



กลุ่มบริษัท ARDEN รุดหน้า
การเปลี่ยนแปลงการดำเนินงานไปสู่
รูปแบบดิจิทัลโดยใช้ CENTRIC PLM™

บริษัทผู้ผลิตชั้นนำในด้านผ้าทอ หมอน และเบาะสำหรับใช้กลางแจ้ง
เอาชนะเงื่อนไขทางการตลาดด้วยเทคโนโลยี



“เราได้เปลี่ยนผ่านจากการใช้ปากกาและกระดาษเป็นสื่อในการเก็บข้อมูลผลิตภัณฑ์สู่การเป็นบริษัทที่ใช้โซลูชันดิจิทัลที่ใช้กันทั่วโลก”

อเล็กซ์ ทอมสัน รองประธานฝ่ายอีคอมเมิร์ซของกลุ่มบริษัท Arden จะมาอธิบายว่ากลุ่มบริษัทนี้มาได้ไกลเพียงใด และจะมาพูดคุยเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงตลอดระยะเวลาที่ได้เป็นพันธมิตรกับ Centric มากกว่าหนึ่งทศวรรษ “เมื่อครั้งที่ผมร่วมงานกับบริษัท เรามีมรดกคือระบบ ERP แต่ทั้งโครงสร้างพื้นฐานและกระบวนการที่เกี่ยวข้องมีความทันสมัยอยู่แล้วในเวลานั้น ซึ่งจริงๆ แล้วเริ่มตั้งแต่มีการใช้ Centric PLM เป็นระบบนำร่องในการสร้างความทันสมัยนั้น”

วิวัฒนาการของธุรกิจตลอดครึ่งศตวรรษ

โคลี ชาร์ป รองประธานฝ่ายจัดซื้อจัดจ้างทั่วโลกของกลุ่มบริษัท Arden ให้ข้อมูลประวัติทางธุรกิจบางส่วนดังนี้คือ “Arden ก่อตั้งในปี 1964 และถือครองโดยเอกชนจนถึงปี 2019 เมื่อเราเข้ามาร่วมงานและเข้าร่วมในครอบครัวของกลุ่มบริษัท Central Garden & Pet โดย Arden เป็นผู้นำด้านหมอน หมอนอิง และเบาะรองนั่งในตลาดสหรัฐอเมริกา แคนาดา และเม็กซิโก ลูกค้าหลักบางส่วนของเรา ได้แก่ Lowe’s, Home Depot และ Walmart และเรายังมีธุรกิจอีคอมเมิร์ซที่แข็งแกร่งมากอีกด้วย ไม่เพียงเท่านั้น เรายังผลิตสินค้าให้กับ

แบรนด์ของผู้ค้าปลีกเอกชนและแบรนด์ระดับชาติของเราเอง โดยมีโรงงาน 12 แห่งทั่วโลก และ 4 แห่งในจำนวนทั้งหมดนี้เป็นแหล่งผลิตในสหรัฐอเมริกา

ความท้าทายสามประการสู่ความสามารถในการรองรับการขยายธุรกิจ

หลักสำคัญของ Arden ซึ่งขับเคลื่อนผลผลิตภายในองค์กรคือความสามารถในการรองรับการขยายธุรกิจ ทอมสันกล่าวว่า “เราผลิตได้มากถึงระดับหนึ่งเมื่อประมาณ 10 ปีที่แล้ว แต่ขอบเขตและขนาดของโปรแกรมที่เราสนับสนุนนั้นเกินขีดความสามารถในการจัดการ ไม่ว่าจะด้วยวิธีที่ล้ำสมัยใดก็ตาม และไม่ว่าจะด้วยกระบวนการสนับสนุนนั้นจะแข็งแกร่งมากขนาดไหนก็ตาม” 3 ด้านที่ควรมุ่งเน้นเพื่อให้สามารถรองรับการขยายธุรกิจในอนาคตมีดังนี้

- แหล่งข้อมูลจริงแหล่งเดียวที่ไว้วางใจได้มากที่สุด
- ขั้นตอนการเปิดตัว
- ห่วงโซ่อุปทานที่มีความเกี่ยวเนื่องกัน

