

Scintilla

Caso de uso

Junio 2026





Scintilla Caso de Uso: 3M

La Oportunidad: Estrategia de innovación basada en datos



Un análisis profundo de la categoría confirmó la **necesidad de impulsar la innovación y ampliar la variedad de productos**, lo cual ya estaba alineado con la visión estratégica del equipo comercial en conversaciones previas.

Al aprovechar el reporte de **Desempeño en Detalle**, 3M identificó una sólida oportunidad de crecimiento basada en dos pilares clave: Mejoras e incremento de tamaño.

Los insights de Scintilla fueron fundamentales para validar estos dos principales impulsores de crecimiento: Mejora (a través de SKUs optimizados) e Incremento de tamaño (mediante formatos multipack).

Mejoras – Scotch Brite

1. Crecimiento a doble dígito Clientes Scotch Brite +22.8%



Incremento de tamaño – Scotch Brite

1. Crecimiento a triple dígito
2. Clientes Scotch Brite +84.4%





Scintilla Caso de Uso: 3M

El Enfoque: Una correcta medición de innovaciones exitosas y del perfil de sensibilidad al precio del cliente



La combinación adecuada de insights permitió definir la estrategia correcta para 3M y la categoría de esponjas



Shopper Behavior

- **Desempeño en detalle:** Para establecer el panorama de la categoría y la oportunidad para 3M como jugador principal
- **Evaluación de nuevos productos:** Para identificar la falta de innovación en la categoría
- **Análisis de promociones:** Para definir precios y promociones adecuados junto con el cliente
- **Prueba y repetición:** Para entender la respuesta ante nuevas actividades de marketing



Channel Performance

- **Ventas e Inventarios:** Para validar la disponibilidad de productos y ventas a través de los distintos canales.

Cada uno de estos reportes fue clave para brindar un soporte sólido a los insights y validar la decisión estratégica.



Scintilla Caso de Uso: 3M

Los insights: El análisis y la comunicación fueron esenciales



Los insights de Scintilla facilitaron un JBP conversación más productiva entre 3M y el equipo comercial de Walmart :

- Fortalecer la confianza y colaboración con el equipo comercial de Walmart al alinear la innovación del producto con tendencias comprobadas
- Demostrar un crecimiento sustancial en ventas de artículos mejorados y de presentaciones de dos unidades, con incrementos de doble y hasta triple dígito
- Estos insights respaldaron la propuesta de nuevos artículos temporales, todos con aceptación preliminar del equipo comercial de Walmart

Mejoras – Scotch Brite

1. Crecimiento a doble dígito
2. Clientes con crecimiento sólido



Incremento de tamaño – Scotch Brite

1. Crecimiento a triple dígito
2. Clientes con crecimiento acelerado





Scintilla Caso de Uso: 3M

El Resultado: Éxito basado en datos



Los resultados son claros: Crecimientos de doble y triple dígito en ventas.

- Respalda el portafolio de innovación 2025 con datos sólidos
- Obtener aprobación temprana para todos los artículos propuestos bajo la estrategia de mejora e incremento de tamaño.
- Preparar las temporadas más importantes de la categoría mediante artículos temporales a lo largo del año, abriendo la puerta a una futura integración al catálogo modular después del análisis de ventas.