



Lascom



IPSY CHOISIT LASCOM LIME

Pourquoi le plus grand service d'abonnement beauté dans le monde choisit Lascom pour aider au développement de produits.

Plus grand service d'abonnement beauté au monde comptant plus de 3 millions de clients actifs, IPSY est un pure player de notre ère numérique centrée sur le consommateur.

Grâce à ses trois services d'abonnement – The Glam Bag, The Glam Bag Plus et The Glam Bag Ultimate – IPSY a entrepris d'envoyer chaque mois à leurs abonnés un panier personnalisé d'articles cosmétiques basé sur le profil tout en proposant des offres de grande valeur.

La marque a construit son propre écosystème en intégrant avec succès tous les éléments du parcours consommateur. De l'approvisionnement à l'emballage, en passant par la vente, la promotion, le parrainage d'ambassadeurs, la gestion communautaire additionnés à de récents projets de développement de nouveaux produits, IPSY assure un contrôle parfait sur son offre.

Avec une audience sur les médias sociaux approchant les dizaines de millions d'adeptes, la marque a établi une relation directe et honnête avec sa communauté, qui a fourni plus de 160 millions de commentaires sur les produits. Stimulé par cette quantité de données et une connaissance approfondie de leur cible, IPSY a choisi de remplir les blancs de leur proposition de valeur en développant leurs propres produits, par le biais de la marque IPSY LABS.

QUELQUES CHIFFRES

- La plus grande communauté de beauté en ligne au monde
- 500 millions USD de chiffre d'affaires annuel
- 3 millions d'Ipsters (abonnés)
- 9 ans d'existence
- 1 milliard de produits expédiés
- 160 millions d'avis sur les produits



Notre seule véritable mission est de démocratiser la beauté, de la rendre accessible et abordable pour tous et de représenter sans crainte l'individualité et l'inclusivité.

*Danny HSU,
Group Product Manager, IPSY*

1 DÉFIS ET OBJECTIFS

L'urbanisation informatique d'IPSY a commencé par un projet ERP (Enterprise Resource Planning). Tout au long du processus de mise en œuvre de l'ERP, les équipes d'IPSY LABS ont manifesté la nécessité de fonctionnalités de développement de produits, telles que le prototypage.

Ils ont finalement identifié qu'ils **avaient des besoins plus profonds de développement de nouveaux produits (NPD)** que ce qu'ils avaient initialement cartographié. Après des appels aux références fournisseurs, ils ont compris qu'une solution ERP n'était pas suffisante et qu'un **logiciel de gestion du**

cycle de vie des produits (PLM) était nécessaire pour répondre à ces défis spécifiques de NPD.

Entre-temps, les opérations quotidiennes telles que la gestion de briefs, les mises à jour du flux de travail et les validations de documents ne sont pas gérées dans une seule solution. Face à la croissance de la communauté Ipsters, cette multitude de solutions est devenue un problème. Les outils de tiers n'étaient pas une option, le besoin d'une **solution solide de consolidation et de gestion de l'information** pour soutenir leur activité à grande échelle s'est fait sentir.



5 produits par abonnement envoyés mensuellement à 3 millions d'abonnés, soit 15 millions de produits que nous devons trouver, grouper, emballer et envoyer chaque mois. Cela rend la recherche de la correspondance de produit parfait pour chaque Ipster parfois difficile. C'est pourquoi nous avons décidé d'accroître le contrôle que nous avons sur la chaîne d'approvisionnement et de fabriquer nous-mêmes les produits qui nous manquent dans notre offre actuelle.

2 PROJET ET MISE EN ŒUVRE

IPSY LABS souhaitait une solution opérationnelle le plus rapidement possible, c'est-à-dire **moins de 3 mois**. Nous nous sommes donc mis d'accord sur une approche de portée minimale viable pour garantir que chaque étape franchie soit consolidée. Voici les deux grandes phases du projet :

PHASE 1 : **CONSOLIDER L'ESSENTIEL**

† Brief et développement de nouveaux produits

Pour chaque nouveau développement produit, les équipes d'IPSY LABS doivent concevoir et diriger **3 items clés - formule, emballage et artwork**- qui doivent être correctement formatés, structurés, partagés, examinés et suivis. Cela conduit à des boucles d'itération pour tester et approuver les échantillons au fur et à mesure. En plus des fonctionnalités de gestion d'étapes critiques, notre solution offre à IPSY LABS un lieu unique pour recueillir, accéder et comparer les briefs et les informations sur les produits afin qu'ils prennent **des décisions plus éclairées et plus précises**.

