ISBN ou PZN	[MASTER] EAN	888462858519
4	Nom du produit	Titre Perso	Apple AirPods (Kits piéton filaires) Blanc, Classe...
5	Description de l'article	[MASTER] Product details	Apple AirPods. Type de casque: Binaural. Style de ...
6	Catégorie	[MASTER] category tree	Electronics > Audio > Audio Components > Headphone...
7	Deep Link	[MASTER] Amazon link	https://www.amazon.fr/Apple-blanc-%C3%89couteurs-B...
8	Prix du produit	Prix Soldé	233.99
9	Prix barré	[MASTER] Price EU	260

Cette étape est nécessaire pour toutes les fonctionnalités dans un outil de gestion de flux. Dans ce cas, il est important d'associer le champ de donnée EAN qui existe déjà dans votre catalogue produit au champ de donnée EAN prérequis dans les canaux de diffusion.

2 Identifier les articles de votre catalogue produit que vous souhaitez comparer à ceux de vos concurrents :

L'outil Channel Pilot Pro vous permet de **créer des filtres** afin de segmenter votre catalogue produit afin de restreindre l'analyse de prix à un échantillon produit (exemple : Catégorie A ou/et B, vos meilleurs ventes, etc.). Vous avez la possibilité de récupérer les KPIs de votre boutiques en ligne et ainsi, baser votre analyse sur les performances de vos produits. Des règles sont mises à disposition pour faciliter le process. Parmi les critères fréquemment utilisés pour distinguer les articles : le nombre de clic et le nombre de vente.

NOM	TYPE DE DONNÉES	CHAMP DE DONNÉES	TEST COMPLET	APERÇU	Produit74150
clics90	Chiffre	Marge Idealo 90 (Artikel)	<input type="checkbox"/>	311.46	
ventes90	Chiffre	Sales Idealo 90 Tage (Artikel)	<input type="checkbox"/>	29.00	
		Choisir le champ de données			
FORMULE				APERÇU DU RÉSULTAT	
<code>1 clics90 > 50 AND ventes90 > 5</code>				VRAI : Le produit ne sera pas exclu.	

3 Configurer une requête de prix (data scraping) :

Pendant cette étape, nous allons paramétrer la **requête de prix personnalisée** en fonction de vos besoins.

Pour ceci, il faut déterminer les éléments suivants :

a) Le nom de la requête :

Attribuez un nom unique à la requête afin de l'identifier comme un groupe de prix précis à utiliser quand vous le souhaitez.

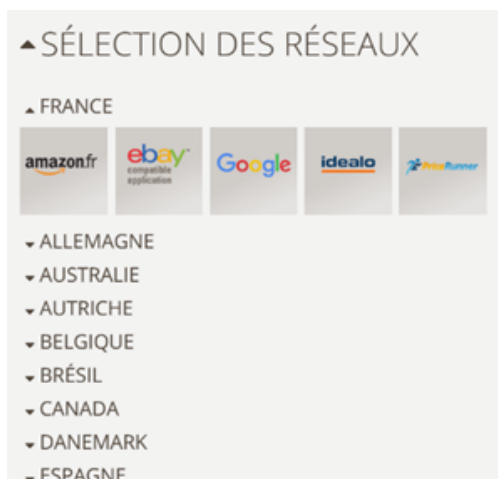
b) L'intervalle de temps et la fréquence :

Il existe plusieurs astuces pour déterminer le bon timing et à quelle fréquence vous devez effectuer une analyse des prix de vos concurrents. Ils sont tous intégrés dans l'outil Channel Pilot Pro.



Avec Channel Pilot Pro, vous pouvez suivre les pas de vos concurrents en temps réel ; à chaque fois que votre compétiteur change de prix, une nouvelle requête sera effectuée.

c) Les canaux de diffusion :



La veille concurrentielle tarifaire de Channel Pilot Pro est disponible à travers tous les canaux de diffusion dans le monde entier. Très simple ! Vous sélectionnez le pays visé puis le réseau ou la marketplace souhaité et tout est fait.

