

# CAP**THA** SYSTEMS

TAILORED SOLUTION FOR FASHION

Contiamo più di 20 Clienti Live sulle nostre soluzioni con i quali collaboriamo quotidianamente affiancandoli nel loro percorso di crescita, con i quali abbiamo delle vere e proprie **partnership**. Questo modello di collaborazione ci consente di indirizzare al meglio gli investimenti nelle scelte strategiche che riguardano l'evoluzione del Portfolio Applicativo che viene costantemente migliorato per seguire il mercato e i feedback dei nostri migliori consulenti: i **nostri Clienti**.

Il **Team è in costante crescita** e stiamo assumendo giovani talenti che portano nuove idee e una visione moderna del mondo e delle tecnologie.

## LA CRESCITA PROSEGUE

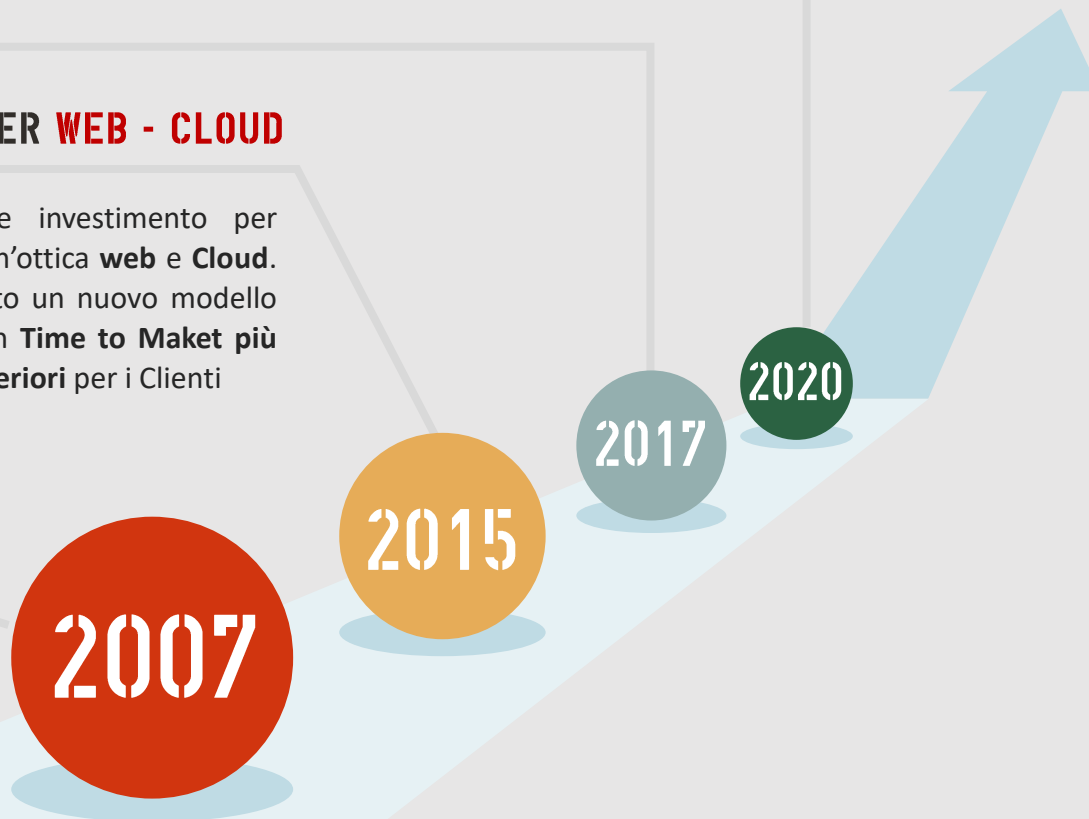
Vengono inserite nel portfolio applicativo di Captha Systems le soluzioni per B2B e Wholesale e vengono fatte **alleanze strategiche**, come quella con DedaGroup Stealth, che risulteranno un vincente passo per la crescita dell'Azienda.

