



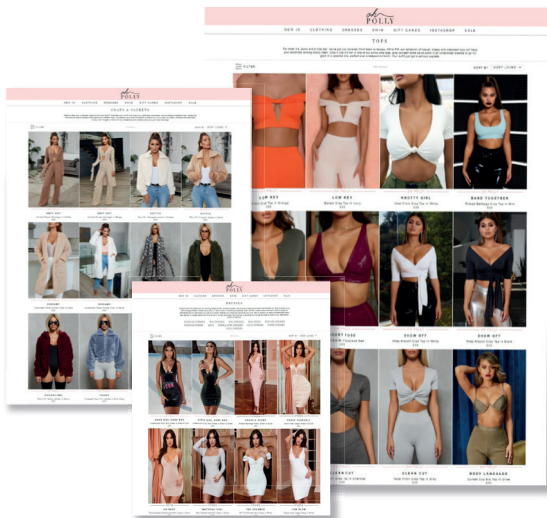
Online-Händler verdoppelt mit Unterstützung von Claranet seinen Umsatz am Black Friday

Oh Polly

Oh Polly ist eine Fashion-Multi-Channel-Marke mit Frauen zwischen 16 und 30 Jahren als Zielgruppe. Das Unternehmen wurde 2015 gegründet und basiert seine Wachstumsstrategie schwerpunktmäßig auf Innovation. Dies äußert sich in einer großen Zahl von Instagram-Followern, wodurch auch der Großteil des Datenverkehrs auf die Website gesteuert wird. Seit 2015 sind die Besucherzahlen inzwischen auf 2 Millionen im Monat gestiegen.

Durch den Betrieb auf einem kleinen Cluster mit begrenztem Caching ergaben sich verlangsamte Seitenladezeiten und in Spitzenzeiten um die Mittagspause kam es sogar regelmäßig zu Ausfällen. Dies hatte drastische Auswirkungen auf das Kundenerlebnis und zog Verkaufseinbußen nach sich.

Die Situation gipfelte am Black Friday 2017, als die Website angesichts des Datenverkehrs mit bis zu 7.000 gleichzeitigen Besuchern zusammenbrach – was zu einer erheblichen Beeinträchtigung der an diesem Tag erzielten Erlöse führte.



“ Black Friday ist eines der größten Handelereignisse des Jahres, doch unsere Website war dem Ansturm einfach nicht gewachsen.“
Mike Branney
Geschäftsführer bei Oh Polly

Die Herausforderung

Als Fashion-Händler hat Oh Polly einen Anstieg des Datenverkehrs um saisonale Höhepunkte wie den Black Friday und den Schlussverkauf nach Weihnachten herum zu verzeichnen. Zunächst nutzte das Unternehmen ein traditionelles Hosting-Modell, doch mit einem wachsenden Geschäftsvolumen, das sich von Jahr zu Jahr verdoppelte, wurde es zunehmend schwierig, damit zurechtzukommen.

Damit zeigte sich, dass das Unternehmen eine flexiblere Lösung mit nahtloser Skalierbarkeit benötigte, die plötzliche Spitzen bei Verkehr und Bestellungen auf der Website auffangen konnte. Und zwar rechtzeitig zum Black Friday 2018. Gleichzeitig war Sicherheit ein großes Thema, so dass Oh Polly begann, nach einem Partner zu suchen, der eine reibungslose Migration durchführen und dabei eine zusätzliche Schutzebene für sensible Daten einführen konnte.



Online-Händler verdoppelt mit Unterstützung von Claranet seinen Umsatz am Black Friday

„Es hat nicht nur unsere Margen beeinträchtigt, sondern widerspricht auch unserer Kernphilosophie, die darauf abzielt, ein großartiges Kundenerlebnis zu bieten und einen Tag nach Bestellung zu liefern. Um eine ambitionierte Wachstumsstrategie erfolgreich umsetzen zu können, ist es wichtig, Ereignisse wie den Black Friday optimal zu nutzen, aber in genau diesem Punkt hatten wir ernsthafte Schwierigkeiten.“

Aufgrund der Art unseres Geschäfts war hier eine Veränderung notwendig. Beim Betrachten der Alternativen erkannten wir, dass eine Cloudlösung mit AWS unsere Schwierigkeiten hinsichtlich Auslastung, Flexibilität und Anpassungsfähigkeit beheben würde“, so Branney.

Die Lösung

Knapp zwei Monate vor dem Black Friday 2018 beauftragte Oh Polly Claranet mit der Ausarbeitung und Durchführung der Migration des Unternehmens zu AWS. Eine wichtige Priorität war ein reibungsloser Verlauf beim Relaunch der Website, so dass Claranet zunächst die neuen Umgebungen in einem nicht-produktiven AWS-Account gestaltete.

