

otabo

OTABO เสริมประสิทธิภาพในการทำงานให้กับลูกค้าและผู้จำหน่ายด้วย CENTRIC PLM™



บริษัทรองเท้าชั้นนำที่ใช้เทคโนโลยีเพื่อให้ทำงานได้คล่องตัวมากขึ้น

 CentricSoftware™

©2021 Centric Software Inc. สงวนลิขสิทธิ์ทั้งหมด

“เมื่อกิจการของคุณเติบโตขึ้นในระดับหนึ่ง ก็ถึงเวลาที่จะต้องเปลี่ยนรูปแบบการจัดการธุรกิจ คุณจะเริ่มมีเอกสาร Word, PowerPoint และ Excel มากจนเกินไป อีกทั้งยังต้องการติดตามทุกรายละเอียดในธุรกิจอย่างเข้มงวด”

คริส (ร็อกกี้) ฟินเลย์ ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเติบโต (Chief Growth Officer) อธิบายถึงความยุ่งยากที่ Otabo เผชิญก่อนที่จะนำ Centric PLM ไปใช้งาน โดยมองว่า Otabo ต้องจัดการให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นในด้านการเติบโตธุรกิจ การสื่อสาร การสร้างสรรค์แนวคิดผลิตภัณฑ์ การดำเนินการซ้ำในวงจรการพัฒนา (Development Iteration) และการเป็นพันธมิตรกับลูกค้า

ในปัจจุบัน Otabo ได้สร้างขั้นตอนการทำงานเพื่อให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ดำเนินงานให้แก่ทั้งลูกค้าและผู้จำหน่ายสินค้าอย่างโปร่งใสมากขึ้น รวมทั้งกำหนดวิธีรวบรวมข้อมูลของผลิตภัณฑ์ทั้งหมดเข้าด้วยกันและทำให้โครงสร้างพื้นฐานแข็งแกร่งยิ่งขึ้น แต่บริษัทมาถึงจุดนี้ได้ได้อย่างไร

กิจการของครอบครัว

ซาบรีนา ฟินเลย์ ประธานกรรมการบริหารของ Otabo ได้เรียนรู้เกี่ยวกับอุตสาหกรรมด้านนี้มาจากธุรกิจครอบครัวของเธอในประเทศจีน ซึ่งเป็นผู้ผลิตรองเท้า OEM ให้แก่แบรนด์ต่างๆ เช่น Adidas, Nike และ Timberland จากนั้น ซาบรีนาก็เปิดตัวธุรกิจของตัวเองในชื่อ Otabo เมื่อปี 2016 บริษัทนี้ทำให้กระบวนการผลิตแบบครบวงจรเป็นจริงได้ โดยทำให้บริษัทสามารถแข่งขันกับแบรนด์ขนาดใหญ่ และยังทำให้แบรนด์ขนาดใหญ่มีความคล่องตัวและประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ สามีนของเธอ ร็อกกี้ ก็ยังมีส่วนร่วมในความสำเร็จนี้ในตำแหน่งผู้บริหารขององค์กร ในปัจจุบัน Otabo มีเครือข่ายโรงงานภายใต้การดูแลมากกว่า 50 แห่ง โดยมีบทบาทช่วยเสริมสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าและผู้จำหน่ายสินค้า การดำเนินงานที่โปร่งใส และการยึดมั่นในคุณภาพของสินค้า

สมดุลที่ซับซ้อน

Otabo มีหลักการว่าห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ก็เป็นงานศิลปะได้ โดยมีกำหนดวิธีดำเนินการมาตรฐาน (SOP) ที่มีประสิทธิภาพพร้อมใช้งานอยู่เสมอ แต่ทว่าบริษัทก็เติบโตอย่างรวดเร็วและมีงานหลายส่วนที่ต้องเดินหน้าไม่หยุดนิ่งเพื่อให้บริการลูกค้าอย่างดีที่สุด ความจำเป็นที่จะต้องเปลี่ยนแปลงการทำงานให้เป็นรูปแบบดิจิทัลจึงเริ่มมีความชัดเจนมากขึ้นเรื่อยๆ ซาบรีนากล่าวถึงการค้นหา PLM ไว้ว่า “มีคนในบริษัทเริ่มเข้าไปหา ร็อกกี้ แล้วบอกว่าต้องการอะไร และเรายังไม่มีอะไรให้พวกเขาบ้างในเรื่องที่เกี่ยวกับเทคโนโลยี นั่นก็คือจุดเริ่มต้นจริงๆ”