Les canaux les plus utilisés dans Channel Pilot Pro pour la veille concurrentielle :



Le bon Timing pour réaliser la veille concurrentielle

- La période de l'année dépend surtout du secteur d'activité, le mois de novembre peut être pertinent vu le « Black Friday ».
- Ensuite, les prix changent souvent vers 7h du matin à peu près. C'est à cette heure qu'il faut réaliser la veille tarifaire.
- En général, le weekend est la période la moins active en terme d'ajustement de prix. Sauf pendant les périodes de solde, il est recommandé de réaliser la veille tarifaire en fin de semaine.

4

Créer un export de la veille concurrentielle tarifaire :

C'est la dernière étape avant d'avoir un aperçu complet de la stratégie de tarification de vos concurrents. En effet, cette étape de création d'un flux d'export vous permet de déterminer les éléments essentiels que vous voulez voir dans votre rapport final.

SÉLECTIONNER UN CHAMPS DE DONNÉES

MEILLEURE OFFRE POSITION DE L'OFFRE OFFRE PAR E-BOUTIQUE VOTRE OFFRE

E-BOUTIQUES MOINS CHÈRES LISTE DES E-BOUTIQUES PRIX MOYEN (TOP 5)

DERNIÈRE MISE À JOUR DES PRIX URL DU PRODUIT

CHOISIR UNE INFORMATION

PRIX POSITION FRAIS DE LIVRAISON E-BOUTIQUE FLAGS

POSITION



5

Recevoir le résultat de l'analyse :

Le résultat de toutes les étapes réalisées auparavant vous sera automatiquement envoyé par email. Pas seulement ceci, vous allez avoir accès à un aperçu de la position de vos produits dans le marché dans l'outil Channel Pilot Pro.

APPLE AIRPODS (KITS PIÉTON FILAIRES) BLANC, CLASSE ÉCOLOGIQUE : A+, PUISSANCE : WATTS FERMER X

SOURCE DU PRIX: Idealo (FR) FRAIS DE LIVRAISON: Prix sans frais de livraison METTRE À JOUR

Référence produit: 2181 Prix: 233,99 €
 EAN: 888462858519 Marge: 15,00 €
 Fabricant: Apple Meilleur prix: 161,39 €
 Différence: 72,60 €

Apple AirPods (Kits piéton filaires) Blanc, Classe écologique : A+, Puissance : watts

Zoom: 1w 1m 6m All

21. Mars 4. avr. 18. avr. 2. Mai 23. Mai 6. juin 27. juin 11. juil. 25. juil. 8. août 22. août 5. sept. 19. sept. 3. Oct. 17. Oct. 14. Nov. 13. févr. 6. Mars

Rueducommerce.fr (Marketplace) btcmobiled Cdiscount.com Rakuten Top Products btcmobiled casques audio