## LA SUITE RISCRISSA PER WEB - CLOUD

Viene fatto un importante investimento per riscrivere le applicazioni in un'ottica **web** e **Cloud**. Parallelamente viene adottato un nuovo modello di delivery che consentirà un **Time to Market più rapido** e **costi di progetto inferiori** per i Clienti

## NASCE CAPTHA SYSTEMS

Captha Systems nasce a Biella nel 2007 quando Paolo Tha crea un **team molto esperto** in ambito Fashion e IT dalla grande esperienza con l'obiettivo di creare **soluzioni Verticali** per il Fashion e fornire servizi di **consulenza sui processi** aziendali e sulla **strategia IT**



### 01 - Problemi MACRO Economici

Problemi legati alla contrazione delle vendite causano una scarsità di liquidità nel mercato mettendo a dura prova le aziende. Ci si aspetta un aiuto concreto dal Governo per stimolare la domanda ma anche per temi fiscali che sono di primaria importanza per tutte le aziende.

### 02 - L'importanza di avere una strategia per ripartire

L'incertezza che caratterizza questo momento rende difficile fare previsioni sulle tempistiche della ripartenza del settore Moda e Tessile, ma troppe aziende si stanno focalizzando sulla sola gestione di una crisi senza pianificare la ripartenza non appena si potrà tornare operativi.

### 03 - Impossibilità di "toccare con mano"

Il COVID-19 e i decreti in vigore in tutto il mondo causeranno non solo la cancellazione di eventi come Sfilate, Fiere e Road Show ma anche la riduzione consistente dei viaggi di lavoro per un periodo di tempo non prevedibile al momento.

### 04 - Difficoltà Operative

Stanno emergendo chiari limiti operativi derivanti da una scarsa adozione di soluzioni tecnologiche per coprire alcuni processi, come le campagne vendita, ad oggi ancora gestite in modalità molto tradizionale o, ad esempio, la gestione delle collezioni.

# CAPTHA SYSTEMS

*La mission di **CAPTHA SYSTEMS** è da sempre quella di aiutare i Clienti in un percorso di digitalizzazione dei processi e di ottimizzazione al fine di portare risultati concreti, tangibili e misurabili, in tempi brevi.*

*Questa volontà è ancor più forte oggi dove il settore Moda e Tessile è duramente colpito da questa imprevedibile calamità globale che metterà a dura prova non solo i margini di una o due stagioni ma la sopravvivenza di molte aziende.*

*In questa specifica circostanza abbiamo sentito la responsabilità di sviluppare in tempi record delle soluzioni innovative concepite con lo specifico scopo di aiutare a superare le difficoltà operative che le Aziende italiane di questo settore si trovano ad affrontare senza preavviso.*

*Siamo a disposizione in prima linea per aiutarvi a ripartire più forte di prima con lo spirito di tenacia, creatività e voglia di farcela tipico del nostro Paese.*

**Paolo Tha**, CEO e Founder di Captha Systems

### STILE E PRODOTTO

Soluzioni innovative per la gestione digitale della collezione dal disegno stile alla creazione dei campionari



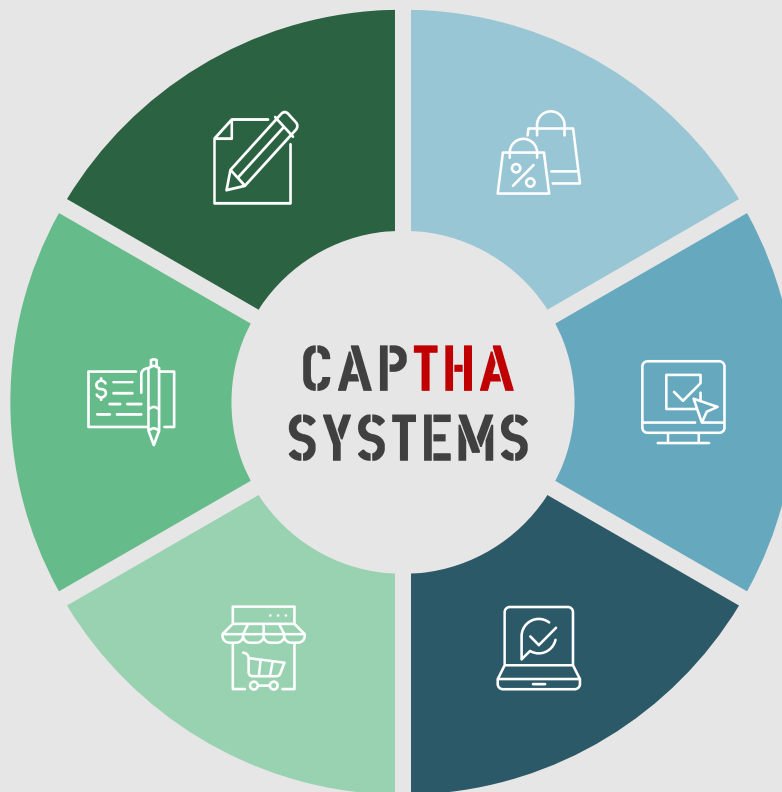
### PIANIFICAZIONE E BUDGET

Soluzione end to end per processo di budget e planning con la possibilità di creare scenari multipli, workflow di processo e simulazioni



