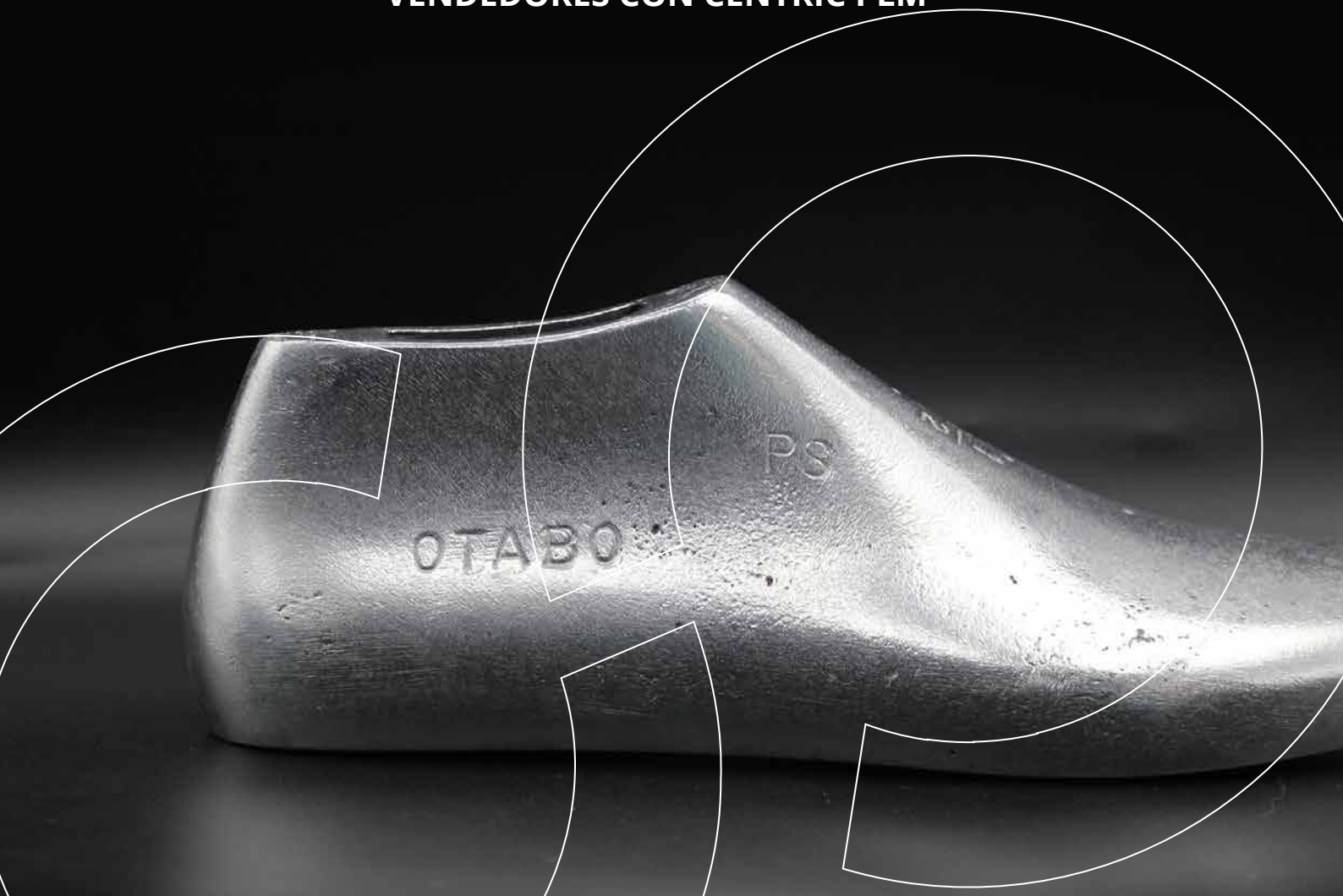
otabo

OTABO SE PONE AL DÍA CON SUS CLIENTES Y VENDEDORES CON CENTRIC PLM™



EMPRESA DE CALZADO USA TECNOLOGÍA PARA MEJORAR AGILIDAD

CentricSoftware™

©2022 Centric Software Inc. Todos los derechos reservados.

"Cuando la empresa alcanza un determinado tamaño, la gestión debe de cambiar. Se comienzan a sobrepasar las aplicaciones de Word y de PowePoint y las hojas de cálculo debido al rigor que requiere el seguimiento de cada detalle".

