

CASO DE ESTUDIO DE SCINTILLA



Inspire 2025

Este caso de estudio se compartió en el evento de Inspire de Walmart Data Ventures, el 29 de octubre de 2025.

Generando confianza a través de los datos:

Cómo Scintilla impulsa alianzas con el equipo comercial

Resumen

Beaver Street Fisheries aprovechó Scintilla para obtener insights valiosos que ayudaron a establecer su posición como un asesor basado en datos para su equipo comercial de Walmart. Sus casos de éxito con Scintilla incluyen la identificación de caídas en ventas influenciadas por productos competidores, el descubrimiento de nuevas oportunidades de expansión en tiendas, la optimización de estrategias de abastecimiento y pronóstico, entre otros.

Conclusiones clave

- 1 Utilizando insights de toda la suite de Scintilla, BSF realizó recomendaciones de surtido más enfocadas en el cliente, abriendo espacio para agregar productos futuros más innovadores.
- 2 Scintilla ayudó a BSF a prepararse para próximos impactos de precios con pronósticos y recomendaciones más confiables.
- 3 BSF utilizó Scintilla para recomendar una nueva lista de tiendas para distribución, asegurando que los productos correctos llegaran a los clientes correctos.



Preston Polson
Beaver Street Fisheries
Director de Análisis de Datos



Jennifer Donnelly
Beaver Street Fisheries
Analista de Categoría

Scintilla empodera a cualquier usuario al nivelar el terreno de juego, permitiéndole construir relaciones basadas en datos y centradas en el cliente con su equipo comercial.

Preston Polson

Beaver Street Fisheries

Director de Análisis de Datos





Caso de Estudio de Scintilla: Beaver Street Fisheries

Crear una alianza como asesor de confianza

Beaver Street Fisheries fortaleció su relación con su equipo comercial de Walmart mediante soporte a nivel categoría. Colaboraron en tres dimensiones distintas: Producto, Precio y Distribución.

Producto: Eliminación proactiva de un artículo de Shellfish con bajo desempeño

- Aceptando el riesgo con claridad
- Decisiones de surtido centradas en el cliente
- Construyendo confianza con el equipo comercial

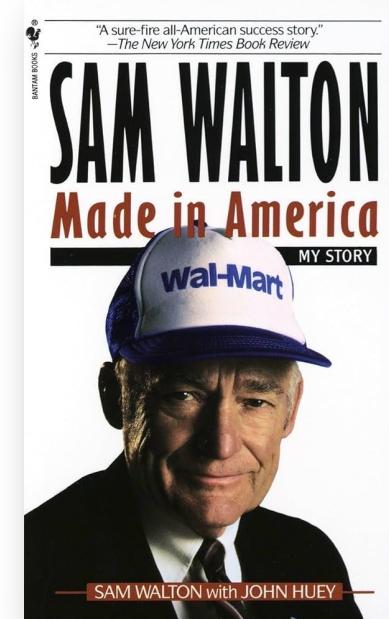
Precio: Impacto de cambios de precio a nivel categoría

- Cambio entre subcategorías
- Cambio a nivel artículo
- Cambio entre departamentos

Distribución: Ajuste fino de la distribución para llegar mejor a los clientes correctos

- Corrección de alineaciones de bajo desempeño
- Llevar el artículo a clientes donde sobre indexa
- Mentalidad cliente primero

“No busques lo malo.
Busca lo bueno.”



Producto



Caso de Estudio de Scintilla : Beaver Street Fisheries

La Oportunidad: Adoptar un enfoque centrado en el cliente hacia el futuro

Explorar el impacto de los artículos competidores dentro de la categoría llevó a BSF a recomendar la eliminación de uno de sus propios artículos para lograr un surtido de categoría más centrado en el cliente.

Producto

Recomendar de manera proactiva la eliminación de un artículo de bajo desempeño del surtido.



