

## 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.



# Proveedor Pequeño, grandes datos

## Innovación de marca habilitada por insights frescos

### Resumen

Para mejorar el desempeño en la categoría de Isotónicos particularmente en Hidratación y Energizantes, The Jel Sert Company utilizó el ecosistema Scintilla para identificar los factores clave que impulsan y bloquean la compra. Este análisis ayudó a informar el exitoso lanzamiento de una nueva marca de isotónicos, que rápidamente se convirtió en uno de los productos con mejor desempeño en tasa de “agregar al carrito” y ranking compuesto entre los nuevos artículos.

### Conclusiones clave

- 1 Adoptar completamente todos los módulos de Scintilla respaldó el proceso de Line Review para Jel Sert y el lanzamiento de un nuevo artículo en 3,500 tiendas.
- 2 Customer Perception validó sus “drink sticks” como solución para una brecha en el mercado, lo cual presentaron a su equipo comercial.
- 3 Colaborar con Walmart Data Ventures a través de Scintilla y los equipos comerciales de Walmart promovió rapidez en la obtención de insights.



**Kate Howard**  
The Jel Sert Company  
Vicepresidenta  
Mass, Club & International



**Linda Brannon**  
The Jel Sert Company  
Gerente de Cuentas Nacionales

**Dentro de Scintilla,  
pasamos de solo  
analizar información a  
lograr un crecimiento  
transformacional.**

**Kate Howard**

Vicepresidenta Mass, Club & International  
The Jel Sert Company



# La Oportunidad



## Caso de Estudio de Scintilla: Jel Sert

Identifica nuevas recomendaciones de producto antes de un Line Review

Jel Sert integró rápidamente todos los módulos para cumplir con un cronograma ajustado impulsado por un Line Review

### Onboarding Timeline



2.5 semanas después de comenzar con Scintilla, compartieron insights con su equipo comercial

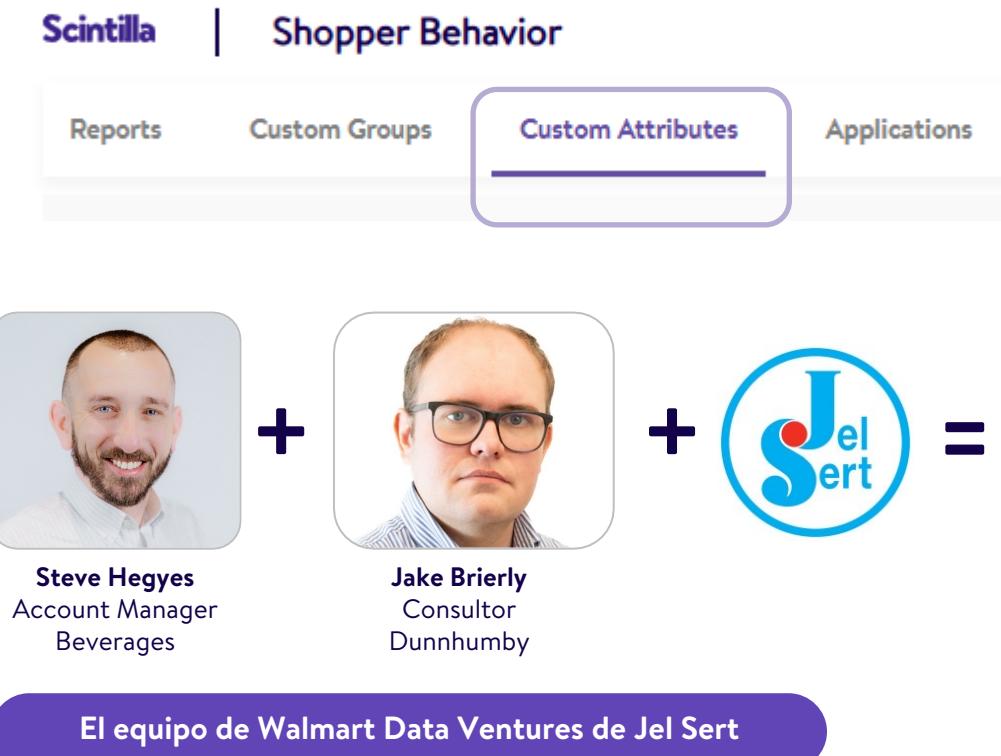
# El Enfoque



# Caso de Estudio de Scintilla: Jel Sert

## Construye expertise en la categoría en tres días

El día después de firmar el contrato de Scintilla, Jel Sert comenzó la capacitación con su equipo de Walmart Data Ventures.



