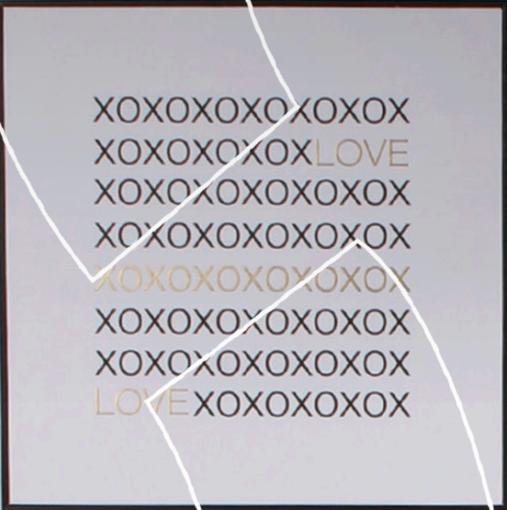


STARE AL PASSO CON LA
DINAMICITÀ DEL SETTORE
DEI BENI DI LARGO CONSUMO
LA TRASFORMAZIONE DIGITALE
DI UNIEK



XOXOXOXOXOXOX
XOXOXOXOX LOVE
XOXOXOXOXOXOX
XOXOXOXOXOXOX
XOXOXOXOXOXOX
XOXOXOXOXOXOX
XOXOXOXOXOXOX
LOVE XOXOXOXOX



A modern desk setup featuring a laptop, a gold desk lamp, a small potted plant, a pen holder, and a stack of books. The desk is dark and reflective, and the background wall is light-colored with framed artwork.

Uniek

DOVE C'È CUORE C'È CASA

Nata nel 1988 nei pressi di Madison, Wisconsin, come piccola azienda di produzione di cornici per foto, Uniek è oggi uno dei principali designer, produttori e importatori di componenti d'arredo del Nord America.

L'azienda che ha mantenuto la propria sede operativa presso un centro di ricerche e sviluppo di oltre 1.110 metri quadrati, fornisce ai maggiori retailer statunitensi, come Wal-Mart, Target, Bed Bath and Beyond, Wayfair, ciò che Julianne Brickl, Vice Presidente Marketing e Merchandising Management, definisce "una soluzione completa di arredo per la casa che va dai mobili alle decorazioni murali, dagli specchi agli accessori per le scrivanie".

IL SETTORE DEI BENI DI LARGO CONSUMO È IN CONTINUO MUTAMENTO

Come molti altri settori, anche quello dei beni di largo consumo è evoluto considerevolmente negli ultimi dieci anni. Le statistiche rivelano che la percentuale di articoli immessi sul mercato ogni anno, è aumentata in media del 32%, mentre la redditività per prodotto è diminuita di circa un quarto.*

Rivenditori e fornitori oggi si trovano di fronte a una sfida complessa: introdurre nuovi prodotti, accorciandone i lead time e i cicli di vita e continuare a innovare, senza aumentare i costi operativi.

"Gli esercizi commerciali tradizionali sono in fase di transizione, passando da reparti con poche categorie di prodotto alla volontà di offrire ai consumatori soluzioni di arredo sempre più complete" continua Brickl. "Nel 2011 abbiamo capito che, oltre alla nostra attività principale delle cornici per foto, avevamo la necessità di competere sull'insieme di articoli per la casa, e ciò implicava l'ampliamento delle linee di prodotti offerti. Dal punto di vista della redditività, sapevamo anche che avremmo dovuto fare tutto ciò con le stesse, se non, con ancor meno risorse".

"Ormai, sono dodici mesi che abbiamo aggiunto il canale online per la vendita diretta ai consumatori e Centric è stata fondamentale perché ci ha aiutato a mantenere il ritmo di sviluppo necessario per ottenere i risultati desiderati"

*Fonte: Whitepaper Gartner: Take Six Actions to Improve Product Life Cycle Management in Consumer Products | Pubblicato: 8 marzo 2016



Ormai, da dodici mesi abbiamo aggiunto il canale online per la vendita diretta ai consumatori e Centric è stata fondamentale perché ci ha aiutato a mantenere il ritmo di sviluppo necessario per ottenere i risultati desiderati.

Sfide

- + Le pressioni del mercato imponevano un ritmo sempre più serrato di immissione di nuovi prodotti
- + La redditività richiedeva un incremento della varietà dei prodotti senza una corrispondente crescita delle risorse interne
- + I sistemi disconnessi creavano un significativo sovraccarico amministrativo
- + Una soluzione di database molto rigida non consentiva la configurazione di nuove categorie di prodotto

INTRODURRE LA FLESSIBILITÀ PER GESTIRE L'AUMENTO DELLE CATEGORIE DI PRODOTTO

Con l'obiettivo di aumentare il numero di SKU gestiti senza incrementare le risorse in termini di personale, Uniek ha iniziato a rivalutare i propri sistemi di design e sviluppo di prodotto.

