



SEGUIR EL RITMO DE LA
CAMBIANTE INDUSTRIA DE
LOS BIENES DE CONSUMO:
LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL
DE UNIEK

XOXOXOXOXOXOX
XOXOXOXOX LOVE
XOXOXOXOXOXOX
XOXOXOXOXOXOX
XOXOXOXOXOXOX
XOXOXOXOXOXOX
XOXOXOXOXOXOX
LOVE XOXOXOXOX



Uniek

EL HOGAR ES DONDE ESTÁ EL CORAZÓN

Fundada en 1988 cerca de Madison, Wisconsin, como proveedor de marcos de foto, Uniek se ha convertido en uno de los mayores diseñadores, fabricantes e importadores de decoración para el hogar en Norteamérica.

Actualmente, la empresa mantiene su centro de operaciones en un complejo de 1000 metros cuadrados dedicado a la investigación y al desarrollo. Abastece a los grandes minoristas estadounidenses, como Wal-Mart, Target, Bed Bath and Beyond y Wayfair, con lo que Julianne Brickl, Vicepresidente de Gestión comercial y de producto, denomina «la decoración del hogar de arriba abajo –todo, desde muebles y cuadros hasta espejos y material de oficina».

LA CAMBIANTE INDUSTRIA DE LOS BIENES DE CONSUMO

Al igual que otras industrias, el mercado de los bienes de consumo ha evolucionado considerablemente en la última década. Las estadísticas revelan que cada año se llevan al mercado una media del 32% más de productos, mientras que el rendimiento por producto se ha reducido casi una cuarta parte.*

Los minoristas y sus proveedores se ven confrontados a múltiples retos: introducir nuevos productos, reducir los plazos y los ciclos de vida e innovar constantemente, todo ello sin aumentar los costes operativos.

«Nuestras tradicionales tiendas físicas han comenzado una transición, pasando de tener departamentos con una sola categoría de productos a querer dotar a sus consumidores con una solución completa de decoración para el hogar», declara Brickl. «En 2011 nos dimos cuenta de que necesitábamos extender nuestro principal negocio de marcos de fotos a todos los elementos del hogar y para ello debíamos aumentar nuestras líneas de producto. También sabíamos que había que realizar este cambio con los mismos recursos, o incluso con menos, desde el punto de vista del rendimiento.»

«Ya llevamos doce meses añadiendo la venta online directa al consumidor como uno de nuestros canales de venta y gracias a Centric hemos podido mantener el ritmo de desarrollo necesario para ello.»

*Fuente: Gartner White Paper; Toma seis medidas para mejorar la gestión del ciclo de vida de los productos de consumo - Fecha de publicación: 8 de marzo de 2016



“ Además, Centric nos ha ofrecido una ayuda incalculable para gestionar los datos principales de contenido que debemos proporcionar a nuestros socios de comercio minorista online. Nada de esto habría sido posible con nuestro antiguo sistema. ”

Desafíos

- + Las presiones del mercado pedían un ritmo más rápido de introducción de productos nuevos
- + La rentabilidad requería un aumento de la variedad de productos sin incrementar los gastos internos
- + Los desconexión entre sistemas producía importantes gastos administrativos
- + La base de datos no era flexible y no se podía configurar para las nuevas categorías de producto

APORTAR FLEXIBILIDAD PARA GESTIONAR EL AUMENTO DE LAS CATEGORÍAS DE PRODUCTO

Con el objetivo de aumentar la cantidad de números de referencia sin tener que incrementar los costes, Uniek empezó a reevaluar sus sistemas de desarrollo y de diseño del producto.

«Todas las especificaciones de nuestros productos estaban en una base de datos de Access», explica Brickl. «Esto dificultaba la comunicación con nuestros proveedores, pero el mayor problema era la falta de flexibilidad. El sistema estaba configurado para gestionar una sola categoría de producto –los marcos de fotos– y esto requería una gran cantidad de recursos técnicos para adaptar la base de datos a cualquier otra categoría que quisiéramos obtener o fabricar. Recursos de los que no disponíamos.»

Además, los equipos de Uniek estaban recopilando información esencial de conformidad, presupuestos y otros fines en Excel, que no estaba integrado de ninguna manera en el sistema existente de especificaciones.

«Por aquel entonces, nuestro equipo tenía que hacer malabares con nuestros sistemas desconectados entre sí», afirma Brickl. «Sabíamos que, si queríamos ser eficientes con los recursos de los que disponíamos, necesitábamos consolidar toda esa información en una sola ubicación.»

EL IMPULSO PARA EL PLM

Para apoyar esta evolución de modelo de negocio y seguir siendo relevante en una industria competitiva en constante cambio, Uniek recurrió al software de gestión del ciclo de vida del producto. Brickl y su equipo analizaron varios proveedores de PLM especializados en la manufactura antes de decidirse por la compañía basada en Silicon Valley, Centric Software, cuya experiencia se centraba en la moda y los bienes de consumo.

«Muchas de las soluciones que evaluamos estaban concebidas para fabricar gamas de producto reducidas y ese no era nuestro caso», confiesa Brickl. «El PLM de Centric, por otro lado, tenía una gran capacidad de configuración que nos iba a ayudar a introducir nuestras distintas líneas de producto.»

Esto también nos ayudó a decidirnos durante la última fase de evaluación, cuando el equipo de Centric hizo una demostración a medida. «Centric nos presentó el software adaptado a nuestros productos, mostrando de inmediato cómo se iba a reflejar cada artículo», prosigue Brickl. «Podimos ver lo involucrados que estaban en nuestra empresa y sentimos que su compromiso, su capacidad de configuración y su tamaño eran perfectos para nosotros.»



