



## 可口可乐

可口可乐中国公司使用 MapInfo 产品加强内部管理，提高效益。

### 挑战

可口可乐中国公司希望将公司多年来积累的数据和现有的 IT 投资结合，更好的进行项目管理和拜访路线的规划。

### 概述

可口可乐于 1886 年诞生于美国，历经百余年，现已风行世界 200 多个国家和地区，自进入中国以来，可口可乐公司是中国软饮料市场的领导企业，其产品包括可口可乐，雪碧、芬达、醒目、美汁源、酷儿、雀巢咖啡、冰露等在市场上广受欢迎的软饮料。

目前中国每年人均饮用可口可乐公司产品数量为 20 瓶（237ml/瓶），而中国也成为可口可乐公司在全球的第四大市场。由于可口可乐各类产品的销售渠道（包括超市/卖场、零售点、冷饮机等）非常多，销售点分布也非常广。因此对日常的销售管理提出了较高的要求。合理的规划和管理销售点包括帮助销售人员有效的设计拜访路线，显示拜访路线上的设备以及按不同需要来规划拜访路线能帮助可口可乐公司提高工作效率。

### 解决方案

在此之前是可口可乐公司有一个专门的路线规划员来规划销售人员的拜访线路，由于没有专业的设备帮助，只能凭经验及手头的信息来规划线路，有时就会出现漏掉或拜访效率不高的情况。而且如果要按照销售人员的要求，比如按拜访类型规划路线时需要的时间就比较长。

由于有北美总部的使用经验，可口可乐中国公司决定仍采用 MapInfo 的 professional 来开发一套易于使用的系统 CRT (Coca-Cola Routing Tool) 来帮助路线规划员规划拜访线路，同时还可以查看销售趋势。

GIS 成为了这套系统的核心，通过分析电子地图上标注的客户分布情况、客户重要度和交通条件等，管理人员可以轻松地安排拜访人员的路径和工作量，并通过手机定位监控客户访问的情况。

这套系统的实施不需要移植大量的数据，它可以方便快捷的设置路线编号及拜访日。并提供了强大的数据统计及时更新功能。同时还可以方便的打印业代的路线图和拜访清单。它将路线规划各环节的所需的功能紧密的整合于一体，使用户在整个路线规划的工作中，对功能的操作更加紧凑，步骤更加清晰。

可口可乐中国公司相关负责人说：“利用 IT 资产提高业务效率”是每个企业所希望的。我们积累了大量的数据，我们希望能让这些信息更好的为我们服务，利用我们的数据与 GIS 系统来帮助业务部门规划拜访线路及项目管理能帮助我们大大提高工作效率。”

## 成果

自 2006 年 12 月底开发完这个系统后就开始在青岛可口可乐饮料公司试行，经过四个月的试运行，效果非常好，目前已在全国推广使用。原来手工制作一个拜访计划大约要一周时间，而且结果也不精确，而现在同样的工作只需要半天的时间，精确度也提高了很多，大大提高了效率。

可口可乐中国公司对这个系统有着更远大的考虑，目前只是初级应用，下一步就是升级到选址分析及更深层次的决策分析阶段。

---

注：本案例由上海数字位图信息科技有限公司提供。<http://www.lbschina.com.cn>