ทอมสันกล่าวว่าข้อมูลมีอยู่อย่างกระจัดกระจายในทุกที่ ไม่ว่าจะเป็นข้อมูลในไฟล์ตารางข้อมูล อีเมล และจากหลากหลายผู้คน “ไม่มีทางที่จะเข้าใจอย่างปะติดปะต่อกันได้เลยว่าข้อมูลจริงของผลิตภัณฑ์คืออะไร” เมื่อกล่าวถึงการผลิตในขั้นตอนเปิดตัวผลิตภัณฑ์ เราพบข้อมูลได้ผ่านระบบ ERP ที่เราใช้ แต่ข้อมูลเกี่ยวกับการพัฒนาไปสู่ผลิตภัณฑ์นั้นไม่ปะติดปะต่อกันเลยจริงๆ เราจำเป็นต้องมีแหล่งข้อมูลจริงแหล่งเดียวที่ไว้วางใจได้มากที่สุด

จึงจำเป็นต้องมีขั้นตอนเฉพาะที่ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ที่เกิดขึ้นในการพัฒนาและการตกแต่งผลิตภัณฑ์ในขั้นสุดท้ายให้แก่ลูกค้า ทอมสันกล่าวว่า “รายละเอียดทั้งหมดนั้นจำเป็นต้องได้รับการจัดการ และเป็นสิ่งสำคัญจริงๆ ที่ต้องทำให้ถูกต้อง เพราะเมื่อคุณเริ่มผลิตสินค้าไปแล้ว ก็ยุ่งยากมากหากต้องเปลี่ยนแปลงบางสิ่งบางอย่างกลางคันอันเนื่องมาจากปริมาณงานที่เราทำอยู่ การตรวจสอบให้แน่ใจว่าทุกรายละเอียดของข้อมูลมีการกำหนด ตรวจสอบ และอนุมัติอย่างเคร่งครัดนั้นจึงเป็นสิ่งสำคัญในขณะที่เราขยายตัว”

การเติบโตในระดับสากลนำมาซึ่งความท้าทายต่อห่วงโซ่อุปทานของบริษัทเอง และการสื่อสารก็ต้องรวดเร็ว ส่งผลให้มีการใช้แหล่งข้อมูลจริงแหล่งเดียวกับหลายพันธมิตรในหลายเขตเวลา ทอมสันสังเกตเห็นว่า “อีเมลนั้นอันตรายและนำไปสู่ความเร็วเกินจำเป็นเมื่อคุณกำลังพูดถึงข้อมูลจำเพาะของผลิตภัณฑ์”



จากหมอนและเบาะสู่ผ้าทอ

Arden ได้ขยายธุรกิจสู่การค้าปลีกผ้าทอสำหรับใช้งานกลางแจ้ง ชาร์ปกล่าวว่า “เราได้เข้าสู่สิ่งแวดล้อมการค้าผ้าทออย่างจริงจังเมื่อราวๆ 3 ปีที่ผ่านมา” เราทราบว่ามีช่องว่างระหว่างผ้าทอในราคาจับต้องได้และผ้าทอระดับพรีเมียมที่มีคุณภาพและความทนทานสูงกว่ามาตรฐานตลาดมาก ในปี 2017 เราจึงเริ่มนำเสนอ EverTru® ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ผ้าทอเส้นใยโพลีเอสเตอร์ย้อมด้วยน้ำยา (SDP) และเส้นใยอะคริลิก ทุกวันนี้เรามีสายผลิตภัณฑ์เส้นใยอะคริลิกและ SDP อย่างเต็มรูปแบบทุกปี และเราทำงานโดยตรงกับผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ชั้นนำของโลกกว่า 30 ราย เพื่อส่งมอบงานให้ลูกค้าปลีกและลูกค้าที่เจาะจงซื้อผลิตภัณฑ์พิเศษเฉพาะทาง”