Aceptar riesgos
con claridad



Liderar con decisiones
innovadoras y centradas en
el cliente sobre el surtido,

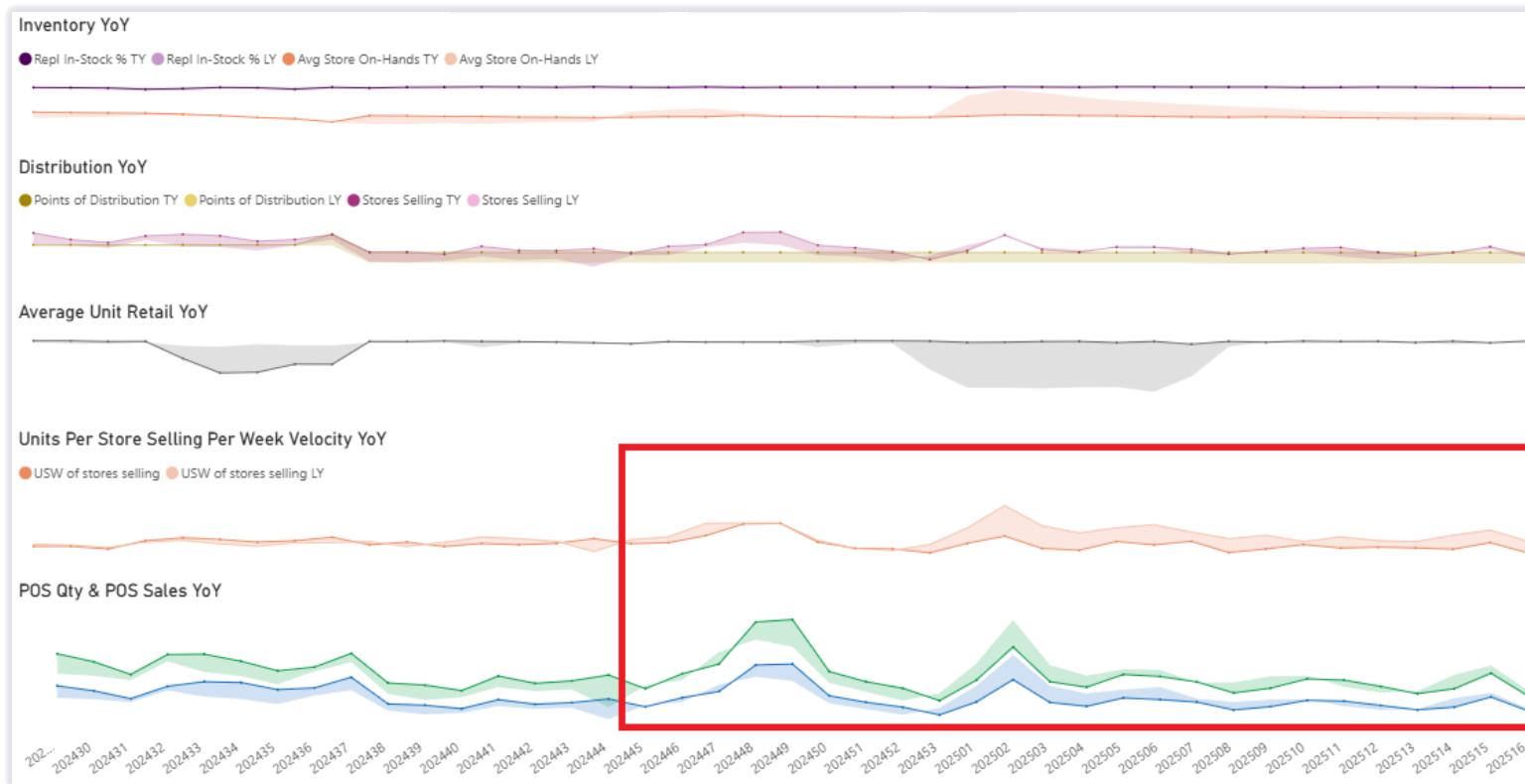


Generar confianza con el equipo
comercial y mantener una
comunicación abierta

Caso de Estudio de Scintilla : Beaver Street Fisheries

El Enfoque: Identificar dónde comenzó la caída en ventas

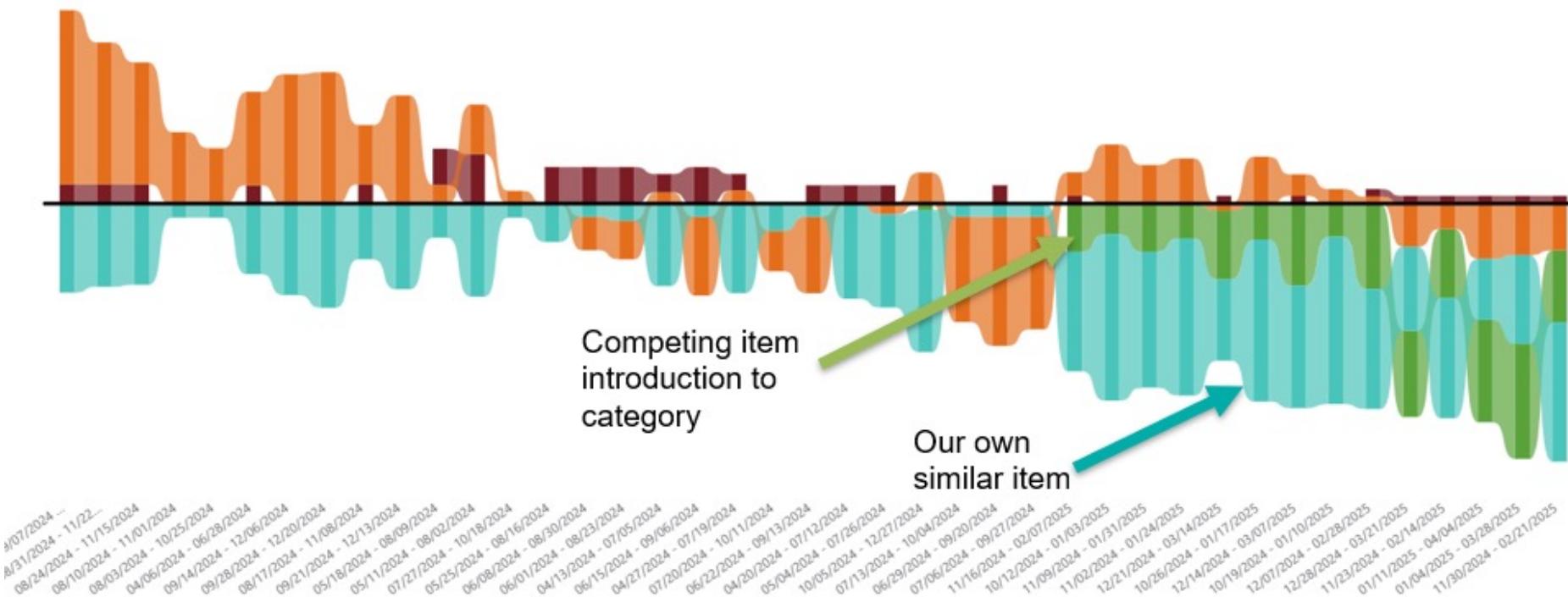
Para brindar soporte a nivel categoría, su enfoque comenzó **con Channel Performance Report Builder**. Ahí identificaron un periodo prolongado de pérdida interanual y detectaron dónde inició la caída en ventas.