ร็อกกี้กล่าวว่า “เมื่อกิจการของคุณเติบโตขึ้นในระดับหนึ่ง ก็ถึงเวลาที่จะต้องเปลี่ยนรูปแบบการจัดการธุรกิจ คุณจะต้องปรับระดับกลยุทธ์การจัดการ รวมไปถึงวิธีที่คุณสอน ให้อ่านการจัดการตัดสินใจ จัดการกระแสข้อมูล และปกป้องข้อมูล สิ่งเหล่านี้ทั้งหมดจะต้องได้รับการปรับระดับ”

เขากล่าวต่อไปว่า “ผมเห็นได้ว่านิสัยในการทำงานมีผลมากแค่ไหน และการใช้ PLM เข้ามาเสริมจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพของงานนั้นอย่างไร เช่น ช่วยลดเวลาที่เสียไป ทำให้เกิดความโปร่งใสและคล่องตัวมากขึ้น ซึ่งเราก็ได้พูดคุยเรื่องนั้นแล้วกันในทีมโดยผ่านการสาธิต เราเข้าใจว่ามันคุ้มค่าที่จะเปลี่ยนแปลง... นี่เป็นส่วนเสริมโครงสร้างพื้นฐานที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและความรวดเร็วในการทำงาน”

เหตุผลที่ควรเลือก CENTRIC

สำหรับการเปลี่ยนวิธีการทำงาน Otabo ค้นหาโซลูชัน PLM ของบริษัท โดยอิงตามการพิจารณาด้านคุณสมบัติ ราคา และความเห็นของผู้ใช้งานบน Glassdoor ร็อกกี้กล่าวว่า “มีพนักงานจำนวนมากบอกว่าพวกเขาชอบการทำงานที่ Centric มาก” “เราจึงมีการปรับแนวทางของกลุมบริษัทของเราให้สอดคล้องกัน ค่านิยมของเราสอดคล้องตรงกัน นั่นคือ ความสามารถในการปรับตัว ความคล่องตัว และความทุ่มเทเพื่อคุณภาพ ความมุ่งมั่นต่อความสำเร็จของบริษัทเป็นส่วนที่ทำให้ตกลงกันได้” เขากล่าวต่อว่า “รวมทั้งความสามารถที่จะปรับตัวเข้ากับการเปลี่ยนแปลงและสร้างความคล่องตัว นั่นคือ การเปลี่ยนใจมสำหรับเราและทีมงาน ทีมงานมีความสัมพันธ์ที่ติดกันด้วยความร่วมมือ ความไว้วางใจ และความโปร่งใส”



“CENTRIC ถูกนำไปบูรณาการเข้ากับงานทุกชิ้นอย่างมาก เราค้นพบโอกาสมากมายสำหรับองค์กรที่มี SOP เพิ่มขึ้น และมีประสิทธิภาพมากขึ้น นั่นเป็นสิ่งที่น่าตื่นเต้นมากที่สุดในเรื่องนี้”
ซาบรีนา ฟินเลย์
ประธานกรรมการบริหาร OTABO กล่าว



ความท้าทาย

- + อุปสรรคที่ขัดขวางอุตสาหกรรมนี้อย่างต่อเนื่อง
- + การขาดความโปร่งใส
- + บทบาทหน้าที่ที่ทับซ้อนกัน
- + ยากที่จะติดตามการพัฒนาจากการใช้อีเมล ตารางข้อมูล และ PowerPoint

เป็นมากกว่าที่คาดหวัง

หลังจากที่ได้มีการทำงานระยะไกลในปี 2020 อย่างเต็มรูปแบบ ซึ่งแม้จะไม่มีกระบวนการใหม่เข้ามาใช้ ก็ถือว่าเป็นปีที่ยากลำบากอยู่แล้ว ชาวบริษักรู้สึกว่า “หนึ่งในสิ่งที่น่าประหลาดใจสำหรับเราอย่างยิ่งและไม่ได้เป็นสิ่งที่เราคาดหวังเลย คือ Centric PLM เปลี่ยนรูปแบบการจัดการงานและรูปแบบการทำงานร่วมกันของทีมงานไปเป็นอย่างมาก ระบบนี้ทำให้เราคิดทบทวนว่าบทบาทในบางหน้าที่ของธุรกิจควรเป็นไปในรูปแบบใด”

