

 CentricSoftware™



**«CENTRIC ES EL PRIMER LUGAR DONDE
SE BUSCA LA RESPUESTA».**

DEL SUFRIMIENTO AL MÁXIMO RENDIMIENTO EN MIZUNO USA

«Solíamos tener lo que yo llamaba el momento “tachán”. Los jefes de producto trabajaban en sus colecciones y luego las desvelaban en el último momento. Nadie tenía ni idea de lo que se avecinaba a menos que estuviera muy familiarizado con la categoría. La visibilidad del desarrollo era escasa o nula. Deseábamos saber qué estaba en marcha y establecer plazos de lanzamiento realistas».

Tim Rumer, director de gestión del ciclo de vida del producto en Mizuno USA, recuerda que la planificación de líneas y el desarrollo de productos de la marca deportiva solían ser un dolor de cabeza.

«Necesitábamos una forma más fácil para que los jefes de producto pudieran planificar sus categorías y gestionar diversos estilos», explica. «Cuando lo hacíamos a través de nuestro sistema ERP, la realización de actualizaciones y la adición de estilos eran un incordio, por no decir otra cosa».



Hoy en día, las cosas se ven muy diferentes. Mizuno USA ahora utiliza la gestión del ciclo de vida del producto (PLM) de Centric en todas sus divisiones y en sus 28 categorías de productos. Los usuarios han adoptado con entusiasmo el PLM, que se ha convertido en la plataforma estándar de comunicación y desarrollo de productos en toda la organización.

«La información centralizada de los productos fue lo más importante para nosotros», señala Rumer. «Diseñadores, desarrolladores y jefes de producto usan el sistema cada día. El personal de la cadena de suministro obtiene la información que necesita de Centric, y estamos empezando a agregar proveedores al sistema. La gente se ha acostumbrado a usarlo. Ha habido un cambio holístico en toda la organización. Si surge alguna pregunta, Centric es el primer lugar donde se busca la respuesta».

Desde la implantación de la solución PLM de Centric, Mizuno USA ha abandonado el molesto desarrollo de productos, ha aumentado la capacidad de los jefes de categoría hasta en un 75 % y ha aumentado el número de SKU de una sola división en un impresionante 10,2 % en tan solo un año. ¿Cómo lo ha conseguido?

HERENCIA DEPORTIVA

Mizuno USA es una filial de Mizuno Corporation, el gigante de artículos deportivos fundado por dos hermanos en Osaka, Japón, en 1906. Originalmente, vendía artículos deportivos occidentales, como pelotas de béisbol, hasta que comenzó a fabricar ropa deportiva por encargo en 1907 y lanzó su famosa gama de palos de golf en 1933. Mizuno abrió su primera fábrica estadounidense en Los Ángeles en 1961; había nacido la Mizuno americana, hoy conocida como Mizuno USA.

En la actualidad, Mizuno es una marca mundial reconocida por la fabricación de ropa y equipos deportivos de calidad para golf, tenis, béisbol, voleibol, fútbol, carrera, rugby, esquí, ciclismo, judo, tenis de mesa, bádminton, boxeo y atletismo.

Mizuno USA tiene su sede en Norcross, Georgia, y ha ampliado sus capacidades de fabricación y distribución con una nueva instalación de alta tecnología en Braselton, Georgia, en 2014. La filial americana de Mizuno Corporation tiene cuatro divisiones principales: atletismo, golf, «deportes diamante» (béisbol y softball) y voleibol. Recientemente, la empresa ha sumado prendas y equipos de fútbol, natación y tenis a sus colecciones en expansión.

A AÑOS LUZ DE DISTANCIA

Conscientes de que la empresa necesitaba invertir en una solución PLM para mejorar la visibilidad de todo el proceso de desarrollo de productos y centralizar la información de los productos, Mizuno USA seleccionó la emblemática solución PLM Centric 8 de Centric Software en 2014.

Como señala Rumer: «Durante el proceso de demostración, lo que vimos en Centric estaba a años luz de distancia de los demás productos. Era mucho más intuitivo y fácil de usar. Algunas

“ HA HABIDO UN CAMBIO HOLÍSTICO EN TODA LA ORGANIZACIÓN. SI HAY UNA PREGUNTA, CENTRIC ES EL PRIMER LUGAR DONDE ALGUIEN VA POR UNA RESPUESTA. ”

DESAFÍOS

- + Centralización de los datos de productos en una única ubicación
- + Falta de visibilidad entre categorías y divisiones
- + Los jefes de producto necesitaban herramientas para gestionar diversas categorías y estilos
- + Las actualizaciones de estilo en el sistema anterior eran muy molestas
- + Necesidad de mejorar la comunicación para planificar y establecer plazos realistas

soluciones PLM requieren tener los conocimientos de un seudoprogramador o informático para poder usarlas. Sin embargo, el trabajo de un jefe de línea de productos es planificar colecciones, y no tiene tiempo para adquirir un nivel de experiencia tan diferente. Centric es muchísimo más fácil».

LA RENOVACIÓN

Desafortunadamente, la implantación inicial se estancó debido a cambios de personal. Rumer llegó desde su puesto en la división de «deportes diamante» para revitalizar el proyecto.

«Centric nos ayudó a formalizar nuestros procesos en los deportes diamante y las cosas funcionaron muy bien allí, así que mi trabajo consistió en activar los mismos procesos dentro de Centric para todas nuestras divisiones», explica. «Tuvimos que dejar de trabajar en silos aislados y volver la vista atrás para obtener una panorámica más amplia, asegurándonos de que estábamos implantando la solución PLM de Centric con la misma capacidad en todas las divisiones».