### VENDITA B2B E RETAIL

Le soluzioni sono state create in collaborazione con agenti di vendita e con catene Retail per renderle estremamente efficaci ed utilizzabili rapidamente



### OTTIMIZZAZIONE SUPPLY CHAIN

Ottimizzare la supply chain significa migliorare i margini. La nostra soluzione di Replenishment riduce i costi e ribilanciando lo stock nei magazzini e negozi aumenta la possibilità di vendita di ogni singolo SKU



### BUSINESS INTELLIGENCE

La nostra soluzione di BI consente di avere una visibilità in tempo reale sui diversi KPI identificati. In parallelo creiamo dashboard Executive per il monitoraggio dei dati finanziari



### SUPPORTO SISTEMISTICO

Forniamo anche soluzioni sistemistiche ai nostri Clienti che vanno dalla gestione dei Client a un vero e proprio outsourcing IT



### Stile e Prodotto

- Gerarchie Prodotti
- Lay Out e Brief di Collezione
- PLM – PDM
- DIBA e CICLI
- DAM – gestione Immagini
- Costi, Listini di Base e marginalità

### Pianificazione e Budget

- Buying Review
- Budget Vendite x canale
- Pianificazione assortimenti
- Clusterizzazione e Format dei Negozi
- Gestione Campionari e Photo Sample

### Vendita B2B e Retail

- Gestione campagna vendite e calendario visite
- Raccolta Ordini B2B per agenti
- Gestione Sconti e Promozioni
- CRM Negozi e gestione contratti manutenzione
- Cluster Negozi Retail

### Ottimizzazione Supply Chain

- Ordini 1° impianto Format
- Riassortimento Automatico
- Motore di Forecast della domanda
- Bilanciamento scorte Negozi a soglia dinamica
- Ottimizzazione Imballi per gestione a colli

### Business Intelligence

- Analisi Vendite e KPI
- Executive Dashboard per Ipad
- BI Retail
- Controllo Avanzamento Vendite
- Analisi Marginalità e valori finanziari
- Analisi dati Impianti 4.0

### Supporto Sistemistico

- Outsourcing IT
- Gestione Network e Sistemi
- Installazione soluzioni per Smart Working
- Rivendita Google Apps for Business

### Tipici problemi che andiamo a risolvere:

*“Troviamo molta difficoltà a gestire la classificazione dei prodotti. Per avere il corretto paragone storico, vorrei avere un Sistema guidato che mi consenta di consultare velocemente lo storico dei prodotti”*

*“Il brief di collezione e le timeline di immissione sono sempre in continua evoluzione. Non avere alert e controlli spesso comporta la creazione di prototipi inutili o la generazione di ritardi”*

*“Avere un sistema Web che sia il punto centrale in cui tenere le informazioni relative al prodotto, istruzioni di produzione, le immagini, DIBA Cicli marginalità, permetterebbe un controllo aziendale su tutte le funzioni”*

### La nostra Soluzione

#### Stile e Prodotto

- Gerarchie Prodotti
- Lay Out e Brief di Collezione
- PLM – PDM
- DIBA e CICLI
- DAM – gestione Immagini
- Costi, Listini di Base e marginalità





### Tipici problemi che andiamo a risolvere:

*“Perdo almeno un terzo del mio tempo a dover ripetere periodicamente su excel lavori a basso valore aggiunto che potrebbero essere automatizzati”*

