

WOOLWORTHS

WOOLWORTHS TIẾT KIỆM 15-20% THỜI GIAN THỰC HIỆN TÁC VỤ NẶNG VỀ HÀNH CHÍNH NHỜ CENTRIC PLM™

NHÀ BÁN LẺ ĐA NGÀNH ĐÌNH ĐÁM ĂN MỪNG TRIỂN KHAI THÀNH CÔNG GIẢI PHÁP PLM
“TIÊN PHONG”, GIÚP TĂNG MỨC ĐỘ CỘNG TÁC, KHẢ NĂNG NẮM BẮT TÌNH HÌNH VÀ HIỆU QUẢ CHI PHÍ



 CentricSoftware™

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

“Ngay từ đầu, chúng tôi không đơn thuần triển khai hệ thống mới mà còn đánh giá lại nhiều quy trình, cố gắng tìm ra những bất cập và cơ hội cải thiện.”

Bà Moira Alexander, Quản lý Các dự án cải tiến tại Woolworths, nhìn lại dự án Giải pháp quản lý vòng đời sản phẩm (PLM) khổng lồ của công ty, không chỉ ảnh hưởng đến một mà còn rất nhiều bộ phận ban ngành, thúc đẩy toàn bộ doanh nghiệp thay đổi một cách đột phá.

Hiện tại, sau khi hợp tác cùng Centric Software, Woolworths đã đạt được những cải thiện đáng kể trong hoạt động cộng tác giữa các phòng ban, cũng như tăng khả năng nắm bắt tình hình và cải thiện hiệu quả chi phí. Nhưng làm thế nào mà một nhà bán lẻ hàng đầu tại Nam Bán cầu lại có thể thực hiện một dự án chuyển đổi số thành công đến như vậy?

MỘT DOANH NGHIỆP KHAI MỞ THỊ TRƯỜNG

Công ty Woolworths đem đến cho khách hàng sự kết hợp độc đáo giữa nhiều ngành hàng, từ thực phẩm, thời trang, mỹ phẩm, đồ gia dụng đến dịch vụ tài chính. Cửa hàng đầu tiên của hãng mở cửa vào tháng 10 năm 1931 tại Thành phố Cape Town, Nam Phi. Woolworths tự hào là một doanh nghiệp luôn hoạt động theo đúng giá trị cốt lõi và nỗ lực đem đến cho thị trường những sản phẩm thực sự chất lượng.

“Tôi nghĩ cách tốt nhất để mô tả cho bất kỳ ai chưa biết tới công ty chúng tôi là Woolworths là một doanh nghiệp chuyên kinh doanh thực phẩm, hàng may mặc, đồ gia dụng và mỹ phẩm. Đây là một thương hiệu bán lẻ hàng đầu tại Nam Phi, đầy tham vọng nhưng cũng gần gũi với người tiêu dùng”, bà Stacy-Anne Scholtz, Tổng Quản lý ngành hàng Trang phục trẻ em tại Woolworths tóm tắt.

Với đội ngũ gồm hơn 31.000 nhân viên tại Nam Phi, hơn 43.000 nhân viên trong toàn bộ Tổng công ty tại Nam Bán cầu và danh mục cơ cấu sản phẩm hết sức phong phú, một từ “phức tạp” là chưa đủ diễn tả hết tính chất mô hình kinh doanh của họ.

NHỮNG KHÓ KHĂN TRƯỚC KHI TRIỂN KHAI GIẢI PHÁP PLM

Dù có vị thế nổi trội trên thị trường và quá trình phát triển rất thành công, nhưng hãng bán lẻ đình đám Woolworths cũng không thể miễn nhiễm trước thách thức của thị trường. Trong bối cảnh cạnh tranh khắc nghiệt của thị trường bán lẻ hiện nay, quy trình kinh doanh nhanh nhạy, linh hoạt và tinh giản là điều cần phải có. Trước khi triển khai giải pháp PLM, nhân viên Woolworths phải làm việc với nhiều hệ thống rời



THÁCH THỨC

- + Quá trình truy xuất sản phẩm
- + Công việc bị trùng lặp
- + Thiếu cái nhìn xuyên suốt hệ thống cung ứng
- + Chuẩn hóa quy trình
- + Phụ thuộc quá nhiều vào email và Excel
- + Hệ thống PDM lạc hậu

rạc theo các quy trình khác hẳn nhau, gây lãng phí thời gian quý báu.