In dieser Testumgebung konnte Claranet die Anwendungen einem Lasttest unterziehen, um festzustellen, wie gut die neue Website von Oh Polly mit erhöhtem Datenverkehr zurechtkommen würde. Im Anschluss konnte man sich vor dem Go-live um sämtliche etwaige Schwierigkeiten kümmern. Dazu setzte Claranet ein Konfigurationsmanagementtool namens Puppet ein, das es dem Team auch ermöglichte, Änderungen am Code sicher zu testen, bevor diese in die Produktionsumgebung einfließen. Außerdem bot es Oh Polly die komplette Übersicht über die Arbeitsweise der Infrastruktur.

Unter dem Aspekt der Sicherheit strebte Oh Polly eine höhere PCI-Konformität an. Dazu stellte Claranet sicher, dass die gesamte Umsetzung von Anfang bis Ende gemäß Best Practices von AWS durchgeführt wurde. Claranet schuf zudem eine zentralisierte Protokollierungsumgebung, die es Oh Polly ermöglicht, PHP, Anwendungsfehler und sämtliche Anfragen auf einem einzigen Dashboard zu sehen, wodurch das IT-Team Zugriff auf Logs ihrer Webserver und Anwendungen erhält.

Claranet baute Caching-Komponenten komplett neu auf, wodurch bei Oh Polly das Front- und Backend wesentlich besser läuft als vorher – mit dem Ergebnis einer schnellen, responsiven neuen Website. All dies wurde in sechs Wochen bewerkstelligt und wenige Tage vor dem Black Friday fertiggestellt.

„Wir waren sofort vom breiten Spektrum der Fachkenntnisse und Fähigkeiten von Claranet beeindruckt.“

Das Ergebnis

Die Vorteile der neuen Lösung sowohl für Oh Polly als auch die Kunden waren sofort erkennbar. Dank der neuen Infrastruktur konnte Oh Polly am Black Friday von drei Webinstanzen auf weit über 100 erhöhen – eine riesige Verbesserung hinsichtlich der Kapazität, die innerhalb von fünf Minuten erzielt werden konnte. Dank dieser Aufrüstung war bei Oh Polly kein Wartesystem für die Kunden mehr notwendig. Dies führte zu einem deutlich verbesserten finanziellen Gewinn: Das Unternehmen konnte die Einnahmen am Black Friday im Jahresvergleich verdoppeln und auf 1 Million £ steigern.

Des Weiteren hat Oh Polly jetzt eine viel einfachere Methode, neue Anwendungen und neuen Code zu implementieren: IT-Teams sind nun in der Lage, in einer sicheren Nicht-Produktionsumgebung Tests durchzuführen, um zu entscheiden, ob ein neues Feature tatsächlich produktiv geschaltet werden soll. Dadurch kann der Betrieb präzise vorhersagen, wie seine Anwendungen unter verschiedenen Umständen funktionieren werden, wodurch Fehler minimiert werden und der Erfolg maximiert wird.

„Jetzt können wir Flash Sales durchführen, ohne uns Sorgen über die Zuverlässigkeit unserer Infrastruktur machen zu müssen.“

Branney erläutert: „Wir wussten, dass Claranet eine Erfolgsbilanz mit ähnlichen Fashion-Marken vorweisen konnte, was sie zu einer klaren Wahl für die Unterstützung bei unserer Migration zu AWS machte. Wir waren sofort vom Verständnis der Plattform aufseiten von Claranet beeindruckt, ebenso von ihrem breiten Spektrum an Fachkenntnissen und Fähigkeiten, die sie von Tag eins an unter Beweis stellten.“

Das Engagement für das Projekt seitens Claranet war von zentraler Bedeutung für seinen Erfolg. Das Team nahm sich Zeit, unsere Bedürfnisse zu verstehen und tat alles, um sicherzustellen, dass unsere neue Infrastruktur für jede Eventualität ausgelegt war. Wenn wir durch Prominente in unseren Marketinginitiativen ein besonders hohes Besucheraufkommen auf unserer Website haben, können wir die gesteigerte Nachfrage nun befriedigen.

Als Ergebnis muss sich unser IT-Team nicht mehr um Löscharbeiten sorgen, sondern kann sich darauf konzentrieren, das Talent der Teammitglieder für innovativere Aktivitäten zu nutzen, um uns auf unserem Wachstumskurs zu unterstützen.“