Chris (Rocky) Finlay, director de Crecimiento, comenta sobres las crecientes dificultades que experimentaba Otabo antes de la implementación de la PLM de Centric. Otabo necesitaba poder manejar más eficientemente el crecimiento, las comunicaciones, la ideación de producto, las iteraciones de desarrollo, y las asociaciones con los clientes.

Hoy en día, Otabo ha logrado flujos de trabajo de desarrollo de producto más eficientes, transparencia mejorada hacia sus clientes y sus vendedores, juntar todos los datos de producto, y fortalecer la infraestructura. ¿Cómo lograron todo esto?

UN ASUNTO FAMILIAR

Sabrina Finlay, directora general de Otabo, pudo conocer los pormenores de la industria a raíz del negocio de su familia en China, fabricante de equipo original de calzado para marcas como adidas, Nike y Timberland. Sabrina lanzó su propio negocio, Otabo, en 2016. La empresa cubre la necesidad de un servicio completo de fabricación que permite a las pequeñas empresas emergentes competir con las grandes marcas, y a su vez a las grandes marcas ser más ágiles y eficientes. Su esposo, Rocky, tiene también un rol de liderazgo en la empresa. Otabo cuenta hoy con una red de más de 50 fábricas a su disposición. La empresa está enfocada en desarrollar relaciones, ser transparente y centrarse en la calidad.

UN EQUILIBRIO COMPLICADO

Otabo comprende que la cadena logística puede ser una obra de arte. Siempre han tenido fuertes procedimientos operativos uniformes (SOPs por sus siglas en inglés) pero la empresa estaba creciendo rápidamente y tenía muchos elementos móviles para servir a sus clientes lo mejor posible. Se hizo más obvia la necesidad de una transformación digital. Sabrina comenta que durante el proceso de búsqueda de una PLM: "Algunas personas de la empresa empezaron a quejarse con Rocky sobre tecnología que necesitaban y que no se les estaba dando. Eso fue el comienzo del cambio".

Rocky dice: "Cuando la empresa alcanza cierto tamaño, la gestión del negocio necesita cambiar. Se necesitan crecer las estrategias de gestión, la manera como se enseña, como se distribuyen las decisiones, como se mueve la información, como se protege la información. Todo esto necesita escalar".

Rocky sigue diciendo: "Podía ver el poder de los hábitos de trabajo y el hecho que el sistema PLM amplificaría las funciones, reduciría el tiempo perdido, y permitiría más transparencia y agilidad. Discutimos como equipo y revisamos las demostraciones. Entendimos que merecía la pena el esfuerzo del cambio. Se trata de una adición de una infraestructura amplificadora y aceleradora".

¿POR QUÉ CENTRIC?

La búsqueda de Otabo por una solución PLM se basó en las características, el precio y en una desviación de los comentarios usuales de Glassdoor. Rocky dice: "Había muchos empleados que expresaron lo mucho que les gustaba trabajar en Centric. La elección se redujo al alineamiento entre nuestras compañías, Otabo y Centric. Nuestros valores coinciden, el sentido de adaptabilidad, la agilidad, la dedicación a la calidad. El compromiso con el éxito de nuestra empresa fue lo que selló el trato. El poder cambiar y ser ágil ha sido transformador para nosotros y para el equipo. Los equipos lograron un vínculo excelente a través de la colaboración, la confianza y la transparencia".



"LA SOLUCIÓN CENTRIC ESTÁ FUERTEMENTE INTEGRADA A TODO. DESCUBRIMOS MUCHAS MÁS OPORTUNIDADES DE ORGANIZACIÓN, MÁS PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS ESTÁNDAR Y MÁS GRANDES EFICIENCIAS. ESA HA SIDO LA PARTE MÁS EMOCIONANTE DE TODO ESTO."

- Sabrina Finlay, directora general de Otabo.

RETOS

+ Continua y más eficiente planificación para imprevistos por disrupciones
+ Mejor eficiencia y comunicación a través de las funciones
+ Más claridad en la definición de las funciones
+ Disponibilidad de información en un repositorio central

© 2022 Centric Software Inc. Todos los derechos reservados.

MÁS DE LO QUE ESPERABAN

Después de una implementación completamente remota en 2020, un año ya difícil sin introducir sistemas nuevos, Sabrina dice: "Algo que fue una gran sorpresa para nosotros y que no estábamos esperando fue que la PLM de Centric ha cambiado de manera significativa la manera en que abordamos el trabajo y en que nuestros equipos trabajan juntos. La PLM nos ha hecho repensar cuáles deberían de ser algunos de los roles de nuestra empresa".

