



PepsiCo

以 iPhone 及 iPad 運送更多商機

要把飲料順利送達消費者手上，須歷經繁複的連鎖配銷系統，與瞬息萬變的物流作業。使用 iPhone、iPad，以及內部開發的自用 app，PepsiCo 北美飲料分公司能克服作業上的瓶頸，確保能將對的商品，在最短時間內以最高效率，出貨到正確地點。要把飲料順利送達消費者手上，須歷經繁複的連鎖配銷系統，與瞬息萬變的物流作業。使用 iPhone、iPad，以及內部開發的自用 app，PepsiCo 北美飲料分公司能克服作業上的瓶頸，確保能將對的商品，在最短時間內以最高效率，出貨到正確地點。

公司簡介

創立於 1965 年，由百事可樂與 Frito-Lay 合併
總部位於美國紐約州 Purchase 市
全球超過 300,000 名員工
PepsiCo 22 個品牌的年營業額超過 10 億美元

www.pepsico.com

使用的 App



Power4Merch 內部專用 APP

能讓銷售業務人員檢視排程、門市並顯示詳細資料。



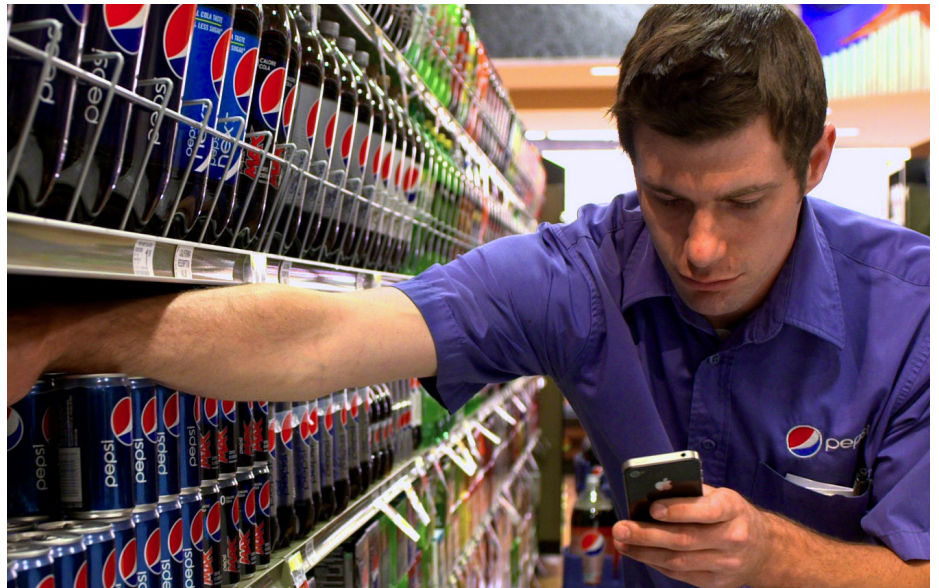
Manager's Briefcase 內部專用 APP

讓經理能夠執行海外交貨、排程及客戶合約。



SPOTLight 內部專用 APP

能存取 SharePoint 上的內容，包括簡報檔案與視訊影片。



“在北美市場，我們每天約有 17,000 條配銷路線在運作，” PepsiCo 北美飲料分公司走向市場與服務資深副總裁 Brian Spearman 表示，“我們必須自工廠與倉儲設施將產品裝車，及時送抵店家以滿足供應需求。有了 iPhone 及 iPad，我們的作業更見效率，甚至在問題發生前即能予以防範。”

將滿意度運送上門

在過去，PepsiCo 的貨運司機與銷售人員每天的工作慣例，就是瀏覽紙本列印的當日工作排程，上面詳載訂貨數量，及抵達店家後的作業項目，包括將一箱箱汽水卸下車，展開新的產品陳列等。如遇店家追加或取消訂單，要迅速滿足這類需求，在過去可謂一大挑戰，因為要即時聯繫上貨運司機絕非易事。

