

Caso de estudio de Walmart Luminare

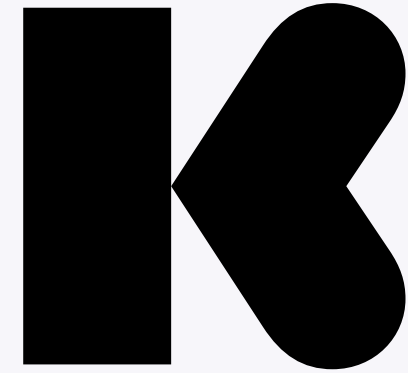
Primeros auxilios: limpiar, tratar y proteger



“Walmart Luminare nos ha permitido entender a nuestros clientes mejor que nunca.”

Stephanie Tharp

Senior Merchant
Walmart



Kate Sorrell

eCommerce Customer
Development Manager
Johnson & Johnson



Caso de estudio de Walmart Luminare: Kenvue

La oportunidad: Ayudar a los consumidores a estar mejor preparados para las heridas

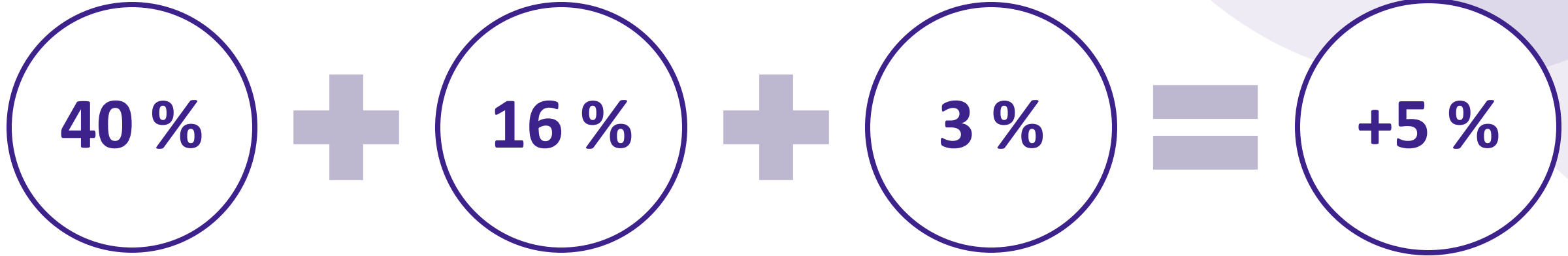
Kenvue quería ayudar a los consumidores a prevenir infecciones y minimizar las cicatrices de las heridas, pero solo el 40 % de los consumidores se sentían preparados.





Caso de estudio de Walmart Luminare: Kenvue

La oportunidad: Educar a los clientes y promover mejores resultados de cicatrización de heridas



Cubrir con un vendaje

Tratar con un antibiótico

Limpiar con un antiséptico

Oportunidad de crecimiento de categoría



K Caso de estudio de Walmart Luminate: Kenvue

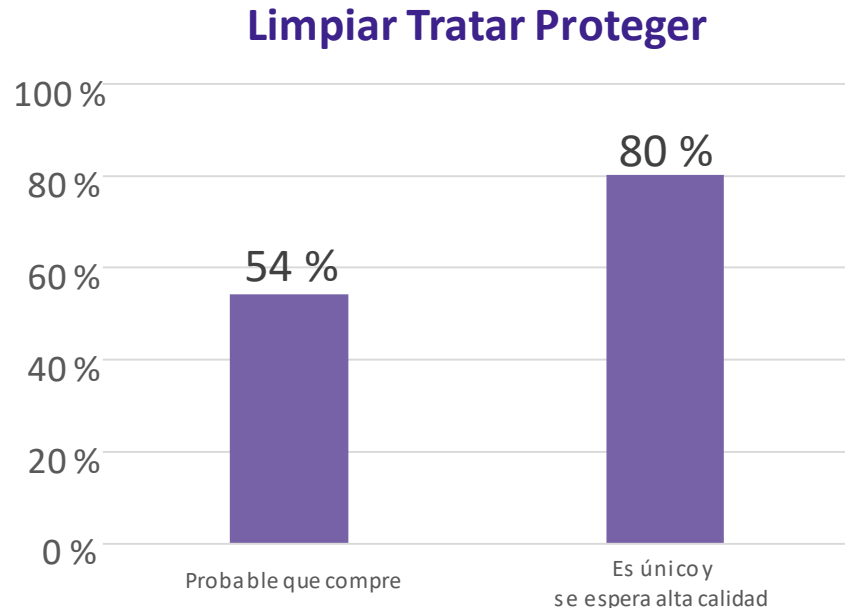
El enfoque: Profundizar en los comportamientos

