



**PHILIPPE MODEL:
SUPPORTARE
CON SUCCESSO
UN PROGETTO DI
DIGITAL
TRANSFORMATION**

STOREIS.



PHILIPPE MODEL
PARIS

OBIETTIVI



Migliorare la presenza digitale di Philippe Model e rendere l'e-commerce più efficiente grazie ad una piattaforma scalabile, finalizzata ad incrementare la marginalità.



Ottimizzare il media plan per aumentare la visibilità e le conversioni



Rivedere e ottimizzare il CRM per migliorare la gestione delle relazioni con i clienti



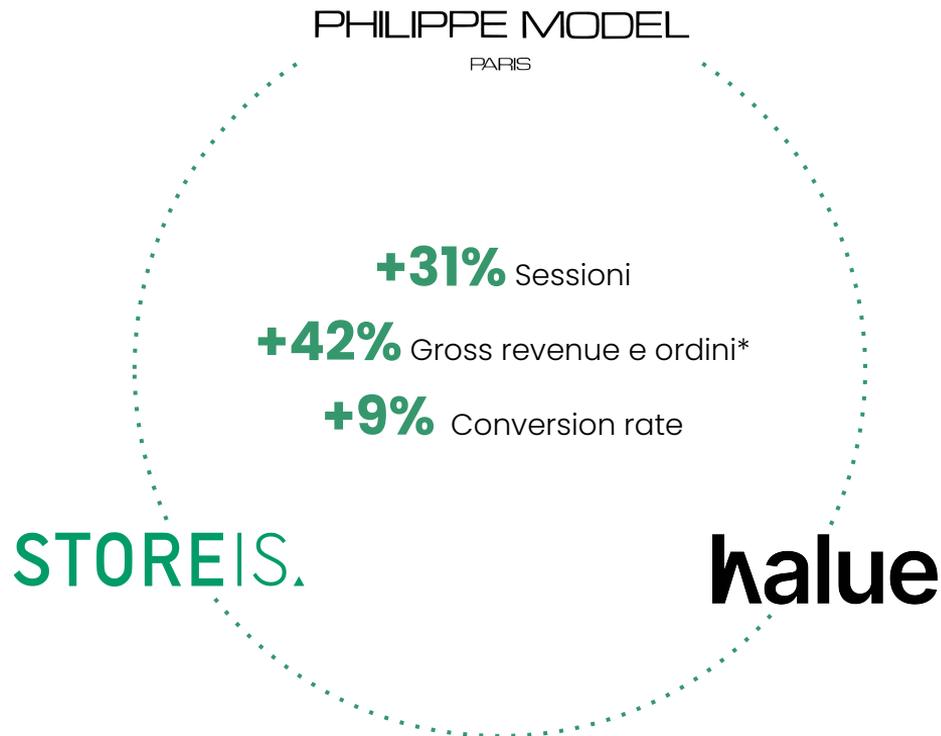
Ottimizzare la gestione dei dati e del budget attraverso un **sistema di reporting cross-canale**, per decisioni più informate e risultati di marketing più efficaci.



Formare il team interno e supportare le risorse umane per nuove assunzioni mirate



LA COLLABORAZIONE CON PHILIPPE MODEL E HALUE HA PORTATO A RISULTATI SIGNIFICATIVI



PER OTTENERLI, ABBIAMO GUIDATO IL PROGETTO DI DIGITAL TRANSFORMATION SU PIÙ FRONTI

AREA DI TRANSFORMATION

IT & TECH

MARKETING

HR

ANALYSIS & FINANCE

TEAM COINVOLTI

PHILIPPE MODEL (IT & Tech Team, Ecommerce Team) + **HALUE** + **STOREIS**

PHILIPPE MODEL (Marketing & Comms, Ecommerce Team) + **STOREIS**

PHILIPPE MODEL (Marketing & Comms, Ecommerce Team) + **STOREIS**

PHILIPPE MODEL (Finance, Marketing & Comms, Ecommerce Team) + **STOREIS**

CORE ACTIVITIES

Replatforming

Digital Marketing Consultancy

HR & Temporary Management

KPIs Analysis & Forecasting

DESCRIPTION

Abbiamo collaborato con Halue e il team Philippe Model per **garantire una migrazione senza problemi alla nuova piattaforma**

