

prestashop

version

BoostMyShop

April 19, 2018

Contents

Modules prestashop	1
smartprice	1
Pourquoi utiliser SmartPrice	1
Principe de fonctionnement	1
Installation	2
Assistant simplifié de configuration	2
Ecran de bienvenue	2
Mon Compte	2
Identifiants API	2
Mon Catalogue	3
Mes Règles	3
Finalisation	4
Les messages d'alertes	4
Le repricing n'est pas activé	4
La période d'essai	4
Pricing en cours	4
Configuration d'une tâche cron	5
les écrans de SmartPrice	5
Configuration	5
Statut	5
Compte	5
Identifiants APIs	5
Amazon	5
Cdiscount	6
Priceminister	6
Fnac	6
Exporter le catalogue	6
Association	7
Repricing	7
Historique d'export du catalogue	7
Gestion du cache	7
Logs	7
Version installée	7
Les Règles	8
Partie commune aux règles	8
Exemple de gestion des priorités	8
Conditions sur les offres	8
Conditions sur les produits	9
Partie "Variable" de chaque règle	9
Active	9

Prix d'achat des produits (règle obligatoire)	9
Coût du transport	10
Coût additionnels	10
Commission	10
Taxes (règle obligatoire)	10
Marge Minimum (règle obligatoire)	10
Comportement	11
Ajustement (règle obligatoire)	11
Offres sans concurrent (règle obligatoire)	11
limite maximum des prix de ventes	12
limite minimum des prix de ventes	12
Frais de port	12
Prix final	12
Frais de port	13
L'Assistant de prix	13
Le Tableau	13
Le Popup de détail d'une offre	14
Calcul du prix	14
Historique	15
Historique du pricing	15
Informations	15
Debug	15
Le tableau de bord	16
Les variables dans les règles	16
Les Marges et comportement de marge	17
Exemple de configurations	18
FAQ	18
smartprice	18
Why use SmartPrice	18
How it works	18
Installation	19
Set up Assistant	19
Welcome Page	19
My Account	19
My API credentials	19
My Catalogue	20
My rules	20
Finalization	21
Les messages d'alertes	21
Le repricing n'est pas activé	21
La période d'essai	21
Pricing en cours	21

Configuration d'une tache cron	22
SmartPrice's pages	22
Configuration	22
Status	22
Account	22
Webservice credebtiats	22
Amazon	23
Cdiscount	23
Priceminister	23
Fnac	23
Catalog export	23
Mapping	24
Repricing	24
Catalog export history	24
Cache management	24
Logs	24
Installed smart price release	24
Rules	25
Rules common parts	25
Priority management example	25
Offers conditions	25
Products conditions	26
The "Variable" section in rules	26
Enable	26
Product cost (mandatory rule)	26
Shipping cost	27
Additional Cost	27
Commission	27
Minimum profit margin (madatory rule)	27
Behavior	28
Adjustment (mandatory rule)	28
Price offer without competitor (mandatory rule)	28
Maximum price	29
Minimum price	29
Shipping price	29
Final Price	29
Shipping	29
Pricing wizard	30
The table	30
Offer details pop up	31
Pricing	31
History	32

Pricing History	32
Informations	32
Debug	32
Dashboard	32
Rule Variables	33
Les Marges et comportement de marge	34
Exemple de configurations	34
FAQ	34

Modules prestashop

smartprice

Pourquoi utiliser SmartPrice

SmartPrice permet d'ajuster les prix en fonction de la concurrence et de ses besoins et ainsi:

- Augmenter ses ventes: SmartPrice se positionnera au meilleur prix face à la concurrence de manière à capter les ventes.
- Améliorer sa rentabilité : Vendre au bon prix, il n'y a aucune raison de vendre beaucoup moins cher que la concurrence. SmartPrice ajustera donc les prix de ventes sur la concurrence afin d'augmenter ses marges.
- Déduire les marges sur ses produits: Smartprice permet de déduire les marges constatées sur ses produits en rapport avec le marché.
- De disposer d'un outil de configuration des prix de ventes: Pas besoin de fixer manuellement les prix de ventes des produits, SmartPrice le fait et les ajustent automatiquement en fonction de l'évolution concurrentiel, de ses coûts et de ses règles.
- Permet de s'assurer d'avoir un minimum de profit sur ses ventes.
- Permet d'intégrer tous les coûts si on le souhaite afin de s'assurer d'une rentabilité calculée au plus juste. (coût d'achat des produits, coût de la livraison, commissions retenues par les places de marchés et tout autres coûts additionnels que l'on souhaiterait intégrer).
- SmartPrice dispose d'une très grande flexibilité dans la configuration des règles en comparaison aux autres solutions de repricing et par conséquent permet de disposer d'un paramétrage propre à chacun.
- De disposer d'une aide à la décision d'achat de stock ou de réapprovisionnement: SmartPrice est capable de calculer le prix de vente idéal même si les produits ne sont pas en stock ou en vente sur les places de marchés. Ce qui peut être de grande aide à la prise de décision pour les acheteurs.
- De disposer de prix de vente optimisés pour chaque canal de vente. Il n'est pas nécessaire de vendre le même produit au même prix sur tous les canaux de diffusions, il est préférable d'ajuster le prix sur chaque canal de diffusion en fonction de la concurrence présente sur le canal.

Principe de fonctionnement

Comment fonctionne le système de "repricing" de SmartPrice.

SmartPrice fonctionne en mode saas, ce qui signifie que toutes les tâches de calcul, de comparaison etc... sont effectuées sur les serveurs de SmartPrice afin d'éviter une surcharge supplémentaire sur le serveur hébergeant Prestashop. Néanmoins SmartPrice utilise un module Prestashop pour afficher le contenu et la configuration directement dans le backoffice au lieu de devoir se connecter sur autre site web distant.

Le catalogue a donc besoin d'être exporté vers les serveurs de SmartPrice pour lister les informations. Ceci peut être fait à tout moment depuis la page de configuration de SmartPrice dans Prestashop et est également effectué tous les jours de façon automatique par une tâche cron.

La configuration s'effectue dans le module Prestashop et est sauvegardée sur l'infrastructure de SmartPrice.

Les produits du catalogue sont associés sur les places de marchés/canaux de diffusions par SmartPrice en utilisant les apis de connexions de ces dernières ou par associations de codes-barres (ean, upc, gtin...)

la configuration consiste principalement à créer des règles pour le repricing.

les règles permettent principalement:

- Exclure des produits du repricing
- intégrer ses coûts : Utiliser simplement le coût d'achat des produits mais il est également possible d'intégrer tout autre coûts via des règles de coûts additionnels, de coût de transport et de commissions... afin d'avoir une gestion très fine des marges.

- déterminer les marges minimum et les conditions d'ajustement des prix : sur qui s'ajuster, de combien, qui exclure de l'ajustement etc..
- Déterminer le prix de vente lorsqu'il n'y a pas de concurrence sur les produits
- Fixer éventuellement des limites minimum et maximum de prix.

Sur toutes les règles, des conditions sur les produits peuvent être applicables, c'est à dire appliquer la règle uniquement sur les produits respectant une condition ou plusieurs. les conditions peuvent être les valeurs des champs de la fiche produits (poids, catégorie, marque, fournisseur, taille etc...) ou en fonction des offres positionnées sur le produit (appliquer une règle lorsque certains vendeurs possèdent le meilleur prix , ou si le prix de ventes des concurrents est compris dans une certaine tranche de prix etc....)

SmartPrice va analyser les offres sur les différents canaux et en fonction des règles, il va déterminer le prix de vente idéal et ceci tout au long de la journée.

Toutes les informations sont affichées dans le backoffice de Prestashop en temps réels et une tache cron va venir sauvegarder les prix finaux dans Prestashop toutes les 10 minutes.

Installation

Rechercher SmartPrice depuis la page modules de Prestashop ou charger le fichier zip puis l'installer. Lors de la première installation, un assistant de première configuration vous permettra de configurer rapidement votre smartprice avec des règles simples sans condition. A la suite de l'assistant nous avons accès à la configuration standard permettant de configurer finement SmartPrice en créant ou modifiant vos règles manuellement et en y intégrant des conditions et variables pour un paramétrage avancé.

Assistant simplifié de configuration

L'assistant de configuration vous guide étape par étape afin d'obtenir une configuration fonctionnelle. les règles créées par cet assistant sont simples, vous pourrez par la suite ajouter des conditions sur les règles, en créer de nouvelles et configurer finement vos règles en fonction de vos besoins.

Ecran de bienvenue



Si vous souhaitez gérer les déclinaisons de produits, vous avez besoin d'un patch pour les gestionnaires de flux Lengow et Shopping Flux, ce patch est disponible ici. Il s'installe comme tout autre modules en chargeant le [fichier zip](#)

Pour les modules de Common Services, merci de nous contacter afin d'effectuer la modifications des modules pour assurer la compatibilité avec SmartPrice.

SmartPrice est actuellement compatible uniquement avec les versions 1.6 de Prestashop.

Mon Compte



Renseigner ici les informations pour la création d'un compte SmartPrice.

Pendant la période d'essai de 14 Jours le nombre de produit est limité à 1000, si vous en exporter plus, les produits excédant seront ignorés.

Le nombre de récupération de prix est également limité à une seule fois par jour .

Identifiants API



Renseigner ici les identifiants APIs des places de marchés pour assurer une association des offres à tous vos produits en ventes.

les identifiants APIs pour amazon sont également nécessaires pour la récupération automatique des commissions appliquées sur chaque produits

[Récupérer les identifiants Amazon](#)

[Récupérer les identifiants Cdiscount](#)

[Récupérer les identifiants Priceminister](#)

[Récupérer les identifiants Fnac](#)

Mon Catalogue



Sélectionner ici les catégories des produits a exporter. Il est possible d'exporter uniquement les produits en stock. (Rappel, durant la période d'essai, SmartPrice est limité à 1000 produits)

Une fois cette étape validée, il faut patienter le temps de générer l'export et l'envoi.