Caso de Estudio de Scintilla : Beaver Street Fisheries

El Enfoque: Explorar la causa de la caída en ventas

Al ejecutar un reporte de **Switching de Shopper Behavior**, se observó que los clientes estaban cambiando a un artículo completamente nuevo de la competencia que había sido agregado durante el periodo de pérdida. También se identificó que no se trataba de un cambio temporal.





Caso de Estudio de Scintilla: Beaver Street Fisheries

El Enfoque: Revelar una oportunidad de crecimiento para la categoría

Posteriormente, a través de insights obtenidos mediante el reporte de **Canastas de Shopper Behavior** y el reporte de **Desempeño en Detalle**, identificaron el potencial para que la categoría se beneficiara de la incorporación de artículos innovadores con valor agregado.

Principales productos asociados con el grupo de productos foco

◆ Item Name	▲ Composite Rank
TOTAL	
FZ SNOWCRAB	1
FZ ALL OTHER SHELLFISH	2
FZ CLAMS MUSSELS OYSTERS	3
FZ KING CRAB	4
FZ LOBSTER	5
FZ CRAWFISH	6
FZ DUNGENESS CRAB	7
FZ SCALLOPS	8
FZ ALL OTHER VALUE ADD	9
FZ SQUID OCTOPUS	10
FZ FAW SHRIMP	11
FZ COOKED SHRIMP	12
SFD SEASONINGS	13



Caso de Estudio de Scintilla: Beaver Street Fisheries

El Enfoque: Validar los hallazgos con la voz del cliente

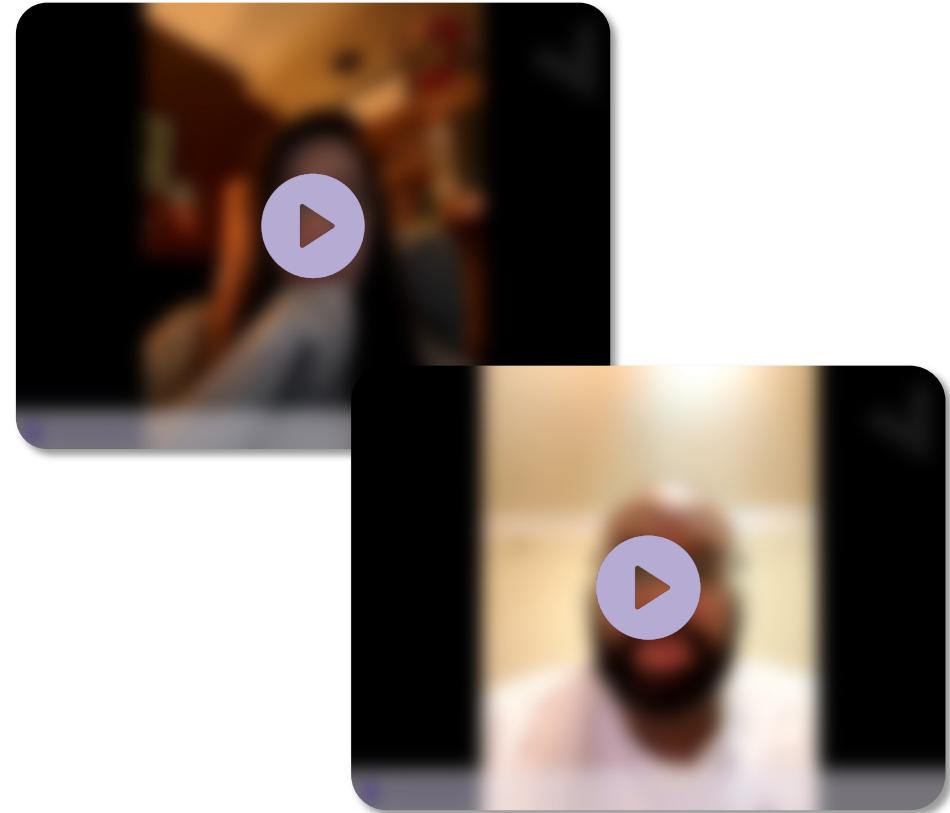
Para validar aún más su idea, escucharon directamente a los clientes de Walmart a través de **Customer Perception**.

Encuesta 1: Cuantitativa

Preguntaron cómo se sentían los clientes respecto a la posible eliminación del artículo, cómo lo utilizaban anteriormente, cuáles eran sus preferencias y qué artículos dentro de la categoría combinarían con él.

Encuesta 2: Cualitativa

A través de video, clientes verificados de Walmart compartieron con sus propias palabras sus opiniones sobre el posible artículo eliminado, cómo lo utilizaban y sus reacciones ante un nuevo artículo potencialmente más conveniente.



