



ARITZIA

ARITZIA E IL SUO SUCCESSO PLM



L'AZIENDA DI MODA TROVA LA SUA SOLUZIONE PLM
(PRODUCT LIFECYCLE MANAGEMENT)

 CentricSoftware™

© 2021 Centric Software Inc. Tutti i diritti sono riservati.

“Utilizzavamo molto Excel, gestendo tutti i nostri dati di prodotto in un universo di infiniti fogli di calcolo. Non potevamo più continuare ad operare in quel modo e dovevamo far evolvere la nostra attività in modo efficace.”

Tim Smith, Director of Product Technology, descrive la situazione di Aritzia prima di Centric PLM™. Fin dal suo esordio, l'azienda è cresciuta costantemente, aumentando i propri ritmi negli ultimi anni. L'utilizzo di fogli di calcolo e di email per lo sviluppo dei prodotti durante la loro crescita accelerata non risultava molto efficace o affidabile. Oggi, Aritzia ha tutte le informazioni correlate ai prodotti in un unico posto, i suoi flussi di lavoro sono stati acquisiti e automatizzati e la comunicazione tra i membri del team è migliorata. Che cosa ha portato a questi risultati?

CRESCERE CON ARITZIA

Vanessa Goluboff, Director of Product Integration, descrive l'azienda: “Abbiamo iniziato 37 anni fa in Canada e negli ultimi 15 anni ci siamo estesi negli Stati Uniti. Quella che era iniziata come una boutique indipendente che vendeva marchi di abbigliamento e accessori di alta qualità, si è di fatto evoluta in una casa di design verticalmente integrata. Ciò significa che sviluppiamo un portafoglio di marchi che vanno dalla progettazione alla produzione e vendiamo direttamente ai clienti nei nostri negozi. “Le donne possono crescere con Aritzia, trovando una risposta, sia alle esigenze dettate da uno stile casual che a quello professionale, attraverso abbigliamento e accessori. Ci teniamo ad offrire ai nostri clienti il lusso quotidiano attraverso un servizio impeccabile, splendidi prodotti ed esperienze di acquisto aspirazionali tramite i nostri negozi, curati nei minimi dettagli.” Riteniamo che la combinazione di tutti questi elementi costituisca il nostro vantaggio competitivo e ci aiuti realmente a promuovere la fidelizzazione dei clienti.”

UNA SOLIDA BASE

Uno degli obiettivi di Aritzia era consolidare i propri dati di prodotto per avere la certezza della loro integrità prima di iniziare ad utilizzarli per pianificare. Volevano anche dare la possibilità ai loro progettisti di poter dedicare più tempo ai prodotti e meno ai compiti amministrativi. Sostiene Goluboff: “Preferiamo essere meticolosi e sviluppare, man mano procediamo, un'infrastruttura di prim'ordine, concentrandoci sulla qualità. In effetti, ci sono voluti tre anni per portarci a casa il PLM. Un anno per esplorare e comprendere il panorama dei principali attori e l'offerta di servizi PLM mentre, in parallelo, raccoglievamo una documentazione completa della nostra attività. Fare questi esercizi ci ha realmente aiutato a definire il nostro ambito e la nostra strategia per fasi.”

Aritzia ha affrontato la selezione in modo metodico e scrupoloso, raccogliendo informazioni da diverse fonti ed eseguendo controlli incrociati. Hanno anche utilizzato un processo di stage gate, mappando i requisiti e rivalutando tutti i loro tool esistenti. Hanno costruito una solida base di comprensione a cui continuano a fare riferimento oggi. Una volta puntati gli occhi su Centric, sono passati a un ampio processo di selezione delle demo dei fornitori. “Significava analizzare ogni singolo dettaglio per capire dove avevamo qualche carenza e dove avremmo potuto ovviare con la strategia o potenzialmente cambiare.” Volendo coprire tutte le basi, Aritzia ha cercato opinioni obiettive. “È stato parlare con i clienti [Centric] che ci ha realmente permesso di apprendere molto.” Alla fine, Aritzia ha optato per Centric PLM.



