

Ser el Ecosistema Preferido

¿QUÉ LOGRAMOS JUNTOS?

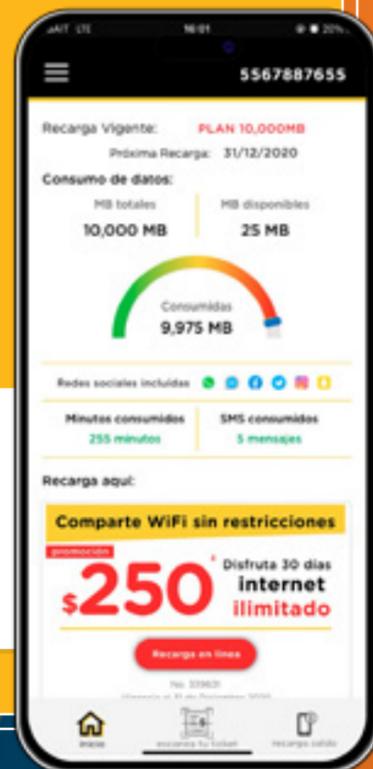
Generar valor a nuestros clientes y socios a través de un ecosistema interconectado de soluciones y servicios fáciles y accesibles.

5.6 millones

de usuarios activos en Bait

5.4 millones

de usuarios en Cashi



Soy Pablo
usuario de Bait

"Busco la mejor
conectividad a un
precio que pueda
pagar"

EVOLUCIONAMOS A UN ECOSISTEMA DE RELACIONES DURADERAS

Somos un ecosistema en evolución, que ofrece soluciones a los puntos de dolor de nuestros clientes. Creemos que la base para construir un ecosistema está en el acompañamiento a nuestros clientes para mejorar su vida a través de conexiones significativas entre personas, marcas, productos y servicios.

Estamos conectando a millones de clientes con la economía digital y facilitándoles el acceso a sus beneficios con soluciones simplificadas por medio de nuestras verticales

Creamos relaciones duraderas con nuestros clientes, apalancados de nuestro alcance, nuestra escala y la confianza que tienen en nosotros. Este año hemos crecido estrechando la relación entre nuestras verticales, clientes y socios; entregando valor al mejor precio.





CONECTIVIDAD BAIT

Hace dos años lanzamos **Bait** como una solución para conectar a millones de familias mexicanas con sus seres queridos, a través de un servicio de conectividad accesible con internet en casa y telefonía móvil de prepago que les otorga beneficios por sus compras en nuestras tiendas.

Nuestra propuesta de valor continúa basándose en tres pilares



1

Precios bajos: conservamos las tarifas más bajas para los **servicios de conectividad, datos, voz y SMS de cobertura nacional e internacional.**

2

Cobertura a máxima velocidad: impulsamos la experiencia de máxima velocidad con la **red 4.5G LTE.**

3

Tus compras te conectan: seguimos brindando *megabytes* a nuestros clientes por sus compras en nuestras tiendas, ayudándoles a ahorrar mientras incrementamos su lealtad.



5.6 millones
de usuarios activos en 2022

Este año, expandimos las posibilidades de **Bait**. Con nuestra estrategia de aceleración **cerramos el 2022 con 5.6 millones de usuarios activos y 7.8 millones de usuarios totales.** Además, contamos con más de 450 mil puntos de recarga físicos y diversos puntos de recarga en línea; ahora, nuestros clientes tienen más opciones para mantenerse conectados. También lanzamos nuestro *Router* portátil inalámbrico MiFi, para que nuestros clientes se mantengan *online* en todos lados.

Somos el principal Operador Móvil Virtual (OMV) en México, por número de usuarios

Tener la mejor cobertura del mercado con precios accesibles en navegación por minutos y mensajes, nos ha permitido vender más de 8,000 líneas de una nueva solución de conectividad que lanzamos para socios de negocio y continuar con nuestro compromiso de aumentar las oportunidades inclusivas con nuestros asociados.