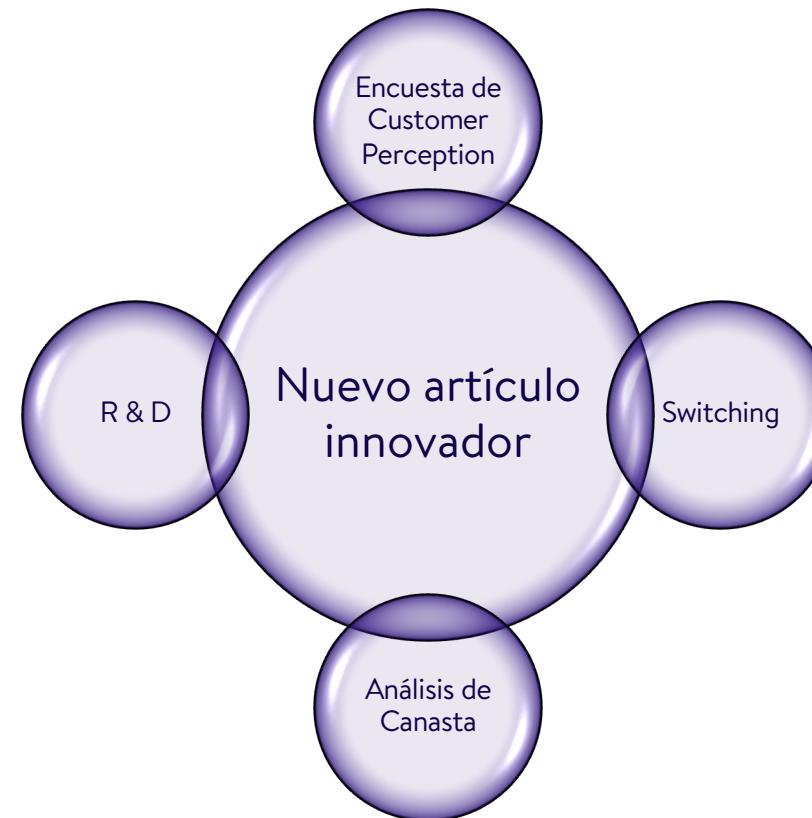
Clips de pantalla de los reels de encuestas cualitativas de Scintilla Customer Perception



Caso de Estudio de Scintilla: Beaver Street Fisheries

Los Resultados: Guiar innovaciones futuras

Compartieron aprendizajes de todo Scintilla con sus equipos de investigación y desarrollo para guiar la innovación futura de productos y prepararse para su próxima revisión de línea. Su objetivo era agregar nuevos artículos innovadores con valor agregado al surtido para recuperar el espacio previamente perdido.



Precio



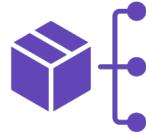
Caso de Estudio de Scintilla: Beaver Street Fisheries

La Oportunidad: Predecir el movimiento del cliente en un contexto de incertidumbre económica

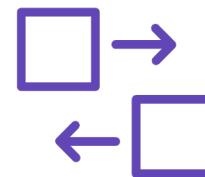
Debido a próximos impactos de costos en productos importados, su equipo comercial solicitó un análisis del impacto en la categoría desde la perspectiva del cliente y qué artículos se esperaba que los clientes sustituyeran.

Precio

Impacto del cambio de precios a nivel categoría.