Otobo จัดระบบกระบวนการทำงานต่างๆ ใหม่จากการใช้แหล่งข้อมูลเพียงแห่งเดียวของ Centric PLM “มีการนำ Centric ไปบูรณาการเข้ากับงานทุกชิ้นเป็นอย่างมาก เราค้นพบโอกาสสำหรับองค์กรมากขึ้น มี SOP เพิ่มขึ้น และมีประสิทธิภาพมากขึ้น นั่นเป็นสิ่งที่น่าตื่นตาตื่นใจที่สุดในเรื่องนี้” ชาวบริษักรู้สึกว่า

ด้วยความช่วยเหลือจากเพื่อน

ภาวะการระบาดใหญ่ทั่วโลกบีบให้บริษัทต่างๆ ทั่วโลกมีทางเลือกน้อยลง ความตึงเครียดที่เกิดขึ้นกับห่วงโซ่อุปทานและอุปสงค์ของลูกค้าที่แตกต่างกันอย่างมากทำให้เกิดสภาวะความไม่แน่นอน บทเรียนที่เราได้รับจาก Otobo มีค่าอย่างมากสำหรับทุกสถานการณ์

ชาวบริษักรู้สึกว่า ภาวะการระบาดใหญ่ทั่วโลกครั้งนี้ไม่เพียงทำให้เกิดอุปสรรคอย่างไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อนเท่านั้น แต่ยังมีความรุนแรงยิ่งกว่าด้วย “ปัญหาที่เกิดขึ้นมักจะเป็นเรื่องที่ไม่เหมือนๆ กัน อย่างเช่น เกิดปัญหาด้านห่วงโซ่อุปทานในบางส่วน หรือกำหนดเวลา หรือไม่ก็เกิดปัญหากับแผนการเปิดตัวสินค้า เช่น ไม่สามารถจัดส่งสินค้าตามกำหนดเวลาได้ เนื่องจากปัญหาด้านการจัดส่ง หรือเกิดได้ฟันที่สร้างความเสียหายกับคลังวัตถุดิบของเราทั้งฤดูกาล เรามีปัญหากับโครงข่ายไฟฟ้าหลายต่อหลายครั้ง ทำให้ต้องปิดโรงงานผลิต และย้ายไปยังสายการผลิตอื่นๆ ดังนั้น เมื่อคิดถึงปัญหาต่างๆ เราก็เพียงแค่อ้างอิงให้ทุกสิ่งทุกอย่างพร้อมทำงานอยู่เสมอ”

ชาวบริษักรู้สึกว่า “เรามักจะดำเนินการวางแผนยามฉุกเฉินอย่างจริงจังเสมอ และสำหรับในปี 2020 สิ่งแรกที่เราทำ คือ การพิจารณาสิ่งที่เราอยากให้ความโปร่งใสมากขึ้น และทำให้เกิดขึ้นทั่วทั้งห่วงโซ่อุปทาน รวมทั้งในส่วนของลูกค้าเช่นกัน เราทำความเข้าใจว่าทุกคนอยู่ในสถานการณ์ใดในการทำงานที่ท้าทายถอยออกมาและมองความเป็นจริงของปัญหา แล้วเราก็ประเมินใหม่ว่าจะต้องทำอะไรกับห่วงโซ่อุปทานและทำงานกับลูกค้าอย่างไร”

