

• Héraklion

Amazon et les grands *pure players* sont les concurrents principaux et les plus agressifs pour bien des retailers. Pourtant, ils restent aussi les plus mal pris en compte, par **manque de visibilité** sur leurs pratiques commerciales et leurs performances.



Pour les affronter, mieux vaut les connaître : Héraklion est le premier outil qui **estime les ventes à la SKU** d'Amazon et des autres *pure players*, pour vous aider à optimiser votre réponse commerciale (offre, prix, animation...).

Que vendent Amazon et les *pure players* ?

Estimation des ventes

- Quotidiennement, Vigie (www.vigie.co) collecte les rangs de vente et les niveaux de stocks pour tous les produits sur les sites des *pure players* et leurs *market places*, mais aussi d'autres informations comme les prix, les promos, etc.
- Chaque semaine, à partir de ces données, Vigie estime les ventes volume et valeur hebdomadaires à la référence.

Rapports décisionnels

- **Héraklion** transforme ces données brutes (ventes des pure players par SKU) en éclairages opérationnels : chaque semaine, Diamart intègre les données Vigie à l'EAN avec les données internes de l'enseigne pour fournir les analyses et rapports décisionnels, personnalisés.
- Top Ventes, Top Lacunes, Top Nouveautés, Indices de Performance... y voir clair pour optimiser votre réponse concurrentielle, en toute connaissance de cause.

Exemple : Top Vente Amazon

Estimation Top vente produits communs

ID MOI	Libellé AMZ	Rang Vvaleur AMZ	Vqté AMZ	Vvaleur AMZ	Px AMZ	Croissance AMZ	Rang Vvaleur MOI	Vqté MOI	Vvaleur MOI	Px MOI	Stock MOI	Catalogue MOI
① 74063	Barbie Mobilier Drea	1	537	146 129.19	299.99	=	7	485	131 028.11	269.99	93	oui
821636	VTech - Kidizoom Vic	11	504	30 693.60	59.90	+	2278	119	7 971.81	66.99	2376	oui
868806	LEGO 42131 Technic I	12	69	30 359.31	439.99	+	1691	20	8 599.80	429.99	37	non
749818	LEGO 42100 Technic I	13	87	30 154.32	346.69	-		0	-	424.99	11	non
② 8388	Playmobil - Star Trek	15	69	25 874.31	374.99	New	16425	3	1 499.97	499.99	241	non
729454	LEGO 42083 Technic I	16	87	25 664.13	294.99	+		0	-	329.99	1	non
853308	Corolle- Cybex X Cor	18	255	23 848.29	94.99	+++	7395	27	2 429.73	89.99	144	oui
821326	Barbie Mobilier Drea	20	69	22 673.40	328.60	+		0	-	299.99	1	non
807329	Smoby - Maison Che	30	69	17 939.31	259.99	++	5815	12	3 239.88	269.99	368	non
742456	Playmobil - Grande M	32	162	16 846.38	103.99	+++	1401	71	8 519.29	119.99	567	oui
63907	Ravensburger - 1921	35	975	15 967.02	16.47	+	4851	417	7 918.83	18.99	2612	non

Sur les produits vendus à la fois chez Amazon et dans l'enseigne :

- code produit interne de l'enseigne (MOI)
- libellé produit (ici chez Amazon)
- rang en ventes valeur chez Amazon
- ventes quantité et valeur chez Amazon
- prix du produit chez Amazon
- croissance Amazon, et si c'est une nouveauté (New)
- rang en Ventes Valeur dans l'enseigne (MOI)
- ventes quantité et valeur dans l'enseigne (MOI)
- prix du produit dans l'enseigne (MOI)
- informations de contexte dans l'enseigne (ex. stock ou pub).

Exemples d'analyses :

1. Le produit le plus vendu en valeur chez Amazon est 7^{ème} dans mes ventes, avec un prix plus bas (269,99 vs. 299,99)
2. Le Playmobil StarTreck est 15^{ème} en ventes valeur chez Amazon (alors que c'est une nouveauté) et seulement 16 425^{ème} chez moi, avec seulement 3 unités vendues. Peut-être le décrochage de prix (499,99 vs. 374,99) explique-t-il cette sous-performance et demande-t-il un alignement ? D'autant plus que le niveau de stock semble élevé (241 unités)

► Héraelion : témoignage client



Amazon ne communique pas ses chiffres, et donc peu de visibilité sur ses performances. Et pourtant la connaissance des ventes du leader est essentielle.

A partir des données de la société Vigie, Diamart a mis en place les indicateurs décisionnels répondant à cette nécessité.

Par exemple, le Top Nouveautés nous permet de repérer les nouvelles références qui cartonnent chez Amazon. Le Top Lacunes nous permet d'analyser les produits les plus vendus chez Amazon, et que King Jouet ne détient pas.

Nous avons à présent une bonne visibilité sur les pratiques et performances de notre principal concurrent, précieuse pour affiner nos choix d'offre et de prix.

Elodie Gouisset
Chief Merchandising Officer
King Jouet