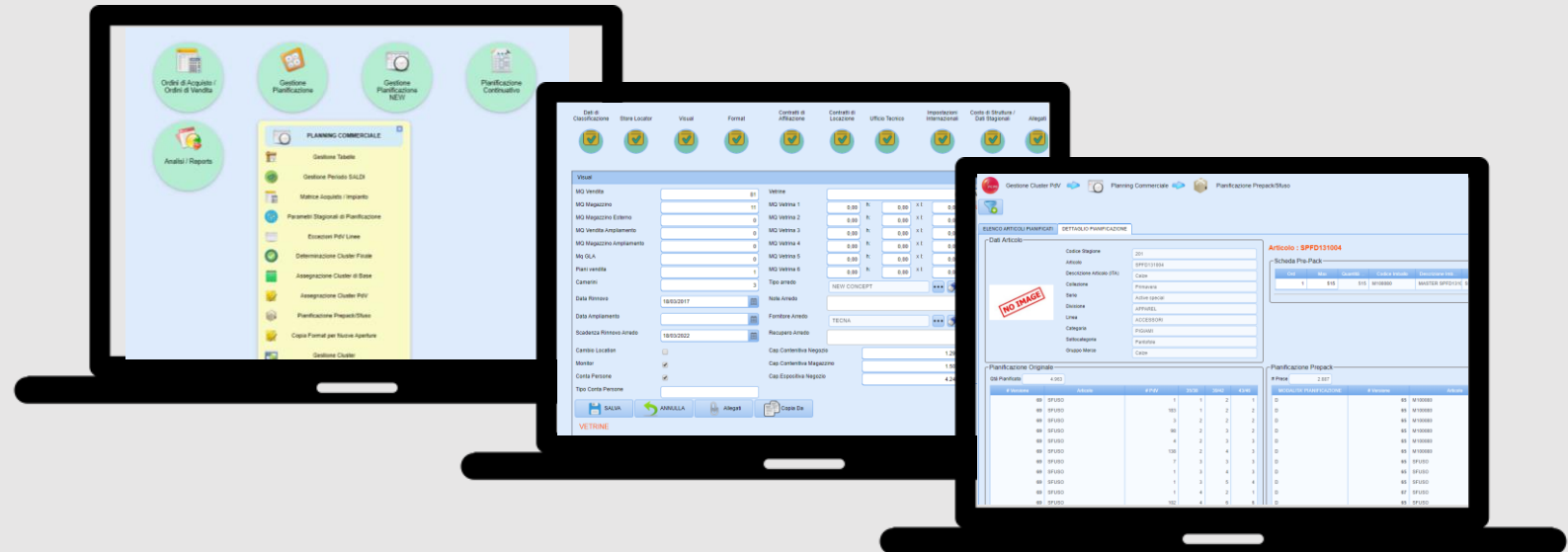
*“Molte volte ho seri dubbi sulla consistenza dei dati su cui lavoro perché non c'è la certezza che siano gli ultimi aggiornati e di conseguenza quelli corretti”*

*“Sarei contento di avere un sistema che mi aiuti nelle decisioni che devo prendere mostrandomi una prima proposta da cui partire a lavorare”*

### La nostra Soluzione

#### Pianificazione e Budget

- Buying Review
- Budget Vendite x canale
- Pianificazione assortimenti
- Clusterizzazione e Format dei Negozi
- Gestione Campionari e Photo Sample





### Tipici problemi che andiamo a risolvere:

*“Vorrei avere un rete vendita più dinamica, Maggior controllo sull’avanzamento della campagna vendite e possibilità di esporre ATP e scorte per agevolare i riassortimenti in stagione”*

