

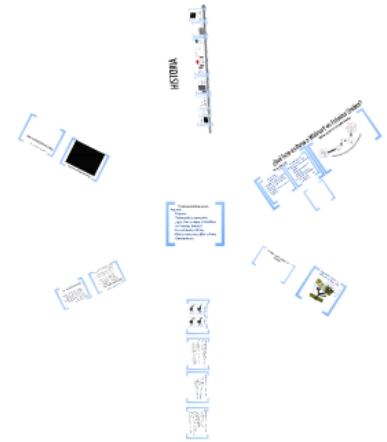
Caso TheCaseSolutions.com
WAL-MART STORES:
"EVERY DAY LOW PRICES" IN CHINA



TheCaseSolutions.com

Managing Up (A): Grace

Caso TheCaseSolutions.com
WAL-MART STORES:
"EVERY DAY LOW PRICES" IN CHINA



TheCaseSolutions.com

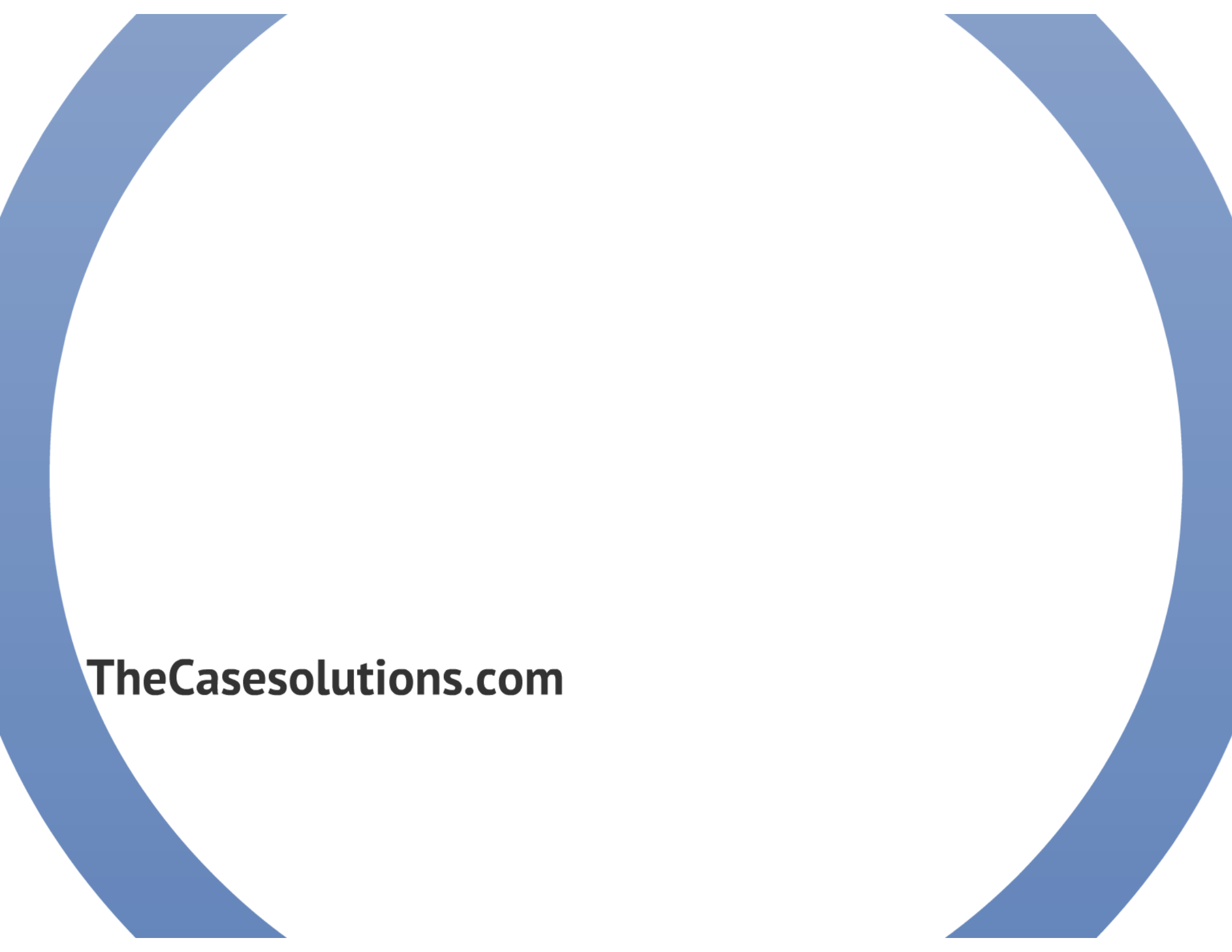
Managing Up (A): Grace

TheCasesolutions.com

Caso

WAL-MART STORES:

