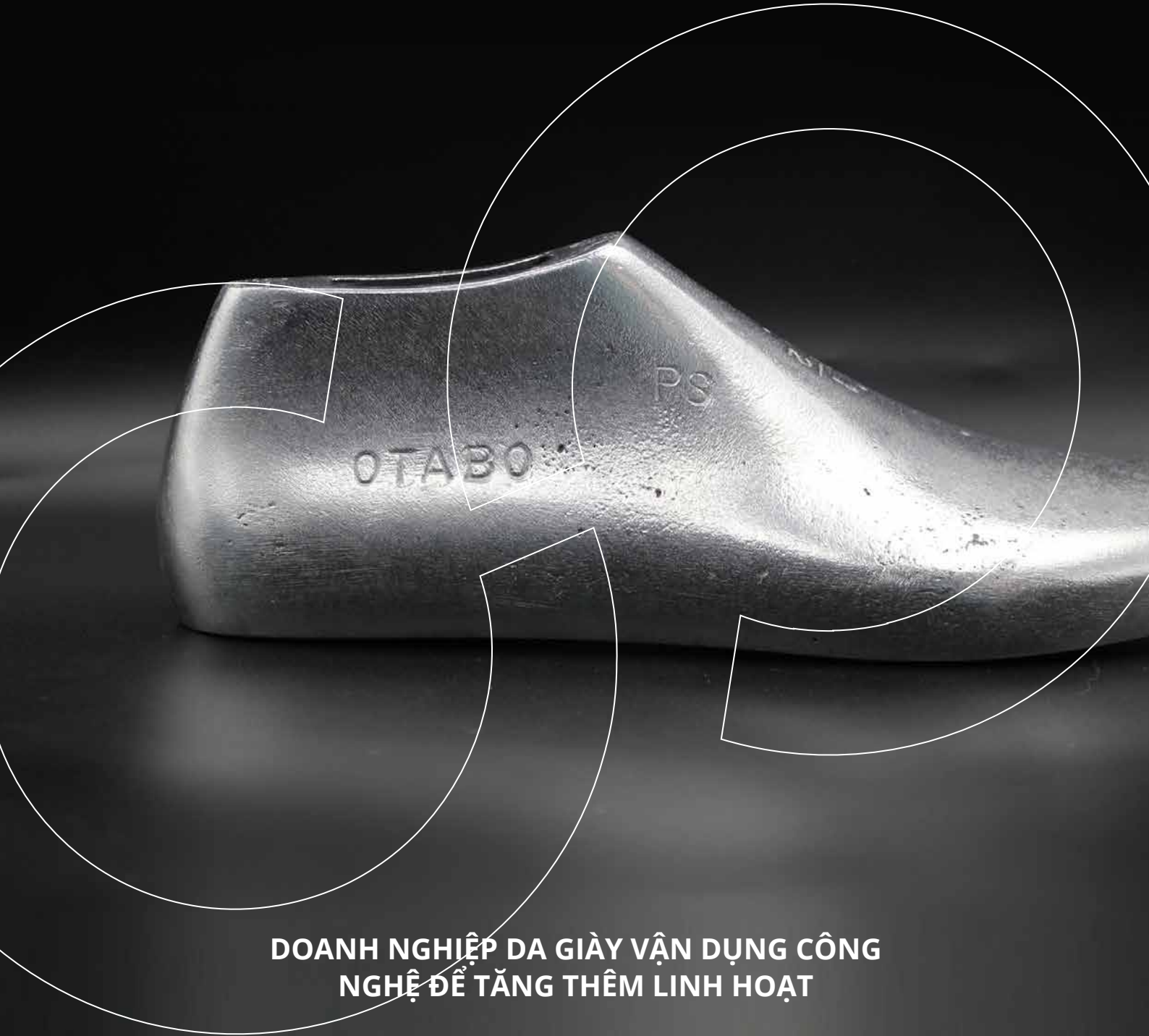


otabo

OTABO TIẾP CẬN KHÁCH HÀNG VÀ ĐƠN VỊ CUNG ỨNG VỚI CENTRIC PLM™



DOANH NGHIỆP DA GIÀY VẬN DỤNG CÔNG
NGHỆ ĐỂ TĂNG THÊM LINH HOẠT

 CentricSoftware™

© 2021 Centric Software, Inc. Đã đăng ký sở hữu bản quyền.

“Khi doanh nghiệp (DN) đạt đến một quy mô nhất định, cách vận hành việc kinh doanh cần phải thay đổi. DN bắt đầu yêu cầu nhiều hơn từ Word, PowerPoint và các Bảng tính ở mức độ chính xác để giám sát mọi việc.”

