

# Caso de estudio de Scintilla

Wells: Bomb Pop Despegando:

Uso de Scintilla para mejorar

Comprender a los clientes y ventas de Bomb Pop



Este caso de estudio de Estados Unidos se compartió en vivo en el evento de Walmart Data Ventures Inspire, el 17 de octubre de 2023.

“  
**Al mostrar los datos  
de Scintilla fuimos  
recompensados.**

- Tom Karounos, gerente sénior, análisis de negocios | **Wells Enterprises, Inc.**





**Tom Karounos**

Gerente sénior, análisis de negocios

**Wells Enterprises, Inc.**



**Devin Dishner**

Gerente de marketing senior

**Dunnhumby**



## Caso de estudio de Scintilla: Wells Enterprises, Inc.

La oportunidad:

La marca Wells, Bomb Pop Original, está llena de historia y nostalgia, pero sabían que algo debía cambiar para continuar creciendo en Walmart.

"El Bomb Pop original fue inventado en 1955 por D.S. "Doc" Abernathy y James S. Merritt - USA Hoy 4 de julio de 2024



**El 37 % de los clientes encuestados** dicen que compran Bomb Pop por la nostalgia de la marca\*





## Caso de estudio de Scintilla: Wells Enterprises, Inc.

La oportunidad:

Wells vio que las ventas de Bomb Pop Original disminuyeron en el verano de 2023. Para repuntar de nuevo, necesitarían aumentar el soporte para 2024. Sin embargo, necesitaban hacer esto sin afectar negativamente la categoría.



Resultados de verano de 2023 comparadas con el año anterior  
(Semana 14-Semana 31)

- ↓ Unidades comparadas con el año anterior
- ↓ Ventas en dólares comparadas con el año anterior

¿El soporte promocional y la exhibición de Bomb Pop Original impactarían de manera negativa a otros productos estratégicos de Water Ice durante los meses de verano?