“你若無法掌握貨運司機出車後所在位置，就無從得知貨品目前動向，” PepsiCo 北美飲料分公司區域銷售經理 Dimitri Papaevagelou 表示。

為了讓銷售業務與配銷作業盡可能流暢運作，PepsiCo 北美飲料分公司自行開發出 Power4Merch，這是一款適用於 iPhone 的自用 app。有了 Power4Merch，每當貨運司機抵達某個店家，銷售人員就會立即獲得通知，確保商品快速卸貨並正確陳列，如此一來，對的商品永遠都會在架上等待消費者購買。

“這讓銷售人員透過 iPhone 就能管理一天的工作，” PepsiCo 北美飲料公司銷售系統總監 Mark Uppaluri 表示，“上面有工時記錄卡電子版本，他還能檢視其工作排程、店家詳細資料、帳目檔案，以及服務店家時所須通曉的一切。”

排程作業更為簡單

同時，管理人員可利用 iPad 來監測團隊運作績效、調出價格表、貨架配置圖及合約，並透過 iPad 適用的兩款自用 app，協調銷售業務與貨運作業的進

“我們必須自工廠與倉儲設施將產品裝車，及時送抵店家以滿足供應需求。有了 iPhone 及 iPad，我們的作業更見效率，甚至在問題發生前即能予以防範。”

Brian Spearman,
走向市場與服務資深副總裁

“我能調出價格表、顯示貨架配置圖、客戶開發協議、新合約，所有你想得到的，通通都在上面。”

Dimitri Papaevagelou,
區域銷售經理
PepsiCo 北美飲料公司

行。Manager's Briefcase 這款 app，可為區域銷售經理提供所有文件的電子版本，及進行團隊管理時所需的資源，包括盤點、員工訓練表格，以及自動發送通知給銷售人員的功能等。

“管理人員直接在 iPad 上，就能進行人力調度安排，” Uppaluri 表示，“每當加入新的服務站點時，iPad 會自動寄發推播通知到銷售人員的 iPhone 上。在這之前，所有作業不外乎透過電話聯繫、在辦公室查看電子郵件、檢查紙本文件等。如今有 iPad 在手，管理人員一天下來即使穿梭各處，也能隨時與整個團隊同進同出。”

另一款 app 是 SPOTlight，能讓管理人員即時存取他們的 SharePoint 內容。“我能調出價格表、顯示貨架配置圖、客戶開發協議、新合約，所有你想得到的，裡面樣樣不缺。” Papaevangelou 表示。

快速開發，安全部署

開發這些 app 的過程非常直接，iPhone 及 iPad 還能融入 PepsiCo 現有的完善 IT 系統，讓部署作業與安全考量，皆不費吹灰之力。“我們只要將這些裝置接上我們現行的環境系統，它們就能流

“有了這些裝置及新的應用程式，我們的員工更以公司為傲，這也有助他們以傑出表現來服務我們的客戶。”

Mark Uppaluri,
銷售系統總監
PepsiCo 北美飲料公司



暢無間地運作，” Uppaluri 解釋，“我們採用 AirWatch 行動裝置管理系統，來安全部署我們的應用程式並加以管理，我們更善用 iPhone 及 iPad 本身內建的安全功能，阻擋未經授權的存取使用。”

煥然一新的改變

對 PepsiCo 北美飲料分公司的管理人員與外勤職員來說，iPhone、iPad 與內部開發的自用 app，讓配銷作業與銷售業務變得更迅速、更簡單，且更具效率。

“在我們這個業界，能改寫遊戲規則者並不多，” Spearman 表示，“但我們認為 iPhone 與 iPad 的技術，毋庸置疑改寫了我們眼前的規則，不論在溝通、服務與生產力方面。這樣的結果，我們真的非常樂見。”

“有了這些裝置，以及我們所開發的新應用程式，我們的員工更以公司為傲，這也有助他們以傑出表現來服務我們的客戶。”