Mes Règles



Configurer ici le repricing par canal. la configuration dans cet écran va générer des règles simples afin de préparer SmartPrice dans une configuration basique et fonctionnelle immédiatement. Ultérieurement, il sera, bien sûr, possible modifier ces règles, ajouter des conditions et en créer de nouvelles.

les règles :

Inclure des frais de livraison: Cette case permet, d'intégrer les coûts de transports. Indiquer ici un montant fixe qui sera appliqué en coût supplémentaire sur chaque produit. Une grille de transport sera alors générée, elle permet de configurer un coût de transport variable en fonction du poids.

[Grille des frais de ports](#)

Une règle de Coût de livraison sera également créée faisant référence à la grille de frais de port

Taux de tva: Renseigner le taux de TVA applicable sur le canal. Une règle de Taxe par canal sera alors créée.

taux de marge minimum: Renseigner ici les limites basses des prix de ventes par un taux de marge. Une règle de marge minimum sera créée par canal.

Pour plus d'information sur la gestion des marges, se-référez à la section: Les Marges et comportement de marge.

Ajustement des prix:

Sur qui ajuster le prix de vente: sur le prix le moins cher ou la meilleur position (se réajuster sur la buybow winner)

Comment ajuster le prix de vente :

- En fonction d'une valeur : fixer un montant de réajustement (par exemple "0.01", ce qui signifie que SmartPrice tentera d'ajuster le prix à 0.01 en dessous du concurrent cible)
- En fonction d'un pourcentage : fixer ici un pourcentage (par exemple "2", ce qui signifie que SmartPrice tentera d'ajuster le prix à 2% en dessous du concurrent cible)

Commission: Ce champ vous permet de renseigner un taux de commission moyen pour chaque canal.

Une règle de commission sera créée par canal. Il sera, par la suite, possible de créer plusieurs règles de commissions en y appliquant des conditions sur les produits (sur les catégories entre autre...) de manière à gérer plusieurs taux de commissions en fonction des catégories de produits.

Pour Amazon, SmartPrice récupère de façon automatique les taux de commissions des produits présents sur le seller-central, il est cependant conseillé de posséder une règle pour Amazon de manière à intégrer une commission si le produit n'est pas encore présent sur le seller central .

Offres sans concurrent ou offres non associés: Une règle par canal sera alors configurée, ces règles, par défaut, utiliseront le taux de marge renseigné ici.

Pour le canal Google shopping, à la place d'un taux de marge par défaut, il est possible d'utiliser le prix du site pour que ces prix ne changent pas lorsqu'il n'y a pas de concurrents.

Coût d'achat des produits: Une règle pour identifier le coût d'achat des produits sera automatiquement créée, elle reprend la valeur du champ "wholesale-price" des fiches produits.

Prix final: Une règle de "prix final" sera automatiquement créée pour le canal google shopping afin que le prix final soit sauvegardé hors taxe.

Finalisation



Une fois la génération des règles effectuée, SmartPrice va ensuite associer les offres, récupérer l'environnement concurrentiel puis commencer à calculer le prix idéal pour chaque offre.

Sur cet écran, rechercher et sélectionner le nom de sa boutique pour chaque canal ceci afin de ne pas ajuster les offres sur soi-même.

Si la boutique n'apparaît pas dans la liste lors de la recherche, passer cette étape, SmartPrice n'a pas encore listé votre boutique mais vous pourrez, cependant, renseigner à nouveau votre nom de boutique ultérieurement.

Les messages d'alertes

Le repricing n'est pas activé



Tant que la sauvegarde des prix n'est pas activé, SmartPrice est néanmoins entièrement fonctionnel. Cela permet de tester, configurer les règles, simuler sans que les données de Prestashop ne soient modifiées.

En cliquant sur "Activation", une fenêtre popup s'ouvre, permettant de sélectionner le champ dans lequel sauvegarder le prix. SmartPrice crée des caractéristiques par défaut, mais il est possible de les changer.



Sur cet écran, le premier bouton permet d'activer la sauvegarde des prix dans Prestashop.

Il est également possible de sélectionner le nom de sa boutique. Celui-ci est nécessaire afin de ne pas ajuster ses prix de ventes sur sa propre boutique. Si la boutique n'est pas listée, il faudra renouveler l'opération, SmartPrice n'a pas encore listé la boutique.

En bas de l'écran sont listés les prérequis pour l'activation de la sauvegarde (il faudra configurer le gestionnaire de flux pour que les offres soient mis à jours sur les places de marchés et la tâche cron soient bien ajoutée à la crontab)

La période d'essai



Ce message indique le nombre de jours restants avant la coupure du service. Au delà SmartPrice ne sera plus accessible.

Pricing en cours





Ce message indique qu'un calcul des prix des offres est en cours.

Configuration d'une tache cron

Pour fonctionner, SmartPrice étant en saas, nécessite d'ajouter une tache cron pour exporter tous les soirs votre catalogue mais également pour enregistrer les prix finaux issus de SmartPrice dans vos champs de Prestashop.

Se connecter en ssh au serveur. Editer la crontab (configuration des taches cron) en utilisant la commande suivante:

```
crontab -e
```

ajouter la tache cron ci-dessous

```
*/5 * * * * php /HTML/modules/bmsperformance/Cron.php
```

Remplacer HTML par le répertoire d'installation de prestashop

Pour vérifier que la tache cron est bien prise en compte, taper les commandes suivantes:

```
crontab -l (pour lister les taches cron)
```

```
php -v (pour vérifier si la configuration php est ok)
```

```
php /HTML/modules/bmsperformance/Cron.php (pour vérifier si la tache cron tourne correctement.  
Remplacer HTML par le répertoire d'installation de prestashop)
```

les écrans de SmartPrice

Configuration

C'est l'écran principal de la configuration de base de Smartprice

Statut



la première partie de cet écran indique si la configuration minimale requise est faite.

Compte



Il faut ici entrer ces identifiants SmartPrice et que l'ip du serveur soit autorisé. L'adresse ip est automatiquement autorisée lors de la configuration par l'assistant de configuration simplifié, cependant si l'adresse ip du serveur change, merci de contacter BoostMyShop afin qu'ils autorisent la nouvelle adresse ip.

Identifiants APIs



Pour les places de marchés, Amazon, Cdiscount, Fnac et Priceminister, il sera demandé d'entrer les identifiants d'accès à l'api de ces places de marché. Ceci permet à SmartPrice de s'assurer que tous les produits en ventes sur ces canaux soit bien associés aux produits dans SmartPrice. Cela permet également de récupérer de façon automatique les commissions Amazon appliquées à chaque produit.

Amazon

recupérer les identifiants mws d'Amazon:



la récupération des identifiants ce fait à cette adresse: <https://developer.Amazonservices.fr/>

cliquer sur le bouton d'inscription et à l'étape suivante il sera demandé de se connecter avec vos identifiants du seller-central d'Amazon.



Cocher le premier choix puis cliquer sur suivant. Les accès mws seront ensuite affichés.

Cdiscount

Récupérer les identifiants api pour Cdiscount:

La récupération des identifiants ce fait sur le compte vendeur Cdiscount : <https://seller.cddiscount.com/> Dans le menu tout en bas à gauche dans la section "Gestion de votre compte" aller sur : "Vos données personnelles et bancaires" puis section "Changer vos paramètres de connexion API"



Priceminister

Récupérer les identifiants api pour priceminister:

Les identifiants api de Priceminister sont les mêmeS que ceux pour accéder au backoffice de votre boutique sur Priceminister: <https://www.priceminister.com/connect?action=login&c=80>

Fnac

Récupérer les identifiants api pour Fnac:

Les identifiants api de Fnac ne sont pas disponibles sur le backoffice de la boutique Fnac. Pour les obtenir il faut en faire la demande par mail à l'adresse suivante: dl-fd-api.mp@Fnac.com

Exporter le catalogue



activer le cron

Permet d'activer l'export automatique et quotidien du catalogue. [Configuration de la tache cron](#)

filtre sur les produits a exporter

Il est mis à disposition des filtres permettant de limiter les produits à exporter:

- Produits actifs uniquement
- Exporter ou non les déclinaisons (ceci nécessite un patch pour les gestionnaire de flux: Lengow, Shopping Flux et Common Service afin de pouvoir disposer de prix différents par déclinaison et par canal)
- Exporter uniquement les produits en stock
- Filtrer en fonction des fabricants des produits
- Filtrer sur les dates de créations des fiches produits dans Prestashop
- Sélectionner les catégories de produits à exporter

une fois la configuration sauvegardée, le nombre de produits à exporter est affiché en fin de section:



Dans cette section, il faut éventuellement sélectionner les “Caractéristiques à exporter” : si l'on souhaite utiliser des règles basées sur les caractéristiques de des fiches produits, on doit ici, les sélectionner afin que leur valeurs soient bien exportées vers SmartPrice.

Il est possible d'exporter manuellement le catalogue produits à tout moment en cliquant sur “envoyer” et il est également possible de télécharger le fichier qui est envoyé (fichier xml contenant les informations produits) .

Association



Il faut ici associer les champs à ceux de SmartPrice. Sur l'image ci-dessus, est affichée l'association des champs par défaut pour Prestashop

Repricing



Activé: si cette option n'est pas activée, smartprice est alors en mode test, il est tout a fait possible de tester, voir les résultats, simuler les résultats mais les prix finaux ne seront pas enregistrés dans Prestashop.

Configuration par canal il faut ici, par canal:

- Sélectionner le nom de sa boutique de façon à exclure sa boutique du repricing
- Sélectionner le champ dans lequel on souhaite sauvegarder le prix final calculé par SmartPrice, il est possible de créer à la volé des nouveaux champs (caractéristiques) pour y stocker les prix finaux de SmartPrice. (Si aucun champ n'est sélectionné, visualisation des résultats est toujours accessible mais les prix finaux ne seront pas sauvegardés dans Prestashop).
- Il est également possible (optionnel) de stocker les prix de transport issus de la règle Frais de port.

Historique d'export du catalogue



Ici sont listés les 10 derniers exports de catalogue avec les différents statuts : ERROR, DONE, SUBMITTED.