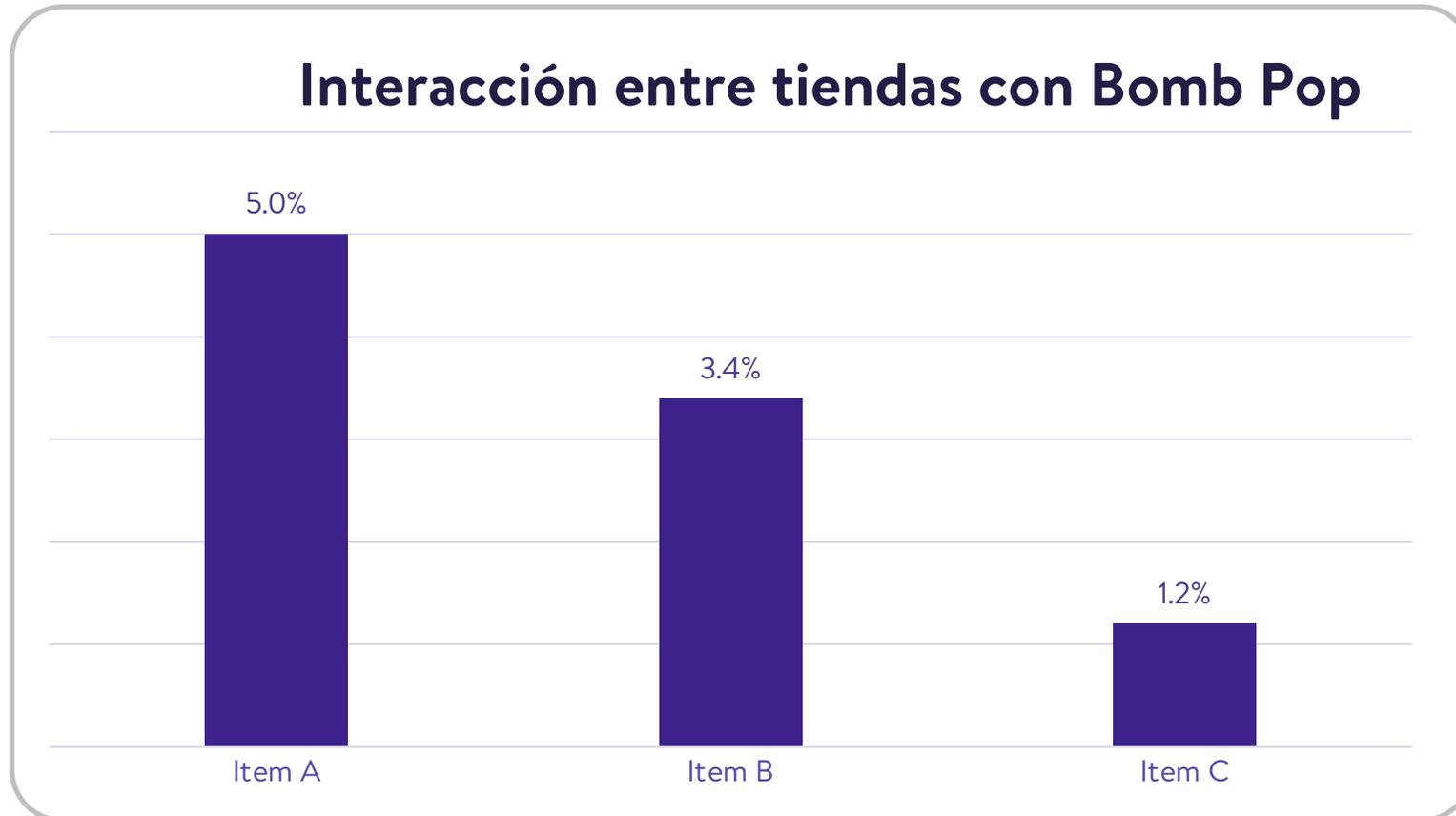




## Caso de estudio de Scintilla: Wells Enterprises, Inc.

El enfoque:

El reporte **de compra cruzada de Shopper Beehavior** también mostró que los clientes de Bomb Pop Original eran muy leales a la marca, con un mínimo de compras en los otros artículos principales del verano.

