



極度乾燥(しなさい)
Superdry.

「PLM 是決定成敗的關鍵因素」
為 SUPERDRY 增長打下堅實基礎

「我們使用 Excel 和電子郵件工作，實際運用的不同電子表格多達數千個。沒有單一真實數據來源，員工需要花大量時間查找資訊而無法專注於增值活動。我們不清楚在產品開發過程中開發了多少方案，也無法對其進行跟蹤。但我們深知，PLM 會為我們帶來透明度，藉以簡化這個流程。」

Superdry 中央銷售部門總監 Scott Robertson 解釋稱，時裝零售商的經營方式，早已不能滿足品牌在世界各地的爆炸性增長和集中性業務策略。

他表示：「消費者期望是由業內最佳的數碼領導者樹立起來的，提高業績面臨的壓力前所未有地大。地基打不好，房子建不牢 - 我們知道，我們需要一款強大的數碼解決方案，來助我們實現卓越營運，並推動增長。」

實施 Centric 產品生命周期管理 (PLM) 後，Superdry 經歷了一場巨大的數碼化變革。公司精簡了批發和零售系列之間的重疊部分，打造一個統一的系列，將產品足量準時交付率從 70% 增加到 89%。

他們是如何做到的呢？



“ 我們的選拔團隊包括不同部門的廣泛用戶，他們中的每一個都選擇CENTRIC作為他們的首選解決方案。 ”

具備全球性靈感的英國品牌

Superdry 的前身為 1985 年成立的 Cult Clothing Co.，多年來一直在英國各地大學所在的城鎮開設門市。2004 年，該公司於倫敦開設首間 Superdry 門市。品牌先於英國境內全面擴點，其後更擴張至世界各地，成為當代型格高級街頭服裝的知名品牌。

Superdry 的男女裝、鞋履和配飾系列，糅合復古美國風與日系圖畫和文字，當中更滲入一絲英式格調。現在，公司在 59 個國家/地區開設了 695 家門市，其 2018 年財報顯示零售、批發和電子商務總收益高達 16 億英鎊。

Superdry 的數碼渠道 Superdry.com 將產品銷售至全球超過 100 個國家和地區，並在 21 個國際網站上經營業務。Superdry 送貨承諾提供市場最佳之一的服務，帶來卓越的顧客服務與讓人無憂的退貨政策。

定義路線圖

自從意識到之前的方法和工作程序不再適應公司的當前需求後，Superdry 便開始尋找一款合適的 PLM 解決方案。由於團隊依賴於電子郵件、Excel 表格和其他數碼文檔，重要資訊可能會丟失或者出錯。

他表示：「產品數據缺乏清晰的問責制，而且數據質素欠佳，意味著各個部門不得不做大量的重覆工作。」由於大家缺乏所需的可見性，因而難以根據各個系列預期方向而作出決策，令角色、職責和流程很難定義。要改善工作方式，第一步就要定義好我們的基礎流程。」

Robertson 續稱：「我們從兩個獨立系列逐漸發展成商業、零售和批發體系。「我們以前幾乎是同時設計兩個獨立系列，這是由於各系列的時間表完全不同，而且有些產品之間存在重復。」

「我們開始將零售和批發系列併入了全球系列、減少產品選項數目和採用了全新的工作方式。為了達成這個改變目標，下一步就是引進 PLM 系統。」

挑戰

- + Excel 和以電子郵件為基礎的系統造成錯誤頻出、資訊丟失和浪費時間
- + 沒有單一事實來源的產品數據
- + 希望將零售和批發整合到單個系列
- + 問責、角色和職責不明確
- + 缺乏對開發中產品的可視性

為何選擇 CENTRIC?

Superdry 採用全方位的篩選流程來選擇 PLM 供應商。2017 年，公司挑選了七家 PLM 提供商，查看他們的徵求建議書和演示，然後選出兩個最佳選項向主要利益相關者進行進一步的演示。最終，篩選團隊挑選了 Centric 軟件為 PLM 合作伙伴。

Robertson 表示：「Centric PLM 的可配置性是我們的一大主要考量因素。Centric 還具有無可挑剔的時尚認證，並且在時裝行業 PLM 領域擁有豐富的經驗。借助 Centric 靈活、敏捷的方法，我們能夠快速推進項目。」

Robertson 續稱：「我們迫切需要一款真正符合用戶需求的系統。我們的甄選團隊由各個部門的多領域用戶組成，包括設計師、銷售員、品類經理、服裝技術員、採購人員、生產人員，每一個人都認為 Centric 是首選解決方案。」

