Ganar en Descuento

¿QUÉ LOGRAMOS JUNTOS?

Ayudar a nuestros clientes a ahorrar dinero y tiempo para que puedan vivir mejor. Les damos acceso a productos y servicios a los precios más bajos.

100pb
ampliación de diferencial de precios a total autoservicio en México

80pb
aumentó la penetración en ventas de Nuestras Marcas en México

Soy Andrea
Clienta de Bodega Aurrera

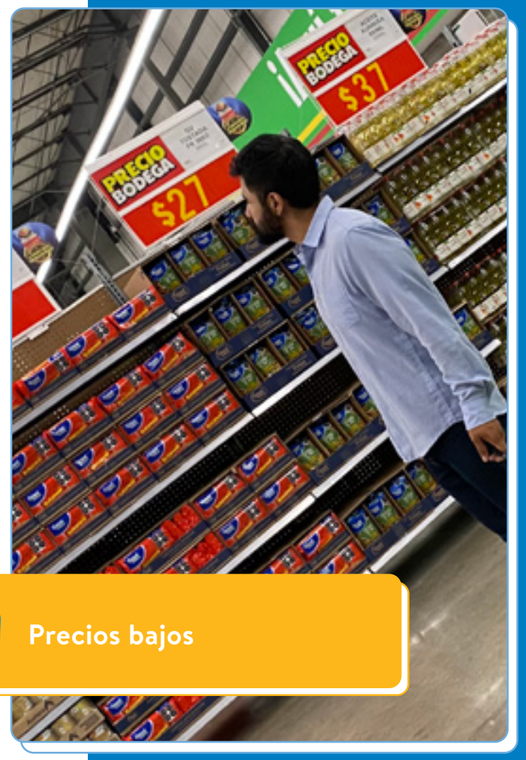
"Cuento con un presupuesto ajustado, aprovecho todas las oportunidades para ahorrar"

Somos líderes en precios bajos

Contribuimos al bienestar de nuestros clientes y socios al ofrecer los mejores precios en productos de gran calidad.

Este año, nuestros clientes necesitaban de nuestra ayuda para hacer frente al aumento de los precios, por lo que nos enfocamos en varias iniciativas para ayudarlos a ahorrar dinero y poder pagar una canasta completa.

Operación de bajo costo



1 Precios bajos

2 Nuestras Marcas

Al mejorar nuestra Propuesta de Valor para el Cliente, ayudamos a nuestros clientes a ahorrar dinero y vivir mejor

3 Surtido eficiente

1 PRECIOS BAJOS

En Walmart de México y Centroamérica, damos acceso a diferentes productos y servicios que mejoran la vida de las familias mexicanas, a precios que nuestros clientes pueden pagar. Les ayudamos a comprar más por menos dinero y así pueden aprovechar al máximo su presupuesto.

Tenemos un posicionamiento único gracias a nuestras tiendas de autoservicio, en especial a nuestros formatos de descuento como Bodega y Palí

Precios bajos todos los días

Ante los altos índices de inflación en el año, mismos que afectaron la economía de nuestros clientes, en Bodega trabajamos de manera ininterrumpida para cumplir nuestra promesa de tener **Precios Bajos Todos los Días.** Alcanzamos un máximo histórico en precios bajos por segundo año consecutivo y mantuvimos la calidad de nuestros productos, logrando que nuestros clientes tuvieran la mejor experiencia de compra.

En Bodega, con nuestras campañas **Morralla** ofrecimos más de 2,800 artículos desde cinco hasta 35 pesos, lo que permitió a nuestros clientes comprar canastas completas. Además, cuidamos la cartera de nuestros clientes conservando precios fijos por hasta 90 días, asegurando que la canasta básica siguiera siendo accesible para todos.

En Walmart Supercenter, creamos el programa **Los Básicos de tu canasta** enfocado a combatir la inflación y cuidar la economía de nuestros clientes con precios bajos en más de 100 productos. Gracias a estos esfuerzos, las tasas de NPS mejoraron en comparación con el año anterior, y el diferencial de precio mejoro, manteniéndonos en línea con el objetivo trazado a inicios de año.