† Gestion des spécifications produits et emballages

Les spécifications des produits, des emballages et des matières premières allant et venant plusieurs fois entre la marque et ses fournisseurs, il est encore plus difficile de maintenir un time-to-market compétitif et la moindre erreur peut gravement impacter toute la chaîne de conception. Pour qu'un tel processus soit sans faille, le flux d'information doit absolument être consolidé tant en interne qu'en externe. Notre module de gestion des spécifications protège la **traçabilité de bout en bout de l'information**, des spécifications des matières premières au dossier réglementaire du produit fini.

PHASE 2 : **CONNECTER LA CHAÎNE DE CONCEPTION**

† Portail Fournisseur

La gestion des fournisseurs n'est pas seulement une question opérationnelle, mais aussi une participation stratégique pour IPSY LABS. Notre portail fournisseur fournit un **environnement collaboratif sécurisé pour la mise à jour de l'information**. Cela impose de la responsabilité aux fournisseurs, libérant ainsi les équipes d'IPSY LABS des tâches sans valeur ajoutée et réduisant les erreurs dues à la manipulation des données.

† Interface ERP

L'interface entre la solution PLM et l'ERP permet à IPSY LABS de **tirer parti de la traçabilité de haute valeur des spécifications de produits et d'emballages** assurées par les modules mis en œuvre en phase 1. Cela garantit un flux continu d'informations, de la chaîne de conception à l'étape de fabrication. À la clé : **gain de temps important et levée d'erreurs**.



Nous sommes ravis des choses que nous avons l'intention de faire ensemble. Lascom va permettre l'entreprise d'aller plus loin et soutenir notre clientèle croissante. Nous avons des gens aux États-Unis et en Chine qui sauteront sur l'outil aussi.

3 LASCOM COMME CHOIX LÉGITIME

IPSY LABS ayant identifié qu'ils avaient besoin d'une solution de développement produits, notre rôle a été de les aider à affiner leurs besoins jusqu'à identifier des défis précis.

Dès le premier contact, nous avons **démontré de la portée fonctionnelle étendue de notre solution** afin qu'ils puissent définir leur solution idéale. Nos experts se sont déplacés sur place pour avoir des **discussions approfondies** avec les équipes d'IPSY LABS et faire une démonstration complète du logiciel aux utilisateurs finaux.

Cela nous a permis de vraiment **comprendre leurs façons de travailler et, par conséquent, de les challenger**. Les équipes d'IPSY LABS nous ont fait confiance à notre expertise et à notre point de vue sur l'industrie et ses meilleures pratiques. Ils nous ont vraiment laissé appliquer les leçons que nous avons apprises tout en travaillant en étroite collaboration avec les responsables des cosmétiques et des soins personnels au cours de la dernière décennie.



Tous les fournisseurs ne se donnent pas la peine de venir sur place et vraiment parler en détail avec les équipes. Ils ont aidé à répondre à toutes nos questions et à dissiper les craintes que nous avons. C'était super précieux ! Tout le monde se sentait à l'aise à aller de l'avant avec Lascom.



Nous pensons que Lascom Lime est le meilleur outil pour ce que nous voulons. En outre, nous voulons que Lascom nous aide à construire la meilleure chaîne de conception. Nous connaissons leurs clients et nous leur faisons confiance pour mettre en œuvre la solution de la bonne façon.



A PROPOS DE LASCOM

Editeur de logiciel depuis 1989, Lascom offre une solution complète de Product Lifecycle Management (PLM) conçue pour les industries agroalimentaires et cosmétiques. Cette solution PLM permet aux entreprises d'accélérer l'innovation, favoriser la collaboration, réduire le time to market et assurer la conformité du produit.

La solution modulaire de Lascom soutient les entreprises grâce à des outils conçus pour répondre aux besoins opérationnels des départements, du marketing à la qualité en passant par la R&D et les affaires réglementaires.

- Pour télécharger d'autres cas clients, livres blancs ou brochures, n'hésitez pas à vous rendre dans notre [bibliothèque de documents](#).
- Pour parler à un expert, remplissez le [formulaire de contact](#) et nous vous répondrons le plus vite possible.
- Pour rester à l'écoute de nos articles dédiés au développement de nouveaux produits n'oubliez pas de vous rendre sur notre [blog](#) !