Gestion du cache



Permet de mettre en cache la page de configuration de SmartPrice ainsi que la tableau de bord

Logs



Cette option est uniquement à activer si BoostMyShop le demande

Version installée



Les Règles

SmartPrice utilise des règles pour adapter le pricing en fonction des besoins. Pour créer une nouvelle règle, se positionner sur l'écran des règles puis cliquer en haut à droite et choisir le type de règle à créer. Pour Editer une règle ou la supprimer: dans l'aperçu des règles, à droite de chaque résumé, un bouton est présent pour modifier ou supprimer une règle.

Toutes les règles ont le même format avec une partie "variable" spécifique à chaque type de règles.

Les différents types de règles disponibles:

- **Active** : règle pour inclure ou exclure des produits du repricing
- **Prix d'achat des produits** : permet de définir le prix d'achat du produit
- **Coût du transport** : permet d'intégrer aux coûts, le coût de la livraison pour chaque produit basé sur une grille de transport prix/poids à définir
- **Coûts additionnels** : permet d'intégrer d'autres coûts aux produits (écotaxe, frais de manutention etc...)
- **Commissions sur les ventes** : permet de prendre en compte les commissions des places de marché
- **Taxes** : permet de définir Le Taux de TVA sur les offres
- **Marge** : permet de définir la marge minimum sur les offres
- **Ajustement** : permet de définir sur quelles offres s'ajuster et de combien.
- **Offres sans concurrent**: permet de définir le prix à utiliser quand il n'y a pas de concurrence sur le produit
- **Limite minimum des prix de ventes** : permet de définir une limite minimum de prix
- **Limite maximum des prix de ventes** : permet de définir un garde fou pour limiter l'ajustement vers le haut des prix
- **Frais de ports** : permet de gérer les frais de ports facturés et ajoutés aux produits
- **Final_price** : permet d'agir sur le prix final de manière à adapter ce prix aux besoins (sauvegarder avec ou sans tva, prendre en compte une promotion s'appliquant sur les prix de vente etc....)

Partie commune aux règles

Détails de la règle et priorités



En première partie "Détails de la règle": Il faut définir ici le nom de la règle, l'activer ou la désactiver et gérer la priorité des règles entre elle. Plus la priorité est haute et plus elle sera prioritaire: SmartPrice va regarder la priorité la plus haute puis celle en dessous etc...

Exemple de gestion des priorités

On souhaite avoir une marge minimum de 40% sur nos produits, cependant on souhaite également une marge minimum de 50% sur certaines catégories de produits

Il faut, pour cela, il faut créer 2 règles de marge:

- la règle A avec une priorité de 1 et avec 40% de marge mini sans aucune condition.
- la règle B avec une priorité plus élevée (2) avec 50% de marge mini et une condition sur les catégories des produits

Un produit appartenant à une des catégories sélectionnées dans la règle B respecte les conditions des 2 règles, mais celle qui sera utilisée par SmartPrice est celle qui aura la priorité la plus haute et donc dans l'exemple c'est la règle B qui sera appliquée au produit.

Conditions sur les offres

Permet d'appliquer la règle uniquement sur un certain périmètre, ici en regard des offres: Appliquer une règle spécifique quand l'un des concurrents est en première position, ou qui dispose du prix le moins cher, ou encore appliquer la règle en fonction du prix de la concurrence...



les conditions disponibles sont:

- **Ma position** : appliquer la règle en fonction de sa position sur l'offre
- **Vendeur le mieux positionné** : Appliquer la règle en fonction du vendeur positionné (ce qui permet par exemple d'appliquer une règle de marge minimum plus basse lorsqu'un concurrent précis est le mieux positionné sur le produit)
- **Concurrent le moins cher** : Appliquer la règle lorsqu'un concurrent précis possède le prix le moins cher.
- **Prix du meilleur vendeur** : Appliquer la règle lorsque le prix du vendeur positionné est compris dans une certaine tranche de prix à définir
- **Prix du concurrent le moins cher** : Appliquer la règle lorsque le prix du vendeur le moins cher est compris dans une certaines tranche de prix à définir
- **Matching.statut** : Appliquer la règle uniquement sur les offres non associées ou uniquement sur les offres associées.

Conditions sur les produits

Permet d'appliquer la règle sur un certain périmètre défini par les variables de vos produits: appliquer la règle sur une ou plusieurs marques, sur une ou plusieurs marketplace, en fonction du fournisseur, en fonction de la valeur des caractéristiques définies pour vos produits etc...



les conditions utilisables sont les champs de la fiches produits et quelques les champs internes à SmartPrice:

- **Channels**: Permet d'appliquer la règle uniquement à certains canaux (Amazon, Cdiscount, Google Shopping etc.....)
- **_id**: Référence produit associé dans SmartPrice
- **Category**: affichera un multi-select avec la liste des catégories

NB: plusieurs conditions peuvent être ajoutées pour une même règle et la règle s'appliquera uniquement aux offres qui respectent toutes les conditions. Il est, par exemple, possible d'appliquer une règle uniquement si le produit appartient à une certaine catégorie et à un fabricant précis.

Partie "Variable" de chaque règle

la partie "Variable" est elle spécifique à chaque type de règle

Active



La section variable ici donne accès à un menu pour sélectionner "inclure" ou "exclure" ce qui permet de créer une règle pour inclure uniquement les produits qui match à la règle ou d'exclure les produits répondant à la règle. Pour cette règle il faudra ajouter une condition sur les offres ou sur les produits de manières à définir les produits concernés: Il est par exemple possible de choisir "exclus" en variable et d'y ajouter une condition sur le produit.

Prix d'achat des produits (règle obligatoire)



la section variable pour ce type de règle donne accès ici à un champ formule, il faut y indiquer une formule ou le champ Prestashop de ses fiches produits ou est stocké le prix d'achat du produit. Dans le cas d'un champ, il faut indiquer le champs entre accolades pour indiquer à SmartPrice que c'est un champs produit. Généralement dans Prestashop, le prix d'achat des produits est stocké dans le champs "wholesale_price" et il faudra donc le renseigner de cette forme: {wholesale_price} .

[Information sur les variables dans les règles](#)

Coût du transport



Ici on peut sélectionner une grille de transport préconfigurée (vous pouvez construire vos propres grilles de frais de transports, dans le menu frais de port de SmartPrice)



On peut utiliser la grille de transport tel qu'elle est configurée ou y appliquer un coefficient. Par exemple 1.2 pour appliquer 20% en plus. Une case "frais de port gratuits" est activable, ceci est un garde fou, permettant de mettre les produits en erreurs si SmartPrice ne peut déterminer le coût de la livraison (fiche produit sans poids ou tranche de poids non renseignée). si cette option est activée, aucun produit sera en erreur même si SmartPrice calcul un prix à 0.

Coût additionnels



ce type de règle permet d'intégrer tout types de coûts supplémentaires que nous souhaiterions intégrer pour le calcul de marge. la variable est de type formule, On peut y renseigner une formule (+; -; *; /;) ou renseigner un champs de la fiche produit {non-du-champ}. Par exemple intégrer des coûts comme l'écotaxe, des frais d'emballages , de logistiques etc...

[Information sur les variables dans les règles](#)

Commission



Ce type de règle permet de gérer les commissions prélevées sur les ventes. Pour Amazon, SmartPrice utilise l'api d'Amazon afin de récupérer la commission sur chaque produit en vente. Les autres places de marchés ne donnent pas cette possibilité il faut donc configurer les taux de commissions en fonction des catégories ou créer un/des taux de commissions plus ou moins global afin de prendre en compte ces commissions dans le calcul de marge. (les commissions sont calculées sur le montant total en ttc et frais de ports incus)

Taxes (règle obligatoire)



Il faut ici définir le ou les taux de tva.

Marge Minimum (règle obligatoire)



permet de définir 2 taux de marges différentes par règle:

- la marge prudente: C'est la marge minimum par défaut
- la marge modérée: C'est un second taux de marge minimum qui permettra de basculer à la volée et rapidement un ou plusieurs produits avec un taux de marge minimum plus bas pour passer devant la concurrence.

Remarque sur le calcul de marge: le calcul de marge s'effectue de la façon suivante:



en détail:



[Information sur les marges et comportements de marge](#)

Comportement



Permet d'affecter des produits par défaut à un type de marge (prudente, modéré et agressive)

Pour les comportement prudent et modéré, le niveau de marge utilisé sera celui défini dans le ou les règle(s) de marge minimum. le comportement agressive permet d'effectuer les ajustements de prix sans aucune limite de marge. Ce comportement est généralement utilisé pour déstocker des produits.

[Information sur les marges et comportements de marge](#)

Ajustement (règle obligatoire)



ce type de règle permet de définir comment s'ajuster sur la concurrence.

"meilleur concurrent" : sur qui s'ajuster, celui qui a le prix le plus bas ou celui qui a la meilleur position.

"Méthode": permet de s'ajuster en fonction

- d'une valeur (par exemple, un centime en dessous du concurrent cible)
- d'un pourcentage (permet, par exemple, de s'ajuster à 2% en dessous du concurrent cible)

"Valeur" permet de définir la valeur d'ajustement (En fonction de la méthode, cette valeur correspondra à un montant ou un pourcentage)

"Conditions" permet de sélectionner l'état des produits sur les offres à s'ajuster : produits uniquement neufs, produits d'occasions ou sur les 2.

"Ignorer les offres adressées par le détenteur du canal" : Si cette option est activée, les offres proposées par le détenteur du canal (le vendeur Amazon sur la canal Amazon, le vendeur Cdiscount sur le canal Cdiscount, le vendeur Fnac sur la canal de la Fnac etc...) seront ignorés

"Ignore sellers'offers" : Ce champ permet de rechercher des vendeurs et les ignorer de l'ajustement de prix. Si par exemple on souhaite ignorer une boutique partenaire, ou un concurrent sur lequel on ne souhaite pas s'aligner etc... Il est également possible d'ignorer, pour le canal Google Shopping, toutes les offres venant ebay et recherchant et sélectionnant le vendeur "ebayall - ...".