En Centroamérica tenemos campañas comerciales importantes tales como **Precios Rojos, Quetzales Campeones y Súper Bombazos,** con enfoque en establecer precios de artículos básicos en los formatos de Bodega y Descuento. También hemos mejorado nuestra comunicación a través de campañas como **Súper Ahorros** y **Llena tu Carrito a Precio Pali.** Todas estas estrategias nos han permitido posicionarnos mejor, ganar participación de mercado y ofrecer productos de consumo básico con los precios más accesibles de la región.

Paquete Contra la Inflación y la Carestía (PACIC)

Durante 2022, nos sumamos a los esfuerzos del Gobierno Federal en la lucha contra la inflación dentro del Programa contra la Inflación y la Carestía (PACIC), implementándolo en todas nuestras tiendas de autoservicio desde su primera fase en mayo. De esta manera refrendamos nuestro compromiso para trabajar de la mano con nuestros proveedores, con la finalidad de llevar a nuestros clientes los precios más bajos todos los días en beneficio de su economía.

100pb

En 2022, invertimos agresivamente en precios y ampliamos nuestro diferencial de precios en 100 pb respecto a 2021.

2 NUESTRAS MARCAS

En este año tan retador, **Nuestras Marcas fueron un gran aliado de los clientes para adquirir su despensa básica,** ya que siempre encuentran el máximo valor por su dinero, gracias al precio, surtido y calidad que ofrecen.

Reforzamos la oferta de Nuestras Marcas, **lanzando nuevos artículos de gran calidad** para que los clientes tuvieran más opciones a un precio accesible para llevar una canasta completa a sus hogares.

En Walmart Supercenter, se fortaleció la oferta de Nuestras Marcas con productos de gran calidad sin que nuestros clientes tuvieran que desembolsar más dinero. **Se les asigno mayor espacio en anaqueles** y se lanzó más variedad de productos como electrolitos, yogurt, aceite de oliva, entre otros. Esto permitió que la penetración de Nuestras Marcas se incrementara considerablemente, demostrando que nuestros clientes apreciaron nuestros esfuerzos.

Gracias a estos esfuerzos, la penetración en ventas de Nuestras Marcas aumentó 80 pb en México y 200 pb en Centroamérica

Este año, queremos destacar a **Sam's Club, en donde la penetración de Nuestras Marcas creció 260 pb.** Member's Mark es clave para generar valor a nuestros miembros de Sam's, ya que a través de esta oferta pueden encontrar artículos exclusivos a excelentes precios y esa es una de las razones por las que el desempeño de Sam's este año fue muy apreciado por nuestros miembros.

En Centroamérica, estamos reforzando nuestro liderazgo en precios y beneficios. **La penetración de Nuestras Marcas aumentó 200 pb.** Trabajamos para mejorar nuestra propuesta de valor al cliente por medio de **programas como Tierra Fértil, y apoyo a proveedores.** Un ejemplo exitoso fue el cambio de *plátanos a mano* por *plátanos sueltos* que compramos directamente al productor, esto nos permite venderlo a 10 centavos de dólar y así dar a nuestros clientes la oportunidad de cubrir sus necesidades de alimentación por menos dinero.

3 SURTIDO EFICIENTE

Una de las maneras para Ganar en Descuento este año, ha sido a través de la **ampliación de nuestro catálogo y su disponibilidad.**

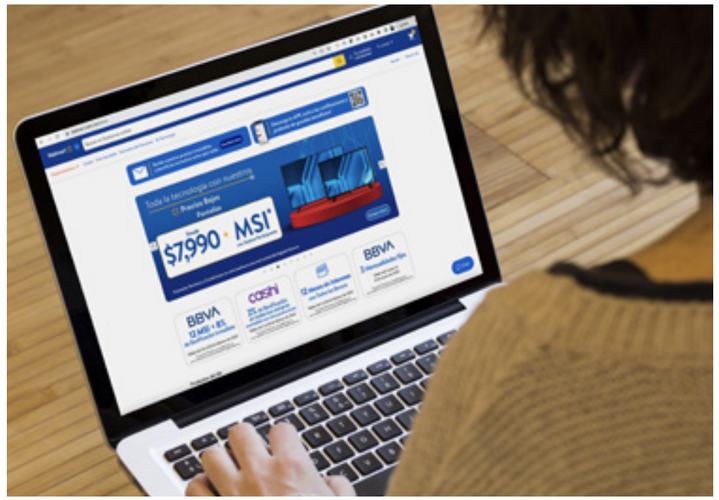
En 2022, implementamos una iniciativa de surtido eficiente, apoyada en una estrategia de categorías omnicanal.