Diamo supporto a Philippe Model a 360 gradi in tutte le aree del **digital marketing**

Abbiamo lavorato per dare supporto al team Philippe Model **identificando le figure di cui aveva bisogno per alleggerire il carico complessivo del team**

Abbiamo sviluppato un **modello previsionale per stimare i KPI chiave di marketing e vendite** nell'e-commerce e creato un **sistema di analisi cross canale con report strategici mensili** condivisi con il Board

TIMING

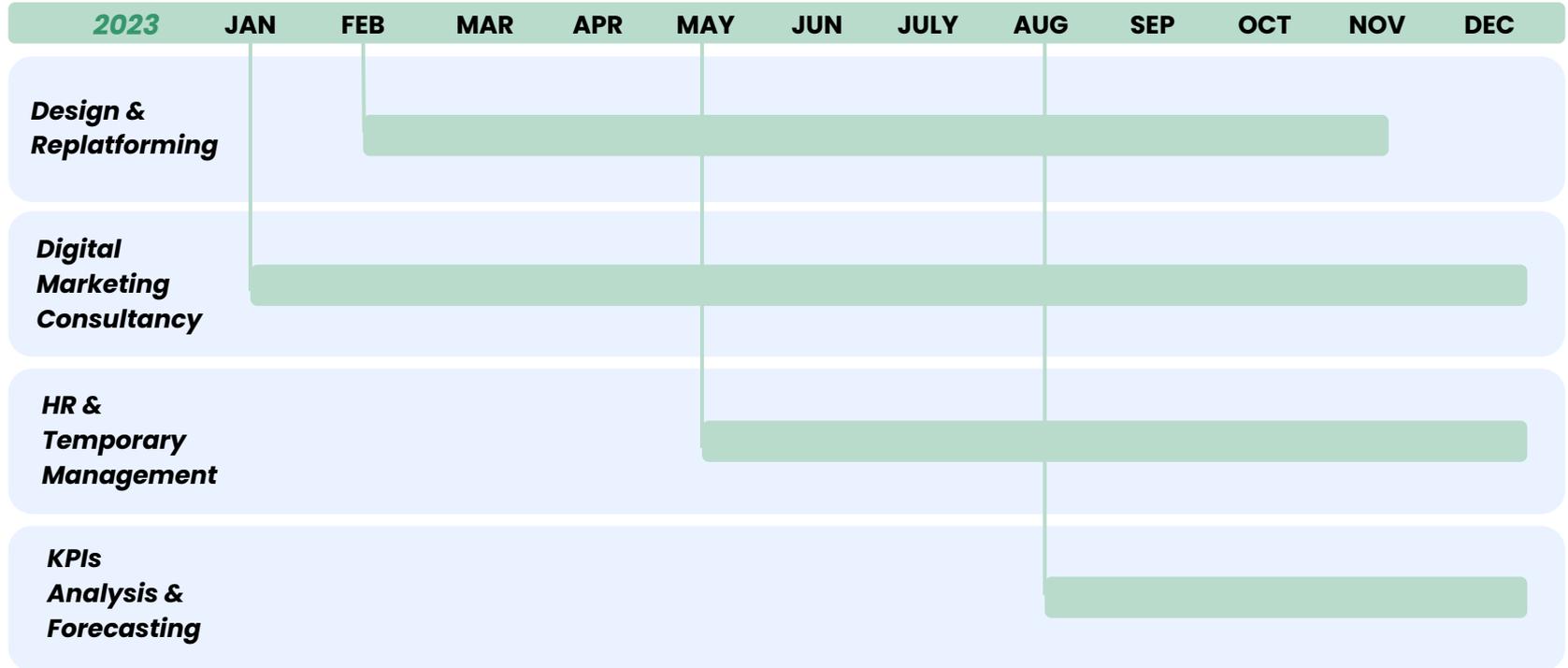
8 MESI

FULL YEAR

1 MESE

2 MESI

PER OTTENERLI, ABBIAMO GUIDATO IL PROGETTO DI DIGITAL TRANSFORMATION SU PIÙ FRONTI



SIAMO PARTITI DA UNA PIANIFICAZIONE E OBIETTIVI CONDIVISI

FORECASTING

Per la costruzione del **forecast 2024** abbiamo adottato un **approccio che coinvolgesse anche il team finance e il team merchandising - oltre ai team ecommerce e marketing.**

CROSS-CHANNEL REPORTING

Da tempo collaboriamo con Philippe Model nella creazione di report strategici mensili, che vengono poi condivisi con il Board.