ทอมสันเห็นด้วยว่า “ผ้า EverTru ให้ประโยชน์กับลูกค้าปลีกของเรา โดยสามารถช่วยเหลือลูกค้าได้อย่างเต็มที่ในส่วนของการดำเนินงานข้ามแผนก ตั้งแต่การออกแบบ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการจัดการการผลิตผ้าทอไปจนถึงผลิตภัณฑ์ที่ตกแต่งเสร็จสมบูรณ์”

ระบบดิจิทัลและความยั่งยืน

ในปี 2016 Arden ได้ตัดสินใจที่จะดำเนินธุรกิจอีคอมเมิร์ซ นั้นหมายถึงการบันทึกข้อมูลผลิตภัณฑ์อีกจำนวนหลายร้อยรายการและคุณลักษณะทั้งหมดที่มาพร้อมกับผลิตภัณฑ์จำนวนหลายแสนรายการลงใน PLM เพื่อดำเนินการตามวิสัยทัศน์แล้วธุรกิจนี้ก็ประสบความสำเร็จและกลายเป็นส่วนสำคัญของธุรกิจหลักอย่างรวดเร็ว เมื่อโควิด-19 ทำให้ต้องปิดหน้าร้าน เว็บไซต์ที่ดำเนินธุรกิจอีคอมเมิร์ซของ Arden แบบออนไลน์สามารถรับมือกับปริมาณการใช้งานทางออนไลน์ได้อย่างง่ายดาย เพราะมีโครงสร้างพื้นฐานพร้อมอยู่แล้ว

ความท้าทาย

- + ข้อมูลผลิตภัณฑ์ที่กระจัดกระจายในหลายสถานที่ที่แบ่งแยกแตกต่างกัน
- + ระดับโปรแกรมค้าปลีกที่เกินความสามารถของเครื่องมือที่มีอยู่ในปัจจุบัน
- + เปิดใช้กระบวนการทำงานที่ขาดการตรวจสอบในด้านข้อผิดพลาด
- + มีความยากลำบากในการสื่อสารระหว่างประเทศ
- + งานห่วงโซ่อุปทานขยายตัว
- + สภาพตลาดและแนวโน้มลูกค้าที่มีการแปรเปลี่ยน

ทอมสันอธิบายถึงวิธีการปรับ Selections แบนด์ทอมอนและเบาะสำหรับใช้งานกลางแจ้ง ให้เข้ากับตลาดค่าปลีกแบบเต็มและธุรกิจอีคอมเมิร์ซ และ Arden ก็ให้การสนับสนุนเว็บไซต์ผู้ค้าปลีกออนไลน์รายหลักของตน “เรารู้สึกตื่นเต้นที่จะได้เห็นแบนด์ Selections เด็บโต และกลยุทธ์ความสำเร็จก็คือความสามารถของเราในการบริหารจัดการรายการสินค้าที่ผู้ค้าปลีกหลายรายมีอยู่ในเวลาเดียวกัน” ที่ผ่านมารูปแบบการแบ่งประเภทรายการผลิตภัณฑ์เป็นไปในเชิงแคบต่อและเป็นแบบหนึ่งชุดต่อผู้ค้าปลีกเอกชน ทอมสันกล่าวว่า “นี่เป็นครั้งแรกที่เรา นำผลิตภัณฑ์มาจากบริษัทผู้ค้าปลีกหลายรายในเวลาเดียวกัน ซึ่งกระตุ้นให้เกิดความซับซ้อนในตัวเอง”

PLM ช่วยให้เกิดแนวทางปฏิบัติเพื่อความยั่งยืน ทอมสันกล่าวว่า “ในโลกธุรกิจอีคอมเมิร์ซ เรากำลังเห็นความต้องการลดปริมาณการปล่อยก๊าซคาร์บอนจากคน” เพื่อจุดประสงค์ดังกล่าว เราจึงได้เปิดตัวสายผลิตภัณฑ์ทอมอนและเบาะชนิด ProfoamTM ที่จะขนส่งในรูปแบบบีบอัด ซึ่งช่วยลดคาร์บอนและต้นทุนให้กับผู้บริโภค พร้อมกับลดการปล่อยคาร์บอน และเรายังให้ความสำคัญกับความทนทานของผลิตภัณฑ์สำหรับใช้งานไต่ยาวนานด้วย จริงๆ แล้วบริษัทของเรามีการวิวัฒนาการมาตั้งแต่เริ่มก่อตั้งบริษัท และหัวใจหลักของบริษัทก็คือความสามารถในการบริหารจัดการข้อมูลและความเข้าใจในลักษณะของกระแสข้อมูลนั้นตลอดเวลาที่ผ่านมานี้”

