

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.



Digital
Landscapes



Channel
Performance



Customer
Perception



Shopper
Behavior

Inspire
2025

Utilizando Shopper Behavior de Scintilla para impulsar la estrategia mediante insights impactantes del cliente

Resumen

Comprender cómo ha evolucionado tu cliente es esencial para construir una estrategia comercial ganadora. Al aprovechar Scintilla, el equipo comercial de Walmart fue más allá del reporte superficial para descubrir los factores más profundos detrás del desempeño de la categoría. Estos insights empoderaron al equipo para anticipar tendencias emergentes, influir en resultados futuros y reorganizar el pasillo para alinearse mejor con los comportamientos del cliente. Herramientas robustas de reporte hicieron que estos hallazgos fueran accionables no solo para Walmart, sino también para los proveedores, permitiéndoles construir surtidos más inteligentes, ofrecer experiencias excepcionales y fortalecer la confianza al satisfacer las necesidades del cliente con precisión.



Paxton Boyer

Walmart
Asociado de compras

Conclusiones clave

- 1 Los equipos comerciales de Walmart quieren insights sobre los impactos del mercado a lo largo de toda la temporada de ventas, sin tener que esperar a los Line Reviews o JBPs.
- 2 Para impulsar el crecimiento, utiliza Scintilla para entender no solo quién es el cliente hoy, sino también quién fue, así como los factores que provocaron cambios en su comportamiento.
- 3 Los proveedores pueden profundizar en los insights del cliente a través de encuestas de Customer Perception para probar cambios hipotéticos necesarios y así adaptarse a las tendencias en el comportamiento del cliente.

Walmart
Data Ventures

“
**Déjate guiar por los datos.
Permítete ajustar el rumbo
según lo que indiquen los
datos.**

Paxton Boyer

Asociado de compras
Walmart



La Oportunidad



Caso de Estudio de Scintilla: Walmart

Usa Scintilla para colaborar mejor con tu equipo comercial de Walmart



El Enfoque



Caso de Estudio de Scintilla: Walmart

Consejos tácticos

Utiliza grupos personalizados para mayor granularidad

- Genera insights concisos y accionables

Deja que los datos te guíen

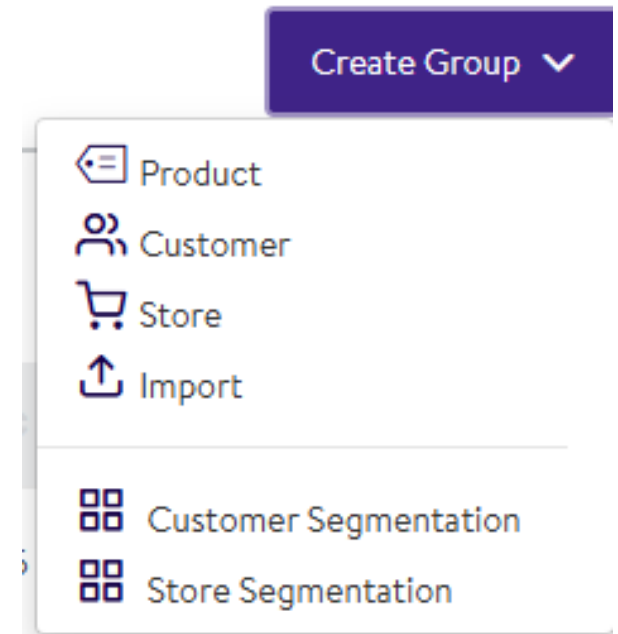
- Comienza con **reportes de ventas, tendencias digitales, Desempeño en detalle**, etc...
 - Navegación: **Channel Performance Report Builder, Digital Landscapes, Shopper Behavior**
 - ¿Quién compra mi producto en Walmart? ¿Quién es el cliente de la categoría? ¿Cómo encaja mi catálogo en las brechas?

Establece objetivos estratégicos generales con tu equipo comercial desde el inicio

- Recuerda: tu marca no puede ser todo para todos; ¿cuál es tu rol en la estrategia general?

Deja que los datos impulsen la estrategia

- Elimina sesgos de confirmación y narrativas defensivas. Sé flexible.





Caso de Estudio de Scintilla: Walmart

Ayuda a dar forma a la estrategia comercial

A lo largo del proceso, asegúrate de estar alineado con la Estrella del Norte: ser el lugar favorito del cliente para comprar.

Los equipos comerciales desean aportes valiosos durante toda la temporada de ventas

- Esperar a los line reviews, JBPs (joint business plans) o temporadas de entregables es demasiado tarde

Mide impactos de mercado, crecimiento del cliente y tendencias

- Analiza el impacto de las estrategias para impulsar más, pivotar o redefinir

Severamente subutilizado

- Toma responsabilidad, halo con cadencia, sé granular, reporta lo bueno y lo malo





Caso de Estudio de Scintilla: Walmart

¿Quién es el cliente de Walmart?

- ¿Quién es nuestro cliente?
- ¿Cómo ha cambiado?
 - ¿Qué causó ese cambio?
- ¿Quién será?
- ¿Cómo puede mi marca/catálogo cubrir brechas y/o impulsar crecimiento continuo?
 - ¿Cómo encaja eso en la estrategia de mi equipo comercial?

☒ Profile Over Time

Customers Profile

	Premium		Valuable		Potential		Uncommitted		Lapsing	
	Previous	Latest	Previous	Latest	Previous	Latest	Previous	Latest	Previous	Latest
Total	52.1%	51.6%	23.1%	22.4%	16.0%	16.7%	4.9%	5.2%	3.8%	4.0%





Caso de Estudio de Scintilla: Walmart

Utilizando Customer Perception

- Los proveedores tienen más capacidad para probar cambios hipotéticos mediante Customer Perception
- Aprovecha insights actuales de clientes de Walmart
 - Somete tu estrategia y ofertas a pruebas de estrés
- Genera confianza en la estrategia y habilita una definición precisa de objetivos y pronósticos



La Sinopsis



Caso de Estudio de Scintilla: Walmart

Usa Scintilla para colaborar mejor con tu equipo comercial de 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.