

## 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.

# Poniendo nuestro pie adelante:

Una razón para creer en la crema para pies en el pasillo de cuidado de pies

## Resumen

El equipo de Gorilla Glue & O'Keeffe's utilizó Scintilla para obtener conocimientos más profundos sobre los clientes de cuidado de pies en Walmart y descubrir los factores que impulsan —o dificultan— el crecimiento en la categoría de cuidado de pies. Al aprovechar el ecosistema de Scintilla, analizaron segmentos de clientes, comportamientos de compra y patrones de compra cruzada. Estos hallazgos revelaron oportunidades para hacer crecer las canastas de los clientes mediante combinaciones estratégicas de productos (+1). Como resultado, el equipo compartió estos conocimientos con su área comercial para ayudar a diseñar estrategias centradas en el cliente y guiar el desarrollo de nuevos productos.



**Brittney Boatman**

The Gorilla Glue & O'Keeffe's Company  
Gerente Senior de Insights de Categoría



**Cassie Ross**

The Gorilla Glue & O'Keeffe's Company  
Directora de Ventas

## Conclusiones Clave

- 1 Los clientes de Walmart están construyendo activamente rutinas de cuidado de pies y desean una experiencia conveniente y completa en un solo lugar al comprar.
- 2 Utilizar la Voz del Cliente ayuda a anticipar lo que necesitan, esperan y quieren ver en el pasillo de cuidado de pies, generando acciones para mejorar la experiencia de compra.
- 3 Recomendaciones modulares impulsadas por datos y centradas en el cliente, junto con el desarrollo de nuevos productos, respaldan eficazmente el crecimiento de combinaciones (+1) y generan ingresos incrementales.

**Aprovechamos casi todos  
los reportes en Scintilla  
para mostrar nuestro  
sólido liderazgo en la  
categoría como una marca  
pequeña.**

**Brittney Boatman**

The Gorilla Glue & O'Keeffe's Company  
Gerente Senior de Insights de Categoría



# La Oportunidad



## Caso de Estudio de Scintilla: O'Keeffe's – Meterse de lleno con ambos pies

### Hacer crecer su marca dentro del espacio de cuidado de pies en Walmart

Al entrar en una revisión de línea, O'Keeffe's quería presentar a su equipo comercial de Walmart una razón para creer en mantener o hacer crecer el espacio de crema para pies en el pasillo de Cuidado de pies.



**Ante un espacio de cuidado de pies en disminución, O'Keeffe's asumió el reto de descubrir:**

- ¿Quién es el cliente de cuidado de pies en Walmart?
- ¿Cómo compran a través de departamentos y categorías?
- ¿Qué hay en su canasta?
- ¿Cómo podemos impulsar la visibilidad y el tráfico hacia el pasillo de Cuidado de pies?
- ¿Cómo podemos ofrecer soluciones para satisfacer mejor las necesidades de estos clientes?



# El Enfoque



## Caso de Estudio de Scintilla: O'Keeffe's – Salir pisando fuerte

Insights desbloqueados con Scintilla para servir mejor a los clientes de Walmart



### Shopper Behavior

#### Desempeño en Detalle

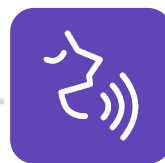
- ¿Qué categorías están impulsando y drenando?
- Perfiles del cliente
- Penetración del cliente

#### Compra Cruzada

- ¿Cómo interactúan los clientes entre categorías y pasillos?

#### Canasta

- ¿Qué hay en la canasta del cliente de Cuidado de pies?



### Customer Perception

Escuchar directamente al cliente de cuidado de pies en una encuesta cuantitativa con la ayuda de Research Services



### Assortment Deep Dive

Analizar el surtido de pies para encontrar artículos de bajo ranking y ayudar a determinar un set productivo

Estimar incrementalidad y canibalización para el New Product Development (NPD)





# Caso de Estudio de Scintilla: O'Keeffe's – Dar el primer paso

## Realizaron una revisión completa del desempeño de la categoría



### Perfil y desempeño

- Desempeño de todas las categorías de Cuidado de pies en Walmart
- Desempeño de marcas de crema para pies y tipos de empaque
- Perfil del cliente de cuidado de pies



Profile

View by

Transactions (Card)

Profiled by

Customer Price Sensitivity

Showing

Index vs Total Products

☐ Profile Over Time
 ☒ Heatmap vs Benchmark

Transactions (Card) Profile

Product Groups	Price Sensitivity	Mid-Market	Up-Market
Total	100	100	100
D40 ATHLETES FOOT	25	100	100
D40 FOOT PAIN	18	100	100
D40 GROOMING	16	100	100
D40 HOSIERY	100	100	100
D40 PROBLEMS INFECTIONS	100	100	100
D40 NAIL FUNGUS	96	100	100
D40 ODOR & WITNESS	93	100	100
D40 TARGETED FOOT CONDITIONS	100	100	100

- ¿Qué categorías están impulsando y drenando?
- ¿Qué categorías impulsan la penetración del cliente?
- ¿Quién es el cliente principal del pasillo de Cuidado de pies?
- ¿Qué demografía impulsa el crecimiento en Cuidado de pies?
- ¿Qué % del crecimiento total se atribuyó a nuevos clientes del segmento Cuidado de pies?