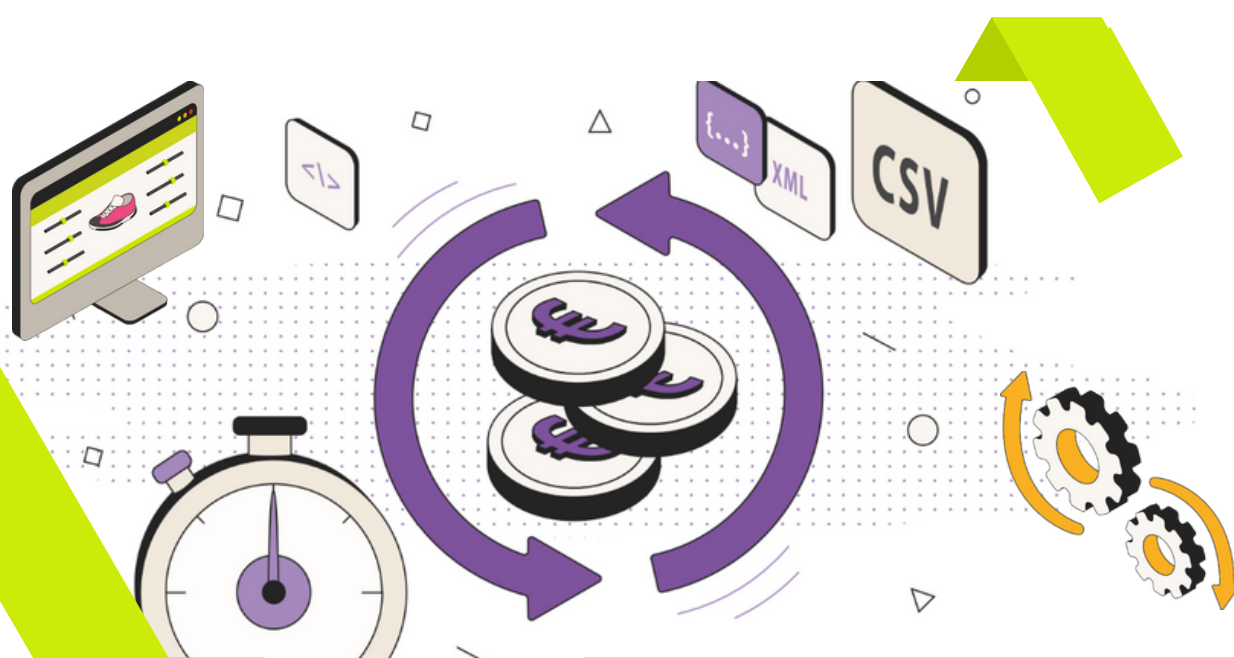
TOP 10 SHOPS

Position	E-boutique	Prix	Analyse des prix	Différence	Tendance	Détails des prix				
						Ø jour	Ø semaine	Ø mois	Ø an	
1	Rakuten Top Products	161,39 €	actif	0,00 €	⊕	161,39 €	162,35 €	165,82 €	166,60 €	
2	Rueducommerce.fr (Marketplace)	174,99 €	actif	13,60 €	⊕	174,99 €	183,05 €	183,92 €	184,31 €	

10 1 à 2 de 2 entrées

La veille concurrentielle tarifaire peut être définie comme un excellent outil de contrôle et de surveillance de ses propres données et des données de ses concurrents concernés. Les résultats de la demande de prix sont résumés dans des rapports clairs et facilement compréhensibles pour une utilisation immédiate. Ils peuvent être d'une grande aide pour obtenir facilement **un aperçu du marché en termes de prix, de disponibilité, de frais d'expédition, de délais de livraison, d'avis et de classements.**

Ensuite, qui dit « veille concurrentielle » dit « **Pricing dynamique** », ces résultats peuvent également être utilisés pour mettre en place la stratégie de tarification ultime.



PRICING DYNAMIQUE

L'outil Channel Pilot Pro est conçu non seulement pour afficher des données, mais pour convertir ces données en conclusions significatives et intelligentes.

I. Qu'est-ce que le Pricing dynamique et comment cela fonctionne ?

Le module de Pricing dynamique permet, quant à lui, d'ajuster vos prix en fonction des résultats obtenus lors de la veille tarifaire et de garder un avantage compétitif sur les canaux de vente et de marketing.



"We turn Big Data into Smart Data"

Ralf Priemer, CEO & Co-fondateur
Channel Pilot Solutions

Aussi simple qu'une formule prédéterminée dans l'outil Channel Pilot Pro, vos prix seront ajustés au bon moment dans l'objectif d'atteindre un avantage compétitif et de maximiser vos revenus.

Nous développons généralement un algorithme / formule individuel pour chaque canal souhaité :

prix
Chiffre v
[MASTER] price

Choisir le champ de donn...