ความก้าวหน้าของ PLM

ทอมสันกล่าวว่า “นี่เป็นการเดินทางตลอดศตวรรษที่ผ่านมาที่เราทำงานร่วมกับ Centric Software ในตอนแรกที่เราสัมผัสประสบการณ์การใช้ PLM มันเป็นเรื่องเกี่ยวกับการบริหารจัดการข้อมูลผลิตภัณฑ์ให้เรา เรามีคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่กำหนดไว้ในพอร์ตโฟลิโอจำนวนหลายร้อยรายการ เมื่อครั้งที่เรากำหนดข้อมูลคุณลักษณะประมาณ 45-50 รายการ เราทำด้วยวิธีใช้ตารางข้อมูล อีเมล และไฟล์กระดาษที่วางอยู่เฉยๆ ในตู้เก็บเอกสาร เราจึงได้นำข้อมูลทั้งหมดนั้นมารวมกันโดยให้ Centric ช่วยดำเนินการเพื่อให้ได้เป็นระบบดิจิทัลแห่งศตวรรษที่ 21 ที่ทำให้เราได้มีทัศนวิสัยอย่างมหาศาล จากนั้น เราจึงได้เริ่มลงฟังก์ชันต่างๆ ของ Centric PLM ตลอดระยะเวลา 12 ปี รวมถึงฟังก์ชันจากการทำงานร่วมกับ Centric เป็นครั้งคราวเพื่อแนะนำสถานที่ที่เราต้องการใช้ PLM ก็เช่นกัน เพราะอาจมีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมของเรา”

การลงฟังก์ชันนั้นเป็นไปตามลำดับดังนี้คือ ในช่วงแรกเริ่ม Arden ใช้ PLM สำหรับข้อมูลผลิตภัณฑ์ จากนั้นก็ย้ายมาลงฟังก์ชันเกี่ยวกับการกำหนดต้นทุนผลิตภัณฑ์อย่างรวดเร็ว และตามมาด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การกำหนดข้อมูลจำเพาะด้านวิศวกรรม การอนุมัติอย่างคำขอ และกระบวนการหลังการพัฒนาผลิตภัณฑ์ก่อนการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ เมื่อห่วงโซ่อุปทานขยายตัว PLM ก็ช่วยให้สามารถจัดหารวัสดุได้จากทั่วโลกและสร้างทัศนวิสัยในกระบวนการทำงานได้ตามที่ต้องการ เมื่อ Arden ทำธุรกิจอีคอมเมิร์ซ ก็เริ่มใช้ระบบมากยิ่งขึ้น โดยยังคงใช้อยู่จนถึงทุกวันนี้ ทอมสันกล่าวว่า “เรายังคงค้นหาวีธีใหม่ๆ ในการใช้ประโยชน์จากกระบวนการและเทคโนโลยีของ Centric รวมถึงพันธมิตรที่เราเลือกเพื่อร่วมเติบโตไปพร้อมกัน และเราคำนึงถึงธุรกิจของเราในอีกหลายปีนับจากนี้ ไม่ใช่เพียงแค่ว่าสิ่งที่เกิดในอีก 18 เดือนข้างหน้า”

PLM เดินหน้าสร้างประโยชน์ต่อ

“ความสามารถของ PLM ในการบันทึกข้อมูลผลิตภัณฑ์ในฤดูกาลที่ผ่านมาอย่างคุณลักษณะของวัสดุ รายละเอียดผ้า และแบบร่างนั้นเป็นประโยชน์อย่างยิ่งเมื่อเราต้องการย้อนกลับไปดูผลงานในฤดูกาลใดฤดูกาลหนึ่งที่ผ่านมานี้ เช่น ในช่วง 2-3 ปีก่อน เพื่อหาข้อมูลเฉพาะเกี่ยวกับวัสดุหรือผลิตภัณฑ์” ชาร์ปกล่าว “การที่ทำได้เป็นเรื่องที่สำคัญที่สุด”