Además de apalancar nuestro servicio de las más de 2,800 tiendas y clubes, y de los más de cinco millones de clientes que compran con nosotros todos los días, en 2022 abrimos los primeros cuatro centros de Experiencia **Bait** en Tlalpan, Tereo, Cuautitlán Izcalli y Querétaro. En estos centros de experiencia brindamos a nuestros clientes una solución completa de conectividad, incluyendo la adquisición de servicios de prepago **Bait**, venta de teléfonos celulares y accesorios, créditos y garantías extendidas.



Soy Bety
Líder de la Tribu
Growth



Somos el cuarto jugador más relevante en el sector de telecomunicaciones por número de usuarios

Aprovechamos los datos para conocer mejor a nuestros clientes y generarles más valor, así como desarrollar nuevas oportunidades de monetización a nuestras verticales y formatos.

Fortalecimos la relación con **Walmart Connect** al enlazar a nuestros anunciantes con las soluciones publicitarias de **Bait**. Ahora, nuestros anunciantes pueden llegar a los 7.8 millones de usuarios de **Bait**, por mensajes SMS y notificaciones automáticas. También, al comprar una línea **Bait**, bonificamos a nuestros clientes 50 pesos en **Cashi**, lo que aumentó las descargas de la aplicación y el uso de esta para realizar compras a través de la cartera digital.

RESULTADOS

Este año con Bait logramos:

