

CAPA DE OZONO

“우리 성장 전략의 근간.”

CAPA DE OZONO, CENTRIC PLM 으로 앞서나간다



 CentricSoftware™

“매 시즌마다 약 30개의 공장에서 600가지의 스타일을 만들어야 하는 경우, 이 과정은 매우 복잡해집니다. 여러 지역 간 너무 많은 오류와 커뮤니케이션 실패가 발생했으며 이는 품질 이슈와 출시 지연의 원인이 되었습니다.”

Capa de Ozono의 최고 운영 책임자인 루이스 에르난데스(Luis Hernández)는 몇 년 전까지 멕시코 패션 신발 브랜드 업계의 일반적인 운영은 매우 어려웠다고 회상했습니다. 시장 출시 기간 단축과 보다 강력한 제품 개발 프로세스를 개발하고 제품 정보를 한데 모을 방법을 강구하던 중, Capa de Ozono는 제품 라이프사이클 관리(PLM) 솔루션에 주목하기 시작했습니다.

“우리는 패스트 패션 회사가 되는 것에 초점을 맞추었습니다. 이는 가장 빠른 방법으로 시장에 적합한 새로운 디자인과 개발을 해야 한다는 의미이기도 합니다.” Capa de Ozono의 모회사인 Grupo Acrítus의 CEO인 스테판 흐로마트카(Stefan Hromatka)는 이렇게 설명했습니다. “우리의 가장 큰 과제는 새로운 트렌드를 시기적절하게 파악하고 더 이상 통하지 않는 트렌드를 과감하게 정리하는 일입니다.”

현재 Centric PLM을 도입한 Capa de Ozono는 제품 개발 시간을 20% 이상 단축시켰으며 새로운 제품을 90% 이상 일정에 맞게 출시할 수 있게 되었고, 디자인 및 개발 인력 추가 없이도 컬렉션의 수를 두 배로 늘렸습니다.

Capa de Ozono가 한 발 더 앞서나가기 위해 Centric PLM을 선택한 이유는 무엇이었으며, 회사에서 매일 일하는 사람들의 방식을 바꾼 비결은 무엇일까요?



“ 우리의 요구에 가장 적합하게 구성 가능한 솔루션이었기 때문에 CENTRIC을 선택하였습니다. 우리에게 딱 맞는 옷을 찾은 거죠. ”

**델리아 마시아스 (DELIA MACIAS),
CAPA DE OZONO**

빠른 성장

1992년에 설립된 Capa de Ozono는 멕시코 신발 산업의 수도라 할 수 있는 과나후아토의 레온에 본사를 두고 있습니다. Capa de Ozono는 주로 십대와 젊은 세대를 위한 신발을 디자인하고 제조 판매하는 회사로, 멕시코에서 가장 큰 패션 신발 판매회사 중 하나입니다.

Capa de Ozono는 50개의 도시에 235개의 브랜드 매장의 네트워크를 통해 판매하고 있으며, 인기 온라인 채널뿐만 아니라 300개의 도매상을 통해 운영되고 있습니다. 이 회사는 최근 몇 년간 급속한 성장을 거듭하고 있습니다.

“제가 처음 회사에 합류했을 때 매장 수는 80개에 불과했죠. 지금은 180개의 직영 매장과 50개의 프랜차이즈 매장으로 늘어났습니다.” 스테판 흐로마트카 CEO는 이렇게 말합니다. “최근 5년간 거의 두 배 이상의 비즈니스 규모를 갖게 되었죠. 작년에는 신발 브랜드인 Dorothy Gaynor와 수영복 브랜드 Zíngara를 인수하였습니다.”

Capa de Ozono, Dorothy Gaynor와 Zíngara가 합쳐져 Grupo Acrítus 그룹을 만들었습니다. 새로운 브랜드를 인수하게 되면서 비즈니스는 약 46%가량 확대되었습니다.