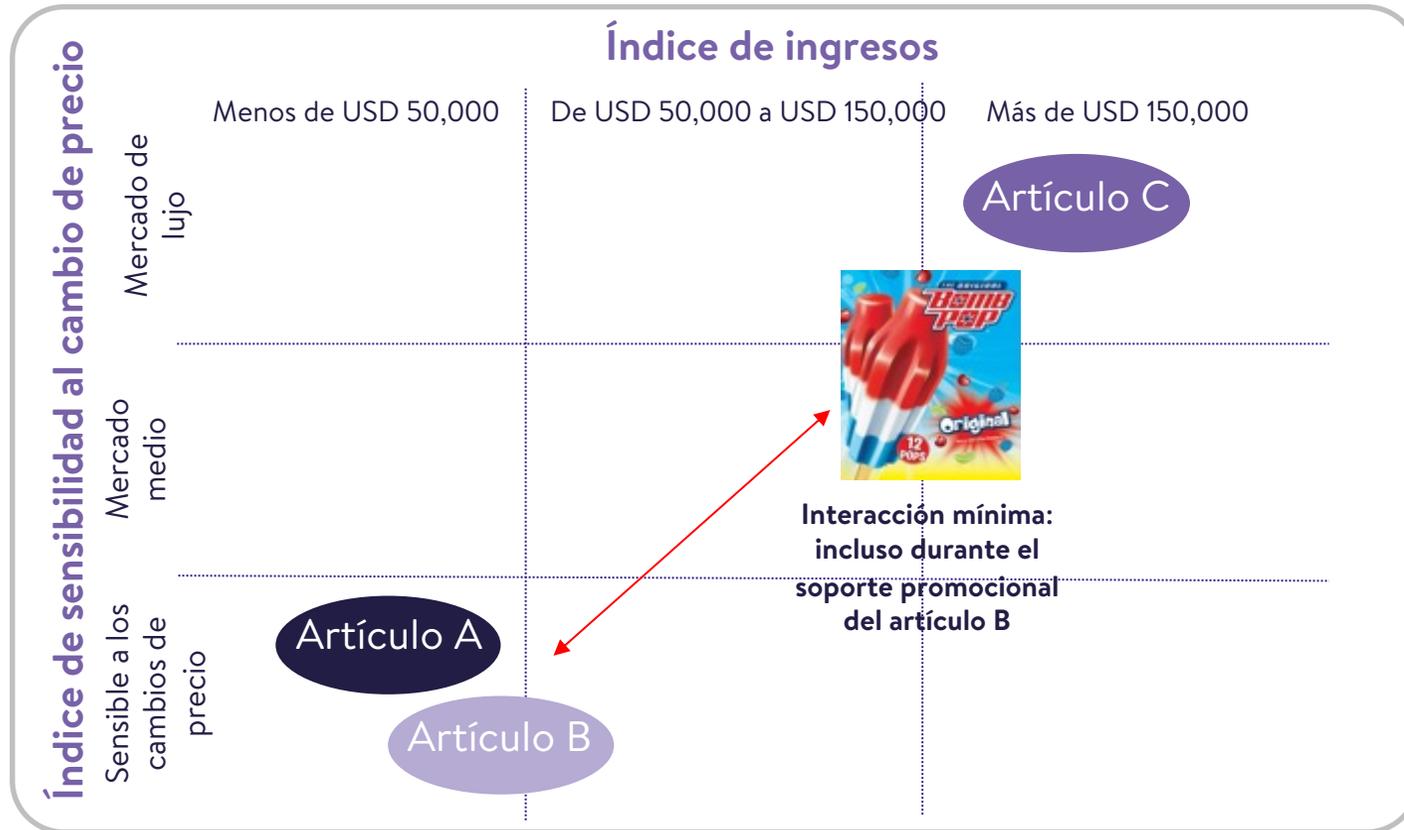




# Caso de estudio de Scintilla: Wells Enterprises, Inc.

El enfoque:

Además, los **perfiles del comprador de Shopper Behavior** mostraron que Bomb Pop Original tiene índices más altos con los clientes de mercado medio/mercado de lujo y de mayores ingresos.



Wells recomendó a Walmart que apoyar Bomb Pop atraerá a un grupo diferente de compradores que los artículos estratégicos sensibles al cambio de precio.



## Caso de estudio de Scintilla: Wells Enterprises, Inc.

El enfoque:

Con estos datos en mano, pidieron al equipo de comerciantes de Walmart apoyo adicional en tienda para Bomb Pop Original durante el verano de 2024. El equipo comercial estuvo de acuerdo y desarrollaron un plan de ejecución. Ejecutarían dos pruebas diferentes que mostrarán exhibidores en diversas tiendas mientras ejecutaban simultáneamente un retiro en todas las tiendas al final de la prueba.



### Soporte 2024 para Bomb Pop Original

897 exhibiciones en tienda del 30 de abril al 1 de julio  
2011 exhibiciones en tienda del 30 de julio al 26 de agosto  
RETIRO EN TODAS LAS TIENDAS del 1 de julio al 20 de septiembre