5.6

millones de usuarios activos al cierre del 2022

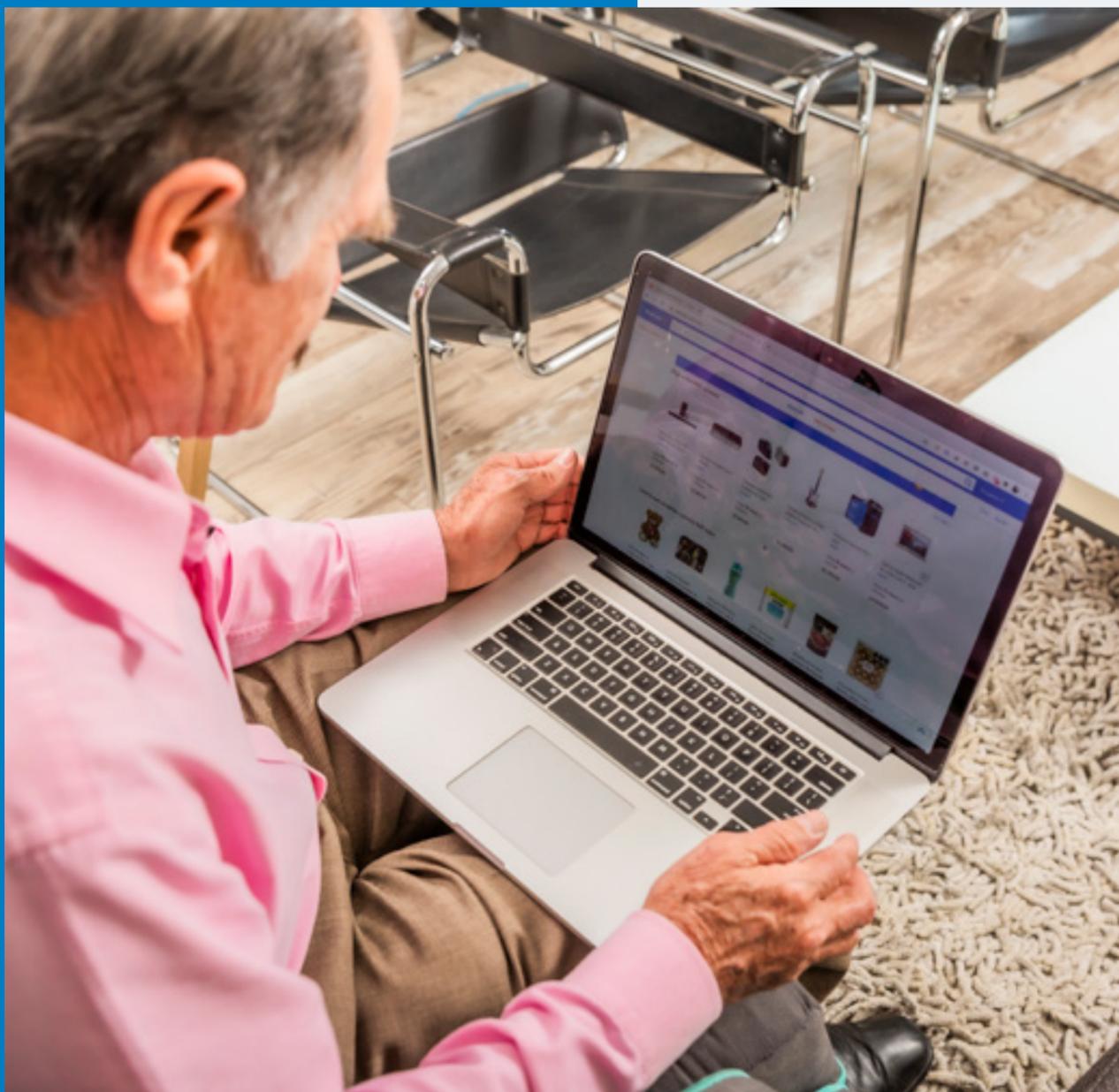
4 centros

de experiencia **Bait** en Ciudad de México, Estado de México y Querétaro

+450 mil

puntos de recarga físicos y en línea

SOLUCIONES FINANCIERAS



En México, solo 54 millones de adultos tienen acceso a productos financieros, y solo la mitad de los adultos con productos financieros tienen acceso formal al crédito

Por este motivo, y por el compromiso de brindar accesibilidad a servicios que mejoren la vida de los clientes, reforzamos nuestra oferta de soluciones financieras de bajo costo y mayor flexibilidad.



Nuestra estrategia de servicios financieros se basa en tres pilares:



Cashi, nuestra cartera digital



Crédito



Remesas

*Soy Mache
Líder de la Tribu
Soluciones Financieras*



cashi
más que efectivo

Cashi, nuestra cartera digital

El servicio para pagos digitales sin comisión a través de recargas de efectivo desde una aplicación.

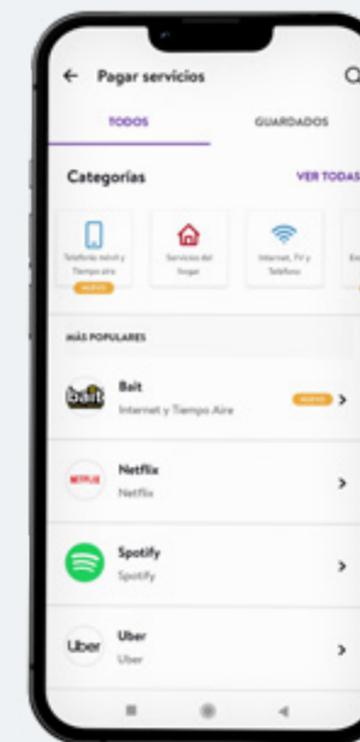
Hace cinco años lanzamos **Cashi** como una solución financiera digital para las familias mexicanas, y este año nos enfocamos en mejorar la propuesta de valor del producto.

En 2022, llegamos a 5.4 millones de usuarios, gracias al fortalecimiento de nuestra aplicación con

Nuevas funcionalidades como: recordatorios de pagos de servicios para organizar mejor las finanzas de nuestros usuarios

Habilitar Cashi como método de pago en nuestros sitios web, para que nuestros clientes puedan hacer sus compras en línea, lo que potencia las ventas omnicanal