Bà Scholtz giải thích, “Công ty Woolworths là một tổ chức lớn và có cơ cấu phức tạp. Khả năng truy xuất sản phẩm từ khâu ý tưởng là một thách thức đối với doanh nghiệp. Chúng tôi gặp phải rất nhiều lỗi trùng lặp trong khi làm việc.”

Trước khi triển khai giải pháp PLM, cách gán thuộc tính, đánh mã số và quản lý sản phẩm tại Woolworths còn nhiều rối rắm. Ngoài ra, Woolworths còn có nhiều nhà cung ứng khác nhau, làm tăng thêm mức độ phức tạp, trong khi quy trình quản lý chất lượng cũng chưa được chuẩn hóa.

Thêm vào đó, công ty đang sử dụng một hệ thống Quản lý dữ liệu sản phẩm (PDM) lỗi thời, khiến nhân viên phụ thuộc quá nhiều vào email và Excel, phải làm đi làm lại một công việc, không thể theo dõi hành trình sản phẩm và không có quy trình kinh doanh chuẩn hóa. Vì vậy, Woolworths ý thức được rằng đây chính là lúc để thực hiện chuyển đổi số.

“Chúng tôi có một hệ thống PDM rất lỗi thời”, bà Alexander cho biết. “Trên thế giới nhiều thứ đã thay đổi, vì vậy chúng tôi cần phải chuyển mình để phù hợp với tương lai”.

Trước quy mô khổng lồ và cơ cấu phức tạp của công ty, lựa chọn đúng giải pháp chuyển đổi số là một quá trình cần được cân nhắc kỹ lưỡng và có sự tham gia đóng góp của toàn bộ nhân viên.

“

CHÚNG TÔI ĐÃ NHÌN THẤY ĐƯỢC SỰ HIỆU QUẢ TRONG VIỆC TIẾT KIỆM THỜI GIAN CHO NHỮNG TÁC VỤ NẶNG VỀ HÀNH CHÍNH NHƯ TẠO MỤC SẢN PHẨM, BẢNG GIÁ, HOÀN THIỆN THÔNG TIN CHI PHÍ... ÍT NHẤT CHÚNG TÔI ĐÃ TIẾT KIỆM ĐƯỢC 15 - 20% THỜI GIAN CHO MỘT SỐ PHẦN CỦA NHỮNG CÔNG VIỆC ĐÓ.

”



WOOLWORTHS BẮT ĐẦU HÀNH TRÌNH TRIỂN KHAI GIẢI PHÁP PLM NHƯ THẾ NÀO?

"Việc tìm giải pháp PLM hợp với doanh nghiệp chúng tôi khá tốn thời gian. Woolworths là một nhà bán lẻ lớn, sở hữu cơ cấu danh mục sản phẩm phức tạp. Chúng tôi phải đảm bảo tìm ra hệ thống phù hợp để xử lý những phức tạp và khác biệt trong danh mục sản phẩm", bà Alexander chia sẻ.

Công ty Woolworths đã chọn giải pháp Centric PLM vì nhiều lý do, bao gồm kinh nghiệm của Centric Software trong ngành thời trang và bán lẻ, qua lời giới thiệu của khách hàng, cũng như có thể hỗ trợ các dự án bản địa hóa.

Bà Alexander cũng cho biết: "Chúng tôi muốn làm việc với một đơn vị hiểu được sự phức tạp của một doanh nghiệp hoạt động trong ngành bán lẻ thời trang. Thứ hai, khi công ty chúng tôi nghiên cứu và thảo luận với các nhà bán lẻ khác trên toàn thế giới để so sánh các lựa chọn, chúng tôi nhận được phản hồi rất tốt về khả năng hỗ trợ của Centric. Thứ ba, Cogworks, đối tác vận hành trong nước của công ty, là một doanh nghiệp mà chúng tôi vô cùng quen thuộc, vì vậy chúng tôi biết họ có thể hỗ trợ mình rất tốt".