Kenvue aprovechó Walmart Luminate para identificar a los compradores del D40 y saber cómo responderían a un paquete de productos para el cuidado de heridas que **limpian, tratan y protegen**.



Customer Perception:

¿Qué tan probable es que los compradores compren este paquete de limpiar, tratar, proteger?



Shopper Behavior:

Comprender el número de canastos con todos los productos



K Caso de estudio de Walmart Luminare: Kenvue

El enfoque: Activación digital

Los banners digitales de Walmart Connect, las campañas en las redes sociales y la primera página de categorías de primeros auxilios en Walmart.com contaron la historia de limpiar, tratar, proteger en línea.

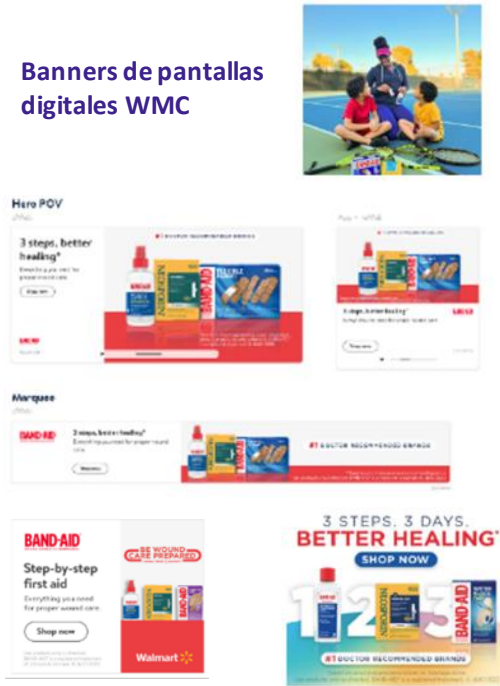
Estante digital A+



Campaña y amplificación de influencers



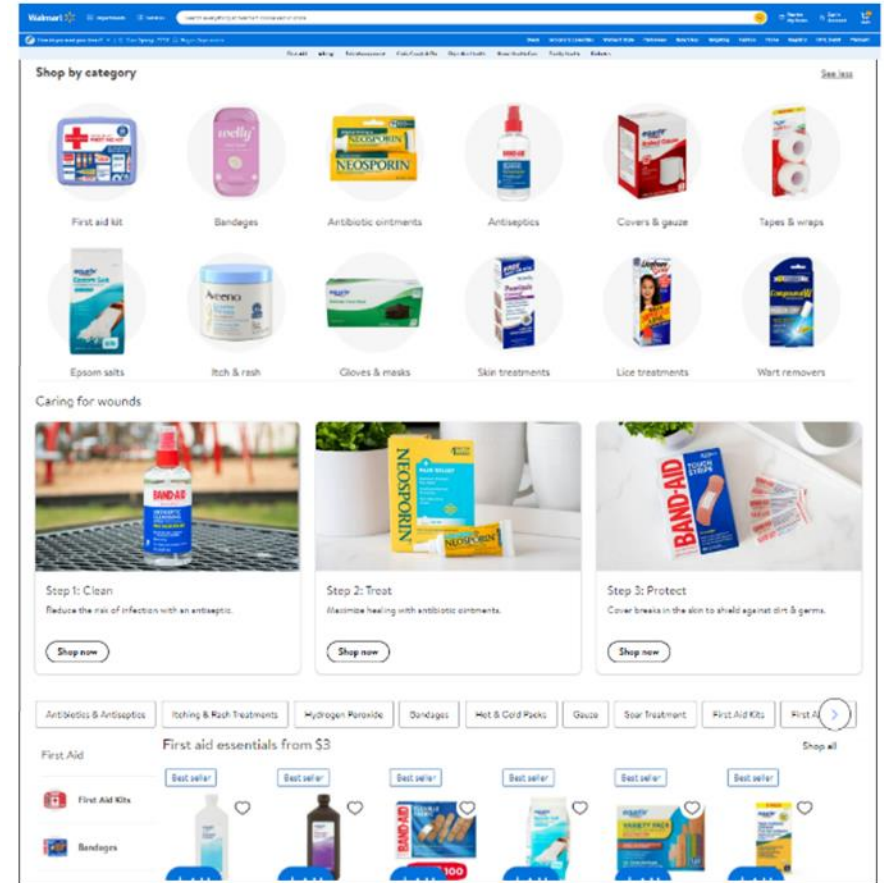
Banners de pantallas digitales WMC



Estrategia N Up



Página de inicio de la categoría primeros auxilios