# Caso de Estudio de Scintilla: O’Keeffe’s – Dar el primer paso

## Analizaron el desempeño en todas las categorías de Cuidado de pies

Los resultados mostraron que los clientes estaban comprando cremas para pies y construyendo una rutina de cuidado de pies. Querían un lugar único para todas sus necesidades de cuidado de pies en Walmart.



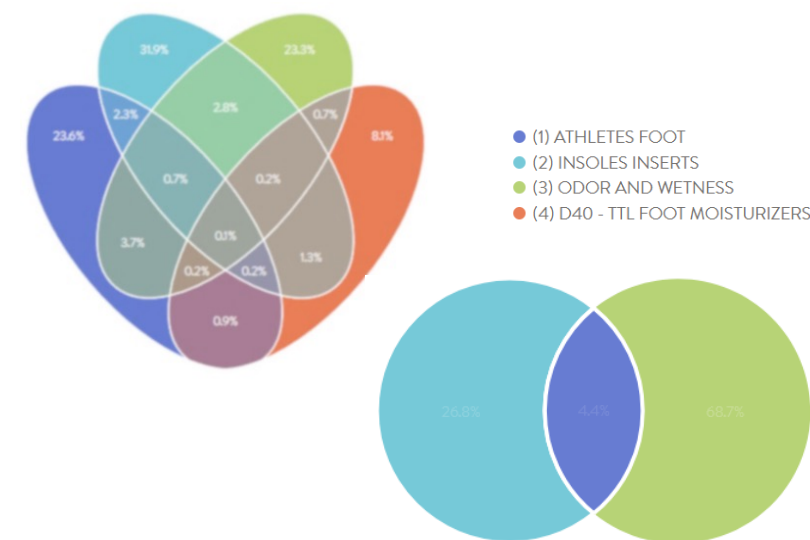
### Cross-Shop

**Cómo** compran a través de departamentos y categorías adyacentes.

- ¿Cuánta compra cruzada ocurre entre OTC Foot Creams y otras categorías del pasillo de Cuidado de pies?
- ¿Los clientes de OTC Foot Cream son exclusivos del pasillo de Cuidado de pies?

### Descubrieron la necesidad de un destino para cremas de pies.

Los clientes de OTC Foot Care compraron principalmente en el pasillo de Cuidado de pies, mostrando una compra cruzada mínima con productos de cuidado de pies.



Of the customers that buy the group in each row, to what extent do they also buy the group in each column?

Product Groups	(1) D2 - Foot Creams TTL	(2) D40 - Foot Creams TTL
Category: Foot Creams	39.8%	79.8%
D2 - Foot Creams TTL	39.8%	14.2%
D40 - Foot Creams TTL	5.0%	79.8%

[illegible]

“Organizar de manera que no confunda.”

“Sería genial si hubiera ofertas o características especiales de productos para educar a los consumidores sobre qué productos están disponibles y los beneficios que pueden tener.”



## Caso de Estudio de Scintilla: O'Keeffe's – Poner el pie para pagar

Las cremas y bálsamos para pies son un +1 para el cliente de Cuidado de pies, haciendo crecer su canasta total



### Reporte de Canasta de Shopper Behavior

Más allá de la canasta de crema para pies, también analizaron otras canastas de categorías principales de **cuidado de pies** como plantillas, control de olor y tratamientos para pie de atleta y encontraron que las cremas para pies son un +1

- **Crema para pies** está en el top 10 subgrupos en las canastas de las categorías más grandes de cuidado de pies
- **O'Keeffe's** tiene 7 de los 10 artículos principales en la canasta de crema para pies en el universo secundario

### Los clientes están construyendo una rutina de cuidado de pies

Los artículos mejor rankeados en Significancia y penetración en la canasta de cremas para pies incluyen:

- Tratamiento nocturno
- Mascarilla para pies
- Bálsamos para pies
- Sales para pies

Plantillas y suelas  
Condiciones específicas  
Olor y humedad  
Pie de atleta



Top products associated with the focus product group

Item Name	Composite Rank
Total	
ATHLETES FOOT SPRAY	1
ATHLETES FOOT CREAM	2
WORK INSOLES	3
ATHLETES FOOT POWDER	4
ODOR INSOLES 2	5
GROOMING IMPLEMENTS	6
FOOT CREAMS	7
First Aid Antifungals	7
NAIL FUNGUS LIQUID	7
Comfort Insoles	10



## Caso de Estudio de Scintilla: O'Keeffe's – Dejarlos sin pies en la tierra

Insights de **Customer Perception** impulsaron recomendaciones modulares y desarrollo de nuevos productos



