

Caso de estudio de Scintilla

E.T. Browne y Palmer's: uso el reporte de Assortment Deep Dive de Shopper Behavior para obtener la colocación de artículos mediante la Incrementalidad y No Sustituibilidad



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.



Steve Dengel
Gerente de información del
consumidor y categoría senior
Palmer's



Kamira Carter
Comerciante asociado
Walmart



Caso de estudio de Scintilla: Palmer's

E.T. Browne es una empresa familiar que ha existido tanto tiempo como la máquina de escribir y el imperdible con productos locales en Estados Unidos. Sus productos de origen ético y sostenible, incluida su marca Palmer's, se venden actualmente en más de 110 países en todo el mundo.




110
países
en todo
el mundo



Caso de estudio de Scintilla: Palmer's

La oportunidad:

Los productos de belleza y cuidado personal de Palmer's se encuentran en 8 diferentes categorías y cada una tiene múltiples tipos de productos, incluida la loción para manos y cuerpo, cuidado del cabello, cuidado facial y más. Esperaban expandir su selección, pero con una línea de productos ya sólida, necesitaban hacerlo con mucho cuidado.





Caso de estudio de Scintilla: Palmer's

La oportunidad:

El equipo de Palmer's quería agregar dos nuevos tamaños de sus marcas ya existentes, pero necesitaba asegurarse de que las adiciones no canibalizaran la selección actual. Para lograr esto, se asociaron con su equipo comercial para trabajar dentro de la estrategia actual de loción para manos y cuerpo de Walmart.

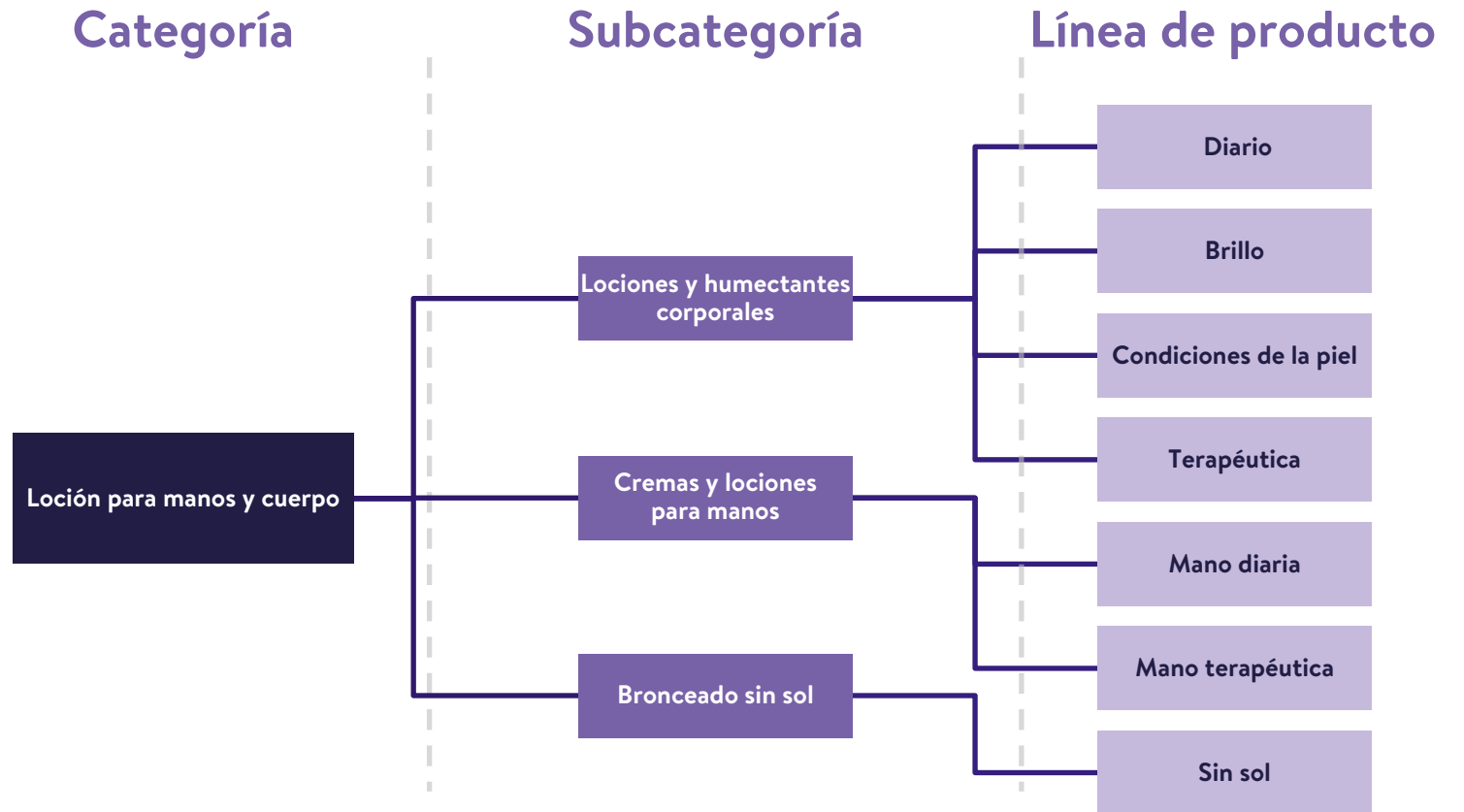
Estrategia de loción para manos y cuerpo de Walmart



