

 CentricSoftware™



**“A CENTRIC É O PRIMEIRO LUGAR ONDE
AS PESSOAS BUSCAM RESPOSTAS”**
DA DOR PARA O AUGES DO SEU DESEMPENHO
COM A MIZUNO USA

“Costumávamos ter o momento da revelação. Os gerentes de produto trabalhavam em suas coleções e as revelavam só na hora do lançamento. Ninguém tinha ideia do que estava por vir, a não ser quem estivesse envolvido com a categoria. Quase não havia visibilidade do desenvolvimento. Queríamos saber o que estava em processo de desenvolvimento e definir cronogramas de lançamento realistas.”

Tim Rumer, diretor de gestão de ciclo de vida dos produtos da Mizuno USA, lembra que o planejamento das linhas e o desenvolvimento de produtos da marca esportiva costumavam ser uma dor de cabeça.

“Precisávamos de uma maneira mais fácil para os gerentes de produto planejarem suas categorias e gerenciarem diversos estilos”, explica ele. “Quando fazíamos isso através do nosso sistema ERP, era muito difícil fazer atualizações e adicionar estilos.”

Hoje, as coisas são bem diferentes. A Mizuno USA agora usa a Centric Product Lifecycle Management (PLM, gestão de ciclo de vida de produto) em todas as suas divisões e 28 categorias de produtos. A Centric foi bem recebida pelos usuários e se tornou a plataforma padrão para comunicação e desenvolvimento de produtos em toda a organização.



“Ter informações centralizadas sobre os produtos era essencial para nós”, observa Tim. “Designers, desenvolvedores e gerentes de produto usam o sistema todos os dias. A equipe da cadeia de abastecimento extrai as informações necessárias da Centric, e estamos começando a adicionar fornecedores ao sistema. Agora as pessoas têm o hábito de usá-lo. Isso significa que houve uma mudança abrangente em toda a organização. Se houver uma pergunta, a Centric é o primeiro lugar onde as pessoas buscam respostas.”

Desde a implementação da Centric PLM, a Mizuno USA eliminou a dificuldade no desenvolvimento de produtos, aumentou em até 75% a capacidade dos gerentes de categoria e impulsionou em impressionantes 10,2% os números de SKUs em uma divisão em apenas um ano. Como ela conseguiu?

HERANÇA ESPORTIVA

A Mizuno USA é uma subsidiária da Mizuno Corporation, a gigante de artigos esportivos fundada por dois irmãos em Osaka, no Japão, em 1906. Originalmente, a Mizuno vendia artigos esportivos ocidentais, como bolas de beisebol, até que começou a fabricar roupas esportivas por encomenda em 1907 e lançou sua famosa linha de tacos de golfe em 1933. A Mizuno abriu sua primeira fábrica americana em Los Angeles em 1961, que deu origem à Mizuno americana, hoje conhecida como Mizuno USA.

Hoje, a Mizuno é uma marca global reconhecida por fabricar roupas esportivas e equipamentos de qualidade para golfe, tênis, beisebol, voleibol, futebol, corrida, rugby, esqui, ciclismo, judô, tênis de mesa, badminton, boxe e atletismo.

A Mizuno USA está sediada em Norcross, na Geórgia, e expandiu suas capacidades de fabricação e distribuição com uma nova instalação de alta tecnologia em Braselton, na Geórgia, em 2014. A subsidiária americana da Mizuno Corporation possui quatro divisões principais: corrida, golfe, beisebol/softbol e vôlei. A empresa recentemente acrescentou roupas e equipamento de futebol, natação e tênis às suas coleções em expansão.

ANOS-LUZ À FRENTE

Percebendo que a empresa precisava investir em uma solução de PLM para melhorar a visibilidade em todo o processo de desenvolvimento de produtos e centralizar essas informações, a Mizuno USA escolheu a solução mais importante da Centric Software, a Centric 8 PLM, em 2014.

“
HOUE UMA MUDANÇA
HOLÍSTICA EM TODA A
ORGANIZAÇÃO. SE HOVER
UMA PERGUNTA, O CENTRIC
É O PRIMEIRO LUGAR QUE
ALGUÉM PROCURA POR
UMA RESPOSTA.
”

DESAFIOS

- + Centralização dos dados do produto em um local acessível
- + Falta de visibilidade entre categorias e divisões
- + Os gerentes de produto precisavam de ferramentas para gerenciar múltiplas categorias e estilos
- + Fazer atualizações de estilo no sistema anterior era difícil
- + Necessidade de melhorar a comunicação para planejar com antecedência e definir cronogramas realistas

Conforme Tim, “durante o processo de demonstração, o que vimos da Centric estava anos-luz à frente de outros produtos. Era muito mais intuitivo e fácil de usar que os outros. Com algumas soluções de PLM, era preciso ser quase um programador ou profissional da TI para conseguir usá-las. Não podemos esperar isso de um gerente de linha de produtos, que precisa planejar uma variedade de coisas e não tem tempo para se especializar em outras funções. A Centric é muito mais fácil”.

CLIQUE EM “ATUALIZAR”

Infelizmente, a implementação inicial ficou estagnada devido a mudanças de pessoal. Tim saiu de seu cargo na divisão de beisebol/softbol para revitalizar o projeto.

“A Centric nos ajudou a formalizar nossos processos da divisão de beisebol/softbol, onde as coisas estavam funcionando muito bem, então meu trabalho era colocar em ação os mesmos processos da Centric em todas as nossas divisões”, explica ele. “Tivemos que parar de trabalhar em silos para conseguir ter uma visão do todo, garantindo que estávamos implementando a Centric PLM de forma uniforme em todas as divisões”.