속도 유지

적당한 가격의 패셔너블한 제품을 계속해서 생산하기 위해 Capa de Ozono는 패스트 패션 전략을 도입했습니다. 이 회사는 시장 출시 기간을 단축하고, 대량 생산 하에서도 품질을 확보할 수 있도록 더욱 강력한 제품 개발 프로세스를 구축할 방법을 모색하였습니다.

스프레드시트, 이메일 및 다양한 서류를 사용하여 제품과 관련된 방대한 정보를 관리하는 것이 지나치게 복잡해지고 오류가 생기기 시작했습니다. 때때로 커뮤니케이션이 단절되고, 이는 제품 출시 지연 및 품질 관리 이슈를 불러일으켰습니다.

Capa de Ozono의 수석 디자이너인 델리아 마시아스(Delia Macias)는 이렇게 설명합니다. “생성된 제품 정보는 여러 부서로 전달되어 그들 각자의 방식에 따라 변경되었습니다. 버전 관리는 점점 더 어렵고 복잡해졌죠.”

“회사가 성장함에 따라, 새로운 프로세스의 도입이 필요하다는 것을 깨달았습니다.” 그녀는 말을 이어나갔습니다. “바로 그때 우리에게 PLM 솔루션이 필요하다고 느낀 거죠.”

해결 과제

- + 스타일, 공장 및 매장 개수의 빠른 성장
- + 두 개의 새로운 브랜드 추가
- + 패스트 패션의 속도 유지
- + 시장 출시 기간의 단축
- + 커뮤니케이션 문제, 오류 및 버전 컨트롤 이슈

딱 맞는 신발처럼

Capa de Ozono는 2015년 멕시코 시티에 라틴 아메리카 오피스를 설립한 Centric Software와 접촉하게 되었습니다. 지역내 다른 고객들로부터의 긍정적인 평가, 성공적인 제품 시연회 그리고 PLM 워크샵을 통해, Capa de Ozono는 Centric PLM이야말로 자사에 가장 적합한 솔루션이라는 결론을 내렸습니다.

Capa de Ozono는 Centric PLM을 선택한 이유로 신발 산업에 대한 전문적인 지식을 가지고 있다는 점, 솔루션이 유연하다는 점과 제품의 라이프사이클 전체를 커버할 수 있다는 점을 제시했습니다.

“우리의 요구에 가장 적합하게 구성 가능한 솔루션이었기 때문에 Centric을 선택하였습니다.” 델리아 마시아스 수석 디자이너는 이렇게 설명합니다. “우리에게 딱 맞는 옷을 찾은 거죠.”

루이스 에르난데스 CEO는 다음과 같이 덧붙였습니다. “가장 흥미로웠던 것은 일정 관리 모듈을 사용해 새로운 제품을 개발하고 프로젝트 도입을 관리할 수 있다는 것입니다. 이는 새로운 제품의 도입 일정을 관리하는데 매우 유용하죠.”

결과

- + 제품 개발 시간 20% 향상
- + 새로운 제품 출시 일정을 90% 준수
- + 두 배의 컬렉션 수
- + 포괄적인 가시성과 컬렉션 컨트롤
- + 디자이너를 위해 더 간단해진 프로세스
- + 데이터 입력 시간 50% 절감

미래로의 도약

Capa de Ozono는 예산과 일정에 맞추어 Centric PLM을 구현하였고, 이를 통해 전체 제품 개발 프로세스를 진행합니다.

Capa de Ozono는 이제 기존의 프로세스와 시스템을 PLM에 통합할 수 있는 강력한 기반을 가지게 되었습니다. 또한 디자인 컨셉에서부터 제조 및 유통에 이르기까지 제품을 원활하게 공급할 수 있도록 사내 ERP 시스템과 Centric PLM을 연결할 계획을 수립하고 있습니다. 디자이너가 Centric의 Adobe Connect 능력을 심분 활용할 수 있도록 디자인 소프트웨어의 표준을 Adobe Illustrator로 바꾸었습니다.

