

CASE

PEPSICO **AUMENTA RECEITA  
EM 7,7% E CONQUISTA  
+1,9PP DE MARKET SHARE  
COM A ARKER**



ARKER

Ecossistema Neogrid

&



PEPSICO

CLIENTE DESDE 2019

# A PEPSICO NO BRASIL

*Transnacional americana, a PepsiCo é o segundo maior negócio de alimentos e bebidas do mundo.*

Em operação em um país continental e multicultural, a divisão PepsiCo Brasil conta com marcas icônicas como Elma Chips, Cheetos®, Doritos® e Toddynho®

**90%**

de presença nas cidades brasileiras

**8**  
fábricas

**61**

centros  
logísticos



**(GTM)**  
**Porta a porta**

um modelo de vendas diferenciado

**80%**

de presença nos lares brasileiros

**5x**

de frequência anual de compra



# CARACTERÍSTICAS DA OPERAÇÃO PEPSICO



**Alta complexidade operacional** devido à extensão territorial e diversidade cultural do Brasil.



**Necessidade de alta frequência de compra anual**, atualmente superior a 5 vezes por consumidor.



**Garantia da penetração e positivação nos lares**, atualmente em 80%.



**Gestão descentralizada e manual** dos investimentos comerciais.



# OS DESAFIOS COMERCIAIS:

**Complexidade na gestão comercial:** pela grande diversidade cultural e territorial do Brasil, havia sérias dificuldades para customizar estratégias promocionais por região e consumidor.

**Processos descentralizados:** a dificuldade no controle eficaz das ações comerciais impactava desde a negociação até a comprovação e pagamento.

**Baixa visibilidade e lentidão na análise da efetividade das ações comerciais:** o impacto negativo se dava tanto na tomada de decisão ágil e quanto na correta alocação de investimentos promocionais.

**Falta de integração e transparência nas informações:** a capacidade era limitada em auditar, monitorar e ajustar rapidamente as ações promocionais.



# COMO A ARKER SOLUCIONOU ESSES DESAFIOS?

**Centralizou e automatizou a gestão das verbas comerciais de ponta a ponta** – da negociação à comprovação e pagamento.

**Melhorou controle e  
transparéncia das ações  
comerciais, proporcionando  
processos auditáveis e  
compliance financeiro-contábil.**

**Ofereceu visibilidade clara sobre investimentos por cliente, canal e SKU.**



**Facilitou tomada de decisão rápida** com relatórios em tempo real e KPIs granulares sobre performance.

**Possibilitou ações promocionais adaptadas regionalmente, com maior precisão e eficiência.**

# RESULTADOS:

**7,7% de crescimento**

aproximado na receita da categoria de salgadinhos em um período desafiador.



**+1,99 p.p em market share**

um incremento expressivo de quase 2 pontos percentuais, próximo a um recorde histórico da empresa.



# GANHOS DA PEPSICO COM A ARKER



**Acompanhamento do processo** desde a negociação com o cliente até o pagamento.



**Visibilidade dos investimentos** por cliente, canal, família de SKU.



**Gestão dos investimentos** de acordo com as **mecânicas promocionais** planejadas.



**Relatórios de performance** por cliente e categoria para apoiar tomada de decisão.



**Processo 100% auditável** para suportar as políticas da empresa.



# FAÇA COMO A PEPSICO, TRANSFORME A SUA GESTÃO DE VERBAS COM A ARKER.



Mariana Dias  
Gerente Sr. Planejamento  
Financeiro

## DEPOIMENTO

*"A **solução Arker** trouxe visibilidade completa sobre nossos investimentos comerciais, permitindo **decisões mais ágeis, assertivas e com alto impacto** positivo nos resultados financeiros e operacionais da Pepsico."*



**FALAR COM VENDAS**

