

EL DON DEL TIEMPO:
EL NUEVO SABOR DEL ÉXITO EN MODERN
GOURMET FOODS



GHIRARDELLI
CHOCOLATE

PREMIUM HOT COCOA

Double Chocolate
MIX WITH HOT MILK!

MINI
MARSHMALLOWS

TOP OFF YOUR COCOA



NET WT 1.4 OZ (40g)



H



MODERN
GOURMET
FOODS

C O C O A

SET INCLUDES:
DOUBLE CHOCOLATE HOT COCOA MIX, FROTHER,
GOURMET MINI MARSHMALLOWS, AND CERAMIC COCOA SERVER

PRODUCTOS DE TEMPORADA Y POSICIÓN EN LOS ESTANTES

Desde 1998, Modern Gourmet Foods se ha especializado en la creación de productos gourmet y delicatessen para regalo, bajo su propia marca y para otras marcas titulares de licencia como Starbucks, Johnsonville, Hershey's y Corona.

Desde su sede en Irvine, California, la empresa provee a mayoristas, grandes comerciantes y pequeños minoristas especializados en Estados Unidos, Canadá, Australia y Europa, con sus innovadores productos de temporada para las fechas más señaladas.

«Nuestra industria es un espacio muy competitivo», explica Nadeem Mumal, Director de Operaciones. «Dado que competimos por un margen limitado de dólares en un periodo de tiempo muy reducido, necesitamos realizar grandes inversiones en innovación y diseño para lanzar productos nuevos al mercado y ganar una buena posición en los estantes de las tiendas cada temporada.»

Modern Gourmet Foods realiza sus principales actividades financieras, de diseño y de desarrollo del producto en los Estados Unidos, donde vende sus productos a través de una red de socios que incluye a Walmart, Target, Costco, y Sam's Club. También realiza operaciones de suministro y control de calidad a nivel nacional desde su oficina en Qingdao, China. La empresa también envasa una variedad de productos en los Estados Unidos y los distribuye a clientes minoristas a través de la logística de terceros (3PL).



UNA ENTREGA DE PRODUCTOS A TIEMPO

Para combinar el desarrollo de productos bajo licencia y de productos de marca propia dentro de unos plazos de entrega muy ajustados, se requiere una gran coordinación y una buena comunicación. Según relata Mumal: «No solo nos enfrentamos a una cadena de suministros altamente compleja, ya que nuestro equipo de California necesita trabajar lo más estrechamente posible con nuestra oficina en China, sino que además debemos cumplir tres pliegos de condiciones diferentes cada temporada.»

«Debemos satisfacer las necesidades de los minoristas, utilizando análisis de tendencias para crear líneas de customización que cubran sus expectativas. También tenemos que cumplir todas las restricciones y directrices de marca que nos dan los licenciantes. Y, por último, debemos conciliar la eficiencia y la rentabilidad de los procesos de presupuesto, diseño y producción de nuestra marca propia», añade Mumal.

Aunque Modern Gourmet Foods estaba acostumbrado a afrontar estos retos con decisión, el aumento de la competencia en el mercado durante el periodo festivo, a principios de 2015, hizo subir la presión en el negocio.

“ Hemos ahorrado cientos de miles de dólares al año en tiempo de gestión de proyectos, simplemente por disponer de un sistema colaborativo y de una sola versión de la información ”

CENTRALIZAR LA INFORMACIÓN DEL PRODUCTO

Tras más de una década de crecimiento rápido y orgánico, Modern Gourmet Foods buscaba un sistema centralizado. «Somos un negocio relativamente pequeño y en aquella época habíamos realizado muy pocas implementaciones tecnológicas», explica Mumal.

«No disponíamos de ningún sistema para gestionar nuestras especificaciones sobre los distintos productos o para supervisar sus ciclos de vida; nuestras herramientas principales eran Excel y el correo electrónico. Cada departamento tenía sus propias variantes; algunos utilizaban columnas extra y otros usaban distintos campos de información. Sabíamos que necesitábamos dar un giro completo hacia un sistema más adecuado para optimizar los procesos de desarrollo y mejorar la visibilidad.»

Pero había un obstáculo adicional: el calendario fijado por la empresa requería que cualquier nueva tecnología se debía implementar rápidamente; no podíamos dividir una misma temporada entre el sistema nuevo y el antiguo.

Resultados

- + Ahorro de cientos de miles de euros al año en gestión de proyectos, gracias a la colaboración y a la coordinación de plazos
- + Implementación completa en dos continentes en dos meses
- + Toda la información del producto está centralizada en un solo entorno colaborativo
- + Visibilidad completa de los ciclos de vida del producto
- + Una completa adopción y satisfacción del usuario
- + Costes iniciales asequibles, sin tener que invertir en infraestructura

EN LA NUBE

El equipo de Modern Gourmet Foods se sintió atraído por la idea de un software PLM (gestión del ciclo de vida del producto) basado en la nube y en seguida descubrieron la solución PLM de Centric Software para PYMES. Centric SMB es una alternativa SaaS a la reconocida solución PLM Centric 8.

Seducidos por la promesa de poder acceder por un precio asequible a la tecnología utilizada por algunas de las mayores marcas del mundo, Mumal y su equipo invitaron a Centric a realizar una demostración de su nueva solución basada en suscripciones.