### Preguntas clave durante la capacitación

- ¿Hay marcas/productos que te preocupen para este Line Review?
- ¿Hay marcas que quieras entender mejor desde la perspectiva de cambio de cliente?
- ¿Presentarás nuevos productos al equipo comercial durante el Line Review?
- ¿Qué preguntas o insights te gustaría escuchar directamente del cliente sobre nuevos productos?

- Steve Hegyes

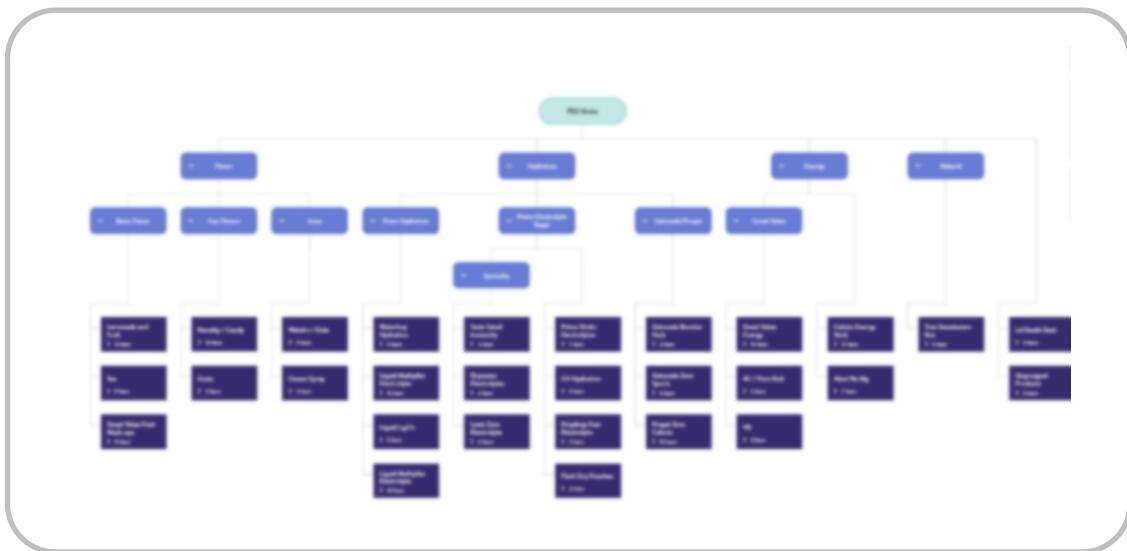


# Caso de Estudio de Scintilla: Jel Sert

## Paso 1: Atribuye todos los artículos de la categoría para un análisis robusto

Jel Sert atribuyó todos los artículos de la categoría para un análisis sólido basado en una vista personalizada. Recomiendan comenzar la atribución personalizada usando **Assortment Deep Dive** para comprender mejor las diversas necesidades del cliente dentro de los grupos de productos.

- POWDERED SOFT DRINKS
    - LIQUID BEVERAGE ENHANCERS
    - PSD CANISTERS
    - PSD ENVELOPES
    - PSD SF MULTI SERVE
    - PSD STICKS



# Assortment Deep Dive



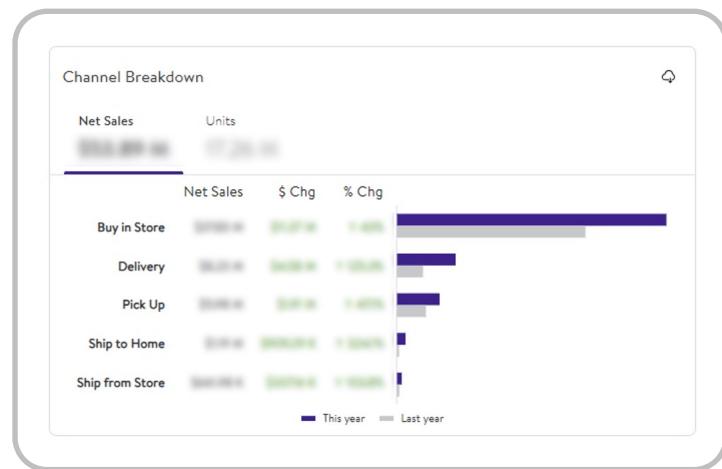
# Caso de Estudio de Scintilla: Jel Sert

## Paso 2: Análisis POS: El “qué”

Diversos módulos de Scintilla les ayudaron a entender preferencias y tendencias del cliente.