Otro ejemplo de Walmart Supercenter, fue que este año con base en un análisis de demanda, redujimos la cantidad de SKUs de jugos en nuestras tiendas en un 40%, para moverlas hacia el catálogo disponible en línea, con este cambio incrementamos las ventas en tiendas y en línea en alrededor de un 30%. De igual forma con las pantallas de TV, redujimos la cantidad de artículos disponibles en la tienda en un 10%, y agregamos más SKUs en nuestro Catálogo Extendido, este esfuerzo resultó en un incremento del 18% en las ventas en las tiendas y un incremento del 45% en las ventas en línea.

Gracias a nuestra propuesta de surtido y servicio centrada en el cliente, hemos transformado los retos en oportunidades para seguir cumpliendo las necesidades de nuestros clientes.

Con base en el conocimiento de nuestros clientes, este año trabajamos en mejorar su experiencia de punta a punta. **Unimos un amplio surtido de productos con espacios en tienda y en línea,** enfocados con las características, preferencias y preocupaciones de nuestros clientes. Además, revisamos y actualizamos nuestros procesos para que estuvieran centrados en ellos y de esta forma ofrecerles una oferta comercial que esté alineada con sus necesidades.

En Walmart Supercenter, trasladamos algunos artículos de la tienda al 1P o hacia el marketplace, y en los momentos en los que recibimos mayor demanda de un determinado artículo de nuestro catálogo extendido, lo podemos llevar también hacia la tienda. Esto **nos ha permitido tener un piso de ventas más eficiente,** sin eliminar artículos de nuestro catálogo.



OPERACIÓN DE BAJO COSTO

Contamos con más de
1,450
estaciones de self-checkout

Actualmente, el 40% de las transacciones en tienda se pagan a través de estas estaciones

Para cumplir con la promesa de ayudar a nuestros clientes a sacar el máximo provecho de su presupuesto, hemos simplificado la operación del negocio en piso de ventas, cadena de suministro y entrega a domicilio.

Nos hemos **centrado en aumentar la productividad y garantizar la disponibilidad de productos** a través de la optimización de entradas de productos al Centro de Distribución y de salida a tienda. Esta alineación se traduce en el uso de tecnologías tales como los *Pallets Modular-Ready*, que nos ayudan a reducir la mano de obra necesaria para procesar la mercancía en los Centros de Distribución, la recepción en las tiendas y la exposición modular.

Continuamos con el despliegue de estaciones de *self-checkout*. Este año, más de 280 tiendas de todos nuestros formatos están habilitadas con esta tecnología, incluyendo seis Bodegas Aurrera Express.

Gracias a las eficiencias en nuestra cadena de suministro, en el último año hemos logrado reducir 190 mil horas de mano de obra, al mismo tiempo que aumentó nuestra capacidad de producción. De este modo, **facilitamos el trabajo de nuestros asociados y redujimos costos operativos,** lo que se traduce a su vez en beneficios no solo para nuestros clientes sino también para los proveedores y el planeta, ya que disminuimos nuestra huella de carbono al ser más eficientes.

190mil
horas de mano de obra menos

Otro factor que contribuye a reducir los costos operativos es la **eficiencia alcanzada por iniciativas medioambientales** como la disminución en el consumo de energía y agua dentro de nuestras tiendas.

Seguiremos centrándonos en iniciativas que nos ayuden a ser más productivos en toda la cadena de valor para servir mejor a nuestros clientes.