"EVERY DAY LOW PRICES" IN CHINA

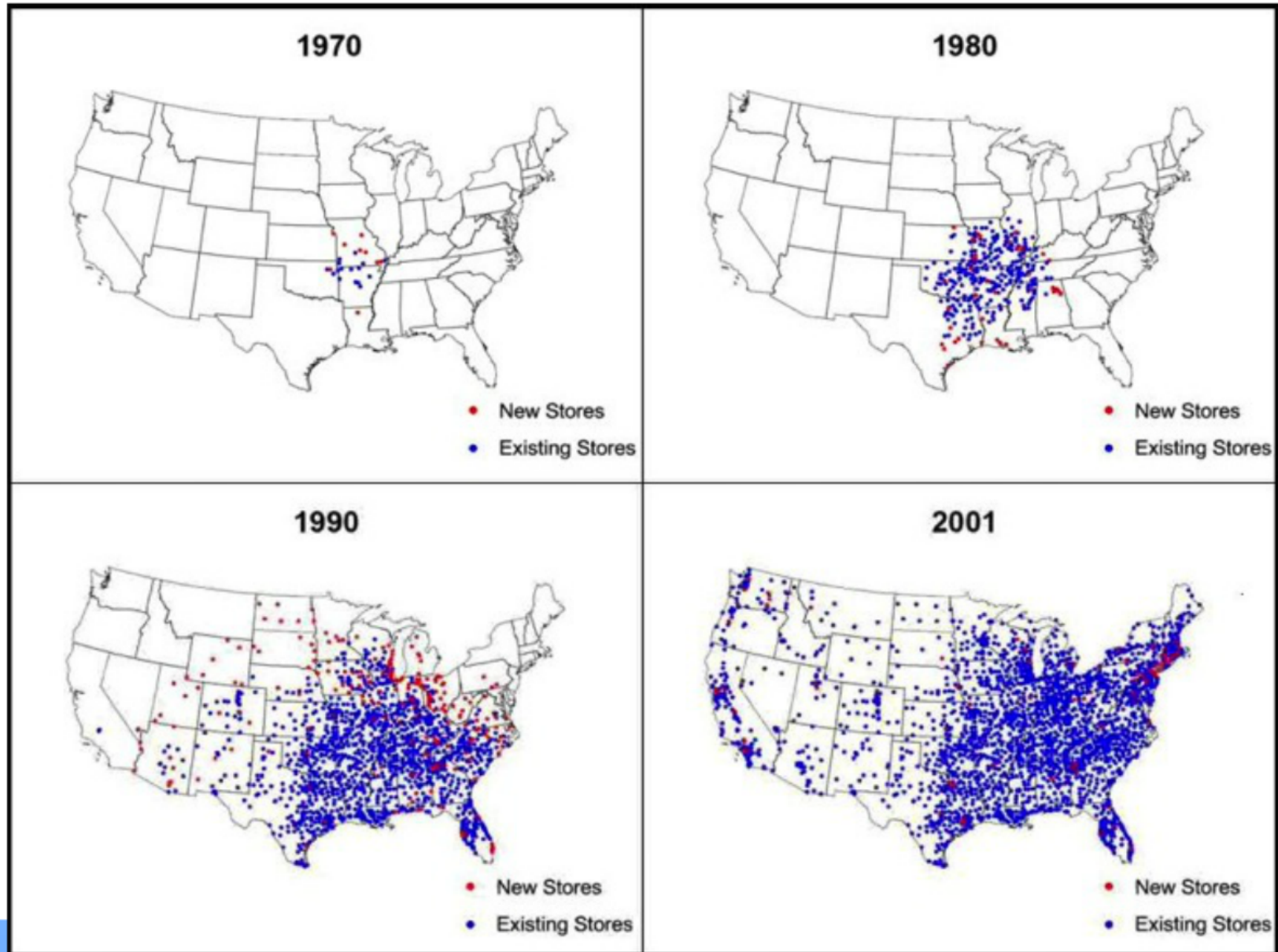


TheCasesolutions.com

Agenda

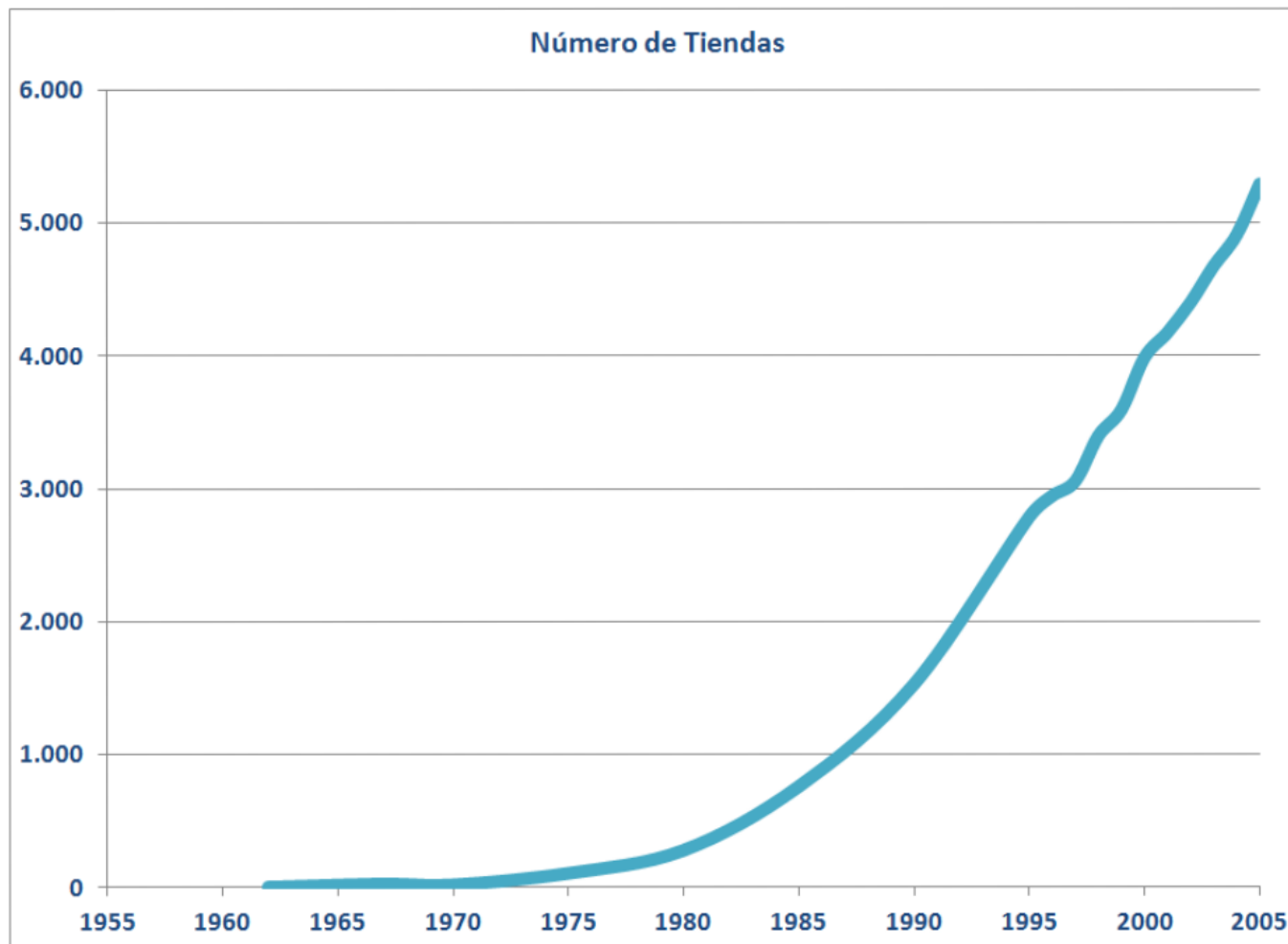
- **Historia**
- **Valores de la compañía**
- **¿Qué hizo exitoso a Wal-Mart en Estados Unidos?**
- **La realidad en China**
- **Diferencias entre USA y China**
- **Conclusiones**

TheCasesolutions.com



El crecimiento en tiendas

TheCasesolutions.com



TheCasesolutions.com

- Se deben desarrollar los siguientes factores para que la operación sea exitosa:
 - Tamaño de la operación: N° de tiendas
 - Tecnología de comunicaciones
 - Marketing diferenciado por mercado y región
 - Mejora en infraestructura caminera
- Existe una fuerte competencia con los líderes en retail de cada país, especialmente Carrefour.
- Replicar la cultura de servicio al cliente, pero acotado bajo la cultura asiática.

Conclusiones: Futuro

- Cambio de estrategia
 - Existen barreras para implementar su estrategia clásica en China, debería buscar alternativas locales para poder reducir sus costos y alcanzar economías de escala.
 - Comprar alguna cadena establecida para aumentar su tamaño logístico y ubicación

TheCasesolutions.com