Offres sans concurrent (règle obligatoire)



Ce type de règle permet de définir le prix de vente lorsqu'un produit n'a pas de concurrent ou n'est pas associé. il est possible d'utiliser un taux de marge par défaut lorsqu'il n'y a pas de concurrence sur le produit ou utiliser un champ du site (par exemple le prix du site) et/ou une formule (par exemple prix du site + 10%). Si l'on souhaite conserver les prix du siteweb lorsqu'il n'y a pas de concurrence sur l'offre ou que l'offre n'est pas associée, il faut, dans ce cas utiliser la formule suivante: $\{price\} * (1 + (\{rule.tax_rate\} / 100))$.

Si l'on souhaite utiliser le prix du site + 10% il faut utiliser la formule suivante: $(\{price\} * (1 + (\{rule.tax_rate\} / 100))) * 1.10$

[Information sur les variables dans les règles](#)

limite maximum des prix de ventes



Ce type de règle permet ici de définir un prix maximum soit en utilisant une marge maximum ou un prix maximum de manière à limiter le réajustement vers le haut de l'offre. Cela évite de s'aligner sur des concurrents proposant un prix aberrant .

[Information sur les variables dans les règles](#)

limite minimum des prix de ventes



Bien qu'il existe déjà une limite de prix de vente fixée par la règle de marge minimum, il est également possible d'ajouter une autre limite minimum. Il est par exemple possible de mettre en place une règle qui va limiter le réajustement du prix au prix du site, si par exemple on ne souhaite pas que les prix sur Amazon soient inférieurs aux prix de votre site web.

[Information sur les variables dans les règles](#)

Frais de port



Ce type de règle est un traitement après calcul du prix optimisé (cible) permettant de déduire les frais de ports qui seraient automatiquement ajoutés par le site web ou sur la place de marché. En effet, le prix cible est un prix TTC et incluant les frais de port.

Exemple, SmartPrice calcul un prix optimisé à 100 euros mais le site web ou la place de marché ajoute 5 euros de frais de ports. Dans ce cas il faudrait sauvegarder un prix à 95 euros et non 100 euros afin que le prix total soit équivalent au prix cible calculé par SmartPrice. cette règle permet donc de déduire, si besoin, le montant de frais de ports qui seraient automatiquement ajoutés.

Ce montant de frais de port peut être également stocké dans un des champs de votre fiche produit et pourra être utilisé pour l'envoi des frais de ports sur la place de marché. pour cela rendez-vous sur la page de configuration Smartprice, section Repricing.

[Information sur les variables dans les règles](#)

Prix final



Ce type de règle agit sur le prix final avant sauvegarde du prix, afin, par exemple, de déduire la tva si l'on souhaite que le prix soit sauvegardé hors taxe.

Cette règle peut également permettre d'intégrer une promotion qui tourne sur le site web. Par exemple si l'on a une promotion de 30% qui s'applique automatiquement sur le prix de vente, il faut par conséquent sauvegarder le prix final avec + 30% afin que le prix total sur le site corresponde bien au prix cible calculé par SmartPrice. la variable à

utiliser correspondant au prix cible* est : $\{rule.final_price\}$ (prix cible après application de la règle "frais de port" si elle existe et s'applique à l'offre)

la formule à utiliser pour sauvegarder le prix sans TVA serait:
 $\{rule.final_price\} / (1 + (\{rule.tax_rate\} / 100))$

[Information sur les variables dans les règles](#)

Frais de port



Cet écran permet de créer des grilles de coûts frais de ports pour les intégrer à votre calcul de marge (grilles de port utilisées dans les règles de coût de transport)

Vous pouvez créer plusieurs grilles et les plages de poids se configure comme dans l'exemple ci-dessus : Les produits dont le poids est compris entre 0 et 1 auront un coût de transport de 4 euros. les produits de 1 à 5 auront un coût de 6 euros et les produits dont le poids est supérieur à 5 auront un coût de port de 9 euros.

les grilles de frais de ports seront ensuite à utiliser avec [les règles de frais de port](#)

L'Assistant de prix

l'assistant de prix est l'écran pour visualiser tous les repricing effectués par smartprice, c'est l'écran principal de SmartPrice pour contrôler vérifier et visualiser les offres. Cet écran présente un tableau principal et chaque ligne est cliquable pour afficher le détail d'une offre.

Le Tableau

l'assistant prix présente un récapitulatif des offres sous forme de tableau avec une ligne par offre et les données en colonnes suivantes :

• Référence : La référence du produit

• Produit : Nom du produit

• Quantité : Quantité en stock (lors du dernier export de catalogue)

Les données affichées :

• Association : Etat de l'association; associé , non associé, en attente d'association

• Canal: Canal de diffusion

• Référence MP : Référence du canal / de la marketplace

• Vendeur positionné : Nom de vendeur cible

• Prix du vendeur (ttc): Prix du vendeur cible, ttc et frais de ports inclus

• Mon coût (ht) : Coût d'achat du produit

• Mon prix (ttc) : Prix de vente calculé par SmartPrice (+ prix après règle de frais et ports et après règle de prix final si elles existent)

• My margin % : Ma marge en pourcentage (calcul de marge)

• Position : Position face à la concurrence

• Comportement : Comportement de marge, il est possible ici de modifier le comportement du produit pour le passer en prudent, modéré ou agressif. l'offre respectera alors les limites de marge "prudent" ou "modéré" configurées dans les règles de marges. le comportement agressif permet de s'ajuster sans limite de marge minimum, ce comportement est généralement utilisé pour déstocker un produit. ATTENTION, ce comportement agressif pourrait générer des ventes à pertes...

• Marge induite % : Pourcentage de marge qu'il faudrait pour obtenir le meilleur prix.

• Statut : indique le statut de l'offre :



• Buybox winner : Signifie que la cible de prix est atteinte

- **Challenger:** Signifie que la cible recherchée ne peut être atteinte en marge prudente mais qu'elle pourrait l'être si l'on modifie les limites (passage de marge prudente à modérée)



- **Positionné :** Signifie qu'il n'est pas possible d'atteindre la cible même si l'on bascule l'offre en marge modérée.



- **Sans concurrent:** Permet de filtrer les offres sans concurrents et non associées



- **Erreur:** Permet de filtrer les offres en erreurs. (prix cible impossible à calculer à cause d'informations manquantes)



- **Disable :** Permet de filtrer les offres exclues du repricing (en fonction des règles de type "actives" configurées)
- **Message:** Indique le message d'erreur si l'offre est en erreur ou exclue du repricing.
 - **Disable :** indique que l'offre est exclue du repricing
 - **Missing required rules:** une règle indispensable est manquante pour cette offre ou pas encore indexée dans SmartPrice
 - **Missing information** (ou "must be greater than 0" : une valeur d'un champs est manquante pour le calcul d'une règle (par exemple le coût d'achat du produit est manquant)
- **Action :** Permet d'éditer la fiche produit ou lancer un repricing = sauvegarde du prix final calculé par SmartPrice dans le champ Prestashop configuré.

Sur ce tableau une action de masse est disponible permettant de modifier, pour plusieurs offres, le comportement de marge.



[Information sur les marges et comportements de marge](#)

Le Popup de détail d'une offre

Sur le tableau de l'assistant de Prix, chaque ligne est cliquable et affiche un popup de détails du repricing pour une offre. Ce popup est composé de 5 onglets et affiche, en titre, le nom du produit et son canal de diffusion:

Calcul du prix

Cet écran est également disponible dans les fiches produit prestashop, section SmartPrice.



En bas de l'écran, sont listés les 10 premiers vendeurs positionnés sur les produits avec les prix détaillés, leur position et la date de mise à jour. Sur la partie haute de l'écran est affichée un tableau avec une ligne par comportement de marge: (prudent, modéré et agressif).

Pour chaque ligne, sont affichées:

- Le nom du vendeur cible

- Son prix de vente complet (ttc avec frais de port inclus)
- Le coût HT du produit (coût d'achat du produit et éventuels coût additionnels et coût de transport), le “?” permet d'afficher le résultats des règles de: coût d'achat du produit et éventuels coût additionnels et coût de transport, mais aussi le résultat du calcul de commission et de la TVA.
- Mon prix : le prix de vente idéal calculé par SmartPrice ttc et frais de ports inclus. Si une règle de frais de port et/ou de Prix Final existe alors il sera également affiché le prix après règles de frais de port et prix après règle de Prix final.
- Mon rang: la position théorique en fonction du prix idéal calculé par SmartPrice et par rapport à la concurrence.
- Le pourcentage de marge avec le prix idéal calculé par SmartPrice.
- le comportement de marge. il est possible ici de modifier le comportement de marge pour le passer en prudent, modéré ou agressif, l'offre respectera alors les limites de marge “prudent” ou “modéré” configurées dans les règles de marges. le comportement agressif permet de s'ajuster sans limite de marge minimum , ce comportement est généralement utilisé pour déstocker un produit. ATTENTION, ce comportement agressif pourrait générer des ventes à pertes. Le comportement par défaut quand l'offre n'est pas forcée utilisera le comportement de marge Prudent.
- Le smiley d'état:
 - Smiley vert pour le prix idéal atteint ou sans concurrence sur l'offre.
 - Smiley Orange quand la cible recherchée ne peut être atteinte en marge prudente mais qu'elle pourrait l'être si l'on modifie les limites, exemple passage de marge prudente à modérée.
 - Smiley Rouge quand la cible recherchée ne peut être atteinte même si on abaisse les limites minimum de prix.

Historique

L'historique et la variations des derniers prix des vendeurs positionnés sur cette offre.



Historique du pricing

Historique des prix calculés par SmartPrice



Informations

Affiche un lien vers l'edition de la fiche produit Prestashop et un lien vers la fiche produit du canal de diffusion.