A seconda delle esigenze i report sono finalizzati a:

- **Analizzare e interpretare i trend e gli andamenti delle performance ecommerce**, arricchiti del team interno circa gli insight sulla pianificazione commerciale e media
- Incrociare le evidenze raccolte con i **trend di mercato di altri player di settore o di settori affini**
- **Valutare le performance dell'ecommerce confrontandole con quelle dei rivenditori**, per avere una visione d'insieme sui risultati di vendita del brand

RISULTATI

Maggiore allineamento rispetto agli obiettivi aziendali, oltre ad una chiara visione sui risultati over all

Lavorare assieme ai team ci ha consentito di creare un forecast che analizzasse **non solo i ritorni diretti delle attività di digital marketing, ma anche l'influenza delle decisioni prese a livello di prodotto e delle strategie di pricing.**

Avere inoltre la possibilità di **analizzare i risultati a 360°** rispetto a quelli delle singole practice, è stato **fondamentale per gestire in modo corretto la strategia digital**

ABBIAMO LAVORATO CON HALUE PER GESTIRE L'EVOLUZIONE TECNOLOGICA DELLE PIATTAFORME

REPLATFORMING DA ADOBE COMMERCE A SHOPIFY PLUS

Halue ha supportato nel redesign e gestito la migrazione della piattaforma ecommerce di Philippe Model da Adobe Commerce a Shopify Plus, garantendo una transizione fluida e migliorando l'efficienza operativa del sito.

INTEGRAZIONE DI UN CMS ESTERNO

Per offrire una maggiore flessibilità nella gestione dei contenuti, Halue ha integrato un CMS esterno, rendendo il sistema più agile e facilitando l'aggiornamento costante del sito.

IMPLEMENTAZIONE DI UN'ARCHITETTURA HEADLESS

È stata adottata un'architettura headless con Hydrogen e Oxygen - nuovo stack headless fornito e incluso da Shopify per i clienti Plus - separando il front-end dal back-end della piattaforma. Questo approccio ha permesso di migliorare le performance del sito, offrendo al contempo una maggiore personalizzazione dell'esperienza utente.

RISULTATI

Abbattimento dei costi di gestione

- 38% costi operativi tech
- 56% costi di piattaforma

Performance ottimizzate

La migrazione a Shopify Plus e l'architettura headless con Hydrogen e Oxygen hanno migliorato significativamente le performance del sito, rendendolo più veloce e scalabile.

CI SIAMO CONCENTRATI SU ASPETTI RELATIVI ALL'ESPERIENZA UTENTE

GESTIONE SEO DELLA MIGRAZIONE

Abbiamo lavorato in sinergia con Halue e il team Philippe Model per assicurarci che la migrazione SEO dalla vecchia alla nuova piattaforma avvenisse in modo corretto: **questo ci ha impedito di correre il rischio di perdere il posizionamento già acquisto sui motori di ricerca e di compromettere le performance del traffico organico.**

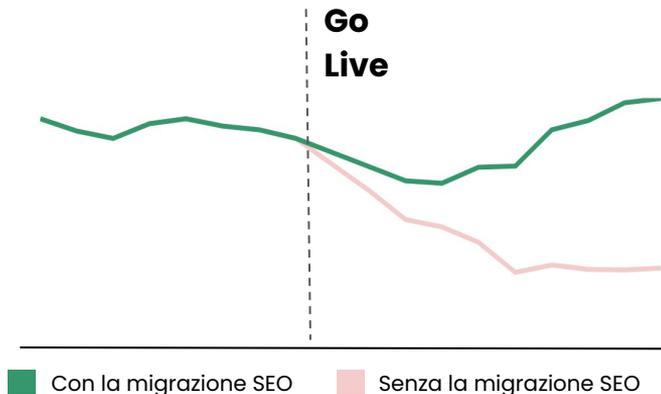
UX IMPROVEMENT

È stata fornita un'analisi completa dell'esperienza utente, evidenziando **criticità e opportunità di miglioramento prima dell'intervento e ottimizzando il design per facilitare la navigazione e l'acquisto** sul sito.