“ IL PLM È DIVENTATO LA CLASSICA UNICA FONTE DI VERITÀ, COSÌ CHE POSSIAMO DISPORRE DI UNA FONTE DI INFORMAZIONI, REALMENTE DI ALTA QUALITÀ E ALTAMENTE AFFIDABILI, SU TUTTI I PRODOTTI CHE PORTIAMO SUL MERCATO. ”

SFIDE

- + Grandi assortimenti che cambiano dinamicamente
- + Diversi modelli di business
- + Aggregazione manuale di più fogli di calcolo
- + Monitoraggio dei campioni altamente manuale

CHI VA PIANO VA SANO E VA LONTANO

Aritzia ha proseguito mantenendo il ritmo calcolato per l'implementazione, impiegando un anno per progettare, costruire e testare il sistema. "Ciò significa che, da uno a tre anni, per dare continuità, abbiamo avuto le stesse persone", afferma Goluboff. Poi, proprio alla vigilia del go-live del sistema, è subentrato il COVID. Questa fermata ha permesso loro di dedicare maggiori sforzi alla gestione del cambiamento, fornendo una formazione specifica per ogni reparto che lavora con i loro esperti in materia. Sostiene Goluboff: "Coinvolgendo i nostri esperti in materia, che erano decisamente convinti del sistema, al momento del go live siamo stati realmente in grado di implementare con la minima resistenza."

Continua Goluboff: "Siamo rimasti particolarmente colpiti dal livello di configurabilità di Centric e da quanto si adatti perfettamente alla nostra attività." Ma all'insegna del continuo progredire, Aritzia ha apportato oltre 300 miglioramenti dal go-live. Osserva Smith: "I miglioramenti hanno un ROI meno qualificabile, ma offrono comunque un valore incrementale. Ciò che si vuole ridurre al minimo è qualsiasi lavoro amministrativo, come la correzione dei bug..." E aggiunge: "Non impieghiamo più il nostro tempo in attività a minor valore come la correzione dei bug." I perfezionamenti sono avvenuti sulla base di richieste degli utenti, e ciò ha dimostrato loro di essere ascoltati e ha generato fiducia. Dice Smith: "Questa natura configurabile è fondamentale per il modo in cui siamo stati in grado di implementare, gestire e soddisfare le aspettative dei nostri clienti [interni] e promuovere di fatto l'adozione."

IL POTENZIAMENTO DI CENTRIC PLM

Il PLM ha lasciato il segno in molte aree dell'azienda: efficienza complessiva, maggior vicinanza al cliente, sostenibilità e, da non sottovalutare, soddisfazione del personale.

Spiega Smith: "Il PLM è diventato la classica unica fonte di verità, così che possiamo disporre di una fonte di informazioni, realmente di alta qualità e altamente affidabile, su tutti i prodotti che portiamo sul mercato. E quindi la nostra prossima fase vedrà l'integrazione di quei dati con i nostri strumenti di pianificazione, così da essere in grado di comprendere tali opportunità e di pianificare gli acquisti di conseguenza."

Essere integrati verticalmente consente una vicinanza unica al cliente di Aritzia, con un forte feedback su modelli da parte del personale di vendita al dettaglio, basato sull'esperienza diretta con i clienti all'interno dei negozi. Nel caso di un problema ampiamente diffuso, Aritzia può opportunamente intervenire. "Siamo veramente molto attenti alla qualità e questo significa evolvere e innovare e cambiare i prodotti per soddisfare meglio le esigenze", sostiene Goluboff. "Su aritzia.com, puoi riscontrare che abbiamo un assortimento così ampio perché cerchiamo di trovare qualcosa di unico per te." Ma gli assortimenti più vasti sono ovviamente più difficili da sviluppare, rendendo il PLM un aiuto essenziale per compiere questo sforzo.

LA TECNOLOGIA MIGLIORA IL LAVORO

Afferma Goluboff: "Uno dei nostri obiettivi è stato definire la nostra roadmap tecnologica dei prodotti, assicurandoci di avere una data di inizio e fine di questi progetti e di costruire il team e il talento necessari per portarli a termine." Goluboff accenna alle inevitabili iniziative future riguardo il PLM e altre tecnologie e all'importanza di mantenere i membri del suo team per guidarle. "Senza questa tecnologia, il tuo lavoro non è così efficiente, né entusiasmante. E penso che essere in grado di aprire nuove strade, farsi carico di nuovi prodotti, migliorare i margini... sia estremamente gratificante per chi si reca ogni giorno al lavoro." Vale la pena ricordare che, nonostante il colpo subito dalle imprese di vendita al dettaglio nei periodi di chiusura a causa della pandemia, Aritzia non ha licenziato alcun dipendente del retail. Tale è l'impegno dell'azienda nei confronti della propria attività, dei clienti e del personale.