Caso de estudio de Scintilla: Palmer's

El enfoque:

Comenzaron el proceso revisando la jerarquía actual de la categoría de loción para manos y cuerpo de Walmart con el reporte de **Assortment Deep Dive** de Shopper Behavior de Scintilla.

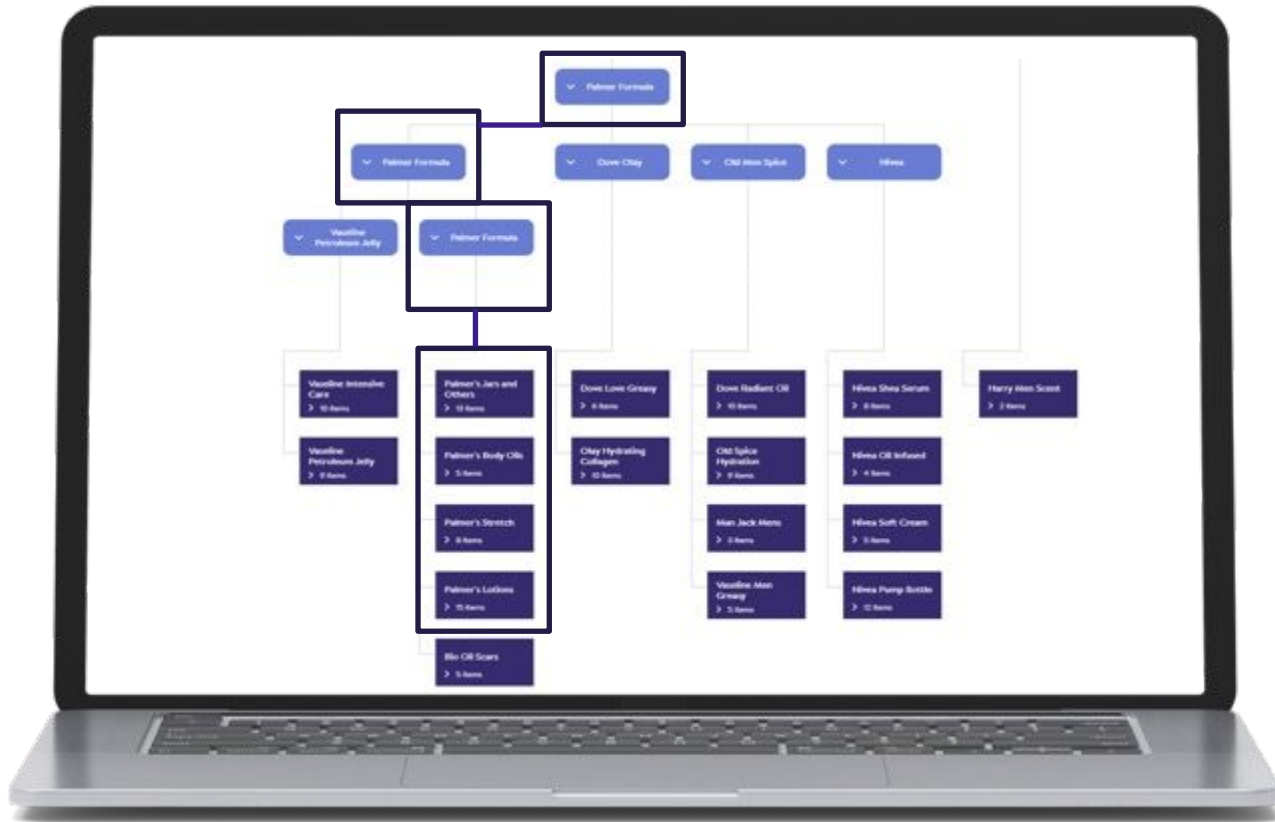




Caso de estudio de Scintilla: Palmer's

El enfoque:

Luego utilizaron el reporte de Assortment Deep Dive de Shopper Behavior de Scintilla para revisar el árbol de decisiones del consumidor y el reporte de prioridad del consumidor.





Caso de estudio de Scintilla: Palmer's

El enfoque:

Cuando trabajaba dentro del reporte de Assortment Deep Dive de Shopper Behavior de Scintilla, el equipo de Palmer's tenía algunos puntos clave que estaban buscando para ayudar a validar su proceso:



- Garantizar que la jerarquía de categorías tenga sentido
- Elaborar un reporte de prioridad del consumidor
- Excluir productos con distribución limitada
- Validar el árbol de decisiones del consumidor
- Elaborar una recomendación de eliminación automática de la lista
- Exportar métricas de prioridad del consumidor
- Resumir los aprendizajes clave



Caso de estudio de Scintilla: Palmer's

El enfoque:

Estos reportes los ayudaron a comprender si sus artículos se estaban vendiendo bien o no, si estaban llegando a suficientes compradores y lo importante que era para sus compradores más leales.