“ตัวอย่างเช่น มณฑลต่างๆ ในประเทศจีนถูกกักบริเวณเพื่อป้องกันการแพร่กระจายของโรค แน่นอนว่าเราให้ความสำคัญกับความปลอดภัยเป็นอันดับแรก หากผู้คนไม่สามารถทำงานในสภาพแวดล้อมที่ปลอดภัย หรือไม่สามารรถเดินทางได้อย่างปลอดภัย เราก็คงต้องหยุดกิจการดังกล่าวออกไปจากการเป็นตัวเลือกรายการ เราพิจารณาว่า หากปราศจากทรัพยากรที่เคยมีมาปกติแล้ว เราจะไปหาจากที่ไหนได้อีกไหม” ชาวบริษักรู้สึกว่า “นี่คือเป็นก้าวสำคัญในการดำเนินธุรกิจว่า “หนึ่งในตัวเลือกที่เราเข้าหาก็คือคู่แข่งของเราเอง เราค้นหาโรงงานต่างๆ ที่ได้รับผลกระทบอันเนื่องมาจากแบนด์ขนาดใหญ่หลายรายยกเลิกคำสั่งซื้อสินค้า

มีโรงงานหลายแห่งที่ทำงานได้ตามปกติและมีคนงานพร้อมปฏิบัติงาน เพียงแต่ไม่มีคำสั่งซื้อเข้ามา สุดท้ายเราก็ก้าวเข้ามา โดยจับมือเป็นพันธมิตรกับคู่แข่งเพื่อให้กิจการของพวกเขาทุกคนอยู่รอด”

สำหรับในส่วนของซัพพลายเออร์ Otobo ขอให้ผู้จำหน่ายสินค้าหลายรายจัดว่าวัตถุดิบที่เหมือนกัน และแจ้งให้ทราบว่ามีเพียงธุรกิจเดียวที่จะได้รับคำสั่งซื้อ แต่การขอให้ทำเช่นนี้ในครั้งแรกๆ ยังคงทำให้เกิดค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจจากการเริ่มโครงการ การดำเนินงานพัฒนา และการทำให้คนงานทำงานได้อย่างต่อเนื่อง

จุดยืนที่สำคัญนี้ต้องอาศัยความคิดที่เปิดกว้างและความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้น ซึ่งเป็นเรื่องที่ทำหายเพราะมีผลขยายไปสู่ลูกค้าด้วยเช่นกัน ชาวบริษักรู้สึกว่า “เราต้องเข้าพบแบรนด์ต่างๆ และบอกให้พวกเขารู้ว่าเรามีปัญหาหนักจริงๆ ทำให้เราอาจไม่สามารถจัดส่งสินค้าขึ้นนี้โดยเฉพาะได้ แต่เราสามารถส่งมอบสินค้าอีกรุ่นได้ แต่การทำเช่นนี้จะทำให้คุณต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายมากขึ้น หรือไม่เช่นนั้นก็อาจจะต้องส่งมอบแบบรองเท่า 5 แบบแทนที่จะเป็นเพียงแบบเดียว เพื่อให้เราสามารถเปลี่ยนแปลงตามที่เราเป็นได้” บทเรียนต่างๆ ที่ได้รับจากสถานการณ์นี้ คือ การสร้างความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้นและมั่นคงกับผู้จำหน่ายสินค้าและลูกค้า ปรับตัวให้สามารถรับมือกับความเปลี่ยนแปลงและสร้างความคล่องตัวในการทำงาน รวมทั้งมีแผนฉุกเฉินเสมอ

การปรับระดับอย่างถูกต้องและเหมาะสม

ตัวอย่างของบทเรียนเดียวกันนี้สามารถนำไปใช้ได้กับการปรับระดับ ชาวบริษักรู้สึกว่า ก่อนที่จะเริ่มคิดถึงการปรับระดับ คุณควรสร้างสิ่งต่างๆ ต่อไปนี้เสียก่อน คือ

- ความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์ที่เหนียวแน่นและไว้วางใจได้
- การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพระหว่างทีมที่ดูแลลูกค้า ผู้จำหน่ายสินค้า และทีมงานภายใน
- ความโปร่งใสในเรื่องของงานที่ทำหาย แผนงาน และความเสียหาย
- กระบวนการต่างๆ ที่เป็นไปอย่างสอดคล้องกันเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ

การทำคอลเลกชันตั้งแต่รองเท้า 10,000 คู่ไปจนถึง 300,000 คู่ นั่นอาจทำให้ต้องเปลี่ยนแปลงในระดับโรงงานผลิตลงมาถึงการมีซัพพลายเออร์ ระบบโลจิสติกส์ และรายละเอียดอื่นใหม่ จึงเป็นเรื่องสำคัญที่แบรนด์จะต้องสร้างรากฐานล่วงหน้าเพื่อรองรับการขยายธุรกิจ