RISULTATI

- + Gestione di assortimenti più grandi
- + Progettisti che passano più tempo a progettare
- + Fogli di calcolo eliminati
- + Lavoratori felici e responsabilizzati





INFORMAZIONI SU ARITZIA (www.aritzia.com)

Aritzia è una casa di design innovativo e una boutique di moda. Siamo per lo stile individuale. Siamo ossessionati dalla qualità. E riteniamo che lo shopping dovrebbe essere un divertimento. La famiglia Hill ha avviato Aritzia all'interno del proprio grande magazzino, in attività a Vancouver da settant'anni. Quando Brian Hill ha aperto la prima boutique indipendente nel 1984, l'idea era semplice: offrire splendidi abiti in spazi aspirazionali, con un servizio eccezionale. Le donne sembravano apprezzare ciò che facevamo, così siamo cresciuti. E da allora non abbiamo mai smesso.

Sviluppiamo i nostri marchi, trattando ognuno di loro come un'etichetta indipendente con il proprio team creativo e la propria estetica. Essendo parte del gruppo, hanno alcune cose che li accomunano: un appeal naturale, un focus sulla vestibilità e un punto di vista attuale. Ci preoccupiamo dei particolari. È per questo che cerchiamo i migliori lanifici e le migliori fabbriche in tutto il mondo. È per questo che consideriamo (e riconsideriamo) ogni ultima cucitura, piega e bottone. È per questo che i nostri capi sono così belli e comodi. Completiamo la nostra selezione con capi di marchi che amiamo - quelli ossessionati dall'artigianalità e dal design tanto quanto noi.

INFORMAZIONI SU CENTRIC (www.centricsoftware.com)

Dalla sua sede nella Silicon Valley, Centric Software® fornisce una piattaforma di Trasformazione Digitale, dall'ideazione di prodotto al consumatore, alle aziende della moda, del retail, delle calzature, del lusso, dell'outdoor, dell'elettronica di consumo e dei beni di largo consumo, inclusi gli articoli per la cosmesi e cura della persona e i generi alimentari e bevande. Centric PLM™, la piattaforma PLM (Product Lifecycle Management) di punta dell'azienda, offre innovazioni di livello enterprise di merchandise planning, sviluppo prodotti, sourcing, ottimizzazione della qualità e del portafoglio prodotti, specifiche per i settori fast moving consumer goods. Centric Visual Innovation Platform (CVIP) offre esperienze di digital board altamente visive per la collaborazione e il processo decisionale. Centric Retail Planning è un'innovativa soluzione cloud-native, con tecnologia di Armonica Retail S.R.L., che fornisce un processo di pianificazione del retail end-to-end progettato per massimizzare le prestazioni del business al dettaglio. Centric Software è stato pioniere della mobilità, introducendo le prime app mobili per PLM, ed è ampiamente conosciuto per la connettività a decine di altri sistemi aziendali tra cui ERP, DAM, PIM, e-com, pianificazione e molto altro ancora, così come per strumenti creativi quali Adobe® Illustrator e per una serie di connettori CAD 3D. Le innovazioni di Centric sono al 100% guidate dal mercato, con il più alto tasso di adozione da parte degli utenti e il più rapido time to value del settore. Tutte le innovazioni Centric accelerano il time to market, danno impulso all'innovazione di prodotto e riducono i costi.

La quota di maggioranza di Centric Software è detenuta da Dassault Systèmes (Euronext Paris: #13065, DSY.PA), leader mondiale nel software di progettazione 3D, digital mock-up 3D e soluzioni PLM.

Centric Software ha ricevuto numerosi premi e riconoscimenti nel settore, tra cui l'inclusione da parte di Red Herring nella lista delle prime 100 aziende nel mondo nel 2013, 2015 e 2016. Centric ha inoltre ricevuto diversi excellence award da parte di Frost & Sullivan nel 2012, 2016, 2018 e 2021.

 CentricSoftware™



www.centricsoftware.com

© 2021 Centric Software Inc. Centric Software è un marchio registrato di Centric Software Inc.
Tutti gli altri brand e nomi di prodotto sono marchi registrati dei rispettivi proprietari.