Cambio de
subcategoría



Cambio a nivel de
artículo



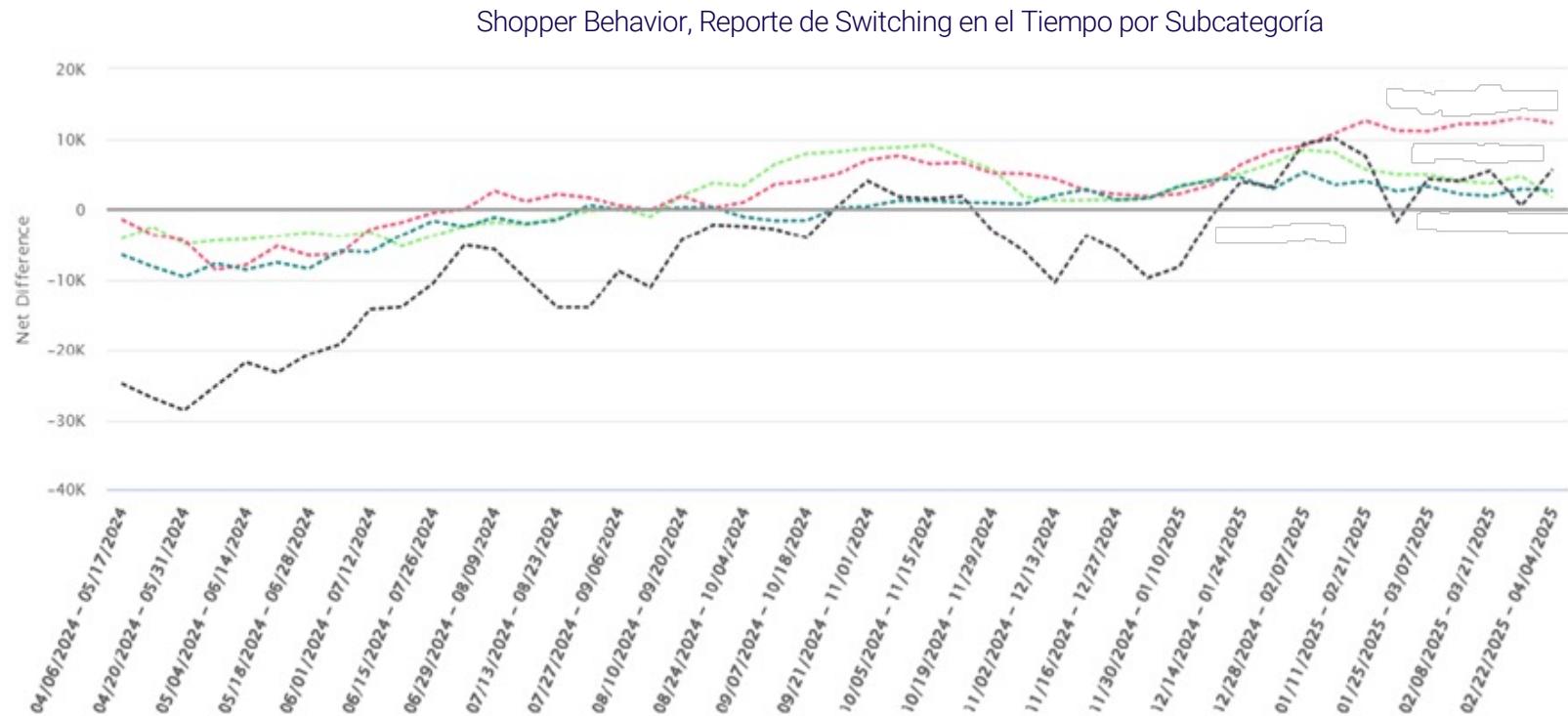
Cambio entre
departamentos



Caso de Estudio de Scintilla: Beaver Street Fisheries

El Enfoque: Entender una pérdida en ventas

Iniciaron su análisis identificando cada artículo de la categoría que experimentaría un aumento de costo antes de usar el reporte de Desempeño en Detalle de Shopper Behavior para determinar sus períodos previos de cambio en AUR.



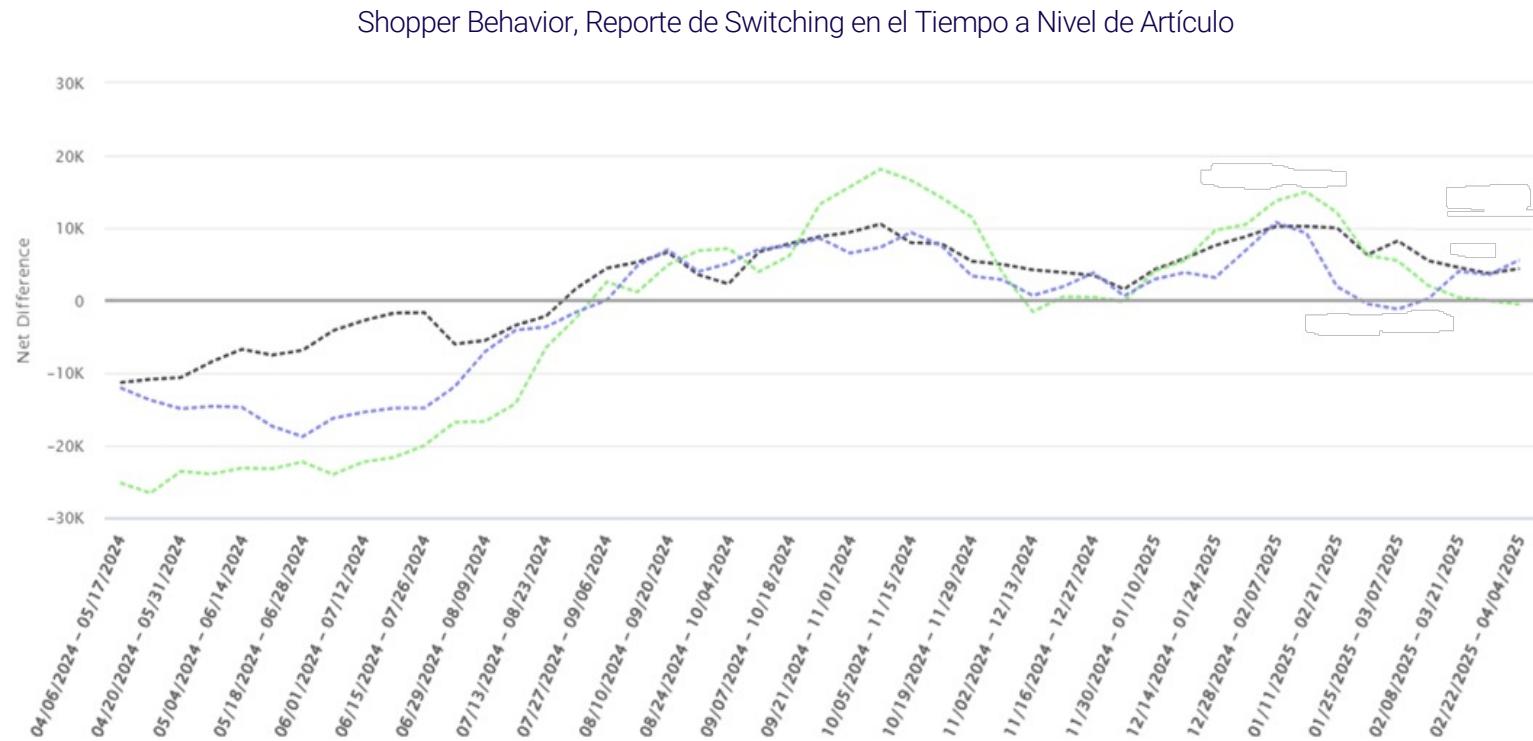
Ayudó a determinar qué subcategorías habían ganado o perdido participación en eventos previos de precios.