ชาร์ปอธิบายเกี่ยวกับวิธีที่ PLM กำหนดหมายเลขติดตามให้กับผ้าในทันทีที่มีการสร้างข้อมูลผ้าขึ้น และคุณลักษณะของวัสดุอย่างองค์ประกอบผ้า เส้นด้าย ความกว้าง นำหนัก โรงงานผลิต ลูกค่า กำหนดการทำงาน และวันที่พัฒนาและอนุมัติก็จะถูกรวมไว้ที่ส่วนข้อมูลผ้า ในส่วนโปรแกรมค่าปลีก PLM จะมีหมายเลขขึ้นส่วนทางการและข้อมูล อาทิ ปริมาณต่อปี ที่ตั้งโรงงาน และข้อมูลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องตามที่เพิ่มลงในโปรแกรม “สิ่งที่ยอดเยี่ยมในเรื่องนี้ก็คือ คุณลักษณะเดิมทั้งหมดจะถูกเชื่อมโยงเข้ากับหมายเลขขึ้นส่วนหลัก คุณจึงสามารถกลับไปดูและติดตามการพัฒนาหมายเลขขึ้นส่วนทางการตามที่เกิดขึ้นจริงได้ถ้าจำเป็น ต้องทำในอนาคต”

“นอกจากคลังวัสดุทั่วไปแล้ว ผมก็ใช้มันกับทุกคำขอตัวอย่างผ้าจากลูกค้าของเรา แล้วเมื่อทีมที่สำนักงานในเอเชียมาทำงานในตอนเช้า พวกเขาจะเห็นคำขอทั้งหมดที่ทีมของผมส่งให้ในวันก่อนได้ เพราะนี่เป็นระบบที่รับส่งข้อมูลกันสดๆ ผมได้สร้างและกำหนดมุมมองการทำงานในแบบของตัวเอง ซึ่งติดตามผ้าทั้งหมดที่เราใช้งานอยู่ในทุกโปรแกรม ได้เห็นความคืบหน้าผ่านขั้นตอนก่อนการผลิตและความคืบหน้าในการผลิตแบบปริมาณมาก แล้วผมก็สามารถเห็นสถานะของรายการที่ทำงานกันอยู่ได้ตลอดเวลา”

เมื่อถามว่ามีแผนจะใช้ Centric PLM บ้าง ชาร์ปตอบว่า “ผมบอกไม่ได้ว่าทีมไหนที่ไม่ได้ใช้ PLM มีข้อมูลสำคัญ มากมายใน PLM ซึ่งเชื่อมโยงกับลูกค้า ชัพพลายเออร์ และโปรแกรมของร้านค้าปลีกของเรา โดยเกี่ยวกับผ้าและสินค้าของเราทั้งหมด” เขาเริ่มแจจแจงว่ามีทีมงานใดบ้างที่ใช้ PLM “แน่นอนว่าเป็นทีมห่วงโซ่อุปทาน ระเบียบข้อบังคับ บริกรลูกค้า การขาย วิศวกรรม เทคโนโลยีสารสนเทศ นักออกแบบผ้า ทุกคนในสำนักงานที่เอเชีย เอาจริงๆ แล้ว ผมคิดไม่ออกว่ามีใครไม่ใช่...” ทอมสันเห็นพ้องเช่นกัน “ทุกคน แม้แต่ท่านประธานก็ใช้ PLM บ้างในการดูข้อมูล”



เรายังคงค้นหาวีธีใหม่ๆ ในการใช้ประโยชน์จากกระบวนการและเทคโนโลยีของ CENTRIC รวมถึงพันธมิตรที่เราเลือกเพื่อร่วมเติบโตไปพร้อมกัน และเราคำนึงถึงธุรกิจของเราในอีกหลายปีนับจากนี้ ไม่ใช่เพียงแค่ว่าสิ่งที่เกิดในอีก 18 เดือนข้างหน้า