XOAY CHUYỂN TÌNH THẾ

Việc triển khai PLM tại Woolworths được hoàn thành đúng thời hạn, không vượt ngân sách, đồng thời phạm vi công việc lớn hơn ước tính ban đầu. Do sự phức tạp và quy mô của doanh nghiệp nên việc lên kế hoạch cẩn thận, giao tiếp thông suốt và khởi đầu công việc với mục tiêu được vạch ra sẵn là những chìa khóa để thành công.

"Đội ngũ của Centric và Cogworks đã hỗ trợ chúng tôi rất nhiều", bà Alexander giải thích. "Do hệ thống sẵn có của công ty đã lạc hậu, chúng tôi cần phải thay thế tính năng cũ và thêm nhiều tính năng mới. Chúng tôi không thể chỉ thực hiện một phần nhỏ của quy trình phát triển sản phẩm mà phải làm toàn bộ để có thể loại bỏ hoàn toàn hệ thống cũ."

Việc xác định các yếu tố để thành công có thể nhờ vào xác định các KPI cần đạt ngay từ đầu, đồng thời luôn theo dõi các chỉ số này trong suốt dự án và triển khai kế hoạch một cách có chiến lược.

"Những chỉ số KPI mà chúng tôi theo dõi là mức độ cải thiện về biên lợi nhuận, khả năng nắm bắt tình hình, năng lực kiểm tra và theo dõi đường găng (tiến trình dự án), cũng như hiệu suất làm việc của nhân viên",



bà Alexander cho biết. “Chúng tôi quyết định triển khai cho từng đơn vị và đội ngũ một cách có bài bản theo lộ trình thay vì đột ngột áp dụng cho toàn công ty.”

Bà Scholtz nói thêm: “Hai doanh nghiệp Centric và Cogworks luôn làm cho chúng tôi cảm thấy như mình là khách hàng duy nhất của họ tại Nam Phi. Cả hai tư vấn cho chúng tôi rất nhiều về cách lên kế hoạch cũng như thực hiện dự án.”

Bà Alexander tiếp tục giải thích thêm về cách Woolworths thực hiện lộ trình triển khai giải pháp PLM thông qua người dùng chuyên gia của mỗi phòng ban.

“Trong giai đoạn thiết kế lộ trình PLM, chúng tôi cố gắng đảm bảo đại diện mỗi bộ phận đều có mặt. Do vậy, mỗi phòng ban đều có người dùng chuyên gia tham dự và đóng góp. Đó có thể là bộ phận thiết kế, mua hàng, lên kế hoạch hay công nghệ. Sau đó, trong suốt quá trình thực hiện, chúng tôi nhận rất nhiều ý kiến đóng góp vì chúng tôi đã áp dụng phương pháp lặp đi lặp lại nhằm cải thiện phần mềm. Kế tiếp, khi chính thức đưa phần mềm PLM vào sử dụng, chúng tôi cũng thực hiện theo từng bộ phận nhằm vừa triển khai vừa khắc phục lỗi”.

“

PHẦN MỀM CỦA CENTRIC VÀ COGWORKS (ĐỐI TÁC TRIỂN KHAI TRONG NƯỚC) ĐÃ ĐƯA RA CHO CHÚNG TÔI RẤT NHIỀU CÁCH ĐỂ LÊN KẾ HOẠCH CŨNG NHƯ THỰC HIỆN DỰ ÁN.

”



QUÁ TRÌNH SỐ HÓA VÀ CHUYỂN MÌNH CỦA DOANH NGHIỆP

Tác động của hành trình chuyển đổi số đối với công ty Woolworths không chỉ đơn thuần ở việc triển khai một hệ thống PLM. Nhờ hành trình này, toàn bộ quy trình vận hành của công ty đã tiến bộ vượt bậc.

