

CASE

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

ARKER
Ecosistema 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 Toddyho®

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 positividade 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?

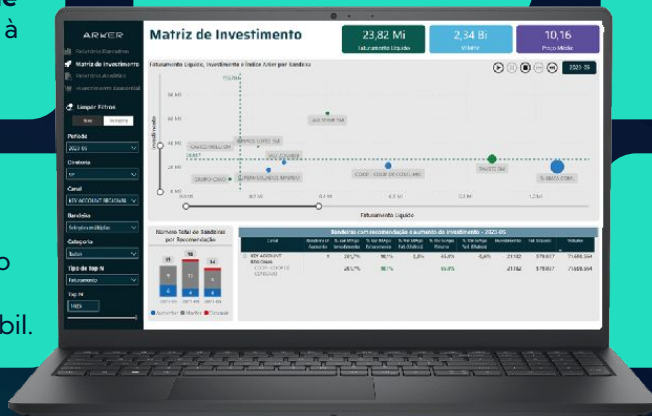
Centralizou e automatizou a gestão das verbas comerciais de ponta a ponta – da negociação à comprovação e pagamento.

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.

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

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