Crédito a través de la app



El número de usuarios creció

202%

respecto a 2021

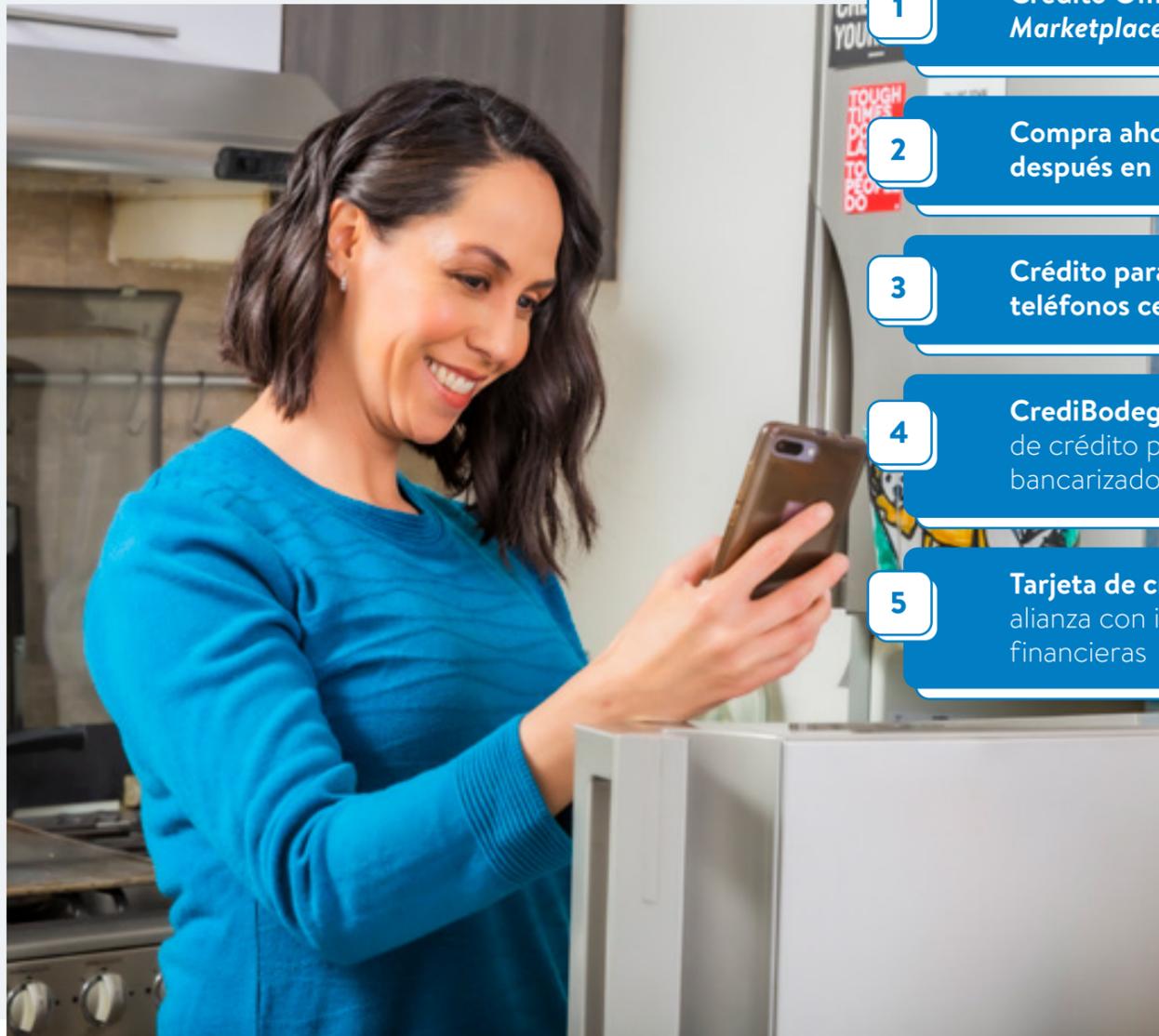


Cashi sigue avanzando como un punto de conexión entre todas nuestras verticales y nuestros clientes, para ofrecer soluciones en conjunto. Desde 2022, los usuarios pueden recargar su línea **Bait** a través de **Cashi**.



Crédito

Nuestro servicio para comprar ahora y pagar después, en línea y en tiendas.