Caso de Estudio de Scintilla: Beaver Street Fisheries

El Enfoque: Entender una pérdida en ventas (Continuación)

El análisis a nivel subcategoría fue un excelente punto de partida para determinar qué artículos atacar en el análisis a nivel artículo. Estos insights generaron confianza en que, con ajustes que BSF o su equipo comercial pudieran realizar, los artículos no impactados podrían aprovecharse para impulsar el cambio de clientes.

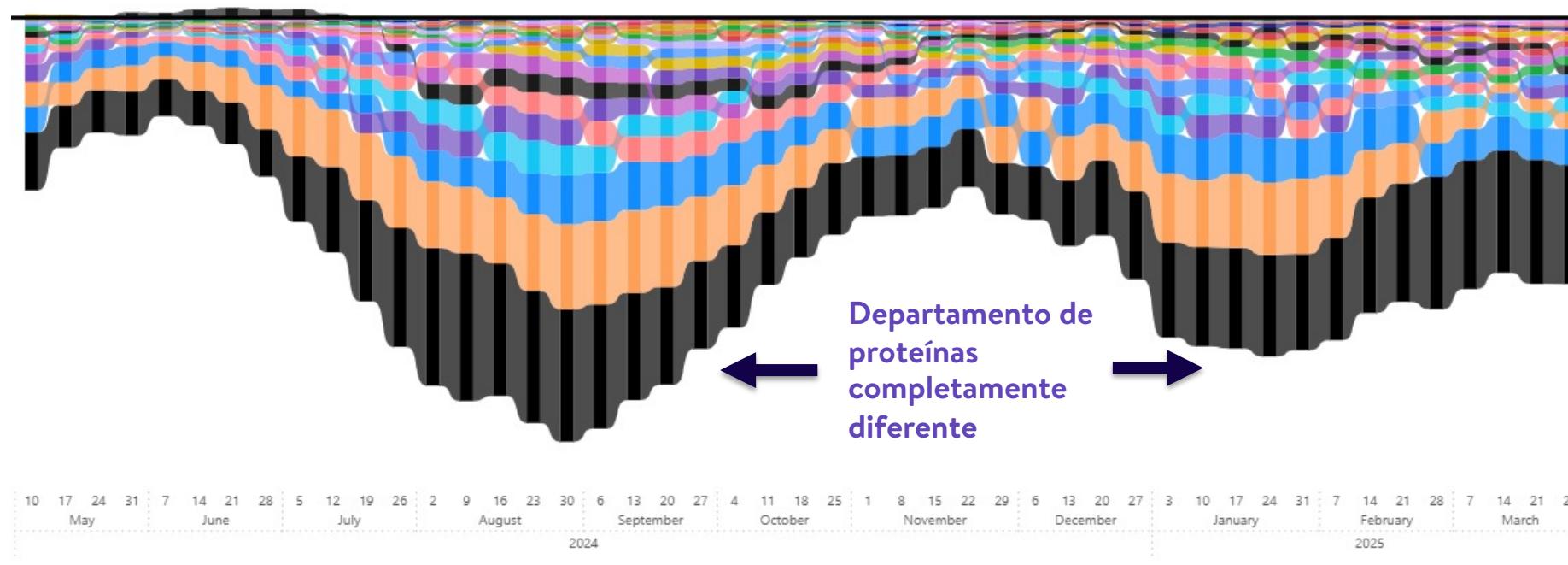




Caso de Estudio de Scintilla: Beaver Street Fisheries

El Enfoque: Explorar fuera de la categoría

Ampliaron su análisis fuera de Seafood hacia la categoría de proteína congelada con valor agregado y descubrieron que la mayoría de las pérdidas por sustitución provenían de un departamento de proteína completamente distinto.



Esto justificó una investigación más profunda y los resultados no fueron los esperados: ya estaba ocurriendo un evento sostenido de sustitución fuera de la categoría de Seafood.



Caso de Estudio de Scintilla: Beaver Street Fisheries

Los Resultados: Recomendaciones de surtido con mayor confianza

Con estos insights, BSF pudo recomendar con confianza ajustes en abastecimiento y pronóstico a su equipo comercial. Otras propuestas incluyeron participar en un Rollback y reincorporar un artículo previamente eliminado que pudiera motivar a los clientes a realizar cambios antes de verse impactados por el evento de precios.



Distribución



Caso de Estudio de Scintilla: Beaver Street Fisheries

La Oportunidad: Expansión y contracción de tiendas con enfoque en el cliente

El equipo de BSF necesitaba alinear sus productos con los clientes correctos. Lo lograron mediante el análisis de patrones de sustitución y un método de selección de tiendas basado en demografía.

Distribución

Ajustes finos para llegar mejor a los clientes correctos.