"Tutte le specifiche dei nostri prodotti erano archiviate in un database di Access", spiega Brickl. "Ciò rendeva difficile la comunicazione con i fornitori, ma la mancanza di flessibilità era un problema ancora più grande. Il sistema era strutturato per gestire una singola categoria di prodotto (le cornici per foto) e ci è stato subito chiaro che sarebbero servite considerevoli risorse IT per adattare il database a ogni altra categoria di prodotto da produrre o acquistare. Risorse che di certo non avevamo".

Inoltre, i team di Uniek archiviavano le informazioni complementari essenziali (conformità, preventivi e altre finalità) in Excel, un'applicazione non integrata in alcun modo nel sistema di specifiche esistente.

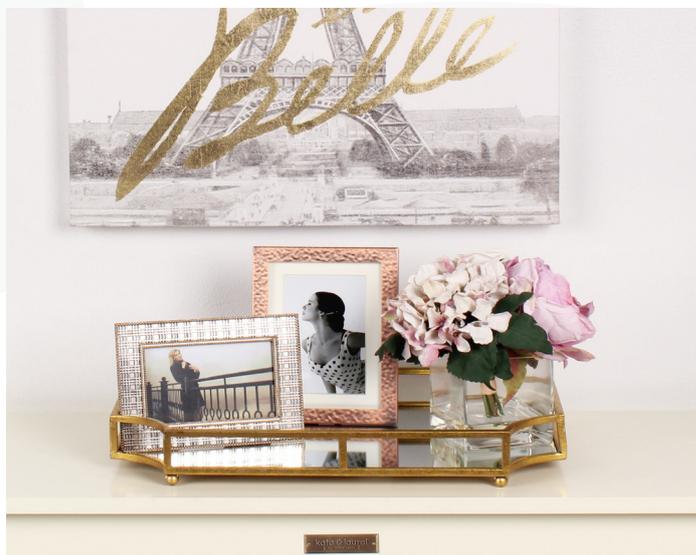
"In quel periodo tutti i nostri sistemi disconnessi sembravano palline con le quali i nostri team dovevano destreggiarsi in acrobazie", afferma Brickl. "Sapevamo di dover consolidare tutte quelle informazioni in un luogo unico per poter raggiungere la necessaria efficienza con le risorse di cui disponevamo".

LA SPINTA AL PLM

Per sostenere questa evoluzione del modello di business e mantenere il vantaggio in un mercato competitivo e in costante evoluzione, Uniek ha deciso di adottare un sistema PLM. Brickl e il suo team hanno valutato diversi fornitori specializzati nel settore, prima di affidarsi a Centric Software, azienda con sede nella Silicon Valley e con profonda esperienza nel settore della moda e dei beni di largo consumo.

“Molte delle soluzioni prese in considerazione erano pensate per la produzione di gamme limitate di prodotti e quindi non applicabili alla nostra azienda”, spiega Brickl. “Il software PLM di Centric mostrava invece un livello di configurabilità che ci avrebbe realmente aiutato a introdurre tutte queste diverse linee di prodotto”.

Questa percezione è continuata anche in fase di valutazione finale, quando il team di Centric ha presentato un progetto pilota su misura per Uniek. “Centric ci ha mostrato un software incentrato sui nostri prodotti, e ciò ha reso immediatamente evidente come si sarebbe poi concretizzato il tutto”, spiega Brickl. “Abbiamo percepito il coinvolgimento di Centric rispetto alla nostra azienda e abbiamo compreso che, quell'equilibrio di impegno, configurabilità e dimensione era proprio ciò che stavamo cercando.”



UN'IMPLEMENTAZIONE RAPIDA

Uniek ha completato l'implementazione della soluzione sei mesi dopo aver firmato il contratto con Centric, rendendola disponibile agli utenti di tutta la supply chain estesa dell'azienda, inclusi alcuni fornitori online che utilizzano Centric PLM già da anni.

La velocità e la facilità di implementazione sono attribuite da Brickl alla metodologia Agile DeploymentSM di Centric. “Un team dedicato di Centric ci ha affiancato durante tutta l'implementazione e ha lavorato senza sosta per rispettare la pianificazione e assicurare il successo del nostro progetto”, dichiara. “Insieme abbiamo documentato i nostri processi e pianificato accuratamente il progetto PLM nelle fasi iniziali, tuttavia, la rapidità con la quale il sistema poteva essere configurato e convergere, una volta definiti i nostri bisogni, è diventata veramente evidente negli ultimi 60 giorni”.

In qualità di partner di servizi gestiti, Uniek beneficia anche dall'hosting sempre attivo di Centric, che Brickl definisce “straordinario, perché non impegna le nostre risorse IT nella manutenzione del sistema operativo”.

PROMUOVERE LA FUTURA CRESCITA STRATEGICA

In quanto utilizzatore di lunga data della soluzione PLM di Centric, Uniek ha descritto i vantaggi chiari e concreti che hanno consentito all'azienda di mantenere il passo con i cambiamenti.