Los cinco tipos diferentes de crédito

- 1 Crédito Omni Marketplace
- 2 Compra ahora paga después en quioscos
- 3 Crédito para teléfonos celulares
- 4 CrediBodega tarjeta de crédito para no bancarizados
- 5 Tarjeta de crédito en alianza con instituciones financieras

Sabemos que nuestros clientes tienen dificultades para acceder a soluciones financieras accesibles

Por eso elaboramos soluciones de crédito que cubran sus necesidades, y puedan pagar los productos que necesitan.

Los créditos evaluados y aprobados, son otorgados en cinco minutos y, en menos de 15 minutos los fondos son dispersados a través de **Cashi** para que nuestros clientes puedan comprar en tienda o en línea, los productos que necesitan.

Este año, construimos una oferta de crédito en línea más fuerte, por lo que habilitamos nuevos prestamistas en el **Marketplace** de créditos digitales en más de 100 tiendas, apalancándonos de los quioscos de *eCommerce* en Walmart y Bodega. Dentro de esta oferta está el crédito “Cómpralo ahora, págalo después” (*Buy Now Pay Later*, por sus siglas en inglés), en el que, a través del registro en la aplicación, y selección de la oferta de crédito más conveniente, se pueden comprar productos de cómputo, electrónica, juguetería y más, a crédito con pagos fijos, sin enganche, sin anualidad y sin uso de tarjeta de débito o crédito.

Tenemos diversas opciones de crédito para los diferentes perfiles y necesidades de nuestros clientes. Por ejemplo, **CrediBodega** está dirigido a nuestros clientes de Bodega, entre los que la inclusión financiera es baja y prefieren pagos pequeños.

Se otorgaron casi 500 mil créditos a través de nuestros prestamistas, lo que representa el doble de créditos otorgados en comparación con 2021



En 2022, logramos ofrecer CrediBodega en 300 tiendas e iniciamos un piloto para originarlo digitalmente





Remesas

Nuestro servicio para cobrar el dinero de envíos desde Estados Unidos a México.

El 60% de las mujeres en México, principales clientas de nuestros formatos, reciben dinero a través de remesas

En 2022, procesamos **más de dos billones de dólares de transacciones** realizadas en nuestras tiendas, permitiendo que **más de un millón de clientes cobraran sus remesas** a través de nuestra red.

Somos la segunda cadena con el mayor número de puntos de cobro de remesas



Y están constantemente en busca de **las mejores opciones de costo**, para recibir más dinero en sus envíos.

Por esto, ofrecemos **nuestra solución de cobro de remesas con la tarifa más competitiva en nuestras más de 2,800 tiendas**, los siete días de la semana. Hacemos rendir aún más su dinero, sumando más productos a su canasta, gracias al ahorro logrado con nuestras tarifas.

Además, este año relanzamos el servicio de envío de remesas **Walmart to Walmart (W2W)**, en el cual nuestros clientes desde nuestra tiendas en Estados Unidos podrán enviar remesas para cobrarse directamente en las tiendas de Walmart en México, con una tarifa de más del 50% por debajo del promedio del mercado.

Estamos conectando las verticales con el negocio *core* para que se refuercen mutuamente y así servir mejor a nuestros clientes.

RESULTADOS

Este año, con nuestras soluciones financieras logramos:

5.4
millones de usuarios de **Cashi**

~500 mil
créditos otorgados

1 millón
de clientes cobraron sus remesas en nuestra red





WALMART CONNECT

Con **Walmart Connect**, mejoramos las ventas de nuestros anunciantes a través de una experiencia de compra mejorada para nuestros clientes. Nos apalancamos de los datos y tecnología para ayudar a conectar a nuestros anunciantes y clientes de forma significativa.

Con nuestro *first party data*, acompañamos y ayudamos a los clientes a tomar mejores decisiones de compra a través de ofertas de las marcas que buscan, mostrando la publicidad en el momento adecuado. Por su parte, gracias a los cinco millones de clientes que compran a diario en nuestras tiendas y el posicionamiento que tenemos como el principal minorista omnicanal líder en México y Centroamérica, nuestros anunciantes incrementan significativamente la conversión de sus campañas.