UNA IMPLEMENTACIÓN RÁPIDA

El sistema de Uniek entró en funcionamiento seis meses después de firmar con Centric. Los usuarios de la extensa cadena de suministros de la compañía estadounidense, incluyendo los distribuidores online, llevan años usando el PLM de Centric.

Según Brickl, esta rapidez fue posible gracias al sistema Agile DeploymentSM de Centric. «Teníamos a lo mejores expertos de Centric trabajando para nosotros durante toda la fase de implementación; trabajaron sin descanso para cumplir el plazo e impulsar nuestro éxito de forma inmediata», declara. «En las etapas iniciales, documentamos conjuntamente nuestros procesos y planificamos exhaustivamente nuestro proyecto de PLM, pero fue en los últimos sesenta días cuando se hizo evidente lo rápido que se podía configurar el sistema una vez que nuestras necesidades estuviesen definidas.»

Como socio de servicios gestionados, Uniek también disfruta del servidor de alta disponibilidad de Centric, que Brickl califica de «estupendo, ya que no requiere recursos técnicos por parte de nuestro equipo para mantener el sistema operativo.»

DIRIGIENDO EL FUTURO CRECIMIENTO ESTRATÉGICO

Tras haber usado el PLM de Centric durante mucho tiempo, Uniek ha constatado unos beneficios claros y concretos que han permitido a la empresa adaptarse al cambio.

«Dado que toda la información que necesitamos ahora está centralizada en un solo sistema, nuestro equipo de creación de artículos puede acceder a toda la información, desde las especificaciones hasta los presupuestos, pasando por los pedidos de muestras», expone Brickl. «Esto ha reducido los tiempos de configuración de nuestros artículos; antes tardábamos una semana en preparar un producto, ahora solo dos días.»

Siguiendo las expectativas de los clientes y consumidores, Centric también ha permitido a Uniek incrementar considerablemente la variedad de sus productos sin aumentar los gastos de administración. «Nuestro recuento final de SKU (números de referencia) ha aumentado en un 50% después de la implementación», revela Brickl, «y los miembros de los equipos principales pueden añadir nuevas categorías de producto con características sencillas, así que no tenemos que recurrir en absoluto al servicio técnico para introducir nuevos productos.»

Para cumplir con el compromiso de Uniek de un «estricto cumplimiento de las normas y reglamentos estadounidenses», el PLM de Centric permite a la empresa gestionar los procesos cruciales de la cadena de suministros en un solo entorno colaborativo. «Antes de Centric, comparar y contrastar los costes de proveedores nos suponía usar varias hojas de Excel una al lado de la otra, mientras que ahora podemos ir al sistema, revisar las respuestas de todos los proveedores y seleccionar con facilidad la que tenga una mejor combinación de calidad, coste y conformidad», afirma Brickl.

Y aunque Uniek adoptó inicialmente el PLM para gestionar el crecimiento de su gama de productos, el software de Centric también ha impulsado otro cambio inesperado. «Ya llevamos doce meses añadiendo la venta online directa al consumidor como uno de nuestros canales de venta y gracias a Centric hemos podido mantener el ritmo de desarrollo necesario para ello», declara Brickl. «Además, Centric nos ha ofrecido una ayuda incalculable para gestionar los datos principales de contenido que debemos proporcionar a nuestros socios de comercio minorista online. Nada de esto habría sido posible con nuestro antiguo sistema.»

Actualmente Uniek está estudiando la posibilidad de extender su uso del software PLM a nuevas unidades y utilizar las innovadoras aplicaciones para móvil de Centric. «Queremos aprovechar todas las posibilidades de este sistema, porque vemos la asociación con Centric como una inversión de futuro.»

Resultados

- + El tiempo de elaboración del producto se ve reducido de una semana a dos días
- + La variedad de los productos aumenta en un 50% a nivel de SKU
- + Toda la información esencial está centralizada en un solo entorno colaborativo
- + Los usuarios pueden añadir nuevas categorías de producto sin intervención del servicio técnico
- + Puesta en marcha de un canal de venta online gracias al proyecto de PLM



ACERCA DE UNIEK

Uniek es diseñador, fabricante y proveedor de marcos de fotos y decoración para el hogar. Somos un fabricante estadounidense de marcos de fotos de poliestireno, lienzos y cuadros con sede en Waunakee, Wisconsin. Uniek también proporciona productos de decoración para el hogar en todo el mundo a través de tiendas físicas de masa y de grandes minoristas online.

À PROPOS DE CENTRIC SOFTWARE

Desde su sede central en Silicon Valley y sus oficinas en las capitales más importantes de todo el mundo, Centric Software desarrolla tecnología para las marcas más prestigiosas de moda, venta al por menor, calzado, artículos de lujo, material deportivo y bienes de consumo. Su plataforma insignia de gestión del ciclo de vida del producto (PLM), Centric 8, presta servicios de plan de colecciones, desarrollo de productos, abastecimiento, plan de negocio, calidad y gestión de colecciones, adaptándose a distintos segmentos de la industria de los bienes de consumo. El paquete de Centric de PLM para PYMES incluye tecnología innovadora y conocimientos clave del sector adaptados a las pequeñas empresas.

Centric Software ha recibido numerosos premios del sector, incluyendo el galardón Frost & Sullivan a la Excelencia por la diferenciación de producto en PLM para los sectores de venta al por menor, moda y confección. Red Herring incluyó a Centric en su lista Top 100 Global en 2013, 2015 y 2016.

 CentricSoftware™



Avinguda Diagonal 640 | 6.ª planta | 08017 Barcelona | España
Teléfono: +34 93 228 7806 | Fax: +34 93 228 7899
www.centricsoftware.com