PLM และความโปร่งใส

Centric PLM ทำให้เกิดความโปร่งใสในการทำงาน ซึ่งเป็นสิ่งที่สำคัญมากที่ทำให้ Otobo ประสบความสำเร็จในการกำหนดทิศทางก้าวเดินท่ามกลางอุปสรรค ชาวบริษักรู้สึกว่า “การมีแหล่งข้อมูลแห่งเดียวและการที่สามารถวิเคราะห์ตรวจสอบข้อมูลทั้งหมดเกี่ยวกับวัตถุดิบและการจัดต้นทุนของผู้จำหน่ายสินค้า รวมทั้งการรวบรวมทุกอย่างนี้เข้าด้วยกันเพื่อทำงานออกแบมนั้น จะทำให้แบรนด์ต่างๆ เข้าใจถึงผลของการออกแบมนั้นได้ คุณสามารถเห็นข้อมูลได้อย่างชัดเจนเพื่อตัดสินใจและทำข้อตกลงต่อรองกับแบรนด์ในเรื่องของค่าใช้จ่ายและกำหนดเวลา นี่เป็นสิ่งที่ PLM ช่วยให้เราได้ทำเช่นนั้นได้ นับเป็นการเปลี่ยนแปลงสิ่งต่างๆ มากมาย ไม่เพียงในด้านความเร็ว แต่รวมถึงวิธีคิดที่เรามีต่อการทำธุรกิจด้วย”

ผลลัพธ์

- + การวางแผนฉุกเฉินอย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพมากขึ้นเพื่อรับมืออุปสรรคที่อาจเกิดขึ้น
- + การมีประสิทธิภาพมากขึ้นและการสื่อสารที่ดีขึ้นในทุกสายงาน
- + บทบาทหน้าที่ที่ชัดเจนมากขึ้น
- + ข้อมูลที่มีอยู่ในคลังเก็บข้อมูลส่วนกลาง



Otobo (www.otobo.com)

Otobo ก่อตั้งขึ้นในปี 2016 โดยเป็นบริษัทผลิตรองเท้า เสื้อผ้า และเครื่องแต่งกายในระดับนานาชาติ หลังจากประกอบธุรกิจผลิตรองเท้ามากกว่า 1 ทศวรรษ ชาวบรินา ฟินแลนด์ ประธานกรรมการบริหารของบริษัท ก็พบว่า บริษัทสตาร์ทอัพ ซึ่งมีแนวคิดที่ดีนั้น ยังไม่ได้รับการสนับสนุนเท่าที่ควรและมีศักยภาพมากกว่าที่ทราบกัน รวมทั้งยังตั้งคำถามข้อหนึ่งที่สำคัญและสามารถสร้างผลลัพธ์ที่แตกต่างได้ นั่นคือ “ทำไมถึงปฏิเสธลูกค้ารายเล็กๆ ในเมื่อที่จริงแล้วพวกเขามีความสำคัญมากที่สุด”

ฟินแลนด์เริ่มสำรวจและแสวงหาโอกาสที่จะได้จับมือทำงานร่วมกับสตาร์ทอัพเพื่อสนับสนุนความคิดสร้างสรรค์ของบริษัทเหล่านี้ โดยสร้างแนวทางการทำงานในอุตสาหกรรมผลิตให้เป็นไปตามแบบฉบับของตนเอง ซึ่งเป็นการสนับสนุนให้บริษัทเสริมสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าและผู้จำหน่ายสินค้า ดำเนินงานอย่างโปร่งใส และยึดมั่นในคุณภาพของสินค้า สำหรับวิธีการของ Otobo นั้น นับว่าไม่เหมือนใคร โดยทำให้บริษัทสตาร์ทอัพขนาดเล็กสามารถแข่งขันกับแบรนด์ขนาดใหญ่ได้ รวมทั้งทำให้แบรนด์ขนาดใหญ่คล่องตัวและมีประสิทธิภาพมากขึ้น ปัจจุบันนี้ Otobo ดำเนินงานร่วมกับโรงงานกว่า 50 แห่งและผู้จำหน่ายวัตถุดิบและชิ้นส่วนประกอบหลายร้อยราย เพื่อช่วยทำให้แนวคิดที่ดีมีศักยภาพกลายเป็นจริงได้