成果

- + 成功整合零售和批發系列，減少開發中的選項數量
- + 產品足量準時交付率從 70% 增加到 89%
- + 只需按一下按鈕，設計團隊便可節省一星期時間，一年就能節省四星期時間
- + 單一事實來源提高在當季整個過程中各部門間的可視性

節省時間，精簡系列

Superdry 開始實施 Centric 8 PLM 的核心模組並按階段進行，很快便在系統上全面上線。

Robertson 解釋：「我們追求的是進步而非完美。最重要的是要以員工為本，以及關注他們如何適應變化曲線。如果能專注於能為業務增添價值的東西，那麼 PLM 就能帶來我們最初預期我到的好處。」

Superdry 仍處於在系統中嵌入角色、職責和關鍵操作的過程中。但是，公司已經開始體會到顯著的優勢。

Robertson 表示：「我們不必再在每個季度都從頭開始。對於當前和之前的系列，我們有一個唯一的真實數據來源。」

「因為我們精簡並整合了零售和批發系列，所以總樣式選擇數量從 5,900 減少到了 3,900。」

從設計角度來看，Centric PLM 轉變了 Superdry 設計和開發服裝的方式。

Robertson 指出「設計團隊需要一星期的時間準備評核，因為他們必須列印全部文件和創作故事板。而有了 PLM，這些操作只需按一個按鈕即告完成，以一年四次來說，這能為他們節省足足四週的時間。這既是極大的改善，也是一個絕佳例子，說明我們能將時間投放在產品開發及設計流程，從而提升品質與對細節的追求。與 Adobe Illustrator 建立連接彌足重要，因為這能為設計師帶來有效協作的功能，並提高設計流程的透明度，以便分類經理對於整個季度期間的過程有更妥善的了解。」

Superdry 團隊預期，透過 Centric PLM 將可以持續改善 KPI 並推動業務的進一步系統化，而 Robertson 總結稱，PLM 為 Superdry 實現全面數碼化轉型和未來發展提供了所需的基礎。

「PLM 是決定成敗的關鍵因素。它就像是一個跳板，助我們邁入其他許多激動人心的創新領域，包括 3D 設計和個人化。通過 PLM，系列優化、分類計劃和需求預測等各方面都得到了改進。憑借真正數碼化的供應鏈，我們獲得了增長和發展所需的可視性。」





關於 SUPERDRY

Superdry 是一個當代知名品牌，專門售賣融合復古美國風與日系圖畫和文字的優質產品，當中更滲入一絲英式格調。他們以上乘衣料、正宗復古洗水、獨特細節、冠絕全球的手繪圖案，以及不同風格的訂製合身服飾所著稱。如此獨特，無怪乎品牌得以發展出只此一家的非凡格調，更迎來國際名人的青睞。

Superdry 在 59 個國家/地區開設了 695 家 Superdry 品牌店，在世界各地的影響力與日俱增。但是英國和歐洲大陸境內已有 139 間自營門市，此外還有 208 間授權和特許經營門市，168 個特許經營門市除了一個之外，其餘門市皆位於英國境外。

Superdry.com 以安全有保障的方式將產品銷售至全球超過 100 個國家和地區，並在 21 個國際網站上經營業務。Superdry 送貨承諾提供市場最佳之一的服務，帶來卓越的顧客服務與讓人無憂的退貨政策。

關於 CENTRIC 軟件

Centric 軟件總部坐落於矽谷，旗下辦公室遍佈全球各大主要城市，專門為時裝、零售、鞋履、奢侈品、戶外用品及消費品領域的知名品牌提供數碼轉型平台。Centric 可視化創新平台 (VIP) 是專為 iPad、iPhone 和大型觸控電視屏幕等觸控裝置而設的一系列全數碼視覺圖板。Centric VIP 改變了決策方式，實現了決策的自動化，將真正縮短上市時間，緊跟最新潮流。名為 Centric 8 的旗艦式產品生命週期 (PLM) 平台，提供企業級別的商貿規劃、產品研發、資源採購、業務規劃、品質及系列管理等功能，專為變奏急速的消費品行業而設。Centric SMB 軟件包作為 PLM 的延伸，專為小型企業度身訂造，可以使他們直接學習到業內的創新技術和關鍵行業知識。

Centric 軟件屢獲殊榮，先後於 2012 年、2016 年和 2018 年勇奪 Frost & Sullivan 全球產品差異化卓越大獎「零售、時裝及服飾 PLM」類別獎項。Red Herring 曾於 2013、2015 及 2016 年將 Centric 軟件選入全球百大之列。

 CentricSoftware™



www.centricsoftware.com

©2018 Centric Software Inc. 保留所有權利。

Centric 是 Centric 軟件的註冊商標。所有其他品牌及產品名稱均可能是其各自擁有人的商標。