

CAPA DE OZONO

“UNA PARTE FONDAMENTALE DELLA NOSTRA
STRATEGIA DI CRESCITA.”

CAPA DE OZONO FA GRANDI PASSI AVANTI
CON CENTRIC PLM



 CentricSoftware™

“Quando si parla di lanciare 600 modelli per ogni stagione in circa 30 fabbriche diverse, il processo si fa molto complesso. Si verificavano molti errori e difficoltà nella comunicazione tra diverse aree, che generavano problemi relativi alla qualità e ritardi.”

Luis Hernández, Chief Operating Officer di Capa de Ozono, ricorda come, diversi anni fa, le attività quotidiane del brand messicano specializzato in calzature alla moda fossero diventate difficili da gestire. Nell'intento di ridurre il time-to-market, definire un più solido processo di sviluppo dei prodotti e centralizzare le informazioni sui prodotti, Capa de Ozono ha iniziato a cercare una soluzione PLM (Product Lifecycle Management).

“Il nostro obiettivo è essere un'azienda fast fashion, il che significa che dobbiamo introdurre nuovi sviluppi e design adeguati al mercato, il più velocemente possibile”, spiega Stefan Hromatka, CEO di Grupo Acrítus, azienda capogruppo di Capa de Ozono. “La nostra sfida più grande è identificare per tempo nuovi trend e abbandonare quelli che non funzionano più.”

Oggi, con Centric PLM operativo, Capa de Ozono ha migliorato i tempi di sviluppo del prodotto del 20%, è stata in grado di lanciare nuovi prodotti nei tempi previsti il 90% delle volte, e ha raddoppiato il numero di collezioni, senza dover aumentare lo staff dei reparti di design e sviluppo.

Perché Capa de Ozono ha deciso di fare il salto di qualità con Centric PLM e come ciò ne ha cambiato le modalità operative quotidiane?



“ ABBIAMO SCELTO
CENTRIC PERCHÉ ERA LA
SOLUZIONE CHE POTEVAMO
CONFIGURARE PER
ADEGUARLA AL MEGLIO ALLE
NOSTRE ESIGENZE. È COME
UN ABITO SU MISURA. ”
DELIA MACIAS,
CAPA DE OZONO

CRESITA RAPIDA

Capa de Ozono è stata fondata nel 1992 e ha la propria sede a León, Guanajuato, capitale messicana dell'industria calzaturiera. Capa de Ozono disegna, produce e vende calzature rivolte principalmente al mercato dei teenager e dei giovani ed è uno dei maggiori rivenditori di calzature alla moda del Messico.

L'azienda vende attraverso una rete di 235 negozi monomarca in 50 città diverse e 300 grossisti, nonché attraverso un noto canale online. Capa de Ozono negli ultimi anni è cresciuta significativamente.

“Quando sono arrivato avevamo 80 negozi e oggi ne abbiamo 180 di proprietà e 50 in franchising”, dichiara Stefan Hromatka. “Abbiamo quasi raddoppiato il volume di affari negli ultimi cinque anni. Lo scorso anno abbiamo acquisito altri due brand: il brand di calzature Dorothy Gaynor e il brand di costumi da bagno, Zíngara.”

Insieme, Capa de Ozono, Dorothy Gaynor e Zíngara costituiscono Grupo Acrítus. L'acquisizione dei nuovi brand ha ampliato il volume di affari di circa il 46%.

MANTENERE IL PASSO

Al fine di continuare a produrre calzature a prezzi accessibili e alla moda, Capa de Ozono persegue una strategia incentrata sul fast fashion. L'azienda ha iniziato a cercare modi per ridurre il time-to-market e definire un processo più solido di sviluppo dei prodotti, che garantisca la qualità nella produzione di grandi volumi.

Gestire grandi quantità di informazioni correlate ai prodotti utilizzando fogli di calcolo, e-mail e documenti vari era diventato estremamente difficile e si verificavano errori. La comunicazione a volte si interrompeva, determinando ritardi e problemi di controllo qualità.

Come spiega Delia Macias, Senior Design Manager di Capa de Ozono, “Le informazioni del prodotto venivano create e trasmesse a molti reparti diversi che, a loro volta, apportavano le proprie modifiche. Il controllo delle versioni era diventato molto difficile e molto complicato.”

“Man mano che l'azienda cresceva, sentivamo sempre di più la necessità di adattarci a nuovi processi”, continua Delia. “È stato allora che abbiamo realizzato che avevamo bisogno di una soluzione PLM.”

SFIDE

- + Rapida crescita del numero di modelli, fabbriche e negozi
- + Aggiunta di due nuovi brand
- + Tenere il passo con il fast fashion
- + Ridurre il time-to-market
- + Problemi di comunicazione, errori e problemi di controllo delle versioni

SOLUZIONE CALZANTE

Nel 2015 Capa de Ozono ha contattato Centric Software che aveva aperto una sede latinoamericana a Città del Messico. A seguito delle referenze positive da parte di altri clienti della regione, delle demo di prodotto e di un workshop sul PLM, Capa de Ozono ha deciso che Centric PLM era la soluzione perfetta.

