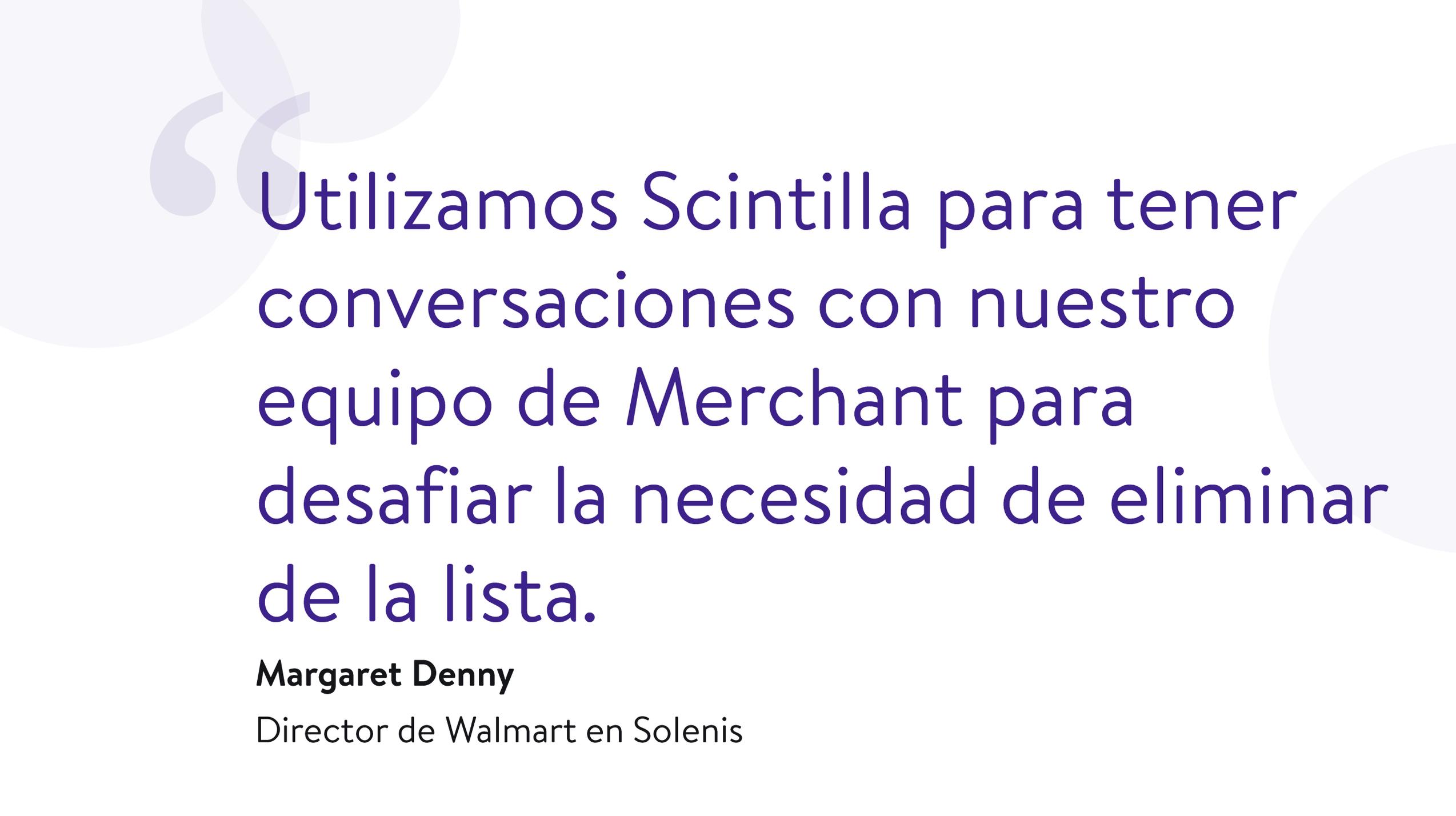


Caso de Estudio de Scintilla

Solenis: Uso de datos para conversaciones más profundas





Utilizamos Scintilla para tener conversaciones con nuestro equipo de Merchant para desafiar la necesidad de eliminar de la lista.

Margaret Denny

Director de Walmart en Solenis



Caso de estudio de Scintilla: Solenis

La oportunidad: Fortalecer el caso para mantener un producto en el estante

Cuando HTH Spa, una marca de Solenis, escuchó rumores de que sus productos podrían ser eliminados de la lista, una acción rápida fue crucial.

El fabricante estadounidense de productos para piscinas y spa se adapta a un espacio único de productos de temporada. Las implicaciones de su surtido de spa que se retira de los estantes podrían ser devastadoras. Su modular principal es relativamente pequeño, aproximadamente cuatro pies y medio de espacio en el estante, pero representa casi la totalidad de la marca.





Caso de estudio de Scintilla: Solenis

El enfoque: Trabajar con su comprador para aprovechar Scintilla y evitar eliminar la lista.

El primer paso fue recurrir a **Customer Perception** para escuchar directamente a los compradores verificados en la comunidad de clientes de Walmart Spark.