Cómo se calcula el rango compuesto

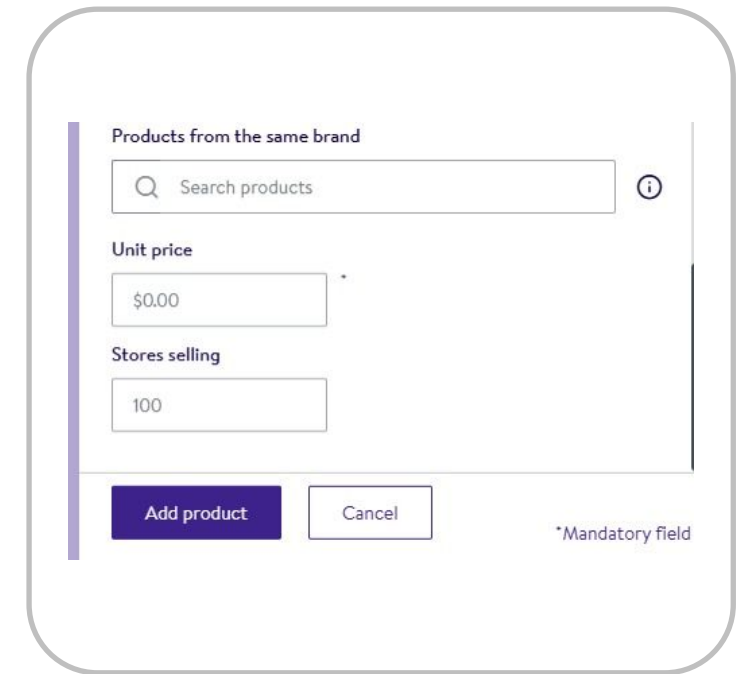
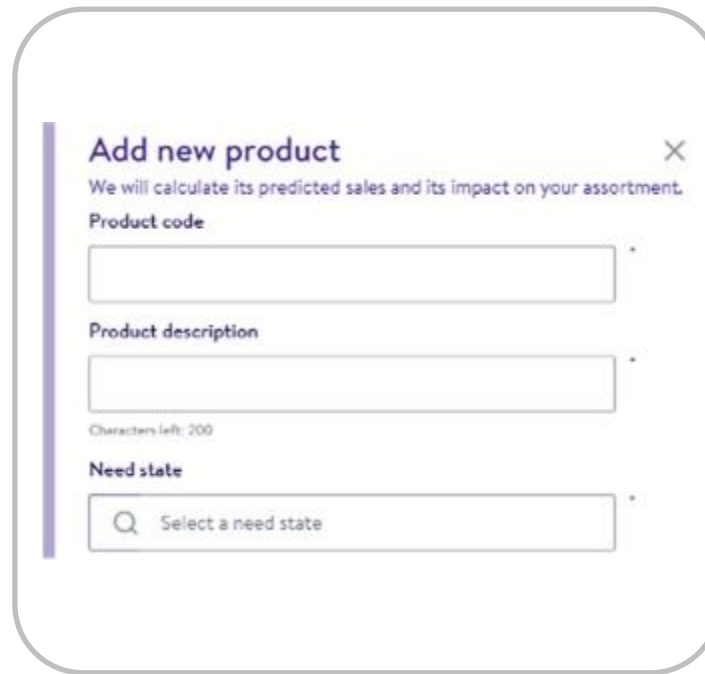
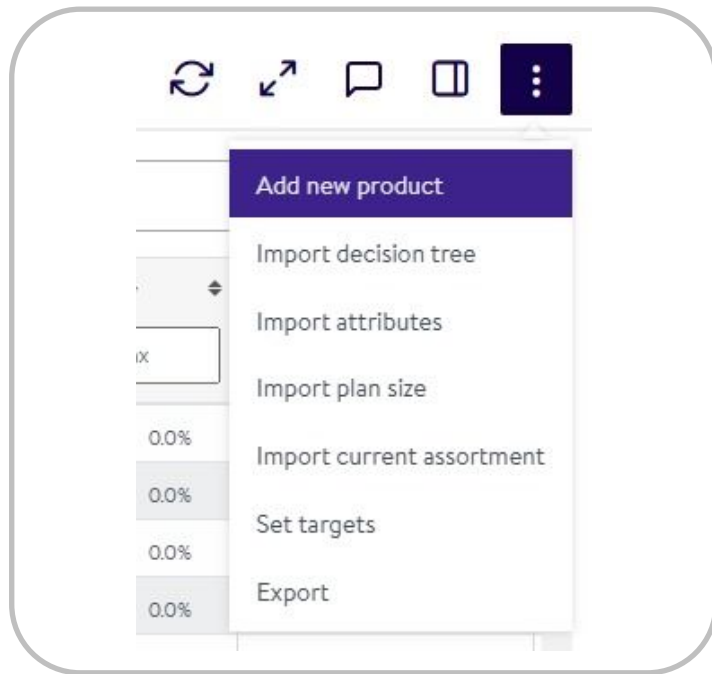


Product code	Product description	Head state	Groups	Add order	Composite rank	Composite score	Total recommendation	Impact on category	Impact on sales value
0060600053479	Cerave Daily Moisturizing Face Body Lotion with Hyaluronic A...	Cerave Clint...	Total assortment	1	2	0.9227	In	0.0%	\$0
0030521054288	Vaseline Rich Moisturizing Cocoa Butter Healing Petroleum Je...	Vaseline Petrol...	Total assortment	2	7	0.8549	In	0.0%	\$0
0030521013442	Vaseline Intensive Care Radiant Non Greasy Moisturizing Body...	Vaseline intens...	Total assortment	3	28	0.7721	In	0.0%	\$0
0084004470701	Eos Shea Better Body Lotion for Dry Skin Vanilla Cashmere 16 fl.	Eos Shea Better	Total assortment	4	3	0.6971	In	0.0%	\$0
0007246345231	Aquaphor Advanced Therapy Unscented Hand and Body Moist...	Aquaphor Clint...	Total assortment	5	5	0.8775	In	0.0%	\$0

Caso de estudio de Scintilla: Palmer's

El enfoque:

Este proceso validó que Palmer's debería ver la ubicación de los artículos mediante la incrementalidad y la no sustitución, lo que significa que se ajustarían a la oferta principal y podrían obtener una distribución sin canibalización.





Caso de estudio de Scintilla: Palmer's

Los resultados:

Los dos nuevos artículos se agregaron a la selección y el crecimiento fue del **91 %**, lo que confirma lo que predijeron los datos de Scintilla: los artículos vieron muy poca no sustitución y no estaban canibalizando otras ofertas en la categoría.

91%
Crecimiento incremental