Capa de Ozono ha scelto Centric PLM in base alle competenze di Centric nel settore delle calzature, alla flessibilità della soluzione e alla sua capacità di coprire integralmente l'intero ciclo di vita del prodotto.

"Abbiamo scelto Centric perché era la soluzione che potevamo configurare per adeguarla al meglio alle nostre esigenze", spiega Delia Macias. "È come un abito su misura."

Come aggiunge Luis Hernández, "Abbiamo pensato che la capacità di gestire progetti di sviluppo e l'introduzione di nuovi prodotti utilizzando il modulo di gestione del calendario fosse una caratteristica decisamente interessante. È particolarmente utile per gestire i calendari di implementazione di nuovi prodotti."

RISULTATI

- + Tempi di sviluppo dei prodotti migliorati del 20%
- + Nuovi prodotti lanciati nei tempi previsti nel 90% dei casi
- + Numero di collezioni raddoppiato
- + Piena visibilità e controllo delle collezioni
- + Processo più semplice per i designer
- + 50% di tempo in meno impiegato nell'immissione di dati

A GRANDI PASSI VERSO IL FUTURO

Capa de Ozono ha implementato Centric PLM nel rispetto del budget e dei tempi previsti e lo utilizza per eseguire l'intero processo di sviluppo dei prodotti.

L'azienda dispone ora di una solida base per integrare processi e sistemi esistenti con il PLM, nonché di piani per connettere Centric PLM al proprio sistema ERP interno, per sostenere la consegna continua dei prodotti, dall'ideazione del design fino alla produzione e alla distribuzione. Per assicurarsi che i designer potessero trarre vantaggio dalla funzionalità Adobe Connect di Centric, l'azienda ha standardizzato il proprio software di progettazione ad Adobe Illustrator.

"Tutto il mio team lo utilizza", afferma Delia Macias. "Abbiamo ridotto del 20% il tempo medio dedicato allo sviluppo dei prodotti. La soluzione Centric PLM offre una visibilità completa ed estesa di ogni collezione e un migliore controllo, poiché abbiamo tutto ciò che ci serve per sviluppare un prodotto su una singola piattaforma. Il processo per i designer è molto più semplice."

Capa de Ozono sta espandendo l'uso del modulo Calendar di Centric per migliorare le specifiche misure di controllo qualità per le calzature. I reparti di produzione sono ora in grado di utilizzare le informazioni generate dai team di progettazione e sviluppo per validare i prodotti in anticipo, valutare la fattibilità di realizzazione di nuovi prodotti e migliorarne la qualità. L'azienda intende estendere Centric PLM a un gruppo di aziende terziste, così che queste possano condividere informazioni tecniche e migliorare il processo di creazione dei preventivi.

"Ora, nel 90% dei casi, siamo in grado di rispettare le date pianificate per il lancio di nuovi prodotti sul mercato" dichiara Luis Hernández. "Siamo anche stati in grado di raddoppiare il numero di collezioni che lanciamo."

Come conclude Stefan Hromatka, "La soluzione PLM di Centric aiuta noi manager ad avere maggiore visibilità e molto più controllo sul processo e agli utenti di avere più tempo per concentrarsi sui loro ruoli designati, grazie a un processo di sviluppo del prodotto più veloce. Come parte fondamentale dei nostri piani multicanale, in futuro Centric sarà il database per i master data di tutti i nostri brand."

"Consideriamo Centric PLM parte fondamentale della nostra strategia di crescita."





INFORMAZIONI SU CENTRIC SOFTWARE

Dalla sua sede nella Silicon Valley e dagli uffici nelle capitali di tendenza in tutto il mondo, Centric Software fornisce una piattaforma di trasformazione digitale per le aziende più prestigiose che operano nei settori della moda, del retail, delle calzature, dei prodotti per l'outdoor, dei beni di lusso e di largo consumo. Centric Visual Innovation Platform (VIP) è una raccolta di visual board completamente digitali, concepite per dispositivi touch-screen come iPad, iPhone e per schermi TV touch-screen di grandi dimensioni. Centric VIP trasforma il processo decisionale e ne automatizza l'esecuzione per ridurre notevolmente il time to market e gli scostamenti dai trend. Centric 8, la piattaforma PLM (Product Lifecycle Management) di punta dell'azienda, offre funzionalità per il merchandise planning, lo sviluppo di prodotti e materiali, il sourcing e la collaborazione fornitori, la qualità e compliance e la gestione di cataloghi di vendita e presa ordini, personalizzate per i dinamici settori dei beni di consumo. I pacchetti Centric SMB ampliano l'offerta PLM di Centric Software includendo tecnologie innovative e importanti best practice di settore, specifiche per le aziende di piccole dimensioni.

Centric Software ha ricevuto numerosi industry award, tra cui il Product Leadership Award di Frost & Sullivan nella categoria Retail, Fashion and Consumer Goods PLM nel 2018 e il Global Retail, Fashion and Apparel PLM Product Differentiation Excellence Award di Frost & Sullivan nel 2016 e nel 2012. Red Herring ha incluso Centric tra le prime 100 società al mondo nel 2013, 2015 e 2016.

 CentricSoftware™



www.centricsoftware.com