Chris (Rocky) Finlay - Giám đốc tăng trưởng tại Otabo chia sẻ những khó khăn chông chát của công ty trước khi triển khai Centric PLM. Otabo cần quản lý hiệu quả hơn vấn đề tăng trưởng, các vấn đề về giao tiếp, việc lên ý tưởng sản phẩm, chu kỳ phát triển mẫu và mối quan hệ với các đối tác.

Hiện nay, Otabo đã thiết lập được quy trình phát triển sản phẩm hiệu quả hơn, sự minh bạch được cải thiện cho cả khách hàng và đơn vị cung ứng của họ, có một cách để tập hợp tất cả dữ liệu sản phẩm lại với nhau và một cơ sở hạ tầng mạnh mẽ hơn. Họ đã làm điều đó như thế nào?

VIỆC KINH DOANH CỦA GIA ĐÌNH

Sabrina Finlay - Giám đốc điều hành của Otabo, đã tiếp thu những kiến thức về ngành này từ công việc kinh doanh của gia đình cô ở Trung Quốc - một DN OEM chuyên sản xuất giày dép cho các thương hiệu như adidas, Nike và Timberland. Sabrina đã thành lập doanh nghiệp của riêng mình vào năm 2016 với tên Otabo. Công ty đáp ứng nhu cầu về sản xuất với đầy đủ dịch vụ giúp các công ty khởi nghiệp nhỏ hơn cạnh tranh với các thương hiệu lớn và giúp các thương hiệu lớn trở nên linh hoạt và hiệu quả hơn. Rocky - chồng của cô ấy cũng tham gia với vai trò lãnh đạo. Hiện nay họ có một mạng lưới hợp tác với hơn 50 nhà máy đang hoạt động. Đó là mối quan hệ hợp tác hướng tới sự minh bạch và tập trung cho chất lượng.

CÂN BẰNG TRỞ NGẠI

Otabo cho rằng rằng chuỗi cung ứng hoàn toàn có thể là một tác phẩm nghệ thuật. Họ luôn áp dụng các Quy trình vận hành tiêu chuẩn (SOP) chặt chẽ nhưng công ty đang phát triển nhanh chóng và có nhiều bộ phận hoạt động để phục vụ khách hàng theo cách tốt nhất có thể. Nhu cầu chuyển đổi kỹ thuật số trở nên rõ ràng hơn. Sabrina nói về việc tìm kiếm PLM của họ: “Một số nhân viên công ty bắt đầu tìm gặp Rocky để chia sẻ về những gì họ cần và những gì chúng tôi không cung cấp cho họ về mặt công nghệ. Đó mới thực sự là thời điểm bắt đầu cho việc này”.

Rocky chia sẻ: “Khi DN đạt đến một quy mô nhất định, cách quản lý việc kinh doanh cần phải thay đổi. DN phải mở rộng các chiến lược quản lý của mình về cách hướng dẫn, cách ban hành các quyết định, cách truyền tải và bảo vệ thông tin. Tất cả những việc này cần đi theo tỉ lệ tương ứng”.

Anh ấy tiếp tục nói: “Tôi có thể thấy thói quen làm việc mạnh mẽ như thế nào và việc thêm PLM sẽ khuếch đại công việc đó như thế nào; giảm thời gian lãng phí, trở nên minh bạch hơn, linh hoạt hơn. Chúng tôi đã thảo luận về điều đó trên tinh thần là một tập thể và đã kiểm tra tất cả các bản demo. Chúng tôi hiểu rằng sẽ rất đáng để nỗ lực thực hiện việc chuyển đổi ... đó là sự mở rộng và tăng tốc thêm cho cơ sở hạ tầng của công ty.”

VÌ SAO CHỌN CENTRIC?

Otabo tìm kiếm giải pháp PLM dựa trên các tính năng, giá cả của nó cùng với những thay đổi so với ban đầu và các ý kiến đánh giá từ Glassdoor. Rocky cho biết: “Có rất nhiều nhân viên phản hồi rằng họ thích làm việc với Centric. Việc lựa chọn phụ thuộc vào mối liên kết giữa các công ty của chúng tôi. Chúng tôi phù hợp với nhau về những giá trị như khả năng thích ứng, sự linh hoạt, tập trung vào chất lượng. Cam kết về thành công trong công việc kinh doanh của công ty đã đóng dấu cho thỏa thuận này”. Anh ấy tiếp tục chia sẻ: “Giải pháp có thể chuyển đổi và linh hoạt đã làm chúng tôi và các bộ phận thay đổi. Các phòng ban thực sự gắn kết tốt với nhau thông qua việc hợp tác, lòng tin và sự minh bạch.”



