

Fast White Cat
DIGITREE GROUP

CASE STUDY

Fast White Cat

DIGITREE GROUP

E-commerce recovery:

ponad 200% wyższe przychody

w e-sklepie

czyli jak poprawiliśmy źle poprowadzone wdrożenie marki Makalu
i w 3 miesiące znacznie zwiększyliśmy konwersję

M A K A L U

Makalu to firma od 25 lat projektująca odzież dla kobiet, które cenią elegancję i ponadczasowy styl. Spotkanie Fast White Cat z Makalu nastąpiło po tym, jak kilka poprzednich software house'ów nie poradziło sobie z utrzymaniem ecommerce'u Makalu w stanie wysokiej jakości, a CEO firmy postawiła swojej marce nowy cel biznesowy, który **wymagał poprawy konwersji i ogólnego stanu sklepu.**



Karolina Nowak, Dyrektor Kreatywna Makalu o współpracy z Fast White Cat:

Współpraca z Fast White Cat to nie tylko korzyści biznesowe, ale również czysta przyjemność. Realizowany projekt zmian przebiega bardzo sprawnie i przynosi nam realne korzyści. Bardzo istotne aspekty współpracy to niezawodność jak i patrzenie na projekt globalnie, nie skupianie się tylko na poprawie funkcjonowania sklepu online, ale również na szeregu innych elementów wpływających na sprzedaż. Dla marki Makalu najważniejszy jest klient a zmiany wprowadzane we współpracy z Fast White Cat wpływają na jego zadowolenie z zakupów, co jest dla nas najcenniejszą korzyścią.

Challenge

Nasz Partner, Makalu, zgłosił się do nas, ponieważ planował rozwój sklepu, a dotychczas pracujące dla marki agencje Magento nie dowoziły satysfakcjonujących wyników i nie radziły sobie z zapleczem technologicznym platformy sprzedażowej. **E-sklep sprzedawał, ale nie dostarczał odpowiednich wrażeń estetycznych, w tym user experience na oczekiwanym poziomie.** Cechowały go również dość przestarzałe rozwiązania w kontekście poruszania się klienta po sklepie i całej ścieżki zakupowej. Wiele do życzenia pozostawiała także infrastruktura i bezpieczeństwo sklepu. **Jako Fast White Cat podjęliśmy się wyzwania doprowadzenia e-sklepu Makalu do stanu jak najwyższej jakości i poprawy jego konwersji.**

Początkowe cele

Początkowym celem naszych działań była poprawa stanu e-sklepu – zarówno jego warstwy wizualnej, widocznej dla klienta końcowego, jak i jego zaplecza, tj. min. infrastruktury i bezpieczeństwa, które również wpływają na konwersję. Przyjęliśmy metodę **quick win** pozwalającą w jak najkrótszym czasie poprawić rezultaty na sklepie.

Jak udało nam się

zrealizować to zadanie?



Przygodę z Makalu zaczęliśmy od audytu technicznego i audytu UX oraz warsztatów z Klientem, które miały pozwolić mu lepiej zrozumieć sytuację e-sklepu i stan technologiczny oraz procesy, które mogły zmniejszać jego efektywność. To nasze standardowe działanie, jeszcze przed podpisaniem finalnej umowy, by nasz Partner wiedział, w jakiej znajduje się sytuacji, co ją spowodowało i jak można z niej wyjść.



Po audycie wiedzieliśmy, że mamy do wykonania co najmniej 3 kluczowe kroki:

- **projekt nowej infrastruktury i migracja platformy** – ze względu na to, iż sklep był uruchomiony na minimalnych, wymaganych dla Magento 2 parametrach sprzętowych bez zastosowania Best Practice Magento,, pierwszym krokiem, jaki podjęliśmy, było przeniesienie projektu Makalu do stacku technologicznego sprawdzonego i rekomendowanego w wielu naszych projektach oraz zmigrowanie go do nowej, wydajniejszej i bardziej skalowalnej infrastruktury.
- **aktualizacja Magento** – podniesienie wersji Magento z 2.3.7 na 2.4.6 w celu zadbania o stabilność oraz bezpieczeństwo całego zaplecza technologicznego, co okazało się wyzwaniem, z uwagi na złożoność tego e-commerce, sporą ilość dodatkowych, często customowych modułów, implementowanych przez poprzednie agencje Magento. Musieliśmy zadbać także o uporządkowanie kodu i zagospodarowanie modułów, często błędnych lub powtarzających swoje funkcje. Podnieśliśmy także wersję php – projekt przejęliśmy w wersji PHP 7.4.32, dla której całkowite wsparcie w zakresie bezpieczeństwa zakończyło się w listopadzie 2022. Podniesienie wersji PHP miało ogromne znaczenie dla dalszego rozwoju systemu i zredukowania długu technologicznego.

