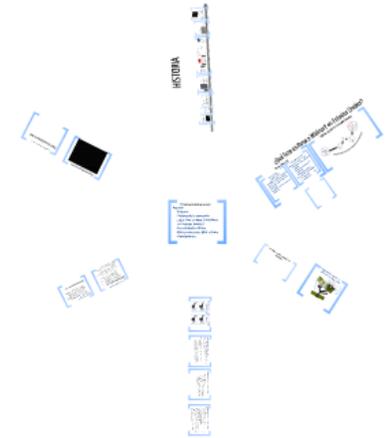


# TheCaseSolutions.com

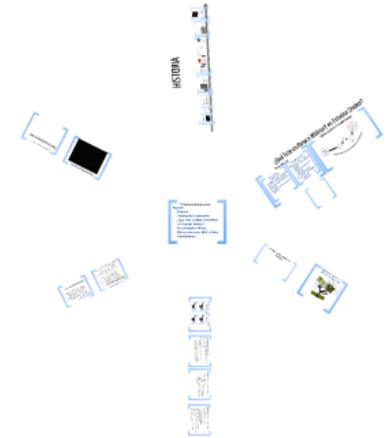
TheCaseSolutions.com  
Case  
WAL-MART STORES:  
"EVERY DAY LOW PRICES" IN CHINA



# Managing with Analytics at Procter & Gamble

# TheCaseSolutions.com

TheCaseSolutions.com  
Case: WAL-MART STORES: 'EVERY DAY LOW PRICES' IN CHINA



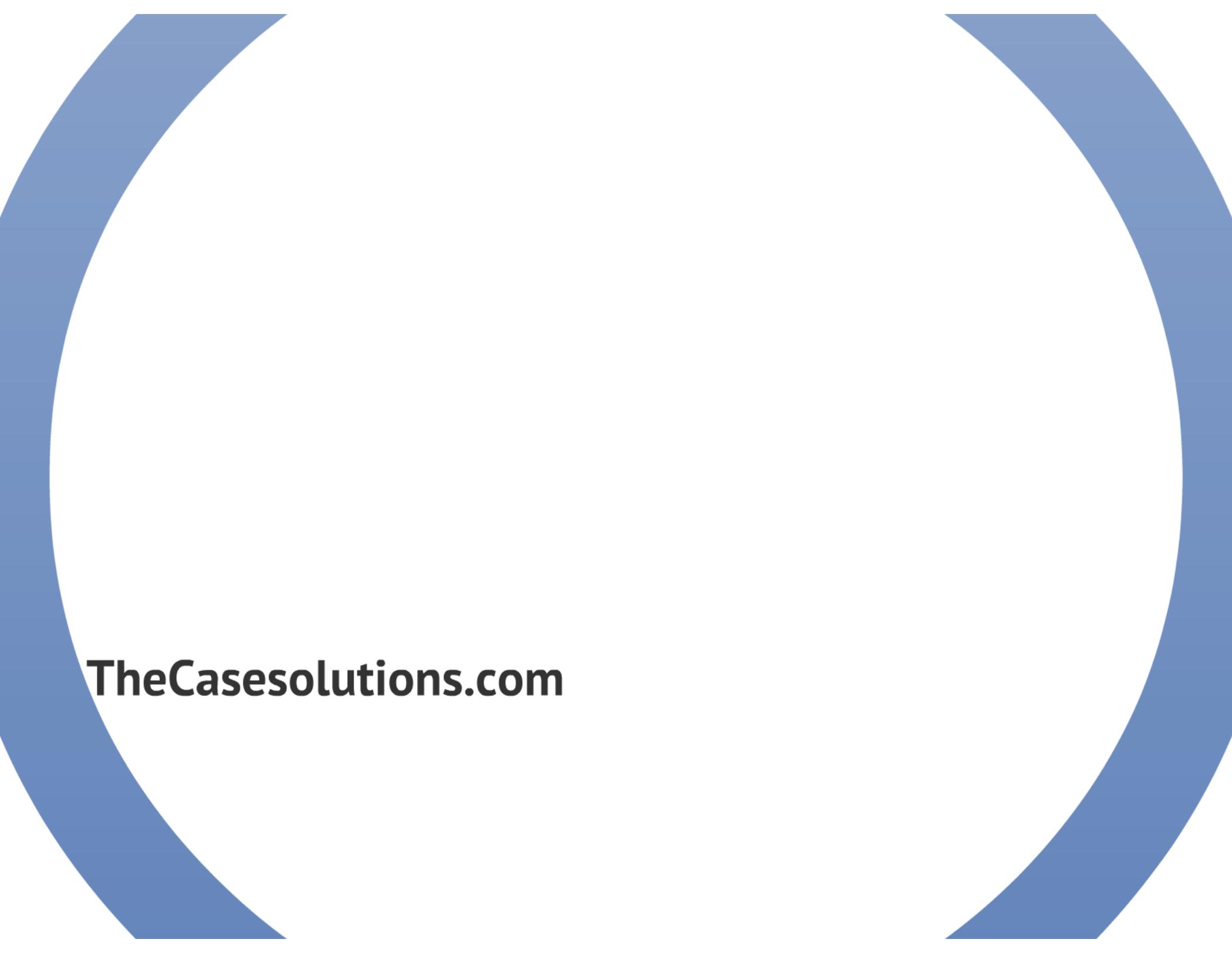
## Managing with Analytics at Procter & Gamble

