

Caso de estudio de Scintilla

Soluciones para el hogar y la limpieza
de Freudenberg: Bienvenido a la Zona de giro

FREUDENBERG

INNOVATING TOGETHER



Este caso de estudio de Estados Unidos se compartió en vivo en el evento de Walmart Data Ventures Inspire, el 17 de octubre de 2023.



Jeremy Couey

Director de ventas

Freudenberg Household Products

Caso de estudio de Scintilla: Soluciones para el hogar y la limpieza de Freudenberg

La oportunidad:

Durante los últimos cuatro años, los trapeadores giratorios de O-Cedar impulsaron una gran parte del negocio de trapeadores y escobas en Walmart. A medida que los trapeadores giratorios continuaron creciendo, las soluciones para el hogar y la limpieza de Freudenberg se dieron cuenta de que había un obstáculo: la capacidad.

Los trapeadores giratorios son voluminosos y ocupan mucho espacio en las estanterías, y se vendieron rápidamente. Se volvió cada vez más difícil garantizar la disponibilidad del producto para satisfacer la demanda de pickup y entrega en línea.



Caso de estudio de Scintilla: Soluciones para el hogar y la limpieza de Freudenberg

La oportunidad:

Freudenberg sabía que los trapeadores giratorios eran la subcategoría de más rápido crecimiento en trapeadores y escobas. Pero la capacidad insuficiente estaba afectando la disponibilidad, lo que provocaba altas tasas de selección nulas y clientes insatisfechos. Las pruebas anteriores de trapeador giratorio no abordaron completamente sus necesidades de pickup y entrega en línea y requerían una nueva estrategia.



Caso de estudio de Scintilla: Soluciones para el hogar y la limpieza de Freudenberg

El enfoque:

El equipo recurrió a [Scintilla Channel Performance](#) para identificar tiendas donde la capacidad estaba por debajo de la velocidad de la unidad semanal y que tenían altas sub-tasas de selección nulas y de primera vez.

Usando datos por tienda, agruparon las tiendas que tenían la mayor necesidad de trapeadores giratorios de mayor capacidad y crearon grupos de tiendas personalizados según el tamaño modular.



Caso de estudio de Scintilla: Soluciones para el hogar y la limpieza de Freudenberg

El enfoque:



El reporte de Assortment Deep Dive en Shopper Behavior les permitió aislar el desempeño de surtido por tamaño modular usando los grupos de tiendas personalizados.

Cuando Freudenberg examinó el orden de agregación, el ranking compuesto y la puntuación compuesta junto con otras medidas del surtido completo del artículo, pudieron usar la característica Establecer objetivos para determinar qué artículos apuntar para eliminaciones. La característica de agregar nuevo producto los ayudó a desarrollar escenarios modulares para evaluar el impacto de la categoría.

Caso de estudio de Scintilla: Soluciones para el hogar y la limpieza de Freudenberg

Los resultados:

Los hallazgos de Freudenberg revelaron el potencial de \$30 millones en crecimiento. Crearon una sección modular separada de cuatro pies para aumentar la capacidad de trapeadores giratorios y repuestos y un diseño refinado para entornos modulares más pequeños.

Una prueba de 300 tiendas con el nuevo modular ha mostrado ventas mejoradas, y tres eventos de tienda de EasyWring Action Alley impulsaron ventas incrementales, por un total de \$24,3 millones de clientes nuevos de la categoría.

Sus potenciales próximos pasos incluyen:

- Aumentar la capacidad de trapeadores giratorios en casi todas las ubicaciones de tiendas y tamaños modulares
- Configuración de prueba en el conjunto de modulares de trapos y escobas de septiembre