Bà Alexander giải thích: “Dự án này là một cơ hội để chúng tôi nhìn lại tất cả các công việc ở công ty được thực hiện như thế nào. Vì vậy, đây không chỉ là việc áp dụng một hệ thống. Đây còn là một quá trình, một phương pháp làm việc sẽ còn tiếp tục phát triển.”

Từ khi triển khai hệ thống này, Woolworths thu lại nhiều lợi ích đáng kể như tiết kiệm thời gian, tăng hiệu quả giao tiếp và cộng tác, không phải lặp lại công việc, cải thiện hiệu quả chi phí và khả năng nắm bắt tình hình.

“Chúng tôi nhìn thấy hiệu quả tiết kiệm thời gian cho những tác vụ nặng về hành chính như tạo mục sản phẩm, bảng giá, hoàn thiện thông tin chi phí. Ít nhất chúng tôi đã tiết kiệm được **15-20% thời gian** cho một số phần của những công việc đó.” Bà Alexander chia sẻ. “Giải pháp Centric PLM giúp chúng tôi sử dụng nguyên vật liệu hiệu quả, tinh giản quy trình tính toán chi phí, cũng như nâng cao hiệu quả quy trình, nhờ đó mà lợi nhuận sản phẩm của công ty tăng lên 0.2%”.

Trước đây, Woolworths phải chi trả cho cả nhà cung ứng trong nước và nhà cung ứng nước ngoài. Đến nay, giải pháp Centric PLM đã đem lại cho công ty cái nhìn xuyên suốt chuỗi cung ứng.

Bà Alexander cho biết thêm: “Chúng tôi hiện đang dùng hệ thống của Centric để làm dự toán kinh phí cho những khoản lớn hơn, giúp chúng tôi quyết định xem ai đang chào mức giá tốt nhất”.

Bà Scholtz còn chia sẻ một số lợi ích khác mà Centric PLM đã mang lại cho Woolworths: “Một điểm thuận lợi khi dùng giải pháp này đó là hệ thống chạy trên nền tảng đám mây, vì vậy chúng tôi có thể truy cập ở bất cứ nơi đâu. Còn một tiện ích tuyệt vời nữa là đường găng (tiến trình dự án) được hiển thị rõ ràng. Tôi rất vui vì các đội nhóm phối hợp với nhau tốt hơn qua hệ thống này. Thông tin giờ được quy về một mối, trong đó các bên liên quan đều có quyền truy cập, đồng thời giảm bớt lượng công việc trùng lặp mà chúng tôi thường gặp trong quá khứ.”



LỜI KHUYÊN DÀNH CHO NHÀ BÁN LẺ ĐA NGÀNH KHÁC

Woolworths xứng đáng được coi là tiêu chuẩn vàng trong số các nhà bán lẻ đa ngành có quy mô lớn và cơ cấu phức tạp. Họ cũng chia sẻ một số lời khuyên cho những công ty muốn ứng dụng một hệ thống PLM mới.

“Bạn cần biết mình muốn chuyển đổi quy trình nào và thực hiện thay đổi nào. Bạn cũng cần phải lựa chọn ra các khía cạnh ưu tiên mà bạn muốn tập trung về ngành hàng hay loại sản phẩm, sau đó phân loại sản phẩm tương tự nhau thành một nhóm”, bà Alexander đưa ra lời khuyên. “Ví dụ, đến tận cuối lộ trình chúng tôi mới áp dụng PLM cho ngành hàng mỹ phẩm. Chúng tôi không muốn tự làm khó mình bằng cách đem sự phức tạp của ngành mỹ phẩm xen vào quá trình triển khai giải pháp cho ngành hàng dệt may”.

Lời khuyên tốt nhất là bắt đầu dự án với mục tiêu được xác định rõ, cũng như hiểu rằng quá trình tiến bộ mới là chìa khóa thành công.

Bà Alexander thừa nhận: “Chủ trương của tôi là sự tiến bộ mới quan trọng chứ không phải sự hoàn hảo. Bạn không thể mới bắt đầu mà đã làm tốt được tất cả mọi việc.”