ABOUT CENTRIC SOFTWARE (www.centricsoftware.com)

Centric Software® ซึ่งมีสำนักงานใหญ่ที่ซิลิคอน วัลเลย์ ให้บริการแนวคิดผลิตภัณฑ์ไปจนถึงแพลตฟอร์มการเปลี่ยนแปลงเป็นดิจิทัลสำหรับแฟชั่น การค้าปลีก รองเท้า สินค้าฟุ่มเฟือย สินค้าสำหรับกิจกรรมกลางแจ้ง และสินค้าอุปโภคบริโภค ซึ่งรวมถึงเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนตัว อาหาร และเครื่องดื่ม Centric PLM™ แพลตฟอร์มการจัดการวงจรการผลิต (PLM) ที่สำคัญของ Centric มอบฟังก์ชันการวางแผนการดำเนินงานระดับวิสาหกิจ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจัดหาวัสดุ คุณภาพ และนวัตกรรมการคำนวณสัดส่วนการลงทุนที่ให้ผลตอบแทนต่อความเสี่ยงที่ดีที่สุดสำหรับผลิตภัณฑ์โดยเฉพาะสำหรับอุตสาหกรรมสินค้าอุปโภคบริโภคที่หมุนเวียนเร็ว Centric SMB จะให้ความสำคัญกับเครื่องมือหลักและการปฏิบัติที่ดีที่สุดในการผลิตสำหรับแบรนด์มาแรง Centric Visual Innovation Platform (VIP) มอบประสบการณ์งานระดับบริหารแบบดิจิทัลเสมือนจริงเพื่อการทำงานร่วมกันและการทำการตัดสินใจ Centric Software เป็นผู้นำการทำงานทางไกล โดยมีแอปบนมือถือให้บริการเป็นแอปแรกสำหรับการจัดการวงจรการผลิต (PLM) และเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางในการเชื่อมต่อระบบขององค์กรอื่นๆ หลายองค์กร เช่น ERP, DAM, PIM, e-com, การวางแผน และอีกมากมาย รวมถึงเครื่องมือการทำงานสร้างสรรค์ต่างๆ เช่น Adobe® Illustrator และไฮสปีดของตัวเชื่อมต่อ CAD 3 มิติ นวัตกรรมของ Centric มีพลังขับเคลื่อนทางการตลาด 100% โดยมีอัตราการทำไปใช้ที่สูงที่สุดและใช้เวลาเร็วที่สุดในการให้ผลตอบแทนในอุตสาหกรรม นวัตกรรมทั้งหมดของ Centric ช่วยลดเวลาในการทำตลาด ส่งเสริมนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ และลดต้นทุนต่างๆ

Dassault Systèmes (Euronext Paris: #13065, DSY.PA) เป็นเจ้าของรายใหญ่ของ Centric Software และเป็นผู้นำของโลกในด้านซอฟต์แวร์ออกแบบ 3 มิติ การทำรูปจำลองแบบ 3 มิติ และโซลูชัน PLM

Centric Software ได้รับรางวัลอุตสาหกรรมหลายรายการ ซึ่งรวมถึงการได้รับเสนอชื่อจาก Red Herring ให้อยู่ในรายการ Top 100 Global ในปี 2013, 2015 และ 2016 นอกจากนี้ Centric ยังได้รับรางวัลยอดเยี่ยมอีกหลากหลายรายการจาก Frost & Sullivan ในปี 2012, 2016, 2018 และ 2021 อีกด้วย

 CentricSoftware™



www.centricsoftware.com

©2021 Centric Software Inc. สงวนลิขสิทธิ์ทั้งหมด Centric คือเครื่องหมายทางการค้าจดทะเบียนของ Centric Software แปรนต์และชื่อผลิตภัณฑ์อื่นๆ ทั้งหมดอาจเป็นเครื่องหมายทางการค้าของเจ้าของรายอื่น