Debug



Ce schéma montre les différentes étapes de repricing avec le détail de chaque règle pour l'offre concernée: Ce schéma est très utile pour la compréhension du prix final calculé par SmartPrice:

- En vert, montre les règles de “coûts” (coût d’achat du produits, coûts additionnels, coût du transport, commission, taxes,).
- En bleu ce sont les règles lié à l’ajustement de prix: (marge minimum, comportement de marge, valeur d’ajustement, prix sans concurrent, limites minimum et maximum de prix)
- Le cadre orange concerne le résultat, prix finaux, marge en % et en valeur

Le tableau de bord

Le tableau de bord de SmartPrice est présenté sous 3 parties:

- Le premier graphique montre le pourcentage d’offres associées, non associées et en cours d’associations par rapport à l’ensemble des produits exportés.



Le graphique prend en compte toutes les offres des produits exportés, par conséquent, en fonction du catalogue exporté, certains produits ne peuvent être associés car il n’existe pas de fiche produit sur le canal, ces produits ne sont pas en ventes sur le canal ou SmartPrice ne peut pas associer automatiquement les produits car il n’est pas certain de la bonne association. (pour assurer un matching performant, il faut fournir des code ean valides.)

- Les courbes présentes à droite de l’écran montrent l’évolution des buybox (les premières positions) sur chaque canal de diffusion.



- La partie basse affiche, pour chaque canal de diffusion, des données sur l’environnement concurrentiel du catalogue produit (les principaux concurrents avec le nombre de produits sur lesquels ils sont présents et le nombre de premières position qu’ils détiennent, le nombre d’offres sans concurrent, avec un seul concurrent avec 2 et plus de 2 etc...)



Les variables dans les règles

Dans les champs de type formule, il est possible d’utiliser n’importe quelle valeur du champ de la fiche produit en y indiquant son nom entouré d’accolades {}. exemple {wholesale_price}, {weight}, {fixed_price} etc...

NB, si l’on souhaite utiliser une “caractéristique” de la fiche produit, il faut vérifier avant tout que cette caractéristique est bien sélectionnée dans les caractéristiques à exporter (cf [écran de configuration principal de SmartPrice](#))

Exemple de formule mixte, formule et champ:

On souhaite créer une règle de prix maximum qui correspondrait à 2 fois le prix du site web hors taxe. Il faut donc créer une règle de limite de prix maxi, choisir en méthode “value” et mettre en formule le champs prix multiplié par 2: {price} * 2

On dispose également de variables internes à SmartPrice:

- {rule.cost} = Résultat de la règle de type coût d’achat du produit appliqué à l’offre
- {rule.cost_shipping} = Résultat de la règle de type coût de transport appliqué à l’offre
- {rule.additional_cost} = Résultat de la règle de type coûts additionnels appliquée à l’offre
- {rule.tax_rate} = Valeur de la règle de type TAX appliqué à l’offre en %. (ne donnera pas le résultat de la règle mais le pourcentage appliqué. par exemple pour une règle de TVA de 20% la variable aura pour résultat 20.)
- {rule.margin} = Valeur de la règle de type marge minimum appliquée à l’offre en %.

- `{rule.commission}` = Valeur dans la règle de type commission appliquée à l'offre en %.
- `{rule.final_price}` = Prix cible calculé par SmartPrice, après déduction éventuelle de la règle de "Frais de port"

Exemple de formule avec les variables internes à SmartPrice :

On souhaite créer une règle de prix maximum qui correspondrait à 2 fois le prix du site web TTC Il faut donc créer une règle de limite de prix maximum , choisir en méthode "value" et mettre en formule le champs prix en TTC multiplié par 2. La valeur du champ "Price" de Prestashop est généralement en hors taxe, par conséquent il faut le convertir en TTC. Si l'on possède un taux de tva fixe pour tous les produits et tous les canaux de diffusions on peut alors multiplier le champs Price par 1.20 si le taux de TVA est à 20% mais on peut également récupérer le taux de TVA automatiquement en fonction des règles de taxes configurées et en utilisant la variable `{rule.tax_rate}` la formule sera donc :

```
( {price} * (1 + ({rule.tax_rate} / 100))*2 )
```

Formules particulières:

"if ... then ... else"

Une formule particulière existe pour utiliser un champ de votre fiche produit mais si ce champ est vide utiliser un autre champ ou une valeur.

Exemples:

- Pour une règle de coût d'achat, on souhaite utiliser le champs `wholesale_price` mais si ce champs n'est pas renseigné, utiliser une valeur par défaut de 10. Nous allons donc utiliser une formule :
`if {wholesale_price} then {wholesale_price} else 10.`
- Pour une règle de coût d'achat, on souhaite utiliser le champs `wholesale_price` mais si ce champs n'est pas renseigné, utiliser le prix du site web divisé par 2. Nous allons donc utiliser une formule :
`if {wholesale_price} then {wholesale_price} else ({price} / 2).`

Les Marges et comportement de marge

Le calcul de marge s'effectue de la façon suivante:



en détail:



Dans les règles de marges, il faut configurer 2 niveaux de marges minimum, un niveau de marge pour un comportement prudent qui est le niveau de marge minimum par défaut et un second niveau de marge pour un comportement modéré qui permettra rapidement de modifier le niveau de marge minimum pour un ou plusieurs produits.

Un autre comportement de marge non configurable est disponible, il s'agit du comportement agressif, pour lequel aucun niveau de marge minimum ne sera utilisé. Ce comportement de marge est généralement utilisé pour déstocker des produits. l'offre s'ajustera toujours en fonction de la concurrence sans avoir de limite de marge minimum. ATTENTION le comportement agressif pourrait générer des ventes à pertes.

le changement de comportement de marges peut s'effectuer à 3 endroits:

- Dans le tableau de l'assistant prix, colonne "comportement" un menu déroulant permet de modifier, pour chaque offre, son comportement. Une action de masse est également disponible pour changer le comportement de marge de plusieurs produits à la fois. Un smiley Orange indique que le statut de l'offre est en état "challenger" ce qui signifie que la cible recherchée ne peut être atteinte en marge prudente mais qu'elle pourrait l'être si l'on modifie les limites: passage de marge prudente à modérée.
- Dans le popup de détail d'une offre, sur le premier onglet "Calcul de prix" une case à cocher permet de changer de comportement de marge pour l'offre.

- On peut également créer une règle de type “comportement” permettant d’affecter automatiquement certains produits à un comportement de marge par défaut. Par exemple, affecter des produits identifiés comme produits à déstocker pour qu’ils passent automatiquement en comportement de marge agressif.

Exemple de configurations

FAQ

smartprice

Why use SmartPrice

SmartPrice allows you to adjust your prices according to the competition and your company’s needs, which means you will:

- Increase sales: SmartPrice offers the best price in comparison to your competitors’ in order to attract sales.
- Improve your cost effectiveness: You will be selling at the right price, there is no reason to sell your products at much lower prices than your competition. SmartPrice adjusts your prices in relation to your competitors’ to maximise your profit margins.
- Easily deduce your product’s profit margins: SmartPrice allows you to work out the margins for your products in relation to the market.
- Make the most of our sale price configuration tool: No need to manually change the sale price for all your products, SmartPrice does it for you by automatically adjusting prices according to changes in the competition, your costs and your settings.
- Make sure you have the maximum profit for your sales.
- Allows you to integrate all your costs if you wish to do so, ensuring that you have the most exact calculation to maximise profit. (buying costs, delivery costs, commission taken by online market places and all other additional costs which you may wish to include).
- SmartPrice offers you a high degree of flexibility when configuring your settings in comparison to other repricing solutions, as a result you are able to apply your own unique settings.
- Provides help when buying stock or resupplying: SmartPrice can calculate the ideal selling price even when products are out of stock or for sale on market places, which can be very helpful for buyers.
- Offer the optimal selling price for all selling channels. You do not have to sell your product for the same price on all distribution channels, it is better to change your selling price for each selling channel according to the competition there.

How it works

How does SmartPrice’s repricing system work?

SmartPrice works as saas, which means that all calculations, comparisons etc. are performed on the SmartPrice server in order to avoid overburdening the server hosting Prestashop. Nevertheless, SmartPrice does use a Prestashop module in order to display and configure its content directly into the backoffice rather than connecting to another website.

The catalogue must therefore be exported to the SmartPrice servers to list the necessary information. This can be done at any time from the SmartPrice configuration page in Prestashop and is also updated automatically everyday by a cron task.

Configuration takes place in the Prestashop module and is then saved to the SmartPrice infrastructure.

The products from your catalogue are put onto online market places/ distribution channels by SmartPrice using their connections APIs or barcode associations (ean, upc, gtin)

Set up mainly consists of creating some repricing rules.

These rules principally allow you to:

- Exclude products from repricing.
- Integrate your costs: this can include simply the buying cost of your product or you can include all other costs using the additional costs settings, such as transportation costs and commission charges in order to manage very closely your profit margins.
- Determine your minimum margins and your price adjustment criteria: what adjustments should be made on, by how much, what should be left out etc.
- Determine sale prices when there are no competitors for the product.
- Eventually set maximum and minimum price limits.

For all rules, product specific conditions can be applied, meaning that a rule can be applied uniquely to products which meet one, or several, different criteria. These conditions can include the product's field value (weight, category, provider, brand, size, etc.) or can depend on the various offers for a product (a setting which works when certain sellers have a better price, or if the sale price of your competitors is within a certain price window, etc.)

SmartPrice analyses offers on different selling channels and, in relation to your settings, determines the best selling price for you throughout the day.

All this information is then displayed in the Prestashop back office in real time and a cron task saves the final prices to Prestashop every 10 minutes.

Installation

Search SmartPrice on the modules page of Prestashop or download and install the zip file. During your first installation, an initial set up assistant will help you to quickly set up SmartPrice using simple rules without conditions. Next, you will proceed to standard set up which will allow you to fine tune SmartPrice by creating or modifying your rules manually by integrating conditions and variables for more advanced settings.

Set up Assistant

The set up assistant will help you step by step to reach a functional set up, The rules created by this assistant are basic, you will be able to add conditions to these rules, create new ones and fine tune them in relation to your needs later.