«Hecho esto, volvimos a poner las cosas en marcha y la implantación fue estupenda. El apoyo del equipo de Centric ha sido fantástico. Nos ayudaron a que todos nos centráramos en lo mismo y a asegurarnos de que la implantación funcionara para toda la organización, no solo para una división».

RESULTADOS

- + Una única ubicación central para todos los datos de los productos
- + Jefes de categoría capaces de gestionar hasta un 75 % más de categorías
- + El personal se puede incorporar o transferir entre categorías rápidamente
- + El recuento de SKU ha aumentado un 10,2 % en una división desde la implantación de la solución PLM de Centric
- + Datos, estadísticas e informes accesibles al instante

HACER MÁS CON MENOS

«Podemos gestionar más categorías con menos gente, sin duda ninguna», indica Rumer. «Entre las capacidades de gestión de datos de Centric y las funciones de planificación, una persona puede gestionar fácilmente entre un 50-75 % más de categorías (o de estilos) que antes. Centric también permite que la gente maneje más categorías. Una persona que gestionaba calzado con tacos ahora también gestiona calzado de fútbol y guantes de pelota, que es nuestra categoría más intensiva en SKU».

«Otra ventaja importante es la incorporación», prosigue. «Históricamente, cuando una persona abandonaba la empresa, el conocimiento de la categoría se iba con ella porque estaba contenida en un montón de hojas de cálculo y 50 000 correos electrónicos».

«Ahora, todas las notas de desarrollo están en un único lugar. Junto con el calendario de desarrollo, es posible conectar literalmente a alguien a mitad del proceso y que sepa exactamente dónde nos encontramos en el proceso de desarrollo y qué tareas es necesario llevar a cabo a continuación. Las personas también pueden pasar de una categoría a otra mucho más fácilmente dentro de la organización, ya que todas se gestionan de la misma manera».

En la división de deportes diamante, Mizuno USA ha aumentado su número de SKU en un 10,2 % desde que implantó la solución PLM de Centric. Como señala Rumer, incluso el seguimiento de datos es mucho más fácil con Centric.

«Si realmente gestionas todos tus productos en Centric, todos los datos están allí y puedes extraerlos en tres segundos con solo cambiar de vista o exportación. Los usuarios ya han tenido suficientes momentos de inspiración por ahora: si trabajan en el sistema de forma uniforme, la información está ahí, para ellos y para todos los demás».

Y LUEGO, ¿QUÉ?

Los plazos de desarrollo se han acortado desde la implantación de la solución PLM de Centric, y reducir los tiempos de lanzamiento al mercado es un objetivo de alta prioridad para Mizuno USA.

«La parte de desarrollo ahora sucede casi demasiado rápido, ¡pero lo abrazamos como una organización!», exclama Rumer. «Definitivamente, Centric nos ha permitido acelerar y aumentar el número de estilos que acabamos sacando cada temporada. El siguiente paso son nuestros procesos de lanzamiento al mercado y de comercialización».

«Tan solo hemos rozado la superficie de lo que Centric es capaz de hacer. El calendario, la planificación de líneas, el desarrollo de prendas de vestir y las revisiones de muestras es lo más importante para nosotros hasta ahora. Ya hemos pasado de un desarrollo sencillo de productos a generar todos nuestros materiales de marketing y ventas dentro del sistema. A medida que vamos avanzando, nos fijamos en el control de calidad, la adición de más proveedores y muchos otros aspectos de la solución PLM de Centric que todavía no hemos tocado».





ACERCA DE MIZUNO USA

Mizuno USA, Inc. es una filial de propiedad exclusiva de Mizuno Corporation, uno de los mayores fabricantes de artículos deportivos especializados del mundo. Mizuno USA, Inc. fabrica y distribuye en Norteamérica equipos, ropa y calzado de béisbol, golf, softball, atletismo, natación, tenis y voleibol. Mizuno USA, Inc. tiene su sede en Norcross, Georgia (EE. UU.).

ACERCA DE CENTRIC SOFTWARE

Desde su sede central en Silicon Valley y con oficinas en las capitales más importantes de todo el mundo, Centric Software ofrece una plataforma de transformación digital para las marcas más prestigiosas de moda, venta minorista, calzado, lujo, material deportivo y bienes de consumo. La plataforma de innovación visual Centric VIP es una colección de paneles visuales completamente digitales para dispositivos táctiles como iPad, iPhone o televisores táctiles de gran tamaño. Centric VIP transforma la toma de decisiones y automatiza la ejecución para reducir drásticamente el tiempo de lanzamiento y la distancia a la tendencia. Centric 8, la plataforma insignia de gestión del ciclo de vida del producto (PLM) de Centric, ofrece servicios de planificación de marketing de nivel empresarial, desarrollo de productos, adquisiciones, planificación empresarial, calidad y gestión de colecciones adaptados a sectores de consumo en constante cambio. El paquete Centric SMB para pymes incluye una tecnología innovadora y conocimientos clave del sector adaptados a las pequeñas empresas.

Centric Software ha recibido numerosos premios de la industria, como el premio Frost & Sullivan 2016 y 2012 a la Excelencia en la Diferenciación del Producto para PLM de venta minorista, moda y confección. Red Herring incluyó a Centric en su lista Top 100 Global en 2013, 2015 y 2016.

 CentricSoftware™



www.centricsoftware.com

©2018 Centric Software Inc. Todos los derechos reservados. Centric es una marca registrada de Centric Software. Todas las demás marcas y nombres de productos pueden ser marcas registradas de sus respectivos propietarios.