“**CENTRIC CÓ THỂ ĐƯỢC TÍCH HỢP VÀO MỌI VIỆC. CHÚNG TÔI THỰC SỰ ĐÃ KHÁM PHÁ RA RẤT NHIỀU TIỀM NĂNG ĐỂ HOẠT ĐỘNG CÓ TỔ CHỨC HƠN, CÓ NHIỀU SOP HƠN, VẬN HÀNH TỐT HƠN VÀ HIỆU QUẢ HƠN - ĐÓ CŨNG CHÍNH LÀ PHẦN THÚ VỊ NHẤT TRONG CẢ QUÁ TRÌNH NÀY.**”

— Sabrina Finlay - Giám đốc điều hành của Otabo

THÁCH THỨC

- + Ngành công nghiệp tiếp tục bị gián đoạn
- + Thiếu minh bạch
- + Chức năng chồng chéo
- + Khó theo dõi việc phát triển bằng email, Bảng tính và PowerPoint

VƯỢT NGOÀI MONG ĐỢI

Sau khi triển khai hoàn toàn từ xa vào năm 2020 - một năm hết sức khó khăn nếu như không thể hoàn thành việc giới thiệu các hệ thống mới, Sabrina cho biết: “Một trong những điều thực sự gây ngạc nhiên và nằm ngoài mong đợi đối với chúng tôi đó là — Centric PLM đã thay đổi đáng kể cách chúng tôi tiếp cận công việc và cách các bộ phận của công ty làm việc cùng với nhau. Giải pháp thực sự khiến cho chúng tôi phải suy nghĩ lại về một số vai trò trong công việc kinh doanh của mình”.

Với nguồn dữ liệu thật duy nhất do Centric PLM cung cấp, Otabo đã sắp xếp lại quy trình làm việc của họ. Sabrina nói rằng: “Centric có thể được tích hợp vào mọi việc. Chúng tôi thực sự đã khám phá ra rất nhiều tiềm năng để hoạt động có tổ chức hơn, có nhiều SOP hơn, vận hành tốt hơn và hiệu quả hơn – đó cũng chính là phần thú vị nhất trong cả quá trình này”.

SỰ GÓP SỨC TỪ MỌI ĐỐI TÁC

Đại dịch gây trở ngại cho mọi công ty trên toàn thế giới. Căng thẳng diễn ra trên suốt chuỗi cung ứng và nhu cầu khác nhau của người tiêu dùng dẫn đến những tình thế thiếu chắc chắn. Bài học kinh nghiệm được rút ra từ Otabo là vô cùng quý giá cho bất kỳ tình huống nào.

Sabrina chia sẻ rằng đại dịch không cần thiết phải mang đến bất cứ gián đoạn nào mới mà nó chỉ cần trở nên cực đoan hơn. “Mọi khó khăn luôn giống nhau; đó là vấn đề về đứt gãy chuỗi cung ứng ở một vài nơi hoặc các mốc thời gian hay kế hoạch giới thiệu sản phẩm. Giống như việc chúng tôi không thể giao hàng đúng tiến độ vì vấn đề vận chuyển, hay một cơn bão kéo qua cuốn sạch nguyên vật liệu dành cho cả mùa hàng được để trong kho. Chúng tôi đã nhiều lần bị mất đi nguồn cung ứng dẫn đến phải đóng cửa các nhà máy, chuyển sang các dây chuyền sản xuất khác, vì vậy khi phải nghĩ đến những khó khăn do đại dịch gây ra, chúng tôi chỉ mong chúng chỉ cần giữ nguyên như thế”.

Sabrina cho biết: “Chúng tôi luôn đưa ra rất nhiều kế hoạch dự phòng, và đối với năm 2020, điều đầu tiên chúng tôi cân nhắc là xem xét những nơi cần được minh bạch hơn không chỉ đối với chuỗi cung ứng mà còn từ cả phía khách hàng. Thấu hiểu những thách thức ở vị trí của mọi người. Chấp nhận lùi lại một bước để nhìn vào khó khăn thực tế của công ty. Chúng tôi đã đánh giá lại những việc cần làm đối với chuỗi cung ứng và cách làm việc với khách hàng”.