RESULTS

- + แหล่งข้อมูลจริงทางดิจิทัลแหล่งเดียวซึ่งตั้งอยู่ใน PLM
- + ทุกทีมใช้ PLM
- + มีการตรวจสอบและการอนุมัติในแต่ละขั้นตอนการทำงาน
- + การสื่อสารระหว่างประเทศเป็นไปอย่างราบรื่น
- + เกิดความโปร่งใสในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และหลังการผลิตผลิตภัณฑ์
- + ข้อมูลช่วยให้มีแนวทางปฏิบัติในการจัดส่งทางอีคอมเมิร์ซเพื่อความยั่งยืน
- + ง่ายต่อการทำงานจากระยะไกลในช่วงที่โควิด-19 ระบาด



Arden (www.ardencompanies.com)

ทุกบริษัทมีเรื่องราวความเป็นมา และนี่คือเรื่องราวของเราซึ่งเริ่มที่ บ็อบและมาร์ดี แชนส์ ในวัย 23 และ 22 ปีตามลำดับ ได้ก่อตั้ง Arden ขึ้นในปี 1964 โดยเป็นนายหน้า และผู้จำหน่ายสินค้าสำหรับทำความสะอาดในครัวเรือน ปัจจุบันนี้ Arden เป็นผู้นำด้านหมอน หมอนอิง และเบาะรองนั่งในตลาดสหรัฐอเมริกา แคนาดา และเม็กซิโก ลูกค้าหลักบางส่วนของเรา ได้แก่ Lowe's, Home Depot และ Walmart ไม่เพียงเท่านั้น เรายังผลิตสินค้าให้กับแบรนด์ของผู้ค้าปลีกเอกชนและแบรนด์ระดับชาติของเราเอง โดยมีโรงงาน 12 แห่งทั่วโลก และ 4 แห่งในจำนวนทั้งหมดนี้เป็นแหล่งผลิตในสหรัฐอเมริกา

เราได้ขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องไปทั่วสหรัฐอเมริกาและในต่างประเทศ ซึ่งไม่เพียงช่วยให้เราได้จัดจำหน่ายสินค้าได้อย่างลงตัว แต่ยังเป็นโอกาสในการเสาะหาบุคคลผู้มีความสามารถเป็นเลิศได้ทั่วมหานครและเอเชีย พนักงานของเรา ไม่ว่าจะเป็นประจำอยู่ที่ส่วนไหนของโลก สามารถเชื่อมต่อถึงกันได้เสมอด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัยที่สุดสำหรับการทำงานโครงการต่างๆ ร่วมกัน ยิ่งไปกว่านั้น Arden เรียกทุกเมือง รัฐ และประเทศที่ย่างก้าวเข้าไปว่า บ้าน โดยไม่เพียงมุ่งมั่นที่จะยกระดับชุมชนของพื้นที่นั้น แต่ยังมีมุ่งมั่นในการทำธุรกิจอย่างถูกต้อง ด้วยการส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่ครบถ้วนสมบูรณ์อย่างถูกต้องและตรงต่อเวลาเสมอ

ในปี 2004 เราเปิดสำนักงานแห่งแรกในต่างประเทศ ซึ่งอยู่ที่กวมิง ประเทศจีน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อขยายฐานการผลิตไปยังเอเชีย และในปี 2008 เรามุ่งความสนใจไปที่ผลิตภัณฑ์สำหรับโรงงานกลางแจ้งเพียงประเภทเดียวเท่านั้น และเลิกทำธุรกิจประเภทอื่นๆ ที่เหลือ จากนั้น Arden ก็แผ่ขยายฐานปฏิบัติงานในเอเชียในปี 2011 ด้วยการเปิดสำนักงานในไทเป ซึ่งเป็นเมืองที่ใหญ่ที่สุดในไต้หวัน ทีมงานในไต้หวันทำงานโดยตรงกับซัพพลายเออร์ผ้าและโรงงานทอ ย้อมสี พิมพ์ลาย และตกแต่งผลิตภัณฑ์ในขั้นสุดท้ายของ Arden โดยดูแลการผลิตสินค้าให้ตรงตามมาตรฐานคุณภาพในทุกด้านและทันกำหนดเวลา เรารู้สึกภาคภูมิใจที่ได้มีส่วนเกี่ยวข้องกับห่วงโซ่อุปทานโดยรวมในระดับโลกและคุณค่าที่เราเพิ่มให้กับลูกค้า