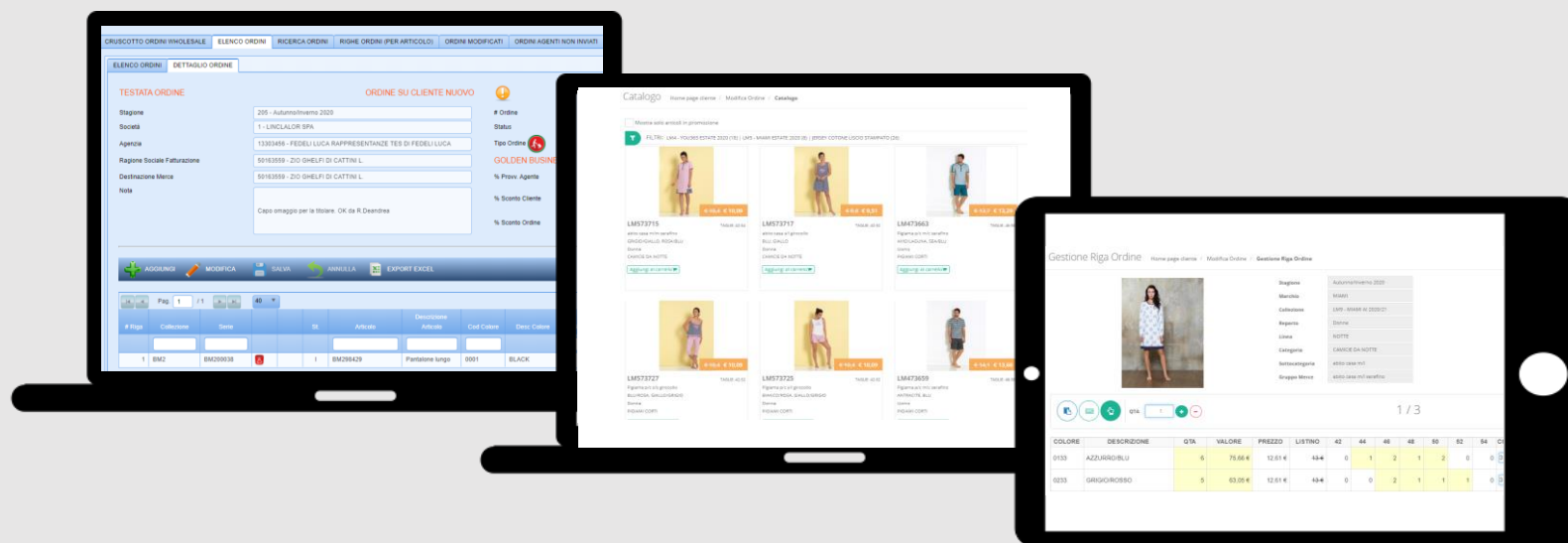
*“Spesso i dati di ordinato arrivano troppo lentamente, non vengono indicati eventuali clienti estinti o che non compreranno, questo crea enormi problemi nelle proiezioni per i lanci di produzione o acquisti materiali al buio”*

*“Vorrei avere uno strumento che mi aiuti ad offrire con sconti e promozioni i materiali invenduti o le rimanenze. Farei contenti i miei clienti e migliorerei il mio conto economico”*

### La nostra Soluzione

#### Vendita B2B e Retail

- Gestione campagna vendite e calendario visite
- Raccolta Ordini B2B per agenti
- Gestione Sconti e Promozioni
- CRM Negozi e gestione contratti manutenzione
- Cluster Negozi Retail



### Tipici problemi che andiamo a risolvere:

*“Migliorare del 2% l’efficienza della supply chain in termini di prima allocazione, riassortimenti e livelli di scorte significa aumentare i margini della stessa cifra”*

*“E’ normale che ci siano scostamenti da quanto previsto e l’andamento reale. Purtroppo non siamo abbastanza veloci a reagire e perdiamo vendite e conseguentemente fatturato e profitto”*

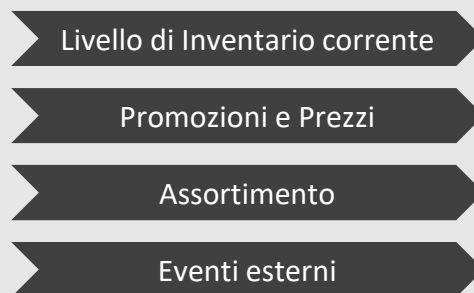
*“Sentiamo la necessità di dotarci di uno strumento che in automatico calcoli per noi il bilanciamento ottimale della rete così da concentrarci sulle eccezioni e non viceversa”*

### La nostra Soluzione

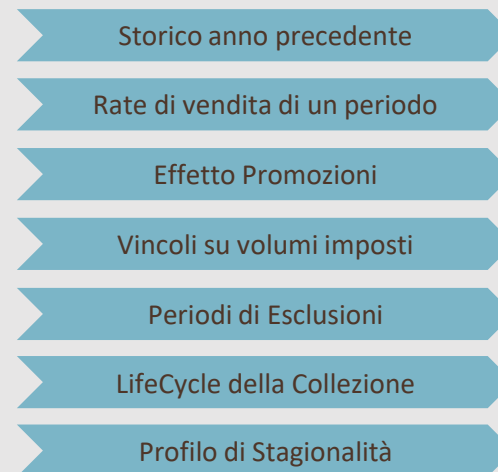
#### Ottimizzazione Supply Chain

- Ordini 1° impianto Format
- Riassortimento Automatico
- Motore di Forecast della domanda
- Bilanciamento scorte Negozi a soglia dinamica
- Ottimizzazione Imballi per gestione a colli