“Ví dụ: các tỉnh ở Trung Quốc đã kiểm soát được dịch bệnh. Chúng tôi luôn ưu tiên cho sự an toàn. Nếu mọi người không thể làm việc trong một môi trường an toàn hoặc họ không thể đi công tác một cách an toàn, chúng tôi sẽ lựa chọn loại bỏ việc đó. Chúng tôi đã xem xét đến tình huống nếu nguồn cung ứng nguyên liệu thường xuyên của công ty không thể đáp ứng thì chúng tôi nên phải tìm kiếm ở đâu?”. Ở một động thái kinh doanh táo bạo, Sabrina trả lời cho thắc mắc này: “Một trong những nơi chúng tôi thực sự đã tìm đến đó chính là đối thủ cạnh tranh của chính mình. Chúng tôi đã tìm kiếm các nhà máy đang bị thiệt hại bởi những thương hiệu lớn hủy bỏ các đơn đặt hàng của họ. Đây là những nhà máy đang hoạt động với lực lượng nhân công luôn sẵn sàng nhưng lại không có đơn hàng nào để sản xuất. Chúng tôi đã chia sẻ lực lượng lao động, hợp tác với các đối thủ cạnh tranh để đảm bảo mọi doanh nghiệp được tồn tại.”

Về phía nhà cung cấp, Otabo đã yêu cầu các đơn vị cung ứng cùng phát triển một loại nguyên phụ liệu đồng thời cho họ biết rằng chỉ có một doanh nghiệp sẽ nhận được đơn đặt hàng. Nhưng những yêu cầu này bước đầu góp phần thúc đẩy việc triển khai các dự án, thực hiện việc phát triển, giữ cho mọi người làm việc.

Quan điểm khác biệt này đòi hỏi tư duy mở và các mối quan hệ vững chắc. Đó quả là một thách thức vì đòi hỏi phải lan tỏa được đến với cả khách hàng của họ. Sabrina chia sẻ rằng: “Chúng tôi đã phải gặp các thương hiệu và giải thích cho họ vấn đề khó khăn công ty dẫn đến không thể thực hiện chính xác yêu cầu của họ mà chỉ làm được gần giống với nó. Nhưng nó cũng sẽ khiến cho họ tốn nhiều kinh phí hơn hoặc sẽ cần họ giúp cung cấp 5 mẫu thiết kế giày thay vì chỉ một để có thể thay đổi khi cần thiết.”

Bài học rút ra từ tất cả những việc này là phát triển mối quan hệ hợp tác bền vững với các đơn vị cung ứng và khách hàng của DN, cần trở nên linh hoạt và nhạy bén, đồng thời phải luôn có một kế hoạch dự phòng.

MỞ RỘNG PHÙ HỢP

Một số bài học với tình huống tương đồng có thể được vận dụng cho việc mở rộng quy mô. Sabrina cho rằng trước khi DN nghĩ đến việc mở rộng quy mô, họ nên thiết lập:

- Quan hệ hợp tác với nhà cung cấp bền vững và đáng tin cậy
- Giao tiếp thuận lợi giữa khách hàng, nhà cung cấp và phòng ban nội bộ
- Minh bạch về mọi thách thức, kế hoạch và rủi ro
- Các quy trình được điều chỉnh phù hợp giúp nâng cao hiệu quả hoạt động

Việc đưa một bộ sưu tập có số lượng từ 10.000 đôi lên 300.000 đôi giày, đòi hỏi thay đổi các yếu tố liên quan đến sản xuất như tìm kiếm thêm các đơn vị cung ứng mới, công tác giao nhận và mọi công việc liên quan khác, vì vậy việc xây dựng một nền tảng có thể mở rộng quy mô bất cứ lúc nào là hết sức quan trọng đối với các thương hiệu.

PLM VÀ TÍNH MINH BẠCH

Tính minh bạch - một phần quan trọng trong việc Otabo thành công chuyển hướng các gián đoạn, đã được trợ lực thêm bởi Centric PLM. Sabrina nói rằng: “Có được một nguồn dữ liệu thật và đủ khả năng phân tích tất cả thông tin về nguyên liệu, chi phí của nhà cung cấp, sau đó gắn tất cả những thứ này vào bản thiết kế sản phẩm giúp các thương hiệu hiểu được tác động từ những thiết kế của họ. Công ty có được sự minh bạch trong mọi quyết định và thỏa hiệp liên quan đến chi phí và thời gian mà chúng tôi đang áp dụng. Đó là những gì PLM đang hỗ trợ chúng tôi thực hiện. Nó đang làm thay đổi rất nhiều vấn đề liên quan đến tốc độ phát triển của công ty, cũng như cách chúng tôi suy nghĩ về công việc kinh doanh của mình.”