TIẾP TỤC CON ĐƯỜNG PHÁT TRIỂN CÙNG CENTRIC

“Tôi nghĩ bước đi kế tiếp của chúng tôi là không ngừng cải thiện. Chúng tôi mới vừa mở ra một hành trình nhiều gian nan, hệ thống sẽ còn được nâng cấp liên tục”, bà Alexander chia sẻ. “Công ty đã ứng dụng phần mô-đun mua bán sản phẩm, hiện chúng tôi đang cân nhắc đầu tư cho hệ thống lập kế hoạch. Dự án giải pháp PLM là một mối quan hệ hợp tác lâu dài để giúp chúng tôi có thể vươn lên những tầm cao mới, đồng thời cũng đơn giản hóa vấn đề cho người sử dụng”.

KẾT QUẢ

- + Triển khai đúng thời hạn và tiết kiệm hơn so với dự toán – trong khi phạm vi công việc còn lớn hơn dự tính!
- + Tỷ lệ được người dùng lựa chọn vô cùng cao
- + Hợp tác làm việc từ xa
- + Giảm 15-20% thời gian cho công việc hành chính
- + Tăng hiệu quả chi phí
- + Mở rộng khả năng nắm bắt tình hình
- + Hỗ trợ mô hình doanh nghiệp bền vững



GIỚI THIỆU VỀ CÔNG TY WOOLWORTHS (www.woolworths.co.za)

Tại Woolworths, CHẤT LƯỢNG làm nên ĐIỂM KHÁC BIỆT, là triết lý kinh doanh, là nền tảng để cùng gắn kết. Đó là cốt lõi, là kim chỉ nam của mọi hoạt động tại Woolworths kể từ năm 1931. Đó là nhiệt huyết, là đam mê, là lời hứa mà chúng tôi dành cho nhau và cho khách hàng.

Chúng tôi là một doanh nghiệp luôn lấy giá trị của mình làm tôn chỉ. Với mọi khách hàng chúng tôi phục vụ, mọi sản phẩm chúng tôi kinh doanh, mọi quyết định chúng tôi đưa ra, chúng tôi đều hướng đến mang lại chất lượng cho cuộc sống. Những giá trị đó là nền tảng và dẫn lối cho mọi hoạt động kinh doanh của chúng tôi. Từ quản lý lãnh đạo đến quảng bá thương hiệu, chúng tôi luôn gắn chặt các giá trị cốt lõi với mọi khía cạnh của công ty. Tại Woolworths, chúng tôi đem đến sự kết hợp độc đáo giữa nhiều ngành hàng, từ thực phẩm, thời trang, mỹ phẩm, đồ gia dụng đến dịch vụ tài chính, với khát khao trở thành hãng bán lẻ hàng đầu ngành thời trang tại Nam Bán cầu. Với hơn 31.000 nhân viên tại Nam Phi, hơn 43.000 nhân viên trong toàn Tổng Công ty ở khu vực Nam Phi, Châu Phi và Châu Úc, đội ngũ chúng tôi cùng chung sức để biến tầm nhìn đó thành hiện thực. Kinh doanh có trách nhiệm, minh bạch và đạo đức là trọng tâm của mọi hoạt động tại Woolworths. Tiêu chuẩn bền vững cũng là một giá trị và yêu cầu chiến lược của công ty. Chúng tôi coi nhân viên là nền tảng của sáng tạo và đổi mới thông qua việc kết hợp các sáng kiến bền vững vào mọi dự án của Woolworths. Nhờ sự nỗ lực, cam kết và chung tay của tập thể nhân viên, nhà cung ứng và khách hàng, chúng tôi không ngừng có những bước tiến vượt bậc trong hành trình biến thế giới và cộng đồng trở thành một nơi tốt đẹp hơn.

GIỚI THIỆU VỀ CÔNG TY 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, thực phẩm và 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 Đổi mới Trực quan của Centric (gọi tắt là CVIP) mang đến trải nghiệm bảng 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 tỷ lệ về 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