



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 Papaevangelou 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 Papaevangelou,
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。”

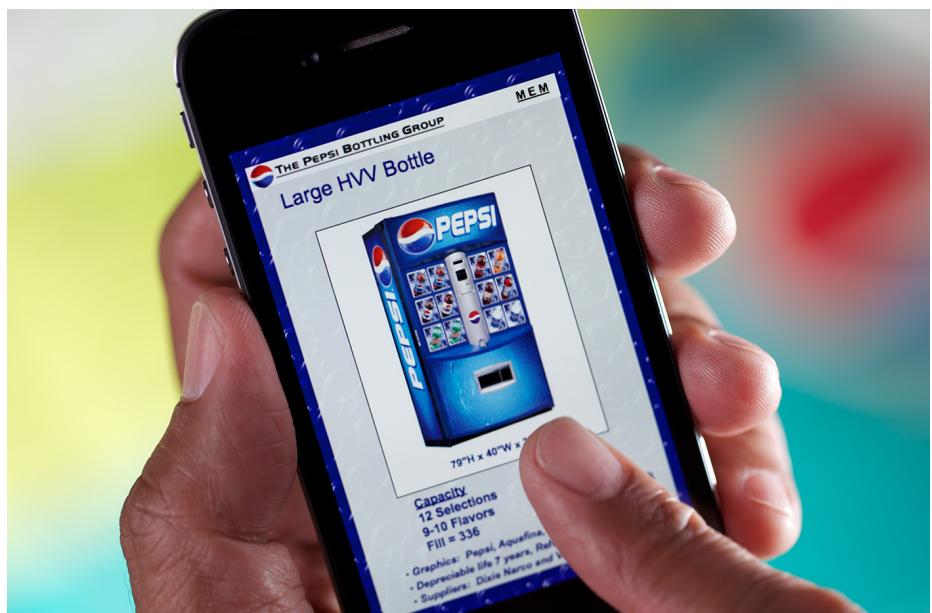
另一款 app 是 SPOTLight，能讓管理人員即時存取他們的 SharePoint 內容。“我能調出價格表、顯示貨架配置圖、客戶開發協議、新合約，所有你想得到的，裡面樣樣不缺。” Papaevagelou 表示。

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。”