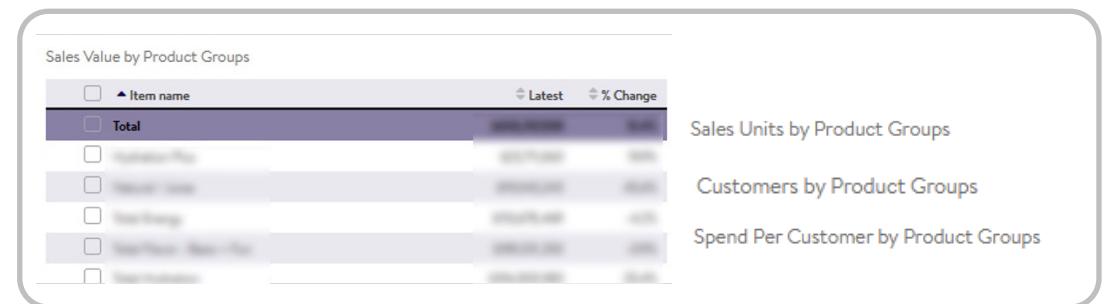
### Channel Performance



Exploraron tendencias por canal en **Channel Performance** Insights Dashboard.



### Shopper Behavior



El reporte de **Desempeño en detalle de Shopper Behavior** usa atribución personalizada para unificar métricas POS (dólares, unidades) y métricas de comportamiento del cliente bajo definiciones alineadas, eliminando la necesidad de reconciliar conjuntos de datos desajustados.



### Datos sindicados de escaneo

Combinado con **datos sindicados de participación de mercado**, obtuvieron una visión holística del desempeño de la categoría.





## Caso de Estudio de Scintilla: Jel Sert

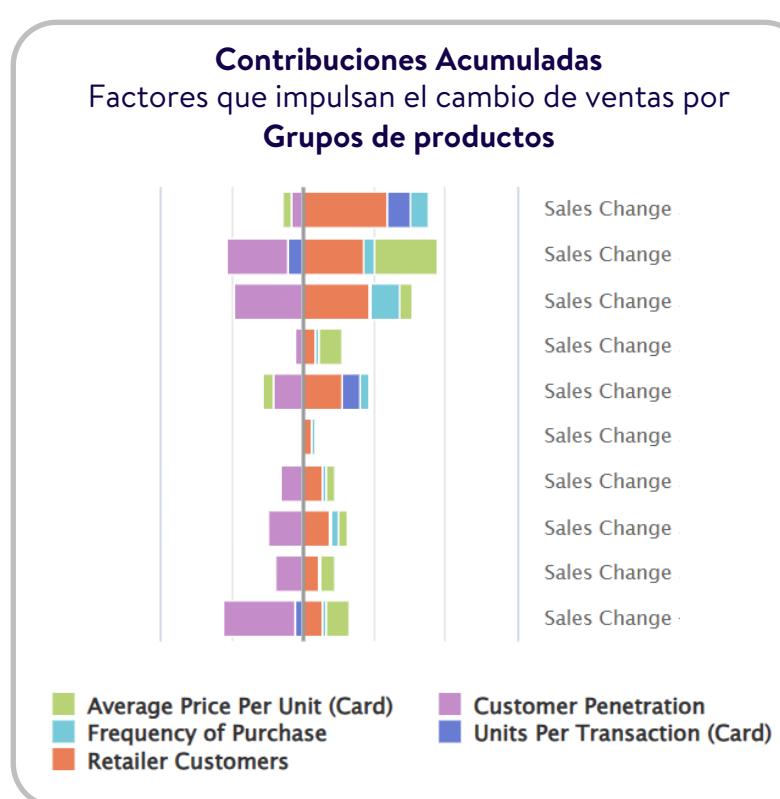
Paso 3: Análisis del cliente: El “por qué” para entender qué contribuye al cambio en ventas