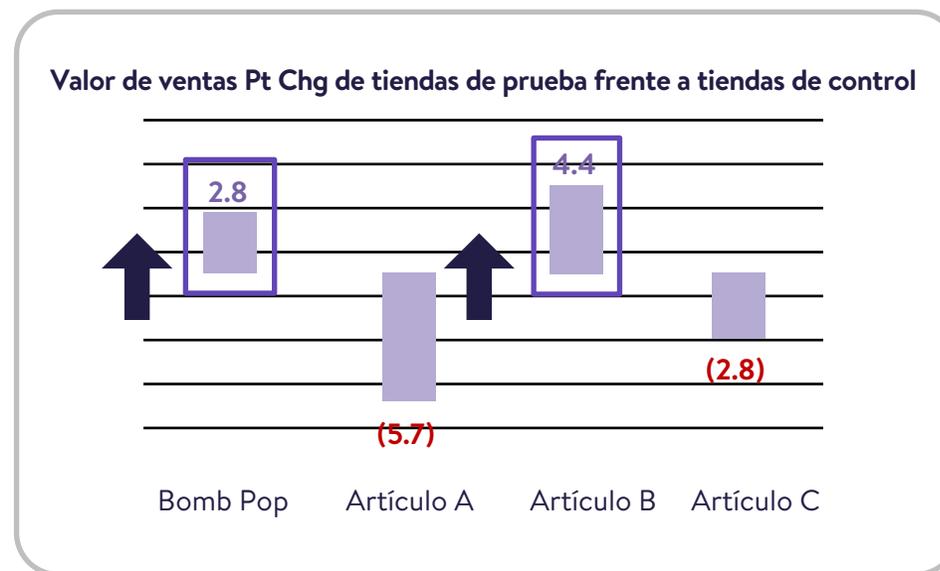
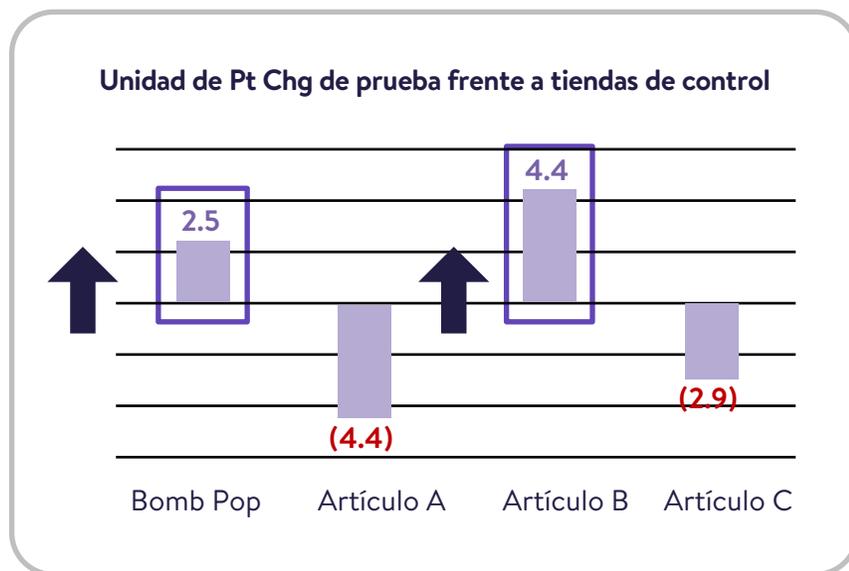


# Caso de estudio de Scintilla: Wells Enterprises, Inc.

## Los resultados:

De abril a julio, realizaron pruebas de exhibición en 897 tiendas. Durante este tiempo, miraban el reporte de **desempeño en detalle de Shopper Behavior** para comparar las tiendas de prueba y control al mismo tiempo que confirmaban si hubo algún cambio o compra cruzada. Esta prueba dio como resultado un mejor desempeño tanto para Bomb Pop Original como para el artículo B en las tiendas de prueba.