«Valoramos a los proveedores según tres criterios principales: la funcionalidad, el coste y lo que llamamos la facilidad de transición», afirma Mumal. «Gracias a la demostración de Centric hecha a medida, nuestro equipo constató que Centric SMB era mucho más intuitivo que sus competidores; pudimos visualizar cómo iba a ser la transición desde Excel hasta el entorno colaborativo online y las ventajas de tener acceso a la información en tiempo real.»

Mumal y su equipo escogieron Centric como su socio de PLM en julio de 2015 y tan solo dos meses más tarde, en septiembre del mismo año, los equipos norteamericanos y chinos ya estaban trabajando por completo con Centric SMB.



UNA IMPLEMENTACIÓN MUY RÁPIDA

Además de cumplir el objetivo de una implementación total durante el corto espacio de tiempo entre temporadas, el hecho de que Centric SMB estuviese basado en la nube resultaba muy atractivo para Modern Gourmet Foods por múltiples razones.

«No buscábamos construir una gran infraestructura y no queríamos perder el tiempo manteniendo los servidores y actualizando el hardware», prosigue Mumal. «Desde ese punto de vista, que el software estuviese basado en la nube era fundamental para nosotros, ya que no podíamos asumir unos costes previos muy elevados. También permitió a nuestros equipos acceder al sistema desde cualquier lugar del mundo. Ya sea para evaluar diseños, para reunirse con los clientes en sesiones de feedback o para aprobar productos en línea, ahora pueden realizar su trabajo desde cualquier lugar donde haya una conexión a Internet.»

La rapidez de la implementación también era vital para garantizar la adopción del nuevo sistema por parte del usuario, fijando un límite de acceso a los sistemas anteriores a partir del inicio de la Temporada 2016. «Habíamos decidido en fase temprana que no íbamos a ejecutar un proceso paralelo», explica Mumal, refiriéndose a la posibilidad de que el PLM y los sistemas previos funcionen en paralelo durante un periodo de prueba.

«Fijamos una fecha para la conversión y a partir de ese día todas las actividades del ciclo de vida debían realizarse en Centric SMB; ya no aceptaríamos el Excel ni el correo electrónico. Lo hicimos así para asegurarnos de que nuestros equipos aprovechaban la solución al máximo, lo más rápido posible.»

«A menudo, el mayor desafío es hacer que la gente cambie su forma de trabajar y nuestros equipos no estaban acostumbrados a transiciones complejas. Sin embargo, todo el mundo se adaptó al sistema incluso más rápido de lo que habíamos esperado», aclara Mumal.



UNA RÁPIDA RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN

Durante la fase de preselección y selección, Mumal y su equipo establecieron tres expectativas que su proyecto de PLM debía cumplir: la centralización de datos, la visibilidad del ciclo de vida del producto y la satisfacción del usuario. Según explica, las expectativas se cumplieron a la perfección:

«Ahora todos disponemos de la misma información sobre materiales, embalaje, almacenamiento y distribución. Desde el punto de vista de la visibilidad, somos capaces de tomar decisiones bien fundadas acerca de los costes de producción, las aprobaciones y las modificaciones desde cualquier parte del mundo. Por último, queríamos que los usuarios adoptasen el sistema de forma rápida y hoy día todos realizan sus tareas relativas al ciclo de vida del producto a través del software PLM. Se han cumplido las tres expectativas de ahorro económico, eficiencia y visibilidad. Si comparamos nuestra situación de antes con la de ahora, es como la noche y el día.»

En cuanto a la satisfacción del usuario, Mumal también hace una estimación del ahorro que ha supuesto para Modern Gourmet Foods la adopción de Centric SMB. «Hemos ahorrado cientos de miles de dólares al año en tiempo de gestión de proyectos, simplemente por disponer de un sistema colaborativo y de una sola versión de la información», declara.

Desafíos

- + Dificultad para compaginar los procesos y prioridades entre productos de marca propia y productos bajo licencia
- + Aumento de la competitividad para conseguir una buena posición en los estantes durante las ventanas estacionales más concurridas
- + La información esencial del producto no está centralizada
- + Los ciclos de vida del producto no son lo suficientemente visibles
- + Presupuesto limitado y falta de experiencia en la adopción de nuevas tecnologías



ACERCA DE MODERN GOURMET FOODS

Modern Gourmet Foods combina la creatividad con un análisis exhaustivo de las tendencias para crear productos gourmet para regalo. La empresa suministra a comercios minoristas en todo el mundo con alimentos y bebidas gourmet adaptados a cada temporada, haciendo especial hincapié en la calidad. Sus productos son únicos, innovadores y de un valor excepcional. Fundada en 2009, Modern Gourmet Foods tiene su sede en Irvine, California.

ACERCA 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 SMB para PYMES incluye tecnología innovadora y conocimientos clave del sector adaptados a las pequeñas empresas.

Centric Software ha recibido una gran cantidad de premios de la industria, incluyendo el premio internacional Frost & Sullivan 2016 a la Excelencia en la Diferenciación del Producto para PLM de Retail, Moda y Ropa y el premio internacional Frost & Sullivan 2012 a la Excelencia en la Diferenciación del Producto para PLM de Retail, Moda y Ropa. Red Herring incluyó a Centric en su lista Top 100 Global en 2013, 2015 y 2016.



Avinguda Diagonal 640, | 6.ª planta | 08017 Barcelona | España

Teléfono: +34 93 228 7806 | Fax: +34 93 228 7899