Welcome Page



If you wish to manage product combination, you will need a patch to manage Lengow and Shopping Flux. This patch is available here. It can be installed like all our other modules by downloading the zip file. [zip file](#)

Please get in touch with us for Common Services modules so that we can modify as necessary to ensure compatibility with SmartPrice.

SmartPrice is currently only compatible with Prestashop version 1.6.

My Account



The necessary information for creating a SmartPrice account should be filled in here.

During the 14 day trial period your number of products you can enter is limited to 1000, if you try and export more than this the products which exceed 1000 will be ignored.

You will also only be able to recuperate prices once a day.

My API credentials



Amazon's API identification is also necessary to automatically register the amount of commission that should be applied to each product.

les identifiants APIs pour amazon sont également nécessaires pour la récupération automatique des commissions appliquées sur chaque produits

[Récupérer les identifiants Amazon](#)

[Récupérer les identifiants Cdiscount](#)

[Récupérer les identifiants Priceminister](#)

[Récupérer les identifiants Fnac](#)

My Catalogue



Sélectionner ici les catégories des produits à exporter. Il est possible d'exporter uniquement les produits en stock. (Rappel, durant la période d'essai, SmartPrice est limité à 1000 produits)

Une fois cette étape validée, il faut patienter le temps de générer l'export et l'envoi.

My rules



Configurer ici le repricing par canal. la configuration dans cet écran va générer des règles simples afin de préparer SmartPrice dans une configuration basique et fonctionnelle immédiatement. Ultérieurement, il sera, bien sûr, possible modifier ces règles, ajouter des conditions et en créer de nouvelles.

les règles :

Inclure des frais de livraison: Cette case permet, d'intégrer les coûts de transports. Indiquer ici un montant fixe qui sera appliqué en coût supplémentaire sur chaque produit. Une grille de transport sera alors générée, elle permet de configurer un coût de transport variable en fonction du poids.

[Grille des frais de ports](#)

Une règle de Coût de livraison sera également créée faisant référence à la grille de frais de port

Taux de tva: Renseigner le taux de TVA applicable sur le canal. Une règle de Taxe par canal sera alors créée.

taux de marge minimum: Renseigner ici les limites basses des prix de ventes par un taux de marge. Une règle de marge minimum sera créée par canal.

Pour plus d'information sur la gestion des marges, se-référez à la section: Les Marges et comportement de marge.

Ajustement des prix:

Sur qui ajuster le prix de vente: sur le prix le moins cher ou la meilleur position (se réajuster sur la buybow winner)

Comment ajuster le prix de vente :

- En fonction d'une valeur : fixer un montant de réajustement (par exemple "0.01", ce qui signifie que SmartPrice tentera d'ajuster le prix à 0.01 en dessous du concurrent cible)
- En fonction d'un pourcentage : fixer ici un pourcentage (par exemple "2", ce qui signifie que SmartPrice tentera d'ajuster le prix à 2% en dessous du concurrent cible)

Commission: Ce champ vous permet de renseigner un taux de commission moyen pour chaque canal.

Une règle de commission sera créée par canal. Il sera, par la suite, possible de créer plusieurs règles de commissions en y appliquant des conditions sur les produits (sur les catégories entre autre...) de manière à gérer plusieurs taux de commissions en fonction des catégories de produits.

Pour Amazon, SmartPrice récupère de façon automatique les taux de commissions des produits présents sur le seller-central, il est cependant conseillé de posséder une règle pour Amazon de manière à intégrer une commission si le produit n'est pas encore présent sur le seller central .

Offres sans concurrent ou offres non associées: Une règle par canal sera alors configurée, ces règles, par défaut, utiliseront le taux de marge renseigné ici.

Pour le canal Google shopping, à la place d'un taux de marge par défaut, il est possible d'utiliser le prix du site pour que ces prix ne changent pas lorsqu'il n'y a pas de concurrents.

Coût d'achat des produits: Une règle pour identifier le coût d'achat des produits sera automatiquement créée, elle reprend la valeur du champ "wholesale-price" des fiches produits.

Prix final: Une règle de "prix final" sera automatiquement créée pour le canal google shopping afin que le prix final soit sauvegardé hors taxe.

Finalization



Une fois la génération des règles effectuée, SmartPrice va ensuite associer les offres, récupérer l'environnement concurrentiel puis commencer à calculer le prix idéal pour chaque offre.

Sur cet écran, rechercher et sélectionner le nom de sa boutique pour chaque canal ceci afin de ne pas ajuster les offres sur soi-même.

Si la boutique n'apparaît pas dans la liste lors de la recherche, passer cette étape, SmartPrice n'a pas encore listé votre boutique mais vous pourrez, cependant, renseigner à nouveau votre nom de boutique ultérieurement.

Les messages d'alertes

Le repricing n'est pas activé



Tant que la sauvegarde des prix n'est pas activée, SmartPrice est néanmoins entièrement fonctionnel. Cela permet de tester, configurer les règles, simuler sans que les données de Prestashop ne soient modifiées.

En cliquant sur "Activation", une fenêtre popup s'ouvre, permettant de sélectionner le champ dans lequel sauvegarder le prix . SmartPrice crée des caractéristiques par défaut, mais il est possible de les changer.



Sur cet écran, le premier bouton permet d'activer la sauvegarde des prix dans Prestashop.

Il est également possible de sélectionner le nom de sa boutique. Celui-ci est nécessaire afin de ne pas ajuster ses prix de ventes sur sa propre boutique. Si la boutique n'est pas listée, il faudra renouveler l'opération, SmartPrice n'a pas encore listé la boutique.

En bas de l'écran sont listés les prérequis pour l'activation de la sauvegarde (il faudra configurer le gestionnaire de flux pour que les offres soient mis à jours sur les places de marchés et la tâche cron soient bien ajoutée à la crontab)

La période d'essai



Ce message indique le nombre de jours restants avant la coupure du service. Au delà SmartPrice ne sera plus accessible.

Pricing en cours



Ce message indique qu'un calcul des prix des offres est en cours.

Configuration d'une tache cron

Pour fonctionner, SmartPrice étant en saas, nécessite d'ajouter une tache cron pour exporter tous les soirs votre catalogue mais également pour enregistrer les prix finaux issus de SmartPrice dans vos champs de Prestashop.

Se connecter en ssh au serveur. Editer la crontab (configuration des taches cron) en utilisant la commande suivante:

```
crontab -e
```

ajouter la tache cron ci-dessous

```
*/5 * * * * php /HTML/modules/bmsperformance/Cron.php
```

Remplacer HTML par le répertoire d'installation de prestashop

Pour vérifier que la tache cron est bien prise en compte, taper les commandes suivantes:

```
crontab -l (pour lister les taches cron)
```

```
php -v (pour vérifier si la configuration php est ok)
```

```
php /HTML/modules/bmsperformance/Cron.php (pour vérifier si la tache cron tourne correctement.  
Remplacer HTML par le répertoire d'installation de prestashop)
```

SmartPrice's pages

Configuration

The configuration page is the main page for setting up SmartPrice

Status



The first part of this page indicates if you have completed the necessary stages in setting up.

Account



Here you must enter your SmartPrice username and your IP address has to be authorised by our server. Your IP address is automatically authorised during set up by the simple set up assistant, however if your IP address changes please get in touch with BoostMyShop so that they can authorise your new IP address.

Webservice credentials



For market places such as Amazon, Cdiscount, Fnac and Priceminister, you will be asked to fill in the API identification to access them. This allows SmartPrice to ensure that all the products for sale on these selling channels are linked to your products in SmartPrice. This also allows us to automatically recuperate the commission costs that Amazon has applied to their products.

Amazon

Finding Amazon's MWS identification number:



You can find Amazon's identification number at this address: <https://developer.AmazonServices.com/>

Click on the sign up button and then, at the next step, log in using your Amazon seller-central details.



Tick the first box and then click on next. Your MWS access will then be displayed.

Cdiscount

Finding Cdiscount's API identification :

You can find Cdiscount's identification details on your Cdiscount selling account: <https://seller.cdiscount.com/> At the bottom left of the menu, in the "Your personal settings and bank details" section go to 'Your banking and personal data' and then "Change your API connection settings"



Priceminister

Finding API identification for priceminister:

The API identification details for Priceminister are the same as those which you use to access the back office of your shop on Priceminister: <https://www.priceminister.com/connect?action=login&c=80>

Fnac

Find API identification for Fnac:

The API identification details for FNAC are not available in the backoffice of your FNAC shop. You must email the following email address in order to get them: dl-fd-api.mp@Fnac.com

Catalog export



Enable cron

Allows you to automatically export your catalogue on a daily basis. [Setting up a cron task](#)

Filter which products are exported

There are several filters available which allow you to limit the number of products which are exported:

- Only active products
- Export combinations (this requires a feed management patch: Lengow, Shopping Flux and Common Service to be able to apply different prices per itemisation and per selling channel.)
- Only export products which are in stock
- Filter by the product's manufacturer
- Filter by the date the product description was made in Prestashop.
- Select categories of products you wish to export.

Once this set up has been saved, the number of products exported is displayed at the bottom of the section:



In this section you will have to select “product features to be exported” : if you wish to use settings based on features defined in the product details you should select them here so that their values will be exported to SmartPrice.

It is possible to manually export your product catalogue at anytime by clicking on Upload, it is also possible to download the file which is sent (xml file containing product information).

Mapping



Here you must link these fields to SmartPrice's. In the image above, you can see the default associations made in Prestashop.

Repricing



Enable: If this option is not activated, SmartPrice is in test mode. This means that you can test, see and simulate results without the final prices being saved to Prestashop.

Settings per channel Here, for each channel, it's needed to select:

- Choose your shops name so as to exclude it from repricing
- Choose the field in which you wish to save the final price calculated by SmartPrice, it is possible to create new fields (product feature) to stock final prices (if no field is selected, you will still be able to see your results but final prices will not be saved to Prestashop).
- It is also possible (optional) to save shipping price which come from the shipping price rule.

Catalog export history



Here you can see the last 10 exports made are displayed with three possible different statuses: ERROR, DONE, SUBMITTED.