Los buenos resultados que nuestros anunciantes están obteniendo al realizar campañas con nosotros, está aumentando su confianza en el servicio y se ve reflejado en mayores inversiones. Durante el año, duplicamos las marcas con las que trabajamos.

En 2022, , cerca de 400 compañías confiaron en nosotros y llevamos a cabo más de 4,500 campañas omnicanales en conjunto.



Somos la plataforma omnicanal con mayor alcance en México



Walmart Connect, está conectando a todas nuestras verticales con los anunciantes. Este año, lanzamos con **Bait** y Nestlé, nuestra primera campaña de Mobile Advertising y alcanzamos cerca de medio millón de usuarios con geo-segmentación.

Durante el *Hot Sale*, brindamos a los clientes opciones de entretenimiento únicas, como el concierto de Margarita la Diosa de la Cumbia, para clientes de Bodega, que llegó a más de 80 mil personas. En este evento, se unió **Cashi** para darle a nuestros clientes una promoción con valor único que potenció las ventas a través de la app durante el evento, mientras **Bait** ofreció precios aún más bajos y otorgó a los usuarios de **Cashi** una bonificación adicional.

Además, durante el Fin Irresistible, que también fue el mayor evento de ventas del año para **Walmart Connect**, continuamos ofreciendo momentos de entretenimiento, organizando dos conciertos virtuales para nuestros clientes de Walmart y Bodega. El concierto de Los Ángeles Azules para Bodega, tuvo un alcance de 4.6 millones de vistas. Nos entusiasma seguir conectando con nuestros clientes de manera digital.

Este año, desarrollamos productos y servicios innovadores, basados en tecnología. Lanzamos nuestra *Retail Media Platform* para darle a nuestros anunciantes la oportunidad de autogestionar sus campañas de productos patrocinados; iniciamos una prueba piloto con Unilever, P&G y Nestlé.

Además, habilitamos una opción para que nuestros anunciantes puedan destacar sus productos y maximizar sus ventas mediante la automatización de servicios de búsqueda de productos patrocinados. De esta forma, lanzamos nuestra primera campaña, logrando apoyar a anunciantes pequeños y medianos a incrementar el posicionamiento de sus productos.

Tenemos un negocio de publicidad de más de 2 mil millones de pesos

RESULTADOS

Este año con **Walmart Connect** logramos:

400

anunciantes confiaron en nosotros

+4,500

campañas omnicanal

Hoy en día, la mayoría de la población no puede pagar servicios privados de salud en México, por lo que un gran sector busca soluciones ágiles y de bajo costo

Como parte de nuestro compromiso de ayudar a las personas a ahorrar dinero y vivir mejor, buscamos reforzar nuestra solución de salud al proporcionar a nuestros clientes una membresía que una todos los beneficios que ya teníamos de salud con nuestras 1,500 farmacias y 500 consultorios.

Este año, lanzamos el piloto de nuestra membresía de salud, en la que nuestros clientes pueden acceder a través de uno de nuestros cuatro tipos de membresías (Individual básica, Familiar básica, Individual plus y Familiar plus) a los siguientes beneficios:



- Orientación y asistencia médica, nutricional y psicológica a distancia por videollamada o vía telefónica
- Consultas con especialistas a precio preferencial
- Servicios de ambulancia en caso de emergencia
- Médico a domicilio con costo preferencial
- Descuentos en laboratorios
- 5% de descuento en farmacias Walmart
- Cine 2x1
- Y de acuerdo con el tipo de membresía, a consultas médicas y dentales sin costo en tiendas Walmart



En 2022, entregamos acceso a soluciones de salud a más de un millón de pacientes

Además, promocionamos nuestras membresías a través de los puntos de venta de Bait

RESULTADOS
Este año en Salud logramos:

500

tiendas con consultorio

300 mil

membresías



Nuestro ecosistema Walmart

Las conexiones de nuestras verticales nos permiten generar relaciones con nuestros clientes y ofrecerles un paquete de soluciones simplificado

Cientes como Andrea, tienen ahora una experiencia sin fricciones en su acceso a la economía digital