Y resulta que sus clientes de spa tenían mucho que decir. Les gustó la asequibilidad, la disponibilidad y la conveniencia de comprar en un solo lugar en Walmart. E indicaron un alto nivel de lealtad a la marca que los sacaría de Walmart para comprar estos productos.





Caso de estudio de Scintilla: Solenis

El enfoque: Trabajar con su Merchant para aprovechar Scintilla y evitar eliminar la lista

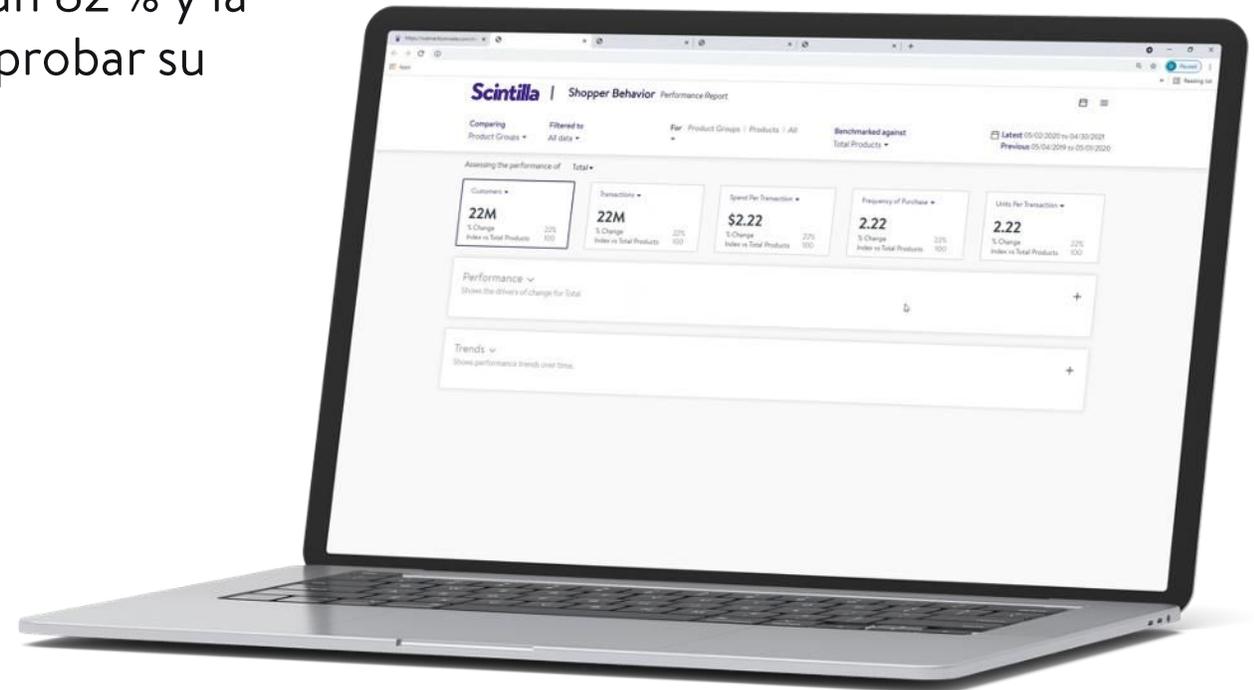
A continuación, Solenis y su Merchant analizaron el desempeño empresarial en **Shopper Behavior**. Junto con la retroalimentación recopilada en **Customer Perception**, esto confirmó que su surtido estaba funcionando bien. El negocio total aumentó un 82 % y la participación de clientes fue del 80 %. Esto ayudó a probar su caso para quedarse en el estante.

Ya hay nuevos
productos
16 % de
participación

Shopper Behavior

Nuevos
productos que
generan un
68 % más
de clientes

Shopper Behavior





Caso de estudio de Scintilla: Solenis

El resultado: Permanecer en el estante

Los datos recopilados de Scintilla ayudaron a Solenis a permanecer en la mayoría de las tiendas, lo que ayudó a salvar la marca. Todo en aproximadamente una semana.

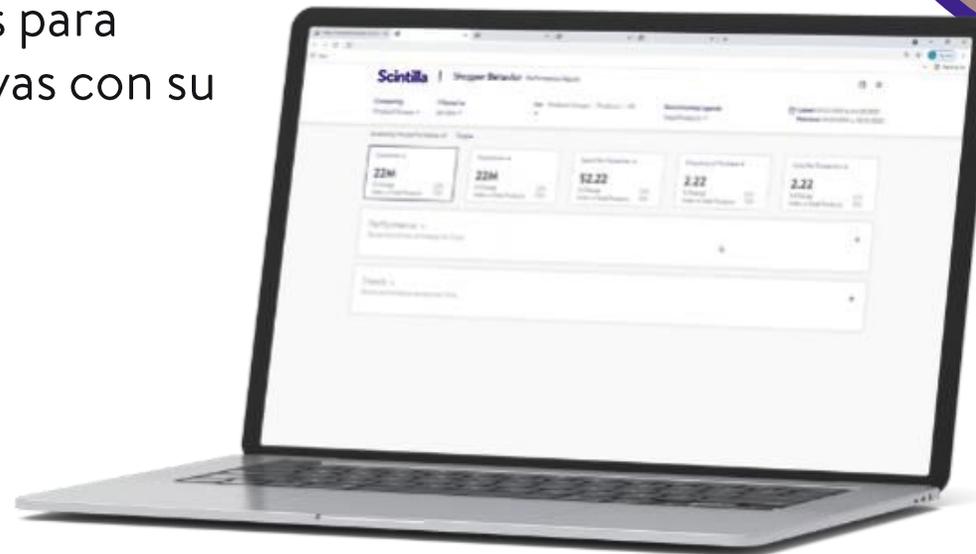
De cara al futuro, podrán utilizar **Shopper Behavior** en tiempo real para analizar el desempeño y estar mejor preparados para tener conversaciones más significativas con su Merchant.