La PLM de Centric brindó a Otabo una única fuente de verdad que le permitió a la empresa reorganizar los flujos de trabajo. "La solución Centric está fuertemente integrada a todo. Descubrimos muchas más oportunidades de organización, más procedimientos operativos estándar y más grandes eficiencias. Esa ha sido la parte más emocionante de todo esto", dice Sabrina.

RESULTADOS

+ Continua y más eficiente planificación para imprevistos por disrupciones
+ Mejor eficiencia y comunicación a través de las funciones
+ Más claridad en la definición de las funciones
+ Disponibilidad de información en un repositorio central

CON UN POCO DE AYUDA DE TUS AMIGOS

La pandemia obligó a actuar a las empresas alrededor del mundo. Las condiciones fueron inciertas para las industrias, que lidiaron con la tensión de la cadena logística y con las extremas y variantes demandas de los consumidores. Las lecciones que se aprendieron a partir de Otabo son muy valiosas para cualquier circunstancia.

Sabrina explica que la pandemia no causó nada nuevo en términos de disrupción, sino que todo se hizo más extremo. "Siempre hemos tenido los mismos problemas. Hay un problema con la cadena logística desintegrándose en cierto punto, o los calendarios, o los planes de lanzamiento. Una temporada, por ejemplo, los repartos no llegaron a tiempo por problemas de transporte y un tifón arrasó con el inventario de materiales. Otras muchas veces perdimos incluso la red eléctrica y tuvimos que cerrar las fábricas, y nos trasladamos a otras líneas de producción. Sabemos que ese tipo de problemas siempre ocurrirán".

Dice Sabrina: "Siempre planificamos para imprevistos y llegada la situación de 2020 lo primero que hicimos fue mirar dónde necesitábamos más transparencia, y era en la cadena logística y también en el lado del cliente. Necesitábamos saber dónde estaba todo el mundo con respecto a sus retos. Necesitábamos dar un paso atrás y examinar la realidad de nuestros problemas. Reevaluamos qué hacer con la cadena logística y cómo trabajar con los clientes".

"Las provincias en China, por ejemplo, estaban en cuarentena. La prioridad era sin duda la seguridad. Si la gente no podía trabajar en un ambiente seguro o no podía viajar sin riesgos, la opción era eliminada. Nos planteamos la pregunta de '¿dónde vamos si nuestros recursos normales no están ahí?'", dice Sabrina, y contesta su pregunta con una audaz jugada de negocio: "Uno de los sitios que visitamos fueron nuestros competidores. Buscamos fábricas que estaban también sufriendo porque tenían órdenes canceladas por grandes marcas. Estas eran fábricas que estaban funcionando con trabajadores listos para trabajar pero no entraban órdenes. Compartimos fuerza laboral, nos asociamos con los competidores para asegurarnos que todos nuestros negocios sobrevivirían".

Con respecto a los proveedores, Otabo les pidió a muchos vendedores que desarrollaran el mismo material, informándoles que solo una empresa obtendría la orden. El requerimiento inicial, sin embargo,

seguía contribuyendo con los gastos generales para comenzar el proyecto, hacer el trabajo de desarrollo y mantener a la gente trabajando.

Esta notable postura necesitaba de un pensamiento creativo y de relaciones sólidas. Fue un reto porque la situación se extendía también a los clientes. Sabrina dice: "Tuvimos que decirles a las marcas que estábamos pasando un momento muy difícil y que quizás no podríamos entregar una cosa específica pero que podíamos entregar una versión de ella. Pero el costo será mayor o requerirá que entregues cinco diseños de zapatos en lugar de uno, de manera que podemos alterarlo de acuerdo a las necesidades". La lección de todo esto fue la importancia de desarrollar relaciones fuertes y profundas con los vendedores y con los clientes, ser flexibles y ágiles, y por supuesto tener siempre un plan para los imprevistos.

ESCALAR CORRECTAMENTE

Algunas de estas lecciones pueden aplicarse a la escalada. Sabrina dice que antes de pensar en crecer y escalar, se debe de establecer:

- Relaciones profundas y confiables con los proveedores
- Comunicación buena entre equipos de clientes, vendedores y equipos internos
- Transparencia con respecto a los retos, planes y riesgos
- Procesos alineados para mejorar la efectividad

Pasar de una colección de 10 000 pares de zapatos a 300 000 pares puede significar cambiar las instalaciones de fabricación lo que a su vez significa tener nuevos proveedores, nueva logística, y otros tantos detalles. Es por esto que es importante que las marcas construyan con anticipación una base sólida para escalar.

