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.