RISULTATI

Esperienza sul sito più fluida

+42% pagine viste per sessione (**5.8 vs 4.1**)
+30% di sessioni con coinvolgimento attivo degli utenti



ABBIAMO LAVORATO SULL'OTTIMIZZAZIONE DEL SITO E SULL'EFFICIENZA DEGLI INVESTIMENTI

MEDIA PLANNING

In collaborazione con il team ecommerce e il team marketing abbiamo e stiamo lavorando in ottica full funnel, per far sì che la comunicazione on e offline di Philippe Model fosse coerente in tutto il percorso utente, lavorando sia con obiettivi di ROI che con obiettivi di awareness.

FEED MANAGEMENT

Abbiamo integrato Lengow per ottimizzare la gestione dei feed di prodotto e migliorare la distribuzione sui canali digitali.

RISTRUTTURAZIONE DEL CRM E SUPPORTO CONTENT

A seguito della definizione delle brand personas per ottimizzare le strategie di CRM e personalizzare l'approccio verso i clienti, abbiamo supportato Philippe Model nella gestione e ottimizzazione dei contenuti.

SUPPORTO CONTINUATIVO SULLE ATTIVITÀ ADV, SEO E DIGITAL ANALYTICS

RISULTATI

Migliore gestione delle campagne feed-based

Avere a disposizione un tool di **feed management** permette di **gestire le campagne in modo molto più fluido, modificando i feed a seconda delle esigenze del singolo canale.**

Miglioramento performance del canale email

- +58%** sessioni
- +150%** gross revenue e ordini*
- +40%** conversion rate

Source: GA4, Gennaio - Agosto 2024 vs PY
*considerando un AOV stabile e una politica commerciale invariata YoY

ABBIAMO SUPPORTATO IL BRAND ANCHE NELLA CRESCITA DEL TEAM ECOMMERCE & MARKETING

HR & TEMPORARY MANAGEMENT

Con il team Philippe Model **abbiamo individuato le aree grigie e le figure mancanti, necessarie a dare supporto** durante questa fase evolutiva.

In attesa delle nuove risorse, abbiamo supportato Philippe Model inserendo una figura consulenziale del Team Storeis, focalizzata sulla gestione delle operation ecommerce pre e post replatforming.

RISULTATI

"Nel passaggio a Shopify è stato essenziale l'inserimento di una figura consulenziale di Stories con la missione di aiutare il team nella gestione delle operation ecommerce pre e post replatforming, in attesa dell'ingresso di nuove risorse dedicate. Con l'inserimento della nuova figura, è stato poi svolto un training e un passaggio di consegne che ha permesso al nuovo inserimento di lavorare in piena autonomia in tempi brevissimi"

- *Grazia Albanese,
Head of Digital Marketing and
Ecommerce @ Philippe Model*

VUOI SAPERNE DI PIÙ? RESTIAMO IN CONTATTO:)

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER →

STOREIS.

via Carlo Leoni, 7
35139 Padova (Italy)

 (+39) 049 738 6284

 info@store.is

store.is

Il presente documento, nella sua interezza, così come tutto il materiale in esso contenuto o ad esso correlato, compresi loghi e marchi relativi ai servizi offerti da Storeis S.r.l. (la "Società") ed i corrispondenti elementi grafici e immagini costituiscono proprietà intellettuale ed industriale della Società e come tali sono tutelati dalla legge (i "Materiali") e devono ritenersi strettamente riservati e confidenziali. Tutti i dati e le informazioni che riguardino progetti, piani di sviluppo tecnici e organizzativi, infrastrutture di sicurezza, informazioni riguardo a sedi e punti operativi, clienti, dipendenti e piani commerciali della Società, indicati nel presente documento (le "Informazioni Riservate") devono ritenersi strettamente riservati e confidenziali. Sono vietati la riproduzione, qualsiasi utilizzo in qualsiasi modalità ed il trasferimento, totale o parziale, effettuato con qualsiasi mezzo, dei Materiali e delle Informazioni Riservate, così come le operazioni di estrazione e di reimpiego della totalità o di una parte degli stessi o del loro contenuto, senza previa autorizzazione scritta da parte della Società. Chi desiderasse utilizzare i Materiali e le Informazioni Riservate può fare richiesta alla Società, onde regolamentare le modalità di rilascio di licenza d'uso.