

Étude de cas Scintilla

Freudenberg Home and Cleaning Solutions :
Bienvenue dans la zone de rotation

FREUDENBERG
INNOVATING TOGETHER



Cette étude de cas a été partagée en direct lors de
l'événement Walmart Data Ventures Inspire, le 1er octobre 2024.



Jeremy Couey

Directeur des ventes

Produits ménagers de Freudenberg

Étude de cas Scintilla: Freudenberg Home and Cleaning Solutions

L'occasion :

Au cours des quatre dernières années, les balais à franges rotatifs O-Cedar ont entraîné une grande partie des activités de balais et de vadrouilles chez Walmart. Alors que les vadrouilles rotatives poursuivaient leur croissance, Freudenberg Home and Cleaning Solutions a réalisé qu'il y avait un barrage : la **capacité**.

Les vadrouilles rotatives sont volumineuses et prennent beaucoup d'espace sur les tablettes, et elles se sont vendues rapidement. Il est devenu de plus en plus difficile de s'assurer de la disponibilité du produit pour répondre à la demande en magasin, de cueillette en ligne et de livraison.



Étude de cas Scintilla: Freudenberg Home and Cleaning Solutions

L'occasion :

Freudenberg savait que les vadrouilles rotatives étaient la sous-catégorie dont la croissance était la plus rapide dans les balais et les vadrouilles. Mais une capacité insuffisante avait un impact sur la disponibilité, provoquant des taux de sélection de zéro et des clients malheureux. Les tests précédents de vadrouilles rotatives n'ont pas entièrement répondu à leurs besoins en matière de cueillette en ligne et de livraison et ils avaient besoin d'une nouvelle stratégie.



Étude de cas Scintilla: Freudenberg Home and Cleaning Solutions

L'approche :

L'équipe s'est tournée vers la **Scintilla Channel Performance** pour identifier les magasins où la capacité était sous la vitesse unitaire hebdomadaire et qui avaient un choix nul et des sous-taux pour la première fois.

À l'aide des données par magasin, ils ont regroupé les magasins qui avaient le plus besoin de plus de capacité de vadrouilles rotatives et ont créé des groupes de magasins personnalisés en fonction de la taille du module.



Étude de cas Scintilla: Freudenberg Home and Cleaning Solutions

L'approche :



Le rapport d'analyse approfondie de l'assortiment dans le comportement de l'acheteur leur a permis d'isoler le rendement de l'assortiment selon la taille du module à l'aide des groupes de magasins personnalisés.

Lorsque Freudenberg a examiné l'ordre d'ajout, le rang composite et le score composite ainsi que d'autres mesures de l'assortiment d'articles complet, ils ont été en mesure d'utiliser la fonction Définir des objectifs pour déterminer quels articles à cibler pour suppression. La fonction d'ajout d'un nouveau produit les a aidés à développer des scénarios par module pour suivre l'impact de catégorie.

Étude de cas Scintilla: Freudenberg Home and Cleaning Solutions

Les résultats :

Les résultats de Freudenberg ont révélé un potentiel de croissance de 30 millions de dollars dans le commerce de détail. Ils ont créé une section modulaire séparée de quatre pieds pour augmenter la capacité des vadrouilles rotatives et des recharges et une disposition affinée pour les modules plus petits.

Un test de 300 magasins avec le nouveau module a montré des ventes améliorées, et trois événements de magasin d'action d'EasyWring ont généré des ventes progressives, totalisant 24,3 millions de dollars des nouveaux clients de catégorie.

Leurs prochaines étapes potentielles comprennent :

- Augmenter la capacité pour les vadrouilles rotatives dans presque tous les emplacements de magasin et les tailles des modules
- Paramètre de test dans l'ensemble de modules des vadrouilles et des balais de septembre