ในปี 2019 กลุ่มบริษัท Arden ก็ได้เข้าร่วมเป็นส่วนหนึ่งของครอบครัวบริษัท Central Garden & Pet

Centric Software (www.centricsoftware.com)

Centric Software® ซึ่งมีสำนักงานใหญ่ที่ซิลิคอน วัลเลย์ ให้บริการแนวคิดผลิตภัณฑ์ไปจนถึงแพลตฟอร์มการเปลี่ยนแปลงเป็นดิจิทัลสำหรับแพชั่น กลุ่มบริษัทค้าปลีก รองเท้า สินค้าแฟชั่น สินค้าสำหรับกิจกรรมกลางแจ้ง สินค้าอุปโภคบริโภค ซึ่งรวมถึงเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนตัว อาหารและเครื่องดื่ม Centric PLM แพลตฟอร์มการจัดการวงจรการผลิต (PLM) ที่สำคัญของ Centric มอบฟังก์ชันการวางแผนการดำเนินงาน การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจัดหาวัสดุ คุณภาพ และนวัตกรรมการคำนวณสัดส่วนการลงทุนที่ให้ผลตอบแทนต่อความเสี่ยงที่ดีที่สุดสำหรับผลิตภัณฑ์โดยเฉพาะสำหรับอุตสาหกรรมสินค้าอุปโภคบริโภคที่หมุนเวียนเร็ว Centric SMB จะให้ความสำคัญกับเครื่องมือหลักและการปฏิบัติที่ดีที่สุดในการผลิตสำหรับแบรนด์มาแรง Centric Visual Innovation Platform (VIP) มอบประสบการณ์งานระดับบริหารแบบดิจิทัลเสมือนจริงเพื่อการทำงานร่วมกันและการทำการตัดสินใจ Centric Software เป็นผู้บุกเบิกการทำงานทางไกล โดยมีแอปบนมือถือให้บริการเป็นแอปแรกสำหรับการจัดการวงจรการผลิต (PLM) และเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางในการเชื่อมต่อระบบองค์กรอื่นๆ หลายองค์กร เช่น ERP, DAM, PIM, e-com, การวางแผน และอีกมากมาย รวมถึงเครื่องมือการทำงานสร้างสรรค์ต่างๆ เช่น Adobe® Illustrator และโฮสต์ของตัวเชื่อมต่อ CAD 3 มิติ นวัตกรรมของ Centric มีพลังขับเคลื่อนทางการตลาด 100% โดยมีอัตราการนำไปใช้ที่สูงที่สุดและใช้เวลารวดเร็วที่สุดในการให้ผลตอบแทนในอุตสาหกรรม นวัตกรรมทั้งหมดของ Centric ช่วยลดเวลาในการทำตลาด ส่งเสริมนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ และลดต้นทุนต่างๆ

Dassault Systèmes (Euronext Paris: #13065, DSY.PA) เป็นเจ้าของรายใหญ่ของ Centric Software และเป็นผู้นำของโลกในด้านซอฟต์แวร์ออกแบบ 3 มิติ การทำรูปจำลองแบบ 3 มิติ และโซลูชัน PLM

Centric Software ได้รับรางวัลอุตสาหกรรมหลายรายการ ซึ่งรวมถึงการได้รับเสนอชื่อจาก Red Herring ให้อยู่ในรายการ Top 100 Global ในปี 2013, 2015 และ 2016 นอกจากนี้ Centric ยังได้รับรางวัลยอดเยี่ยมอีกหลากหลายรายการจาก Frost & Sullivan ในปี 2012, 2016, 2018 และ 2021 อีกด้วย

 CentricSoftware™



www.centricsoftware.com