“팀 전체가 시스템을 사용하고 있죠.” 델리아 마시아스는 이렇게 덧붙입니다. “제품 개발에 소요되는 평균 시간이 20% 정도 단축되었습니다. Centric PLM은 단일 플랫폼에서 제품을 개발하는데 필요한 모든 것들을 갖추고 있기 때문에, 각 컬렉션을 포괄적이고 광범위하게 파악하고 더욱 효과적으로 제어할 수 있도록 지원합니다. 디자이너를 위한 프로세스가 훨씬 더 간단해졌습니다.”

Capa de Ozono는 신발에 대한 구체적인 품질 관리 기준을 강화하기 위해 Centric의 일정 관리 모듈의 사용을 확대하고 있습니다. 이제 생산 부서는 디자인과 개발팀이 생성한 정보를 사용하여 제품을 미리 검증하고, 신제품의 제조 가능성을 평가하며, 제품의 품질을 향상시킬 수 있습니다. 이제는 제조 공급업체에도 Centric PLM을 도입하여 기술 정보를 공유하고 견적 프로세스를 개선할 계획을 하고 있습니다.

“이제는 신제품 출시 예정일을 90% 가까이 맞출 수 있게 되었습니다.” 루이스 에르난데스 최고운영책임자는 말합니다. “출시하는 컬렉션 수 역시 두 배로 늘릴 수 있었죠.”

스테판 흐로마트카 CEO는 이렇게 마무리합니다. “Centric PLM은 관리자로 하여금 더 많은 가시성과 통제된 프로세스를 확보할 수 있도록 도와줍니다. 또한 사용자들은 그들이 맡은 역할에 충실할 수 있는 시간을 확보하여 제품 개발에 박차를 가할 수 있도록 돕습니다. Centric은 당사의 옴니버스 채널 계획의 중요한 부분으로써, 향후 우리의 모든 브랜드 마스터 데이터를 위한 데이터베이스가 될 것입니다.”

“우리는 Centric PLM이 우리의 성장 전략의 근간이라고 생각합니다.”





CENTRIC SOFTWARE에 대하여

Centric Software는 실리콘 벨리에 있는 본사와 전 세계의 트렌디한 수도 곳곳의 오피스에서 패션, 소매, 신발, 럭셔리 브랜드, 아웃도어, 소비자 분야에서 가장 명망 있는 브랜드에 디지털 전환 플랫폼을 제공합니다. Centric 시각적 혁신 플랫폼(VIP)은 iPad, iPhone, 대형 터치스크린 TV와 같은 터치 기반 장치에 사용하는 시각적이고 완전한 디지털 보드 컬렉션입니다. Centric VIP는 의사 결정 과정을 혁신하고 실행 방식을 자동화하여 출시 시간을 단축하고 신속하게 트렌드를 반영하게 해줍니다. Centric의 대표적인 제품 라이프사이클 관리(PLM) 플랫폼인 Centric 8은 급변하는 소비자 산업에 적합한 엔터프라이즈급 상품 계획, 제품 개발, 소싱, 비즈니스 계획, 품질, 컬렉션 관리 기능을 제공합니다. Centric SMB 패키지는 혁신적인 기술과 중소기업에 위한 업계 핵심 지식을 포함하여 PLM을 확장했습니다.

Centric Software는 2018년 소매, 패션, 의류 PLM 부문에서 Frost & Sullivan 글로벌 제품 차별화 우수상, 2016년과 2012년 Frost & Sullivan의 글로벌 소매, 패션, 의류 PLM 제품 차별화 우수상 등 업계에서 다양한 상을 받았습니다. Red Herring은 2013년, 2015년, 2016년에 Centric을 글로벌 100대 기업으로 선정했습니다.

 CentricSoftware™



www.centricsoftware.com

© Centric Software 2019. 무단 전재 금지. Centric 은 Centric Software의 등록 상표입니다.
기타 모든 브랜드 및 제품 이름은 해당 소유자의 상표일 수 있습니다.