Cache management



Allows you to put in cache SmartPrice's set up page and the control panel.

Logs



This option should only be activated if BoostMyShop asks you to do so.

Installed smart price release



SmartPrice Version number

Rules

SmartPrice uses rules to adapt pricing to suit your needs. To create a new rule, go to the rules page then choose the type of rule you wish to create by clicking on the top right menu. To edit or delete a rule: go to the rule summary, to the right of each summary there is a button that enables you to save or edit a rule.

All settings have the same format, including a 'variable' section which is specific to each type of rule.

The different settings available are:

- **Enable** : rule to include or exclude products from repricing
- **Product cost** : allows to define the buying cost of the product.
- **Shipping cost** : allows you to include delivery costs for each product in your costs using a predefined shipping price/weight table
- **additional cost** : Allows to add other costs to for the products (ecotax, handling fees etc.)
- **Commission** : Allows to take into account marketplace commissions.
- **Tax** : Allows to define the VAT rates applicable to your offers.
- **Minimum profit margin** : permet de définir la marge minimum sur les offres
- **Ajustement** : Allows to define the minimum margin for your offers.
- **Price offer without competitor**: Allows to define the price when there is no competition for the product
- **Minimum Price** : Allows to define a minimum price limit.
- **Maximum price** : Allows to safe guard yourself by limiting price increase
- **Shipping price** : Allows to manage shipping prices invoiced.
- **Final price** : Allows to manage the final price in order to adapt them to your needs (save with or without VAT, take into account an offer which affects the selling price...)

Rules common parts

Rules details and priority



The first sections of rule details: Here you must define the rule's name, you can activate or deactivate rules and manage which rules have priority. The higher the priority number it is given the more of a priority it will be made. SmartPrice will consider these priorities and make decisions influenced first by the highest priority and then the following ones.

Priority management example

We want a minimum margin of 40% for our products but we also want a minimum margin of 50% for certain categories of products

In order to do this you must create two margins rules:

- Rule A with priority 1 that there should be a minimum margin of 40% under any circumstances.
- Rule B with a higher priority (2) that there should be a minimum margin of 50% with the condition of the type of product.

A product from the categories chosen in rule B respects the conditions of both rules. However, SmartPrice will use the rule with the highest priority. Therefore rule B will be applied to the product.

Offers conditions

This allows you to apply a rule to a certain area, in this instance selling prices : Apply a specific rule when one of your competitors is offering a lower price or is in first position, or apply the rule in relation to the competitor's price.



The available conditions are:

- **My position** : apply setting in relation to your position on the offer.
- **Top seller position** : Apply rule in relation to the best placed seller (allowing you, for example, to apply a lower minimum margin rule when a specific competitors is better placed for a product).
- **Cheaper seller** : Apply rule when a competitor offers the lowest price.
- **Price of top seller** : Apply rule when the best sellers selling price falls within a pre-defined price window.
- **Price of cheaper seller** : Apply rule when the lowest selling price falls within a pre-defined price window
- **Matching.status** : Apply rule only to offers which do not have any matching products or only to offers which have matching products.

Products conditions

These allow you to apply to a certain field defined by your products variables: the rule can be applied to one or several brands, to one or several marketplaces, in relation to the provider, in relation to the value of defined product characteristics, etc.



The conditions which you can apply are the same as the fields found in the product description and several internal SmartPrice fields:

- **Channels**: Allows you to apply a rule to certain channels only (Amazon, Cdiscount, Google Shopping etc.)
- **_id**: Product reference used linked to SmartPrice
- **Category**: Displays a multiple choice list of all the possible categories.

NB: Multiple conditions can be added for the same rule and the rule will only be applied to offers which respect all these conditions. For example, you can apply a rule only if a product belongs to a certain category and is made by a specific company.

The “Variable” section in rules

The variable section is specific to each type of rule.

Enable



The section, “variable”, seen here gives access to a drop down menu with the options “included” and “excluded”, which allows to create a rule to include only the products which match the rule or to exclude all to which the rule applies. For these rules it’s needed to add a condition upon the offers or on the products so as to define the concerned products: for example can you choose the ‘exclude’ variable and add to it a condition based on the product.

Product cost (mandatory rule)



The ‘variable’ section for this type of rule consists of a formula box in which should indicate the formula or the Prestashop field that contains the buying price from your product description. If you wish to use the Prestashop field, you must indicate the field name in winged brackets to indicate to SmartPrice that this is a product field. The buying

price of your products is generally saved in Prestashop under the title "wholesale_price", you should therefore fill in the box as: {wholesale_price} .

[Information about rule variables](#)

Shipping cost



Here you can select a ready made transportation costs table (or you can make your own using SmartPrice's shipping costs menu).



You can use the costs table how it is or you can apply a coefficient. For example, a coefficient of 1.2 will result in a 20% increase. A "allow free shipping" box can be put in place in order to safeguard against errors which may occur if SmartPrice cannot calculate the delivery costs (if the product description does not include a weight, or the weight falls outside the limits of the table). If you choose to activate this option, even if SmartPrice calculates a price of 0, no error will be recorded.

Additional Cost



This type of rule allows to include all supplementary costs which you wish to include in your margin calculations. The variable should be entered as a formula, you can either enter a formula (+, -, *, /) or fill in the field from the product description {field-name}. For example you can include costs such as ecotax, packing costs, logistics, etc..

[Information about rule variables](#)

Commission



This type of rule allows to manage the commissions which are taken on your sales. SmartPrice uses Amazon's api to acquire commission information for all products sold. Other marketplaces do not offer this service so you must set up commission rates in relation to their categories, or create one/several commission rates which are more or less global to take into account when calculating your margins. (Commissions are calculated on the total sum including VAT and shipping costs).

Tax (mandatory rule) —



Here you must define the VAT rate that will be applied.

Minimum profit margin (mandatory rule)



Allows to define 2 different margin rates per rule:

- Cautious margin: the default minimum margin.
- Moderate margin: A second minimum margin rate which allows to apply easily and quickly a lower minimum margin rate for certain products in order to overtake your competitors.

Please note that margin calculations are made using the following method :



In more detail:



[Information about margins and behaviour](#)

Behavior



Allows to automatically assign a margin type to a product (cautious, moderate or aggressive).

For moderate and cautious behaviours, the margin used is the one which you had previously defined in the section 'minimum margin rules'. Aggressive performance mode allows prices to be adjusted without considering margins. This performance mode is generally used to destock products (kill an old stock).

[Information about margins and behaviour](#)

Adjustment (mandatory rule)



This type of rule allows to set how you wish your prices to be adjusted in relation to your competitors. .

"best competitor" : in relation to who should prices be adjusted? In relation to the competitor who has the lowest price, or the competitor who has the best seller position?.

"Method": allows to adjust your prices depending on

- A monetary value (for example, one cents less than the targeted competitor)
- A percentage (for example, allows to adjust your prices to 2% less than that of the targeted competitor)

"Value" allows to define the adjustment value (depending on your method this value is either a sum or a percentage)

"Product condition" allows to select the state of products on which the price should be adjusted: only new products, only used (second hand) products or both.

"Ignore offers by the marketplace" : If this option is enable, offers made by the channel holder (Amazon on Amazon, Cdiscount on Cdiscount, Fnac on Fnac) will be ignored.

"Ignore sellers" : This field allows to search certain sellers and exclude them from price adjustment. If, for example, you wish to ignore a partnering shop, or a competitors which you do not wish to offer the same price as, etc. It is also possible to ignore, for Google Shopping, all offers from ebay by searching and selected the seller "ebayall -...".

Price offer without competitor (mandatory rule)



This type of rule allows to define selling prices when a product has no competitors or has not been matched with them. You can use a certain margin rate when you have no competitors or use a field from the site (for example the website's price) and/or a formula (for example site price + 10%). If you wish to conserve website prices when there are no competitors for an offer or when there are no matching offers you should use the following formula:
 $\{price\} * (1 + (\{rule.tax_rate\} / 100))$.

If you wish to use the site price + 10% you should use the following:
 $(\{price\} * (1 + (\{rule.tax_rate\} / 100))) * 1.10$

[Information about rule variables](#)

Maximum price

This type of rule allows you to define a maximum price either by using a maximum margin or a maximum price in order to limit prices being adjusted too high. This means you will not adjust your prices in relation to competitors proposing excessively high prices.

[Information about rule variables](#)

Minimum price

Although a minimum price limit has already been established by putting in place a minimum margin rate, you can also add a second minimum limit. For example, you can put in place a rule which limits your price to the site price, such as if you wish to keep your price above the price on Amazon.

[Information about rule variable](#)

Shipping price

This rule affects the price once the optimum has been calculated and allows you to work out the shipping prices which the website or market place will automatically add. The target price is therefore the price inc. VAT and shipping price.

For example, SmartPrice may calculated an optimal price of 100\$, however the website/market place adds 5\$ shipping price. The price must therefore be saved as 95\$ rather than 100\$ so that the total price is equal to the target price SmartPrice has calculated, this rule allows you to deduct if necessary the shipping price which would be automatically added.

Shipping prices sums can also be saved as one of the fields in your product description and can be used to send shipping cost information to your market places. To do this, please go to the Repricing section on SmartPrice's set up page.

[Information about rule variables](#)

Final Price

This type of rule acts on the final price before it has been saved, for example, deducting VAT from products which you wish to be saved with the price before tax.

This rule can also be used to include offers which are being made on the website. For example, if a 30% reduction applies automatically to the selling price, you must as a result save the final price with +30% so that the target price calculated by SmartPrice for the site corresponds to the total price. The variable you should use to designate the target price is : `{rule.final_price}` (target price after the shipping cost rule has been applied where applicable)

The formula you should use to save prices without VAT is : $\{rule.final_price\} / (1 + (\{rule.tax_rate\} / 100))$

[Information about rule variables](#)

Shipping

This page allows to create a table to represent your shipping costs so that you can include them in your margin calculations, (these tables are used to apply the transport costs rule).