Shopper  
Behavior



Datos de panel  
sindicados  
(Fugas)



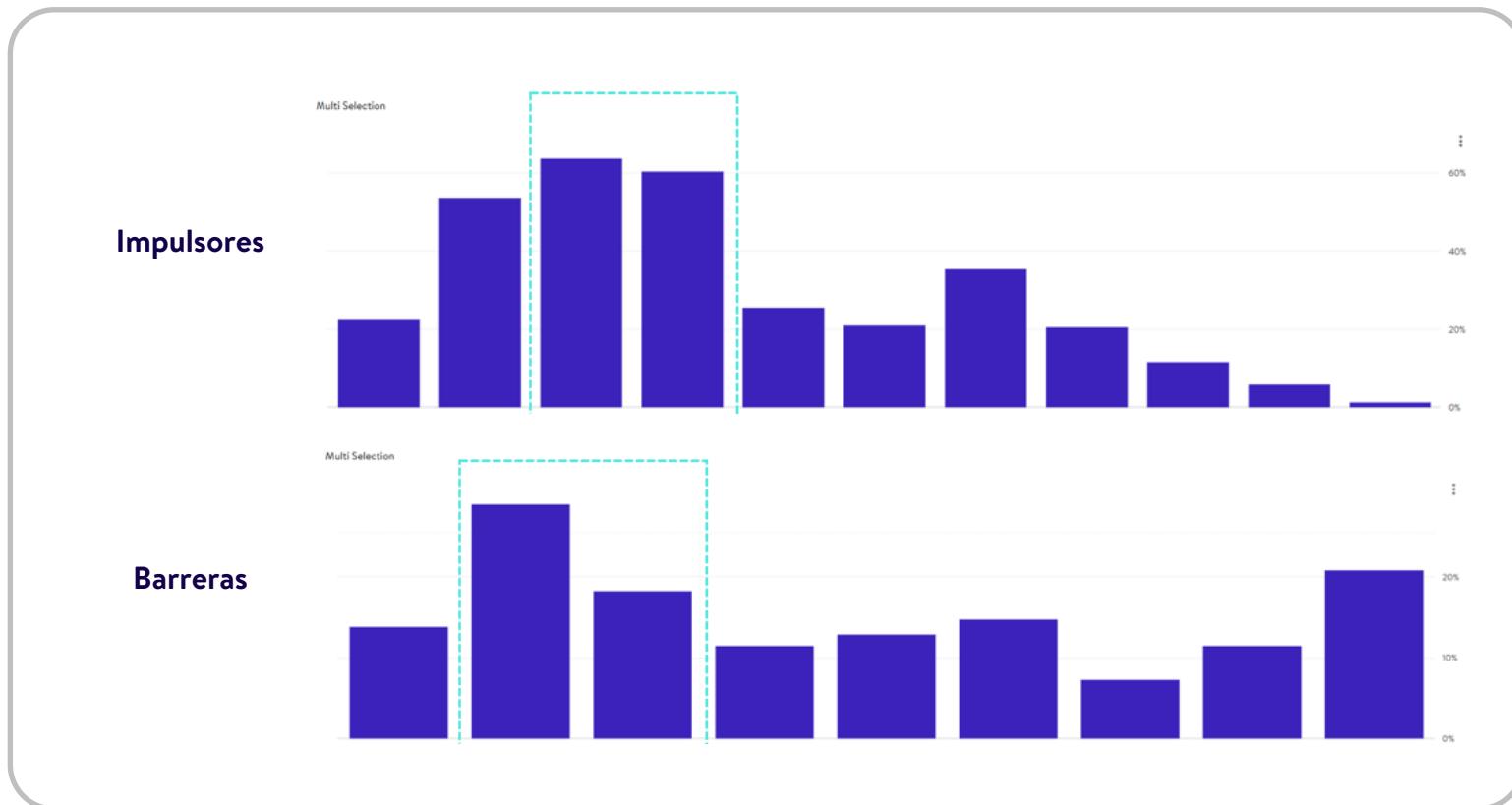
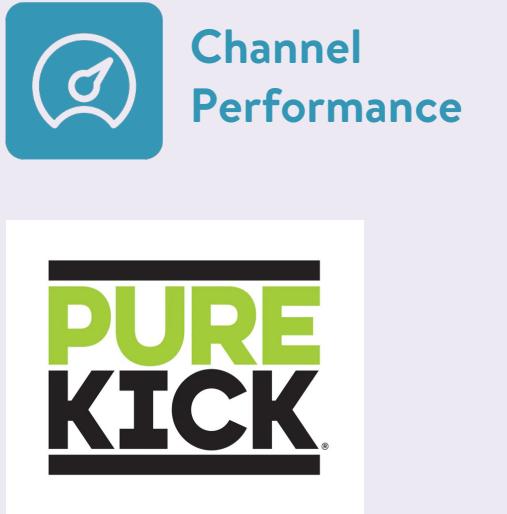
Se identificaron ciertos segmentos de categoría con pérdidas en **penetración de clientes**. Esos segmentos también mostraron **fugas hacia otros canales**



