



**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



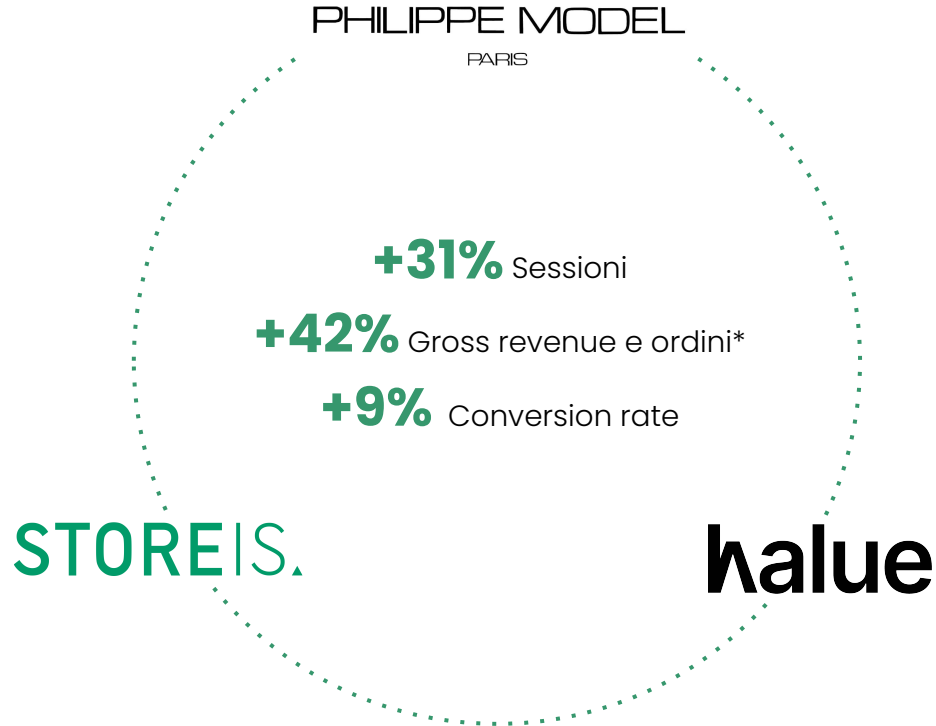
Ottimizzare la gestione dei dati e del budget attraverso un **sistema di reporting cross-canale**, per decisioni più informate e risultati di marketing più efficaci.



**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

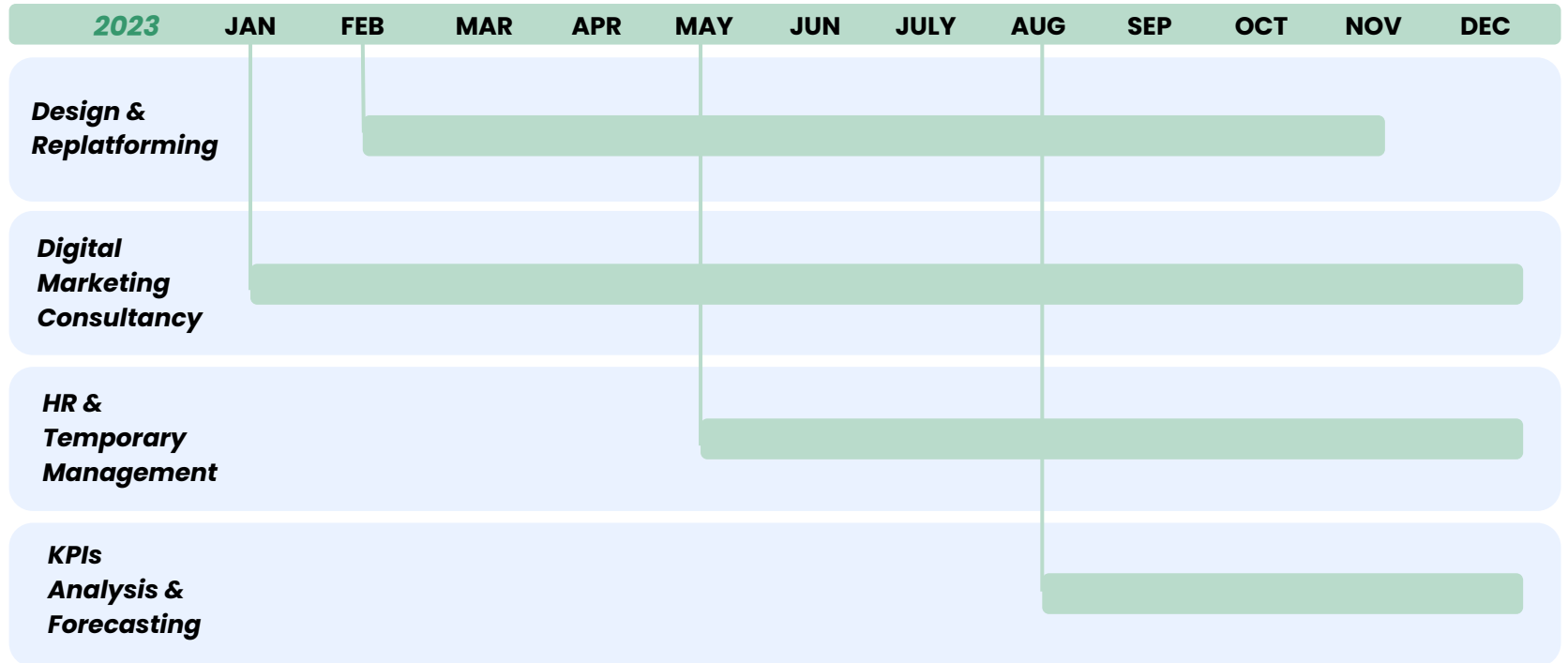
8 MESI

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.**

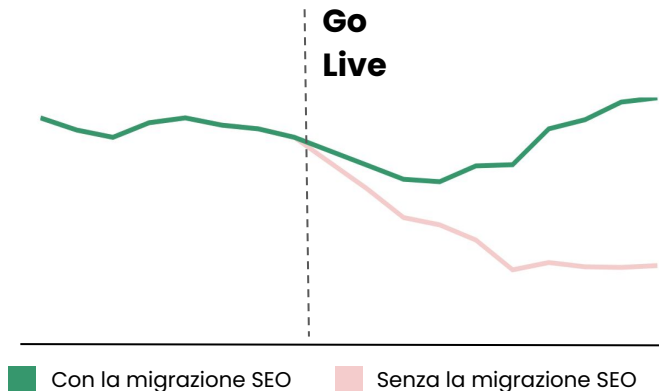
## UX IMPROVEMENT

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](mailto: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.