You can create several tables if necessary. On these tables your weight categories are organised as in the example above: Products which weigh between 0 and 4 will have a shipping cost of 4\$. Products between 1 and 5 will have a transportation cost of 6\$ and products weighting more than 5 will have a delivery cost of 9\$.

These shipping cost tables will then be used to apply the [shipping cost rules](#)

Pricing wizard

The Pricing wizard page allows to see all the repricings which SmartPrice has made. It is the most important SmartPrice page in terms of controlling, checking and keeping an eye on your prices. The page has a central table on which you can click on all the listings to show the details of your offer.

The table

The summary of your offers is presented in the Pricing wizard section in table form, with a row per offer and their information in filterable columns:

- Reference : Product reference
- Product : Product name
- Qty : Quantity in stock (at the last catalog export)
- Matching status : matched , unmatched and pending

Information shows:

- Channel: Channel where product is being sold.
- MP reference : channel reference
- Positioned seller : Name of targeted seller
- Seller price (incl tax): Price of targeted seller, inc, tax and shipping costs
- My cost (excl tax) : Buying cost of product.
- My price (incl tax) : Price calculated by SmartPrice (+ price once shipping costs and final price rules have been applied where applicable)
- My margin % : My margin on percentage (margin calculation)
- Position : Position in comparison to your competitor
- Behaviour : Margin behaviour, you can change here the margin behaviour from default to cautious, moderate or aggressive. The offer will then respect the margin rules for cautious or moderate which you have previously established. Aggressive behaviour allows prices to be adjusted without any minimum margin limit, this mode is generally used to destock a product. WARNING: aggressive behaviour mode can lead to selling losses.
- Induced margin % : Percentage of margin necessary to obtain the best price.
- Status : indicates the status of the offer : :



- Buybox winner : Means you have attained the target price.



- Challenger: Means that the necessary target price cannot be applied in cautious margin behaviour but could be if you alter your limits (by changing from cautious to moderate mode)



- Runner : Means that even if you were to apply moderate margin mode you still could not reach the target price.
- No competitor: Allows to filter unmatched offers and offers without competitors.



- Error: Allows to filter erroneous offers (where the target price was impossible to calculate due to missing information).



- Disabled : Allows to filter offers which are not included in repricing (based on the “enable” rules you have set up)
- Message: : Informs you that you have an error message if you have an offer is erroneous or excluded from repricing.
 - Disabled : Indicates that the offer is excluded from repricing
 - Missing required rules: required rule is missing for this offer or has yet to be indexed in SmartPrice.
 - Missing information (or “must be greater than 0” : a field value is missing that is needed to calculate a rule (for example the wholesale price of a product is missing).
- Action : Allows you to change the product description or start a repricing and save the final price calculated by SmartPrice in the chosen Prestashop field.

You can perform mass actions, allowing you to modify margin behaviour for multiple offers.



Information about margins and margin behaviour

Offer details pop up

When you click on any row of the Pricing Assistant table a pop up will be displayed giving you the repricing details for your offer. This popup consists of 5 tabs which display, by name, the product name and its selling channel:

Pricing

This page is also available in the SmartPrice section of the product descriptions page in Prestashop.



At the bottom of this page the 10 best placed sellers for the product with detailed prices, their ranking, and the last update date. At the top of the page a table is displayed with a row for each margin performance mode: (cautious, moderate or aggressive).

For each row you will be shown:

- The targeted seller's name
- The total price (inc. Tax and shipping costs)

- The costs (without tax) of the product (buying price, additional and shipping costs), “?” allows you to display results for rules for : buying prices, shipping cost and additional costs, as well as commission calculations and VAT.
- My price: Your ideal selling price as calculated by Smart Price (inc. tax and shipping costs). If a shipping cost and/or final price rule exists the price will also be displayed after these rules have been applied.
- My ranking : Your theoretical position in relation to the competition using the price calculated by SmartPrice.
- The Margin percentage you would have using the ideal price calculated by SmartPrice.
- The aggressive behaviour setting allows the price to be adjusted without a minimum margin limit, this technique is generally used to destock products. WARNING : Aggressive performance mode can result in you selling products at a loss. Prices will automatically be made in cautious mode when no changes have been made.
- Smiley faces:
 - Green smiley face to indicate the ideal price has been put in place or that you have no competitors.

- Orange smiley face to show that the desired target cannot be reached in cautious mode but can be reached by changing your margin limits, for example by changing to moderate mode.
- Red smiley face when the desired target can only be reached by exceeding your minimum margin limits.

History

History and most recent changes made by the top sellers for this offer.



Pricing History

History of prices calculated by SmartPrice



Informations

Displays a link to product description page in Prestashop and a link to the product sheet on the selling channel. .



Debug



This diagram shows the different stages of repricing with the details of each rule for the relevant offer: it can be very helpful in understanding the final price calculated by SmartPrice :

- In green, you can see “cost” rules (buying costs, additional costs, shipping costs, commission, taxes)..
- In blue, you can see rules which are linked to price adjustment: (minimum margin, margin behaviour, adjustment values, prices without competitors, maximum and minimum price limits)
- The orange box displays the results, the final price, margins in percentage and as a value

Dashboard

SmartPrice’s dashboard is split into three sections: :

- A first graph which shows the percentage of your offers which are matched, unmatched or currently being matched to, other offers in relation to the number of products which you have exported..



The graph takes into account all offers for exported products and as a result, depending on the catalogue which has been exported, certain products cannot be matched to others as there is no product sheet on the selling channel, they are not on sale on this sales channel or SmartPrice cannot match with these products as it is not sure of making a correct match. (To ensure you have working matches, you must provide a valid EAN or UPC code).

- The curves to the right of the screen show your buybox (first position) evolution on each selling channel.



- The bottom section displays the competitive environment for your product catalogue for each sales channel. (Your main competitors, the number of products they have competing offers for, for how many products they

are the best seller, the number of offers without competitors, or with only one competitor/ only two/ more than two, etc.)



Rule Variables

For fields with a standard format, you can use any field value from the product description file by writing its name in winged brackets {}. For example {wholesale_price}, {weight}, {fixed_price} etc....

Note: if you wish to use a “feature” taken from the product description you must first of all check that this feature is one of those which you have chosen to export. (cf [écran de configuration principal de SmartPrice](#))

Mixed formula, formula and field, example

In order to create a rule setting the maximum price to twice the website price before tax, you must create a maximum price limit rule. You should choose the method “value” and write a formula of the field “price” multiplied by two: $\{price\} * 2$

SmartPrice also uses internal variables:

- {rule.cost} = The result of the product cost rule being applied to your offer.
- {rule.cost_shipping} = The result of the shipping costs rule being applied to your offer.
- {rule.additional_cost} = The result of the additional costs rule being applied to your offer.
- {rule.tax_rate} = Value (in percentage) of the VAT rule which has been added to your offer. (this does not give the result of the rule but the applied percentage. For example if VAT is 20% the variable will have a value of 20)
- {rule.margin} = Value (in percentage) of the minimum margin applicable to your offer.
- {rule.commission} = Value (in percentage) of the commission rule applicable to your offer.
- {rule.final_price} = Target price as calculated by SmartPrice after the deduction of the “shipping” rule.

Example formula using SmartPrice’s internal variables :

To create a maximum price rule which represents twice the site price (inc VAT): you must create a maximum price limit rule. Choose the method “value” and write a formula using the field “Price inc tax”. The value in the “Price” field of prestashop is generally pre tax, and therefore you must change it to include tax. If there is a fixed VAT rate for all products and all selling channels you can simply multiply the “price” field by 1.20 (where VAT is 20%) or you can automatically recuperate VAT rates in relation to the tax rules you have set up. Therefore, using the variable {rule.tax_rate} the formula will be:

$$(\{price\} * (1 + (\{rule.tax_rate\} / 100)) * 2)$$

Specific formulas:

“if ... then ... else”

A specific formula exists to use a particular field from your product description but if this field is empty you can set to use by default a different field or value.

Examples:

- For a buying costs rule, you wish to use the field `wholesale_price`, however if this field is not filled in, you wish to use by default the value 10. To do this you will need to use this formula :

```
if {wholesale_price} then {wholesale_price} else 10.
```

- For a product cost rule, you wish to use the field `wholesale_price`. However, if this field is not filled in you wish to use the website price divided by 2. To do this you will need to use this formula: e :

```
if {wholesale_price} then {wholesale_price} else ({price} / 2).
```

Les Marges et comportement de marge

Le calcul de marge s'effectue de la façon suivante:



en détail:



Dans les règles de marges, il faut configurer 2 niveaux de marges minimum, un niveau de marge pour un comportement prudent qui est le niveau de marge minimum par défaut et un second niveau de marge pour un comportement modéré qui permettra rapidement de modifier le niveau de marge minimum pour un ou plusieurs produits.

Un autre comportement de marge non configurable est disponible, il s'agit du comportement agressif, pour lequel aucun niveau de marge minimum ne sera utilisé. Ce comportement de marge est généralement utilisé pour déstocker des produits. l'offre s'ajustera toujours en fonction de la concurrence sans avoir de limite de marge minimum. ATTENTION le comportement agressif pourrait générer des ventes à pertes.

le changement de comportement de marges peut s'effectuer à 3 endroits:

- Dans le tableau de l'assistant prix, colonne "comportement" un menu déroulant permet de modifier, pour chaque offre, son comportement. Une action de masse est également disponible pour changer le comportement de marge de plusieurs produits à la fois. Un smiley Orange indique que le statut de l'offre est en état "challenger" ce qui signifie que la cible recherchée ne peut être atteinte en marge prudente mais qu'elle pourrait l'être si l'on modifie les limites: passage de marge prudente à modérée.
- Dans le popup de détail d'une offre, sur le premier onglet "Calcul de prix" une case à cocher permet de changer de comportement de marge pour l'offre.
- On peut également créer une règle de type "comportement" permettant d'affecter automatiquement certains produits à un comportement de marge par défaut. Par exemple, affecter des produits identifiés comme produits à déstocker pour qu'ils passent automatiquement en comportement de marge agressif.

Exemple de configurations

FAQ