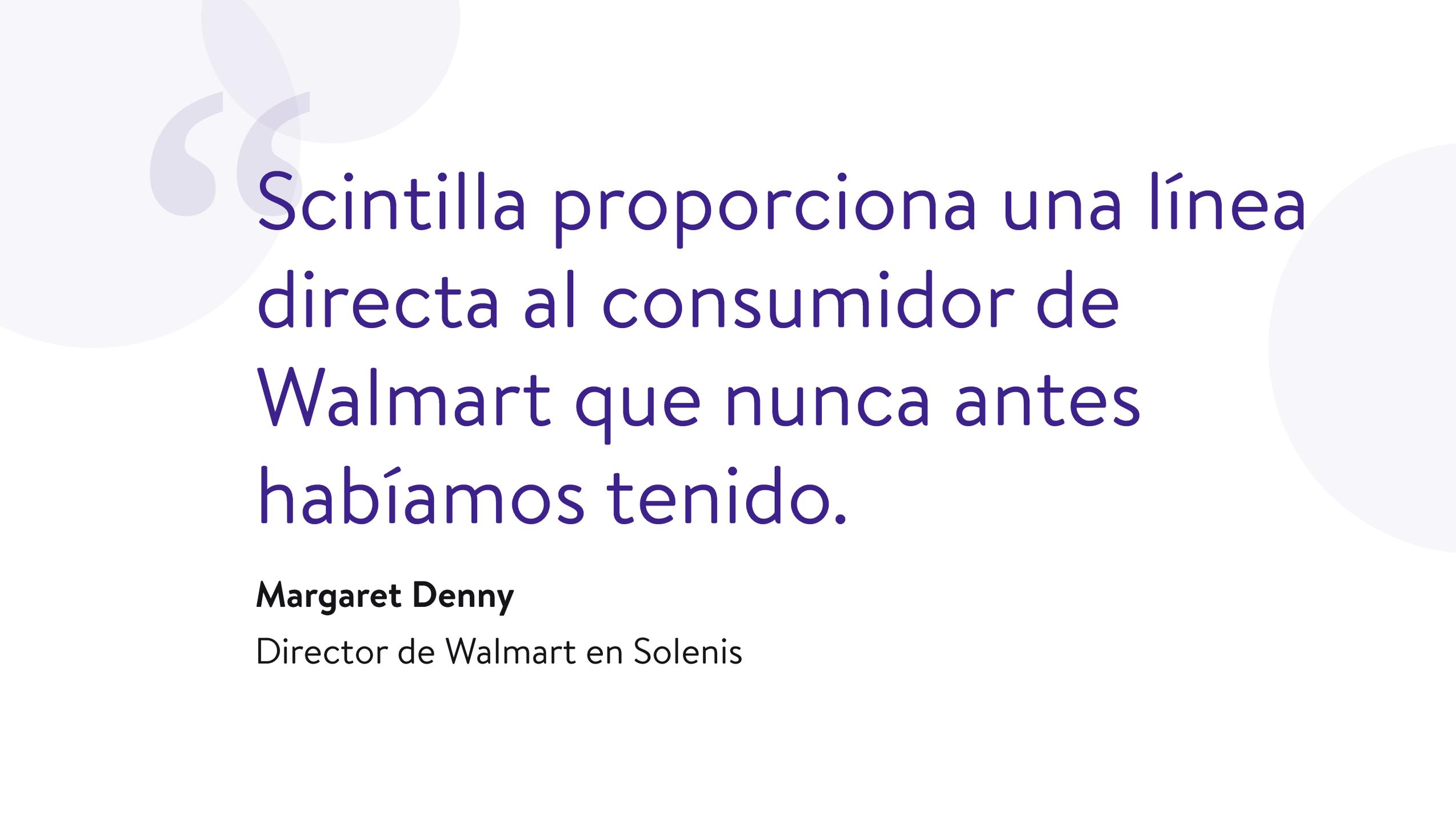


Decisiones sobre el tiempo de juego

Surtido mantenido en la mayoría de las tiendas

Podrá utilizar Shopper Behavior en tiempo real para analizar el desempeño





Scintilla proporciona una línea directa al consumidor de Walmart que nunca antes habíamos tenido.

Margaret Denny

Director de Walmart en Solenis