**TheCasesolutions.com**

**Caso**

**WAL-MART STORES:**

**"EVERY DAY LOW PRICES" IN CHINA**



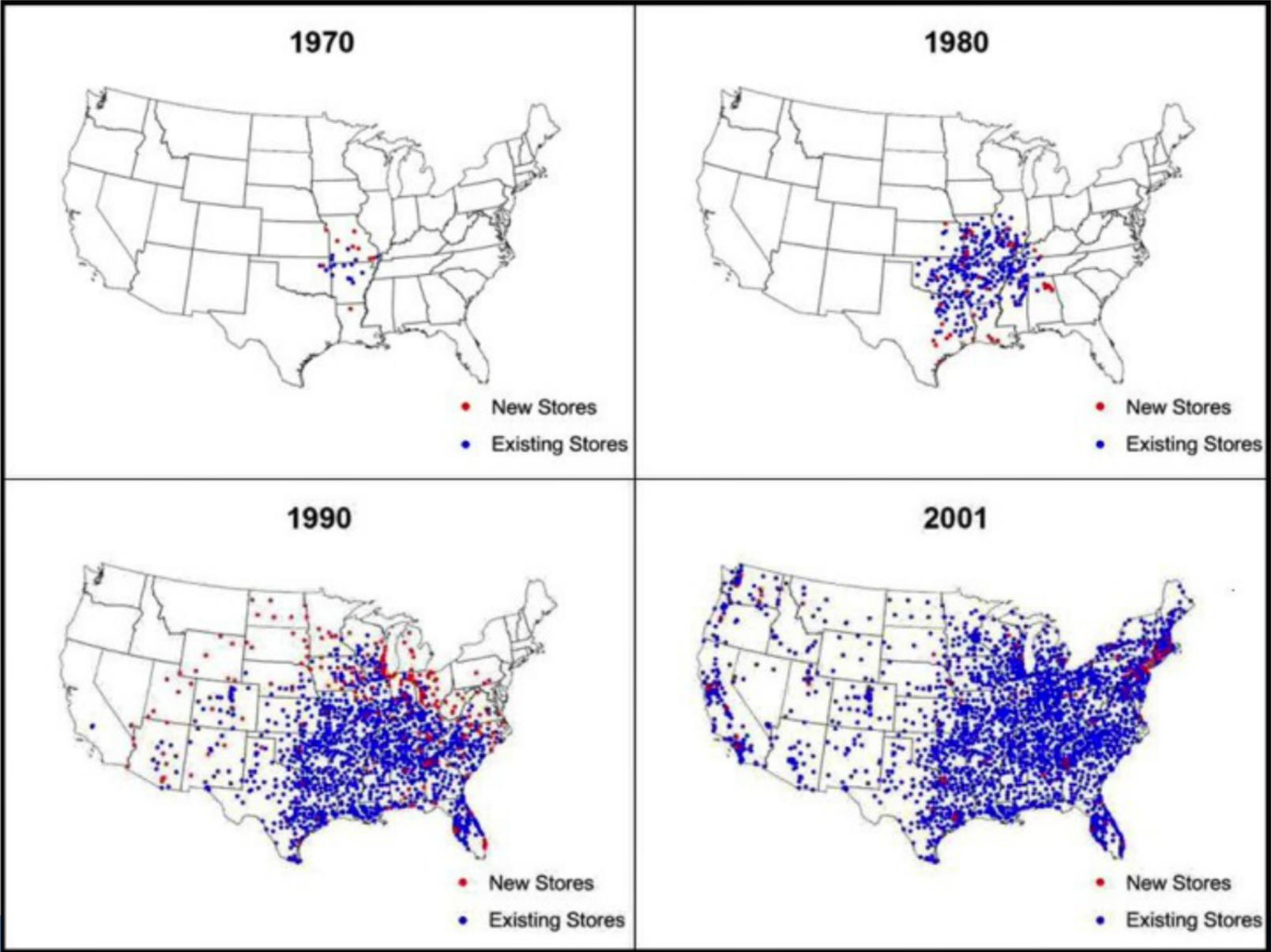
**TheCasesolutions.com**

# **TheCasesolutions.com**

## **Agenda**

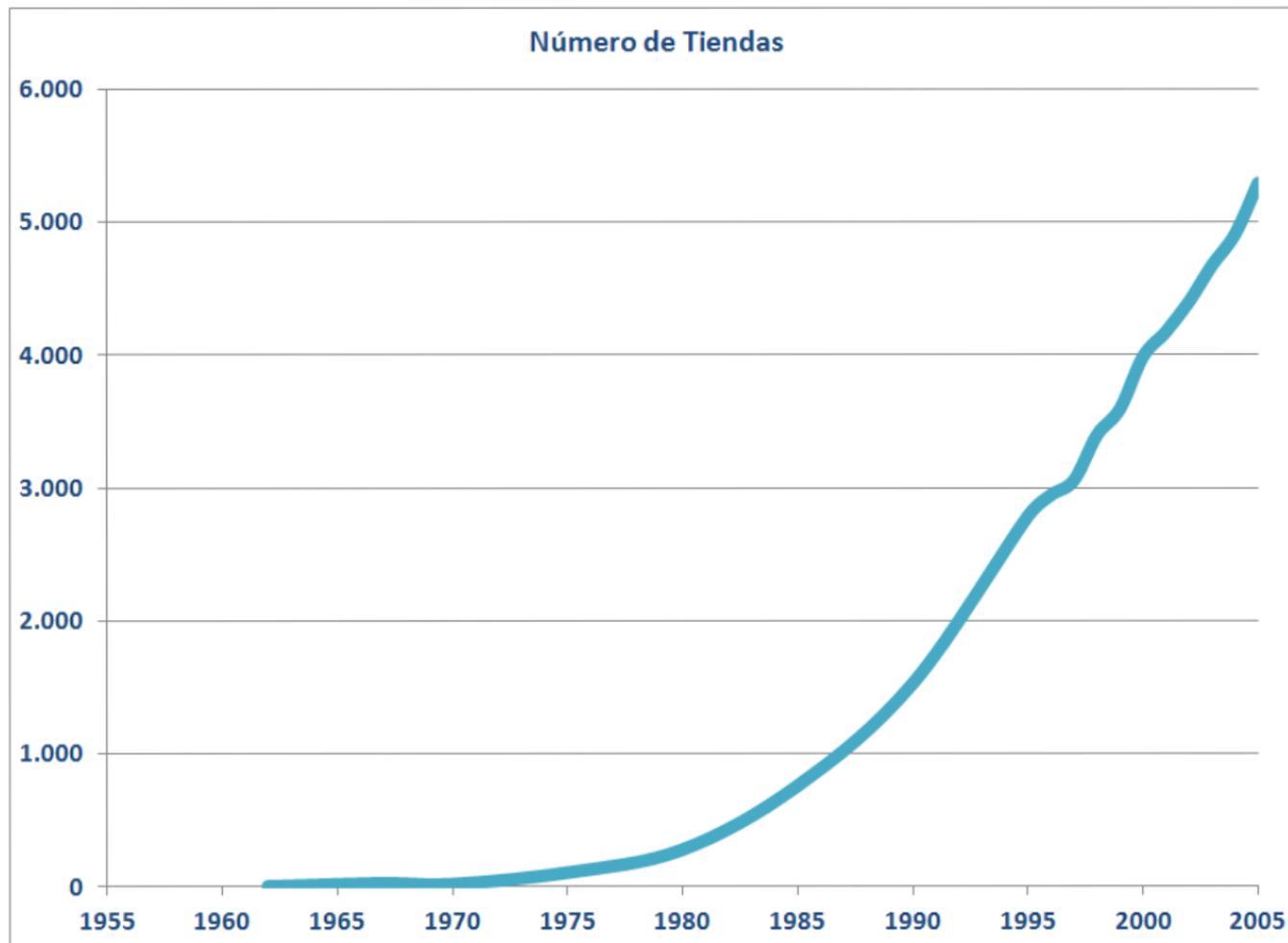
- **Historia**
- **Valores de la compañía**
- **¿Qué hizo exitoso a Wal-Mart en Estados Unidos?**
- **La realidad en China**
- **Diferencias entre USA y China**
- **Conclusiones**

# TheCasesolutions.com



El crecimiento en tiendas

# TheCasesolutions.com



## Conclusiones: Futuro

# 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**