“Depois que fizemos isso, retomamos de onde paramos, e a implementação ocorreu sem problemas. A equipe da Centric tem sido fantástica, em termos de suporte. Eles nos ajudaram a uniformizar e garantir que a implementação funcionasse para toda a organização, não apenas para uma divisão”.

RESULTADOS

- + Um local central para todos os dados de produtos
- + Gerentes de categoria capazes de gerenciar até 75% mais categorias
- + Integração ou transferência rápida do pessoal entre as categorias
- + Aumento de 10,2% da contagem de SKUs em uma divisão com a implementação da Centric PLM
- + Dados, análises estatísticas e relatórios imediatamente acessíveis

FAZER MAIS COM MENOS

“Agora podemos gerenciar mais categorias com menos pessoas, sem dúvida”, explica Tim. “Entre os recursos de gestão de dados da Centric e a funcionalidade de planejamento, uma pessoa pode gerenciar de 50 a 75% mais categorias (ou estilos) do que antes. A Centric também permite que as pessoas lidem com mais categorias. Uma pessoa que estava gerenciando calçados, agora também gerencia chuteiras de futebol e luvas de beisebol, que é a nossa categoria com mais SKUs”.

“Outro grande benefício é a integração”, continua ele. “Antigamente, quando alguém se desligava da empresa, o conhecimento da categoria ia embora com ela, porque esse conhecimento era mantido em uma infinidade de planilhas e e-mails”.

“Agora, todas as notas de desenvolvimento estão em um só lugar. Juntamente com o calendário de desenvolvimento, é possível incluir alguém no meio do caminho, e essa pessoa saberá exatamente em qual fase do processo de desenvolvimento estamos e quais tarefas ela precisa concluir. As pessoas também podem alternar entre as categorias com mais facilidade dentro da organização, pois elas são gerenciadas da mesma maneira”.

Na divisão de beisebol/softbol, a Mizuno USA aumentou em 10,2% a contagem de SKUs desde a implementação da Centric PLM. Como ressalta Tim, até rastrear os dados ficou mais fácil com a Centric.

“Se você realmente gerencia todos os seus produtos com a Centric, os dados ficam todos lá e você pode extraí-los em poucos segundos com uma exportação ou alteração de exibição. As pessoas perceberam que ao trabalharem sempre no sistema garantem informações disponíveis para todos.”

O QUE VEM A SEGUIR?

Os tempos de desenvolvimento foram reduzidos com a implementação da Centric PLM. Assim, diminuir o tempo de entrada no mercado é uma meta de alta prioridade para a Mizuno USA.

“O desenvolvimento está acontecendo muito rápido agora, então a organização inteira está tentando acompanhar o ritmo”, afirma Tim. “A Centric definitivamente acelerou o processo e aumentou o número de estilos que lança por temporada. O próximo passo são os nossos processos de entrada no mercado e comercialização”.

“Estamos só no começo do que a Centric pode fazer. A organização do cronograma, o planejamento de linha, o desenvolvimento de peças de vestuário e as revisões de amostras são os principais pontos para nós até agora. Já passamos do desenvolvimento direto de produtos para o desenvolvimento de todos os nossos materiais de marketing e de vendas no sistema. À medida que avançamos, estamos nos aprofundando no controle de qualidade, adicionando mais fornecedores e muitos outros aspectos da Centric PLM que ainda não abordamos.”





SOBRE A MIZUNO USA

A Mizuno USA, Inc. é uma subsidiária integral da Mizuno Corporation, um dos maiores fabricantes de produtos esportivos especializados do mundo. A Mizuno USA, Inc. fabrica e distribui equipamentos de beisebol, golfe, softbol, corrida, natação, tênis e voleibol e roupas e calçados para a América do Norte. A Mizuno USA, Inc. está sediada em Norcross, Ga.

SOBRE A CENTRIC SOFTWARE

Desde sua sede em Silicon Valley e dos escritórios em grandes capitais de todo o mundo, a Centric Software fornece uma plataforma de transformação digital para as mais renomadas empresas de moda, varejo, calçados, artigos de luxo, itens para atividades ao ar livre e bens de consumo. A Centric Visual Innovation Platform (VIP) é um conjunto visual e totalmente digital de painéis para dispositivos de toque como iPad, iPhone e televisores com tela tátil grande. A Centric VIP transforma a tomada de decisões e automatiza a execução para reduzir o tempo de lançamento dos produtos no mercado e o intervalo até a popularização. A principal plataforma de gestão de ciclo de vida de produtos (Product Lifecycle Management, PLM) da Centric, a Centric 8, proporciona funcionalidades corporativas de planejamento de mercadorias, desenvolvimento de produtos, aquisição, planejamento de negócios, qualidade e gestão de coleções, feitas sob medida para setores de consumo que passam por mudanças rápidas. O Centric SMB conta com recursos ampliados de PLM, incluindo tecnologias inovadoras e os principais ensinamentos do setor, sob medida para pequenas empresas.

A Centric Software recebeu vários prêmios do setor, entre eles o Frost & Sullivan Global Product Differentiation Excellence Award in Retail, Fashion and Apparel PLM em 2016 e o Frost & Sullivan's Global Retail, Fashion, and Apparel PLM Product Differentiation Excellence Award em 2012. A Red Herring incluiu a Centric na lista Top 100 global em 2013, 2015 e 2016.

 CentricSoftware™



www.centricsoftware.com

©2018 Centric Software Inc. Todos os direitos reservados. Centric é uma marca registrada da Centric Software. Todas as outras marcas e nomes de produtos podem ser marcas comerciais de seus respectivos proprietários.