K Caso de estudio de Walmart Luminare: Kenvue

El enfoque: Activación en tienda

Mensajes educativos sobre características, en el estante y una reelaboración del modular llevaron a la campaña a través de las tiendas. Más del 80 % de los operadores de tiendas adoptaron estos cambios durante la temporada de verano.

Características



Días de bienestar / Muestras de demostración



Flujo del modular y señalización de navegación



Señalización educativa

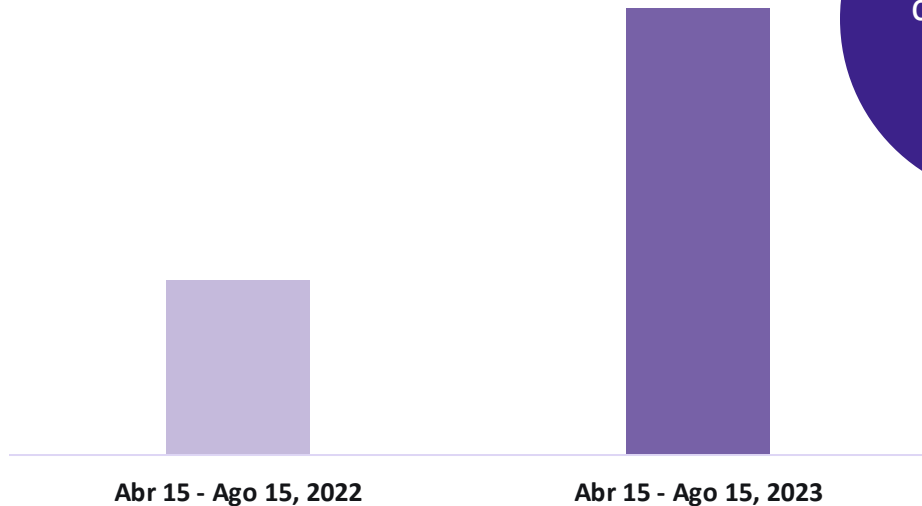


K Caso de estudio de Walmart Luminare: Kenvue

Resultados: Limpiar, tratar, proteger y ganar

Mientras que Customer Perception ayudó a Kenvue a probar su idea, Shopper Behavior evaluó su desempeño y confirmó su éxito en el crecimiento de la canasta.

Limpiar, tratar, proteger



+15.5 %
canastas con
régimen
completo

Shopper Behavior de Walmart Luminare marzo-agosto de 2023 vs. YA