Corregir la alineación de
bajo rendimiento



Incorporar artículos con
clientes
sobrerepresentados



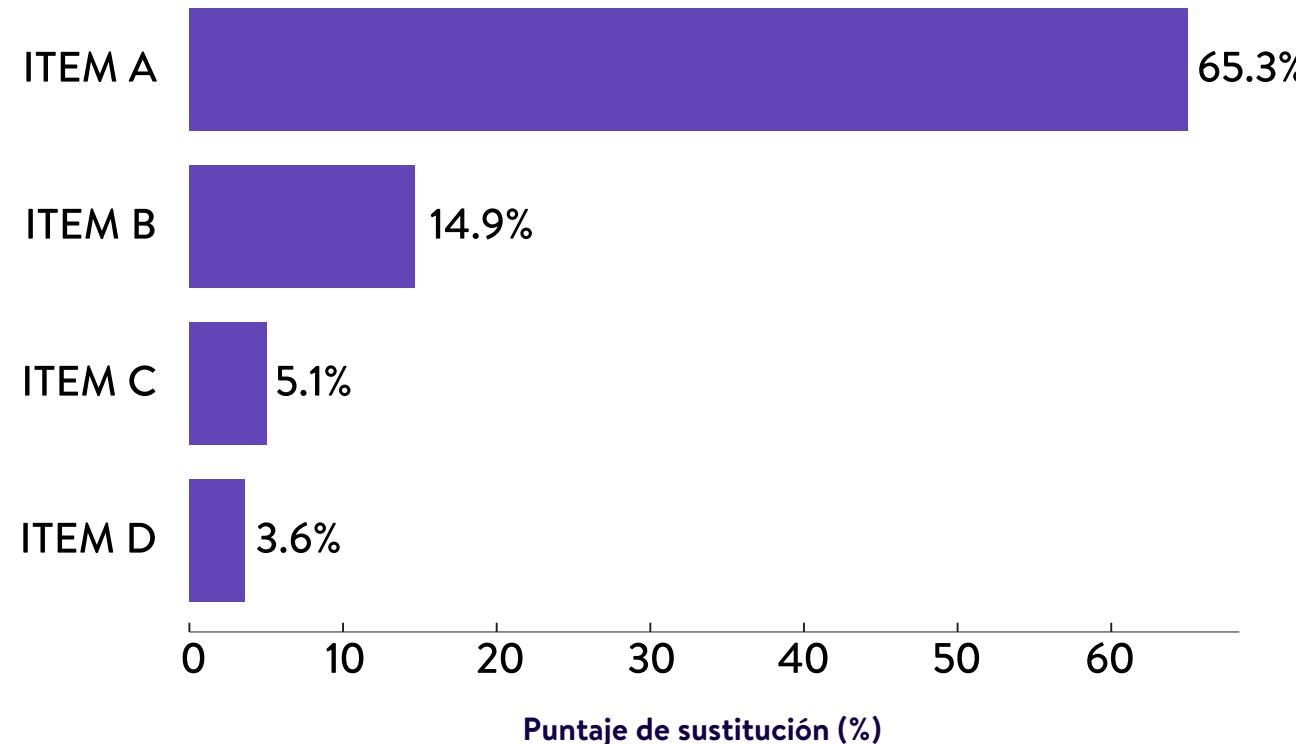
Mantener una mentalidad
centrada en el cliente



Caso de Estudio de Scintilla: Beaver Street Fisheries

El Enfoque: Validar hallazgos con la voz del cliente

Comenzando con el reporte de Assortment Deep Dive de Shopper Behavior, se centraron en el Artículo X debido a su tendencia a la baja en ventas. Descubrieron que era sustituido por el Artículo A el 65 % de las veces.

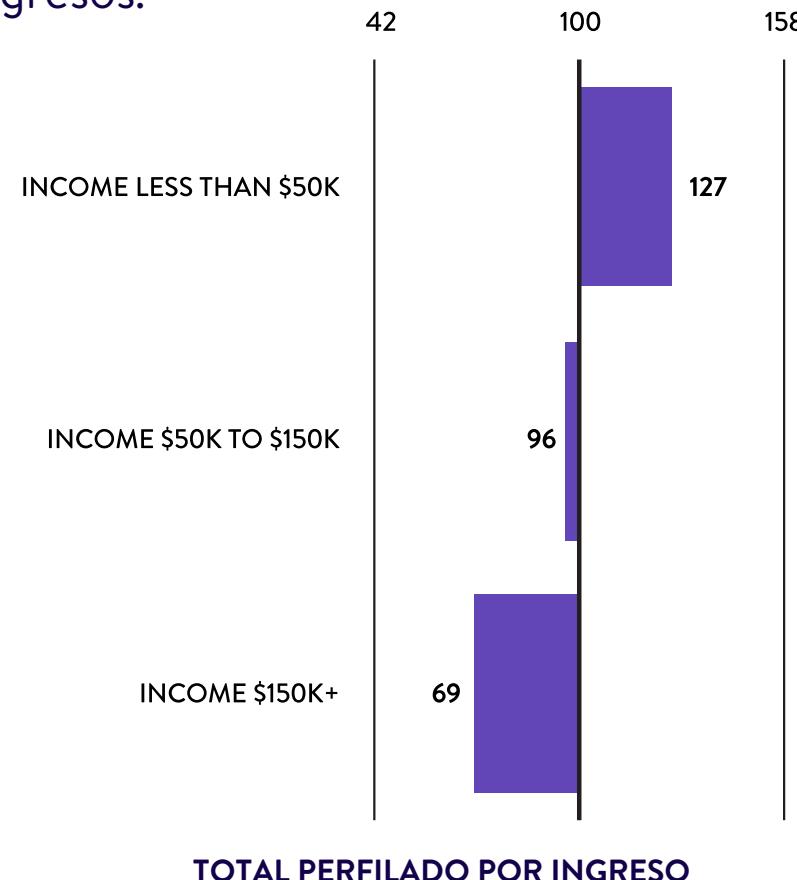




Caso de Estudio de Scintilla: Beaver Street Fisheries

El Enfoque: Investigar perfiles de clientes

Una investigación adicional en Shopper Behavior brindó mayor claridad sobre qué impulsaba este comportamiento: el Artículo A tenía un menor costo y sus clientes sobre-indexaban principalmente en el perfil de bajos ingresos.