FORMULE ?

v Afficher toutes les formules

```

1 // 90% vdu prix de l'article (max 10% de réduction), dans l'idéal calculer à partir du
2 prix d'achat!
3 prix * 0.9

```

Après avoir établie les règles d'ajustement de prix sur les canaux de diffusion, vous pouvez facilement visualiser les prix de vos produits ainsi que leurs positions par rapport à ceux de vos concurrents :

Index ?	Nom ?	Priorité ?	Matching des champs de données ?	Transf. ?	Aperçu ?
1	articleid	-	SKU	-	2226
2	name	-	Titre Perso	-	Toshiba Canvio (Disques durs e...
3	price	-	Prix Soldé	-	47.99
4	1shop	-	Position 1 - Boutique	-	Amazon Marketplace - lfoDiscou...
5	1price	-	Position 1 - Prix sans fr...	-	54.18
6	2shop	-	Position 2 - Boutique	-	Fnac.com (Marketplace)
7	2price	-	Position 2 - Prix sans fr...	-	73.81
8	3shop	-	Position 3 - Boutique	-	quadrimedia
9	3price	-	Position 3 - Prix sans fr...	-	74.90
10	4shop	-	Position 4 - Boutique	-	disques durs externes
11	4price	-	Position 4 - Prix sans fr...	-	80.12
12	5shop	-	Position 5 - Boutique	-	Darty.com (Marketplace)
13	5price	-	Position 5 - Prix sans fr...	-	85.89

RECOMMANDATION



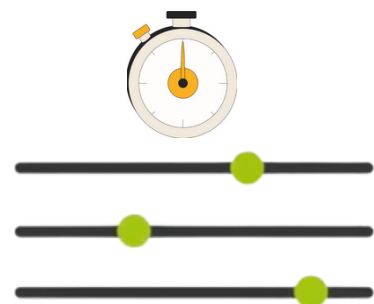
Mise en place de la stratégie de pricing adéquate :

- Il faut déterminer **un prix minimal** et surveiller le marché régulièrement pour empêcher le déversement de prix.
- Répertorier vos produits sur les canaux où il ne sont pas actuellement disponible mais ceux de vos concurrents y sont.
- Il est également possible d'analyser le potentiel des canaux sélectionnés avant la diffusion des produits.
- Lorsque vous pensez à votre stratégie de tarification, cela dépend également du canal de diffusion. Il est donc recommandé de développer une stratégie différente pour chacun.

Maintenant, si deux vendeurs vendent le même produit et mettent en œuvre la même stratégie de tarification, qu'est-ce qui les différenciera ?

Le timing est le critère le plus important dans cette situation. Grace à la veille concurrentielle de Channel Pilot Pro, nous pouvons évaluer le moment où le concurrent demandera un ajustement des prix et adaptera la requête en conséquence. De plus, nous pouvons indiquer à vos fournisseurs le potentiel de réduction de coûts afin d'optimiser vos revenus.

	Vendeur 1	Vendeur 2	Vendeur 3	Mon prix
Lunettes	€ 100	€ 102	€ 110	€ 95
Balance	€ 24	€ 25	€ 27	€ 28
Chaise	€ 50	€ 52	€ 55	€ 53





CHANNEL PILOT PRO

Channel Pilot Pro est une solution de gestion de flux répondant aux enjeux de l'e-commerce tout en automatisant la diffusion de vos catalogues produit sur les canaux de diffusion ainsi que la création de l'avantage compétitif.

L'outil Channel Pilot Pro dispose de 8 modules, tous intégrés dans la même plateforme :

- l'optimisation de données produit
- La diffusion sur les comparateurs de prix et les réseaux d'acquisition
- L'optimisation des performances
- La diffusion sur le marketplaces
- La veille concurrentielle
- Le Pricing Dynamig
- L'intégration des fournisseurs
- L'automatisation SEA

Une expertise et des compétences e-commerce internationales sont mises à disposition avec l'outil Channel Pilot Pro. Nos consultants seront ravis de vous présenter Channel Pilot Pro et de vous accompagner tout au long de l'aventure.



Arij Nouaili

Sales & Marketing Manager (France)

arij.nouaili@channelpilot.com

Channel Pilot Solutions