- **zmiany UX** – optymalizacja ścieżek użytkownika z naciskiem na ścieżkę zakupową – prześledziliśmy sklep pod kątem dobrych praktyk e-commerce i wprowadziliśmy nowoczesne rozwiązania, które miały zwiększyć konwersję i być bardziej atrakcyjne dla klientów końcowych. Zoptymalizowaliśmy ścieżkę zakupową, całą kartę produktu, listing kategorii. Zaproponowaliśmy nową wyszukiwarkę, opartą o elastic search, skupioną na sugerowaniu klientom dedykowanych im produktów. Stronę główną przebudowaliśmy pod natywne rozwiązanie Magento, czyli Page Builder.



Słabej jakości moduły firm trzecich zastąpiliśmy sprawdzonymi rozwiązaniami wewnętrznymi lub natywnymi możliwościami Magento.

4

Przejęliśmy temat koordynacji integracji e-sklepu z systemem ERP, co będzie miało znaczący wpływ na utrzymywanie bazy produktowej oraz zautomatyzowanie i zoptymalizowanie procesów zarządzania produktami, a co za tym idzie - całym e-sklepem. Zależy nam na usprawnieniu i skróceniu czasu pracy naszego Partnera.

5

Wdrożyliśmy odpowiednią politykę w zakresie tworzenia kopii zapasowych dla bazy danych i plików krytycznych poprzez wdrożenie dedykowanych mechanizmów do wykonywania kopii z poziomu systemu.

6

Wdrożyliśmy politykę bezpieczeństwa
Anty-DDoS / Anty-DoS.

7

Przygotowaliśmy sklep zgodnie z Dyrektywą Omnibus.

Jak to działa,

W 3 miesiące całkowicie odmieniliśmy sklep Makalu, działając zarówno na jego frontendzie, jak i backendzie. Zadbanie o infrastrukturę, kod i uporządkowanie zaplecza e-sklepu Makalu, a także nowa prezentacja produktów, skrócenie i uproszczenie ścieżki zakupowej oraz lepiej działająca wyszukiwarka przyniosły naszemu Partnerowi następujące wyniki rok do roku:

- o **ponad 200 %** wyższe przychody
- o **ponad 100%** wyższy współczynnik konwersji e-commerce
- o **ponad 200%** więcej transakcji
- o **ponad 5%** wyższa średnia wartość zamówienia

czyli efekt



Joanna Kocur, Project Manager w projekcie Makalu

Projekt, który jako Fast White Cat prowadziliśmy i zakończyliśmy dla marki Makalu, narzucił nam szybkie tempo pracy oraz pełne zaangażowanie. Cel biznesowy, wyznaczony przez CEO firmy, wymagał wprowadzenia zmian w infrastrukturze, zapleczu sklepu oraz jego części front-endowej, a wszystkie te zadania udało nam się zrealizować w ciągu zaledwie 3 miesięcy. Poprawa wyników sprzedaży jest znacząca, i jesteśmy zadowoleni, że nasze doświadczenie w dziedzinie Magento i e-commerce mogło przyczynić się do realizacji wizji rozwoju Makalu.

Rozwój?

Naturalnie! W Fast White Cat pracujemy tak, by sklepy naszych Partnerów nieustannie zwiększały swoje możliwości. **Wciąż pracujemy jeszcze nad usprawnieniem checkoutu, przebudujemy go i dopieszczamy e-sklep Makalu do maksimum.**

Fast White Cat

DIGITREE GROUP

Sprawdź, jak poradzimy sobie
z Twoim wyzwaniem!

info@fastwhitecat.com