### Customer Perception

Preguntaron a los clientes de crema para pies sobre **nuevos productos** y cómo se comparaban con la competencia



## 48% de los encuestados

Dijeron que comprarían el nuevo producto de O'Keeffe's sobre el producto del competidor

- Marca confiable
- Empaque
- Experiencia positiva previa
- Marca más recomendada



# Caso de Estudio de Scintilla : O'Keeffe's – Dejarlos sin pies en la tierra

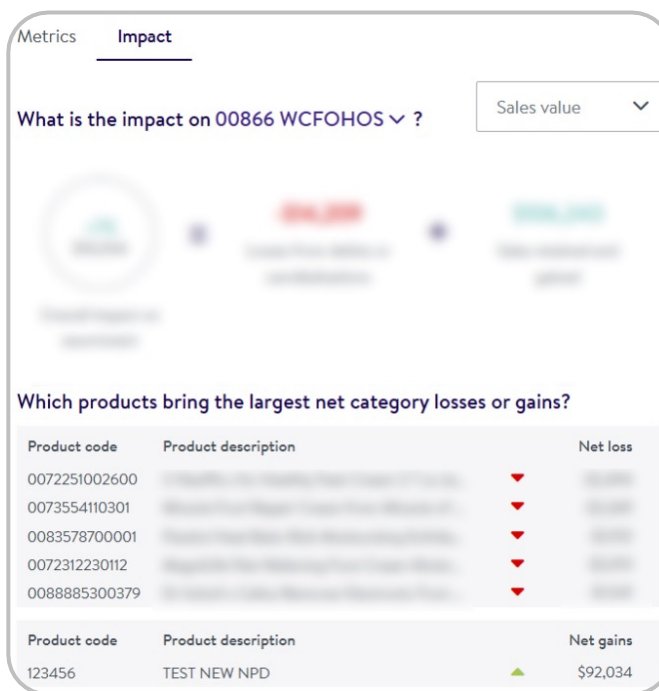
## Probaron nuevos productos y cuantificaron ventas incrementales

Esto también les ayudó a racionalizar el surtido, asegurando que cada artículo ganara su lugar



### Assortment Deep Dive

Agregaron NPD a un surtido racionalizado en ADD para analizar incrementalidad y canibalización.



+\$\$\$

Incremento

Oportunidad incremental de 52 semanas en el pasillo

# Los Resultados





# Caso de Estudio de Scintilla: O'Keeffe's – Alzar los talones para celebrar

Presentaron una historia convincente que ayudó al equipo comercial a obtener una nueva perspectiva de la categoría



## Estableciendo un liderazgo sólido en la categoría

- Mostrar a O'Keeffe's como el experto #1 en crema para pies



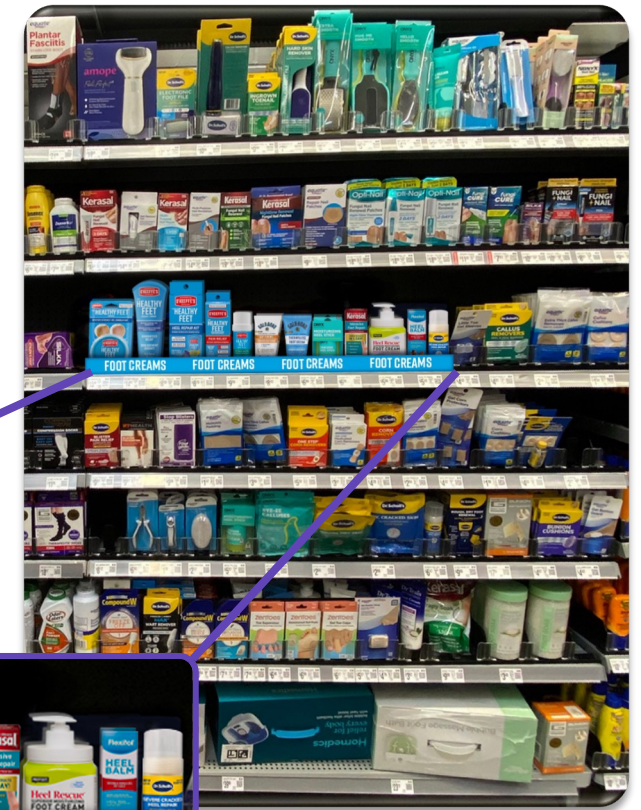
## Ayudaron al equipo comercial a ver la categoría desde una nueva perspectiva

- La crema para pies es un +1 que construye canastas dentro de las categorías principales del pasillo



## Recomendaron una colocación modular actualizada y señalización para cremas/bálsamos para pies

- Aumentar la conciencia y la facilidad de compra ayuda a la educación del cliente y satisfacción, fortaleciendo a Walmart como destino para el cuidado total de pies





CASO DE ESTUDIO DE 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.