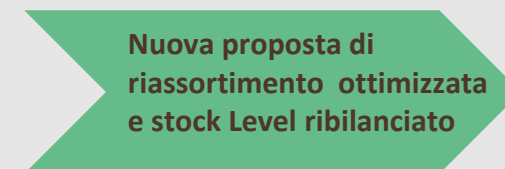
#### Input a Sistema



#### Ottimizzazione dei riassortimenti e delle giacenze



#### Output e Risultato



*“L’ottimo della Catena non è la somma dei singoli ottimi”*

### Tipici problemi che andiamo a risolvere:

*“Sembra incredibile ma abbiamo difficoltà a calcolare alcuni KPI in tempo reale. Dover aspettare le chiusure o il giorno successivo per avere degli indicatori ci penalizza”*

*“Avere una BI con grafici e indicatori nel miotablet e smart phone è sicuramente una cosa fondamentale. Non è pensabile dover aprire il PC per vedere incassi o dati finanziari”*

*“Le performance sono un fattore critico. Alcuni indicatori ci impiegano minuti o decine di minuti per essere calcolati, così come i grafici a livello aggregato”*

### La nostra Soluzione

#### Business Intelligence

- Analisi Vendite e KPI
- Executive Dashboard per Ipad
- BI Retail
- Controllo Avanzamento Vendite
- Analisi Marginalità e valori finanziari
- Analisi dati Impianti 4.0



Abbiamo sviluppato una metodologia progettuale che consente di avere delle **“Quick Win”** in tempi brevi e a costi bassi in modo tale da finanziare ogni stream progettuale con i risultati della precedente senza incorrere in progetti mastodontici che richiedono anni prima di vedere i risultati.



---

### **Primario gruppo di intimo Italiano che conta più di 1000 punti vendita in Italia e all'estero**

- Merchandise Financial Planning
- Assortment Planning
- Gestione anagrafiche Prodotti
- Ottimizzazione Imballi e packaging
- Gestione Import export ordini d'acquisto
- Format e Cluster Punti Vendita
- Format e Ordini in showroom per estero
- Business Intelligence e Reporting

---

### **Importante Gruppo Piemontese produttivo operante sia sul canale Retail che su Wholesale**

- PLM, PDM e DAM
- Gestione raccolta ordini B2B Wholesale
- Assortment Planning
- Format dei negozi
- Replenishment e ottimizzazione stock
- Interfacce con Logistica e integrazione con ERP Stealth
- Gestione costi margine Listini
- Interfaccia terzisti per avanzamenti e gestione packing list
- Gestione POS
- Gestione conto vendita con rifatturazione e accrediti
- Business Intelligence e Reporting

---

### **Azienda biellese che costituisce una delle principali realtà dell'abbigliamento e intimo in Italia**

- PLM e PDM
- Integrazione PLM e PDM con ERP Stealth
- Business e Reportistica

### **Brand nato a Biella tornato ad essere nuovamente uno dei brand moda e sportwear di riferimento mondiale**

---

- Gestione SAP
- Outsourcing Infrastrutturale
- Outsourcing e Gestione Email
- Help Desk infrastrutturale
- Con questa realtà è attiva da anni un importante collaborazione di Consulenza sui processi

### **Brand di abbigliamento Tecnico sportivo che opera sul canale Retail e Wholesale in tutto il mondo**

---

- Gestione Anagrafiche prodotti
- Ordini B2B Wholesale
- Integrazione SAP con sistemi
- Gestione Interfacce logistiche
- Business Intelligence e Reporting

### **Importante produttore Veneto di Borse e Scarpe in forte espansione in Italia e in Europa**

---

- PLM e PDM
- Integrazione PLM e PDM con ERP Stealth
- Business e Reportistica

## **PARTNERS:**







# CAPTHA SYSTEMS



## CONTATTI SOCIETARI

Via Torino 42, Biella

+39 015 3700230

[Info@capthasystems.com](mailto:Info@capthasystems.com)

[www.capthasystems.com](http://www.capthasystems.com)

## RIFERIMENTO COMMERCIALE

**Paolo Tha**

*CEO e Founder*

[Paolo.tha@capthasystems.com](mailto:Paolo.tha@capthasystems.com)

+39 3493168128