## Caso de Estudio de Scintilla: Jel Sert

### Paso 4: Encuestas: El CONTEXTO detrás del “por qué”

Con **Customer Perception**, hablaron directamente con clientes de Walmart para identificar factores que impulsan y bloquean la compra en la categoría. En pocos días, las respuestas confirmaron la brecha en el surtido indicada en los pasos 2 y 3.



# Los Resultados



## Caso de Estudio de Scintilla: Jel Sert

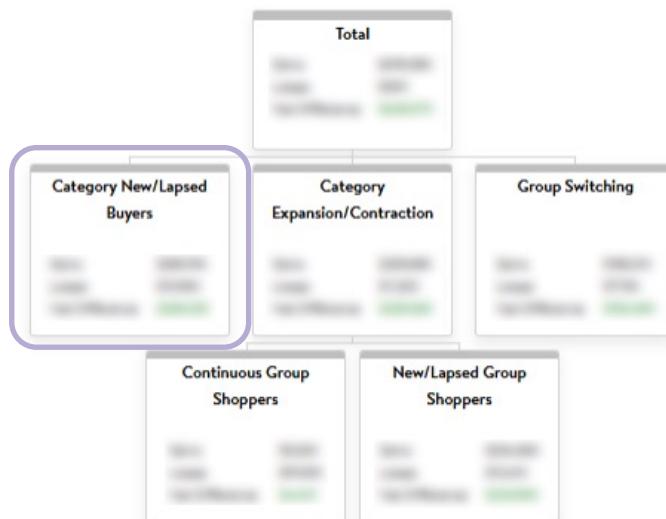
### Lanza una nueva marca y producto en 3,500 tiendas Walmart

En Scintilla, Jel Sert identificó desafíos en la categoría y espacios vacíos en el anaquel. Estos insights se utilizaron para convencer a su equipo comercial de Walmart de que su marca, Pure Kick, era la solución correcta para cubrir la brecha.



#### Switching

41% de las ganancias netas provinieron de clientes nuevos en la categoría



#### Assortment Deep Dive

Ranking Compuesto de Nuevos Productos



Pure Kick estuvo entre los 10 mejores lanzamientos en ranking compuesto



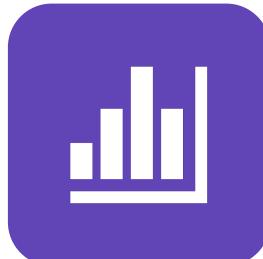
## Caso de Estudio de Scintilla: Jel Sert

Continúa desbloqueando resultados relacionales y tangibles

1 año  
después...



**Customer  
Perception**



**Insights  
Dashboard**



**Office  
Hours**



**Revisiones del  
Line Review**



**Escenarios  
de ADD**



**Conversaciones  
basadas en datos**



**Digital  
Landscapes**



**Insights  
Activation**

El equipo sigue utilizando Scintilla diariamente. Jel Sert mantiene la confianza en que Scintilla les ayudará a descubrir insights impactantes para impulsar el crecimiento y fortalecer su relación con Walmart.

## 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.