KẾT QUẢ

- + Việc lập kế hoạch dự phòng để chuẩn bị cho những gián đoạn được liên tục và hiệu quả hơn
- + Cải thiện hiệu quả sản xuất và giao tiếp giữa các phòng ban chức năng
- + Chức năng được xác định rõ ràng hơn
- + Thông tin có sẵn trong kho lưu trữ trung tâm



OTABO (www.otabo.com)

Otabo là một DN nước ngoài chuyên sản xuất giày dép, quần áo và phụ kiện được thành lập vào năm 2016. Sau hơn một thập kỷ hoạt động trong lĩnh vực sản xuất da giày, Sabrina Finlay - CEO nhận ra rằng những ý tưởng độc đáo từ các công ty mới khởi nghiệp không nhận được sự hỗ trợ cần thiết và chúng có nhiều tiềm năng hơn những gì mọi người nhận thấy được. Một câu hỏi đã làm thay đổi mọi việc: "Tại sao bạn lại từ chối các doanh nghiệp nhỏ khi chúng lại thực sự có ý nghĩa nhất?"

Finlay bắt đầu tìm kiếm các cơ hội hợp tác với những đối tác sáng tạo đầy nhiệt huyết để thu hẹp khoảng cách đó. Cô ấy đã tạo ra lối đi của riêng mình trong ngành công nghiệp sản xuất đầy cứng nhắc để xây dựng một doanh nghiệp hướng tới sự hợp tác, minh bạch và tập trung vào chất lượng. Cách tiếp cận độc đáo của Otabo giúp các công ty khởi nghiệp nhỏ cạnh tranh với các thương hiệu lớn và giúp các thương hiệu lớn trở nên linh hoạt và hiệu quả hơn. Hiện nay, Otabo hợp tác với hơn 50 nhà máy và hàng trăm đơn vị cung ứng nguyên liệu và phụ kiện để các ý tưởng tuyệt vời tìm được dấu chân của họ.

CENTRIC SOFTWARE (www.centricsoftware.com)

Từ trụ sở chính tại Thung lũng Silicon, Centric Software® cung cấp Ý tưởng Sản phẩm cho Nền tảng Chuyển đổi Kỹ thuật số phục vụ người Tiêu dùng của các Ngành Thời trang, Bán lẻ, Da Giày, hàng Cao cấp, hàng Dã ngoại, và nhóm ngành sản phẩm Tiêu dùng như mỹ phẩm & chăm sóc cá nhân cùng thực phẩm & đồ uống. Giải pháp quản lý vòng đời sản phẩm (PLM) tiên phong của Centric - Centric PLM™, cung cấp các chức năng quản lý về lập kế hoạch cung ứng hàng hóa, phát triển sản phẩm, tìm kiếm nguồn cung ứng, chất lượng và tối ưu hóa các danh mục sản phẩm dành riêng cho các ngành tiêu dùng nhanh. Giải pháp Centric SMB tập trung vào các công cụ thiết yếu và các giải pháp thực hành hiệu quả nhất của từng ngành dành cho các thương hiệu mới mở rộng. Nền tảng Đối mới Trực quan của Centric (gọi tắt là CVIP) mang đến trải nghiệm bằng số hóa trực quan cao trong việc cộng tác và ra quyết định. Centric Software đi tiên phong trong lĩnh vực di động, giới thiệu các ứng dụng di động đầu tiên cho PLM và được biết đến rộng rãi qua khả năng kết nối với hàng chục hệ thống quản lý doanh nghiệp khác như ERP, DAM, PIM, e-com, lập kế hoạch và nhiều hệ thống khác, cùng với các công cụ sáng tạo như Adobe® Illustrator và hàng loạt trình kết nối CAD 3D. Các giải pháp tân tiến của Centric 100% dựa theo định hướng của thị trường và đạt được mức tỷ lệ khả năng thích nghi của người dùng cao nhất & thời gian tạo ra các sản phẩm giá trị nhanh nhất trong ngành. Tất cả các cải tiến của Centric giúp rút ngắn thời gian đưa ra thị trường, thúc đẩy đổi mới sản phẩm và giảm chi phí.

Cổ phần của Centric Software được sở hữu phần lớn bởi Dassault Systèmes (Euronext Paris: # 13065, DSY.PA). Đây công ty hàng đầu thế giới về thiết kế phần mềm 3D, giải pháp kỹ thuật số 3D Mock-Up và PLM.

Centric Software đã nhận được nhiều giải thưởng và sự công nhận từ nhiều ngành công nghiệp, bao gồm cả việc được Red Herring đưa vào danh sách Top 100 toàn cầu năm 2013, 2015 và 2016. Bên cạnh đó Centric cũng nhận được nhiều giải thưởng xuất sắc khác nhau từ Frost & Sullivan vào năm 2012, 2016, 2018 và 2021.

 CentricSoftware™



www.centricsoftware.com