“Poiché tutte le informazioni di cui abbiamo bisogno sono ora centralizzate in un unico sistema, il team di creazione degli articoli dispone di un accesso facilitato a tutto, dalle specifiche ai preventivi, passando dalle richieste di campioni”, afferma Brickl. “In questo modo abbiamo ridotto il tempo di messa a punto dei singoli prodotti, da una settimana ad appena due giorni”.

In linea con le aspettative del cliente e del consumatore, Centric ha inoltre permesso a Uniek di aumentare considerevolmente la propria varietà di prodotti, senza alcun costo amministrativo aggiuntivo. “Il numero finale degli SKU è aumentato del 50% rispetto a quello precedente all'implementazione”, afferma Brickl “e i nostri team centrali sono in grado di aggiungere categorie di prodotto interamente nuove usando semplici attributi, e ciò significa che non è necessario il coinvolgimento del reparto IT nel processo”.

In linea con l'impegno dichiarato da Uniek di “rispetto totale degli standard e delle normative americane”, La soluzione PLM di Centric consente ora all'azienda di gestire i processi critici della catena di fornitura in un unico ambiente collaborativo. “Prima di passare a Centric, la comparazione e contrapposizione dei costi di vari fornitori richiedeva di mettere fianco a fianco numerosi fogli di Excel. Oggi, basta accedere al sistema, esaminare le risposte di tutti i fornitori che hanno inviato preventivi e selezionare quella che presenta la giusta combinazione di qualità, costo e conformità”, aggiunge Brickl.

Sebbene Uniek abbia adottato inizialmente il software PLM per gestire l'aumento delle linee di prodotti offerti, Centric ha consentito anche un cambiamento di direzione imprevisto. “Ormai, da dodici mesi abbiamo aggiunto il canale online per la vendita diretta ai consumatori e Centric è stata fondamentale perché ci ha aiutato a mantenere il ritmo di sviluppo necessario per ottenere i risultati desiderati”, afferma Brickl. “Infine, Centric si è rivelata preziosa nell'aiutarci a gestire i dati di referenze che dobbiamo fornire ai partner retailer per la vendita online: niente di tutto questo sarebbe stato possibile con il nostro vecchio sistema”.

Al momento Uniek sta valutando la possibilità di estendere l'impiego delle soluzioni Centric ai nuovi moduli e alle app mobili innovative proposte dal fornitore. Brickl aggiunge: “È nostra intenzione utilizzare il sistema al meglio delle sue capacità, perché consideriamo la nostra partnership con Centric come un investimento per un ampliamento futuro della nostra attività.”

Risultati

- + Tempo di messa a punto dei nuovi prodotti ridotto da 1 settimana a 2 giorni
- + Varietà di prodotti aumentata del 50% in termini di SKU
- + Centralizzazione di tutte le informazioni essenziali in un unico ambiente collaborativo
- + Gli utenti esperti possono aggiungere nuove categorie di prodotto senza l'intervento del reparto IT
- + Creazione di un nuovo canale online di vendita diretta ai consumatori, direttamente connessa al progetto PLM



INFORMAZIONI SU UNIEK

Uniek è designer, produttore e fornitore di primo piano di cornici e componenti per l'arredo e la decorazione della casa. Siamo un'azienda americana orgogliosa di produrre cornici in polistirene, tele e immagini artistiche, che vengono realizzate nel nostro stabilimento di Waunakee, Wisconsin. Uniek fornisce inoltre articoli per interni provenienti da tutto il mondo, che comprendono materiali, stili e elementi d'arredo per tutti i negozi tradizionali destinati al grande pubblico così come ai maggiori retailer online.

INFORMAZIONI SU CENTRIC SOFTWARE

Dalla sede nella Silicon Valley e dagli uffici situati nelle principali capitali mondiali, Centric Software crea tecnologie per i più prestigiosi marchi nel settore della moda, della vendita al dettaglio, delle calzature, dei prodotti di lusso, degli articoli per esterni e dei beni di consumo. Centric 8, la piattaforma PLM (Product Lifecycle Management) di punta dell'azienda, offre funzionalità per pianificazione commerciale avanzata, sviluppo dei prodotti, sourcing, pianificazione aziendale, gestione della qualità e delle collezioni, personalizzate per i dinamici settori dei beni di consumo. I pacchetti Centric SMB hanno ampliato il sistema PLM includendo tecnologie innovative e importanti nozioni di settore, specifiche per le aziende di piccole dimensioni.

Centric Software ha ricevuto numerosi riconoscimenti del settore, tra cui il Frost & Sullivan Global Product Differentiation Excellence Award nella categoria Retail, Fashion and Apparel PLM. Red Herring ha incluso Centric tra le prime 100 società al mondo nel 2013, 2015 e 2016.

 CentricSoftware™



Piazza IV Novembre, 7 | 20124 Milano | Italia
Telefono: +39 02 87343489
www.centricsoftware.com