Exhibición





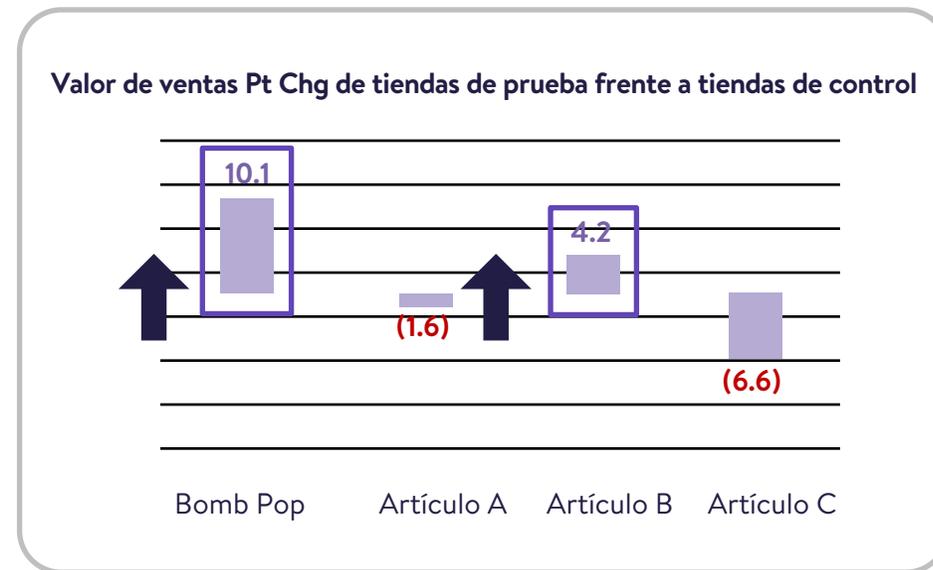
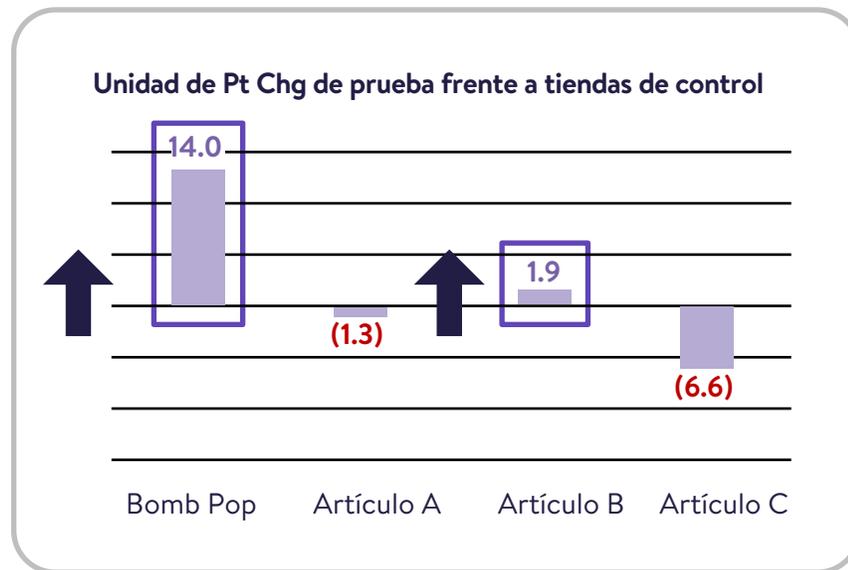
# Caso de estudio de Scintilla: Wells Enterprises, Inc.

## Los resultados:

Además, ejecutaron la misma prueba de julio a agosto con retiradas en 2011 tiendas. Esta prueba mucho más grande dio como resultado que Bomb Pop Original tuviera un fuerte desempeño mientras que el artículo B tuvo un desempeño más fuerte en las tiendas de prueba.

Exhibición

↓ Rollback





## Caso de estudio de Scintilla: Wells Enterprises, Inc.

Los resultados:

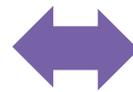
Este soporte llevó a que las unidades de Bomb Pop Original repuntaran en el verano de 2024.



Resultados de verano de 2024 frente al año de evaluación (semana 14-semana 31)



**Unidades comparadas con el año anterior**



**Ventas en dólares comparadas con el año anterior**

**Próximos pasos:** Continúa para brindar información procesable para ayudar a Walmart a planificar para 2025.



# Caso de estudio de Scintilla: Wells Enterprises, Inc.

## Los resultados:

Después de ver el impacto en el mundo real de las decisiones basadas en datos, el equipo de Wells planea continuar utilizando Scintilla para presentar información procesable para futuros proyectos.



### Estudios de Customer Perception

- Completó más de 30 estudios trabajando con sus equipos internos de Insights y Walmart Data Ventures
- Los resultados se usan para dar forma a la estrategia interna y responder las preguntas del equipo de Walmart



### Assortment Deep Dive

- Creado para todas las categorías y utilizado durante la revisión de línea para probar teorías de artículos
- Permitted una mejor comprensión de la sustitución y el valor de incrementalidad de algunos artículos de menor desempeño en la categoría



### Channel Performance

- Realiza un seguimiento de las ventas para obtener informes eficientes más esclarecedores.
- El equipo de marketing usa información a nivel de tienda para tomar mejores decisiones