Caso de Estudio de Scintilla: Beaver Street Fisheries

El Enfoque: Guiar innovaciones futuras

Avanzando un paso más en la investigación de quién compraba su producto en Walmart, ejecutaron un reporte en Channel Performance. Los resultados mostraron picos relevantes de gasto de clientes que utilizaban métodos de pago gubernamentales.



Datos del análisis de licitación Scintilla L52 – Visualizado en Power BI



Caso de Estudio de Scintilla: Beaver Street Fisheries

El Enfoque: Desarrollar una nueva lista de tiendas

Posteriormente, analizaron todos los tipos de licitaciones en ventas para todas las tiendas con la categoría, con el fin de desarrollar una nueva lista de tiendas con un alto porcentaje de ventas mediante licitaciones gubernamentales. Esto les ayudó a identificar tiendas no segmentadas donde su artículo tenía un alto potencial de crecimiento.



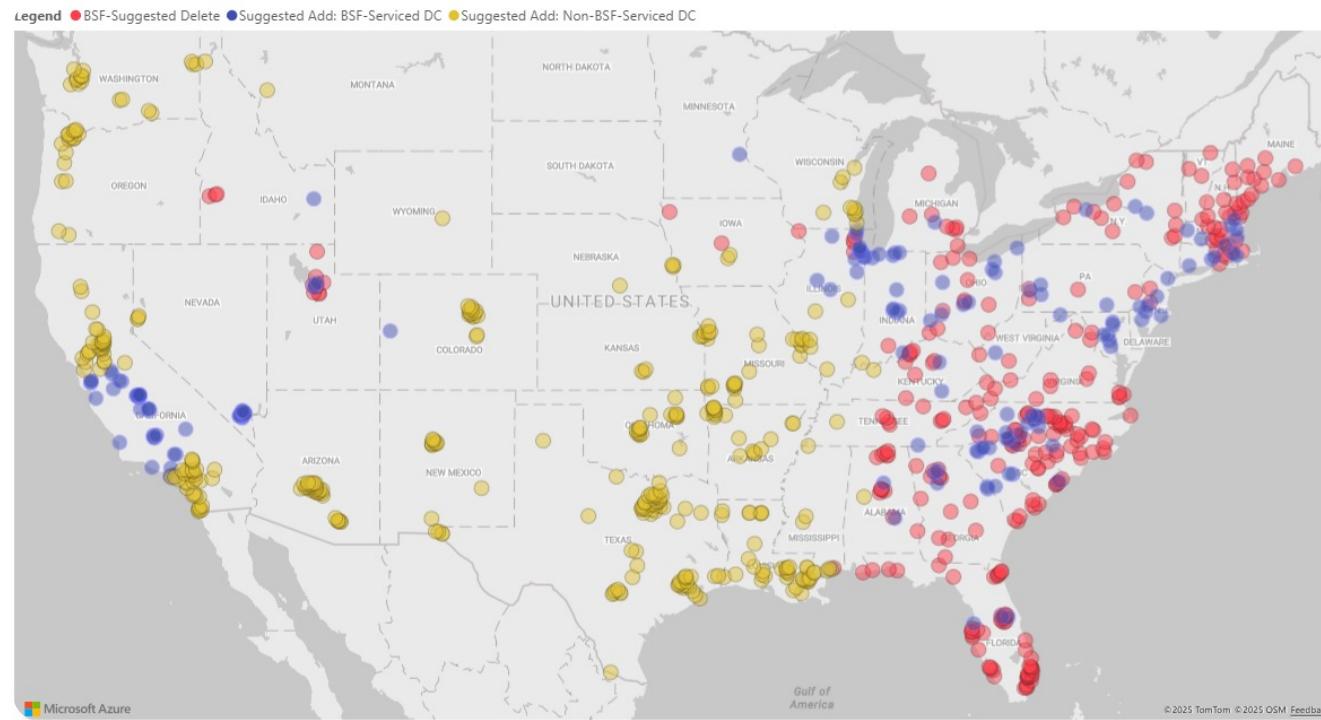
Datos del análisis de licitación Scintilla L52 - Visualizado en Power BI



Caso de Estudio de Scintilla: Beaver Street Fisheries

El Enfoque: Desarrollar una nueva lista de tiendas

El reporte de Dónde se vende de Channel Performance se utilizó para identificar tiendas que BSF no atendía. Esto les permitió hacer recomendaciones sobre posibles eliminaciones y expansiones.



Mapeo de expansión/contracción de tiendas - Scintilla Report
Builder Lat/Long y Dónde se vende- Mapeado en Power BI



Caso de Estudio de Scintilla: Beaver Street Fisheries

Los Resultados: Alinear la distribución para servir mejor al cliente

Sus recomendaciones aseguraron que los artículos correctos llegaran a las tiendas correctas, sin importar el proveedor.

Artículo correcto.

Tienda correcta.

Cliente correcto.

¡Así es como todos ganamos!

CASO DE ESTUDIO SCINTILLA

Gracias

Inspire
2025

Este caso de estudio se compartió en el evento de Inspire de Walmart Data Ventures, el 29 de octubre de 2025.