

 CentricSoftware™



「CENTRIC 是所有人尋求答案之首選」
MIZUNO USA 從苦不堪言到最佳表現

「我們曾有過我所謂的『驚喜瞬間』。產品經理埋頭建立服裝系列，在最後時刻揭幕亮相。沒人知道帷幕後藏著甚麼，除非他們對這個品類極其熟悉。開發過程的可視性極低甚至完全隱蔽。我們想知道正在開發的新產品並且設定符合實際的發佈時間表。」

Mizuno USA 產品生命週期管理總監 Tim Rumer 回憶稱，該運動品牌的生產線規劃和產品開發曾經令人頭痛。

他解釋道：「我們需要產品經理使用更簡單的方式規劃其品類並管理多個款式。當我們透過自己的 ERP 系統做這件事時，可以毫不誇張地說，更新和新增款式令人苦不堪言。」



如今，情況則大不相同。Mizuno USA 現在對其所有部門和 28 個產品種類使用 Centric 產品生命週期管理 (PLM)。Centric 一直備受使用者歡迎，並已成為組織內部溝通和產品開發的標準平台。

Rumer 指出：「集中化產品資訊對我們而言意義重大。設計人員、開發人員和產品經理每日都使用這個系統。供應鏈員工從 Centric 提取需要的資訊，我們也開始將供應商新增到系統中。人們現在已經習慣使用這個系統了。整個組織發生了全方位的改變。如果遇到問題，Centric 是所有人尋求答案之首選。」

自從實施 Centric PLM 以來，Mizuno USA 就在短短一年內擺脫了令人頭痛的產品開發，使品類經理的能力提升高達 75%，並使一個部門的存貨單位 (SKU) 數量增加 10.2% 之多。他們是如何做到的？

體育基因

Mizuno USA 是 Mizuno Corporation 的分公司，兄弟二人於 1906 年在日本大阪創立了這間體育用品巨頭。Mizuno 最初銷售棒球等西方體育用品，1907 年開始按訂單製造運動服，1933 年推出著名的高爾夫球桿系列。Mizuno 於 1961 年在洛杉磯開設了第一間美國工廠，American Mizuno (如今的 Mizuno USA) 就此誕生。

今日，Mizuno 已成為全球知名品牌，針對高爾夫球、網球、棒球、排球、美式足球、跑步、英式橄欖球、滑雪、單車運動、柔道、乒乓球、羽毛球、拳擊和田徑等體育項目生產優質運動服飾和器材。

Mizuno USA 的總部位於佐治亞州諾克斯市 (Norcross)，2014 年在佐治亞州布拉塞爾頓 (Braselton) 新開設一間高科技工廠，提高了製造和分銷能力。Mizuno Corporation 的美國分公司主要有四個部門：跑步、高爾夫球、「棒球內場運動」(棒球和壘球) 及排球。該公司最近新增了英式足球、游泳和網球的服飾及器材，以拓展其服裝系列。

遙遙領先

意識到公司需要投資 PLM 解決方案，以提高產品開發流程的全程可視化並集中化產品資訊後，Mizuno USA 在 2014 年選擇了 Centric 軟件的旗艦級 Centric 8 PLM 解決方案。

“ 整个组织都发生了
整体变化。如果有问题，
CENTRIC是第一个找到答案的人。 ”

挑戰

- + 將產品數據集中在一個可儲存的位置
- + 品類和部門的全面可視化不足
- + 產品經理需要能夠管理多個品類和款式的工具
- + 使用舊系統進行款式更新「令人苦不堪言」
- + 需要改善溝通，提前規劃並設定符合實際的時間表

如 Rumer 所說：「在演示過程中，我們發現 Centric 遙遙領先於其他產品。它更加直觀，易於使用。有一些 PLM 解決方案非常複雜，只有熟練掌握編程知識或是 IT 人員才能使用，但產品線經理的工作是擬定分類，沒時間學習另一種完全不同的專業知識。Centric 要簡單得多。」

按下「刷新」

不幸的是，初始實施由於人員變動而暫停。Rumer 離開他在棒球內場運動部門的職位，負責重啟此項目。

「Centric 幫助我們將棒球內場運動部門的流程規範化，一切進行得非常順利，所以我的工作是在所有部門使 Centric 的這些流程走上正軌。」他解釋道。「我們必須摒棄孤立工作的方式，停下腳步縱觀全局，確保我們在所有部門以相同力度實施 Centric PLM。」

「完成這一步之後，我們重新起航，而這次實施非常成功。Centric 團隊表現出色，適時提供支援。他們幫助我們讓所有人保持同步，並且確保實施對整個組織有效，而不僅限於一個部門。」

成果

- + 一個中央位置儲存所有產品數據
- + 品類經理可管理的品類增加 75%
- + 員工能夠迅速通過入職培訓或在品類之間調動
- + 自從實施 Centric PLM 以來，單是一個部門的 SKU 數量增加了 10.2%
- + 可以即時存取的資料、統計數據和報告

事半功倍

「我們可以用更少的人員管理更多的品類，毫不費力。」Rumer 說道。「借助 Centric 的數據管理功能和規劃功能，一名員工可以輕鬆管理比以往多出 50% 至 75% 的品類（在此處可以說款式而非品類）。Centric 也能幫助人們處理更多品類。過去管理釘鞋的員工，現在可以同時管理英式足球鞋和棒球手套，即我們 SKU 最多的品類。」

「另一項主要優勢是入門培訓。」他繼續說道。「過去，當員工離職時，品類知識其實也隨他們一起離開，因為這些知識蘊含在大量電子表格和 50,000 封電子郵件中。」

「現在，所有開發紀錄都儲存在同一處。結合開發日歷，您可以讓任何人中途加入，而他們也確切地知道我們處於開發流程的哪個階段，也知道接下來需要完成甚麼任務。員工也能更容易地在組織內部的不同品類之間轉換，因為它們的管理方式都相同。」

自從實施 Centric PLM 以來，Mizuno USA 棒球內場運動部門的 SKU 數量已增加 10.2%。Rumer 指出，實施 Centric 甚至顯著簡化了此數據的追蹤。

「如果真正使用 Centric 管理所有產品，資料都儲存其中，您可在三秒內透過更改視圖或匯出提取所需資料。現在，人們已經感受過眼前一亮的瞬間 - 如果他們總是在系統中工作，資訊輸出隨時準備就緒，供他們及其他所有人查看。」

下一步要做甚麼？

自從實施 Centric PLM 以來，開發時間已經縮短，所以 Mizuno USA 現在的首要目標是加快上市速度。

「如今，開發方面的進展簡直太快了，我們作為一個組織正張開雙臂積極擁抱這一系統！」Rumer 感慨地說道。「Centric 確實幫助我們加快了速度，也增加了我們每季推出的款式。下一步是我們的上市和商業化流程。」

「我們只是見識了 Centric 巨大潛力的冰山一角。日歷編制、生產線規劃、服飾開發和樣品審查是目前對我們來說重要的幾個方面。我們已經從簡單的產品開發轉向為在系統中開發所有營銷材料和銷售附加品。未來，我們將著眼於品質控制，增加更多供應商，並且探索尚未接觸的更多 Centric PLM 的其他方面。」





關於 MIZUNO USA

Mizuno USA, Inc. 是 Mizuno Corporation (全球最大的專業體育用品製造商之一) 的全資分公司。Mizuno USA, Inc. 面向北美市場製造並分銷棒球、高爾夫球、壘球、跑步、游泳、網球和排球等體育項目的器材、服裝及鞋履。Mizuno USA, Inc. 總部位於佐治亞州諾克羅斯市。

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 年和 2016 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。