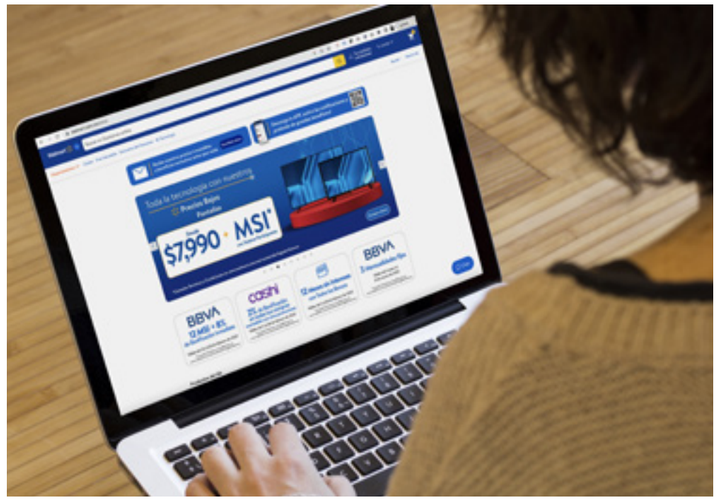
3 SURTIDO EFICIENTE

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.