PLM Y TRANSPARENCIA

La transparencia, aspecto clave de Otabo durante su exitosa navegación a través de las disrupciones, está aun más habilitada con la PLM de Centric. Sabrina dice: "El hecho de tener una única fuente de verdad y el poder examinar toda la información en términos de materiales, costos de vendedor, y luego unir todo para el diseño, da a las marcas la capacidad de entendimiento del impacto de sus diseños.

Hay transparencia en las decisiones y los compromisos que hacen las marcas en cuanto a los costos y los calendarios. Es esto lo que la PLM nos permite hacer. Además está cambiando muchas cosas con respecto a nuestra velocidad y a cómo pensamos en nuestro negocio".

© 2022 Centric Software Inc. Todos los derechos reservados.



OTABO (www.otabo.com)

Fundada en 2016, Otabo es una empresa internacional de fabricación de calzado, ropa y accesorios. Con más de una década de experiencia en el área de fabricación de calzado, la directora general de Otabo, Sabrina Finlay, se dio cuenta que las grandes ideas de los arranques de negocios no estaban recibiendo el apoyo que necesitaban y que tenían más potencial del que la gente les daba. Una pregunta generó el cambio: "¿Por qué se descartan las pequeñas cuentas cuando son en realidad las más significativas?".

Finlay comenzó a explorar oportunidades de asociación con creadores apasionados para tender puentes. Ha forjado su camino ella misma dentro de la rígida industria de fabricación para lograr cultivar una compañía que se enfoca en las relaciones, en la transparencia y en la calidad. El enfoque único de Otabo permite pequeños arranques para competir con grandes marcas y a las grandes marcas volverse más ágiles y eficientes. Hoy en día Otabo trabaja con más de cincuenta fábricas y con cientos de vendedores de materiales y componentes para conseguir que las grandes ideas encuentren su lugar correcto.

CENTRIC SOFTWARE (www.centricsoftware.com)

Desde sus oficinas centrales en Silicon Valley, Centric Software® proporciona una plataforma de transformación digital desde la concepción del producto hasta el consumidor para marcas de moda, Retail, calzado, lujo, material deportivo y bienes de consumo, incluyendo cosméticos, cuidado personal y alimentación y bebidas. Centric PLMTM, la plataforma insignia de gestión del ciclo de vida del producto (PLM) de Centric, ofrece servicios de clase empresarial de planificación de mercancías, desarrollo de productos, suministro, calidad e innovación de optimización de gestión de cartera de productos, adaptados a sectores de consumo en constante cambio. Centric SMB, la solución de PLM para pymes, incluye herramientas básicas y las mejores prácticas del sector dirigidas a empresas emergentes. La plataforma de innovación visual de Centric (CVIP) ofrece una nueva experiencia digital y completamente visual que mejora la colaboración y la toma de decisiones. Centric Software introdujo las primeras aplicaciones móviles para PLM, por lo que es pionera en movilidad, y es ampliamente conocida por su conectividad con otros sistemas empresariales, incluyendo el ERP, el DAM, el PIM, el comercio electrónico, la planificación y otros más, además de herramientas creativas como Adobe® Illustrator y conectores CAD 3D. Las soluciones de Centric están completamente orientadas por el mercado y tienen la mejor tasa de adopción por parte del usuario y el mejor Time-to-Value del mercado. Todas las innovaciones de Centric reducen el Time-to-Market, impulsan la innovación de productos y reducen costos.

Centric Software es propiedad mayoritaria de Dassault Systèmes (Euronext Paris: #13065, DSY.PA), líder mundial en software de diseño 3D, maquetación digital 3D y soluciones de PLM.

Centric Software ha obtenido múltiples premios y reconocimientos del sector, como figurar en la lista Top 100 Global de Red Herring en 2013, 2015 y 2016. También ha recibido varios premios a la excelencia por parte de Frost & Sullivan en 2012, 2016, 2018 y 2021.

PIDE UNA DEMO

CentricSoftware™

www.centricsoftware.com/es

©2022 Centric Software Inc. Centric es una marca registrada de Centric Software.
Todas las demás marcas y nombres de productos pueden ser marcas comerciales de sus respectivos propietarios.