



# Oh Polly dobla sus ventas durante el Black Friday con la ayuda de Claranet

## Oh Polly

Oh Polly es una marca de fast fashion multicanal dirigida al mercado de mujeres de entre 16 y 30 años. Fundado en 2015, el negocio ha puesto énfasis en la innovación en su visión de crecimiento, cultivando un gran número de seguidores en Instagram, principal canal de tráfico de la página web. Desde su lanzamiento, el volumen de tráfico ha superado los 2 millones de visitantes mensuales.



## El reto

Como boutique fast fashion, Oh Polly experimentaba picos de tráfico estacionales, especialmente durante campañas como el Black Friday. Inicialmente, la empresa usaba un modelo de hosting tradicional. Sin embargo, al crecer el negocio doblando su tamaño de un año para otro, con este modelo era cada vez más difícil afrontar el crecimiento.

El e-commerce operaba sobre un pequeño cluster con un caching limitado, por lo que sufría cargas lentas y presentaba problemas al tener que hacer frente picos de tráfico en horas específicas, como la del almuerzo, generando interrupciones de servicio regulares.

Todo ello comportaba un impacto significativo sobre la experiencia de cliente y en pérdidas de ventas.

La situación llegó al punto crítico durante la campaña del Black Friday de 2017, cuando el e-commerce cayó ante la presencia de 7.000 visitantes, generando graves pérdidas de negocio durante ese día.

*“El Black Friday es una de las campañas más importantes del año, pero nuestro e-commerce simplemente no era capaz de soportar el incremento de tráfico y operaciones que implica.”*

Tras este percance, Oh Polly vio clara la necesidad de implementar un modelo más flexible que pudiera escalar y desescalar sin interrupciones, adaptándose a demandas de tráfico y pedidos repentinos, todo ello a tiempo para las campañas de 2018.

La seguridad era, además, una prioridad para el negocio. Por esa razón, Oh Polly buscó a un proveedor que pudiera llevar a cabo una migración sin problemas añadiendo, a su vez, una capa de seguridad adicional para proteger los datos sensibles.

Mike Branney, director general de Oh Polly, comentó:

“La situación de 2017 no solo afectó nuestros márgenes, también fue en contra de nuestra filosofía de ofrecer la mejor experiencia de cliente y un servicio de entrega el día después.

## Oh Polly duplica las ventas durante el Black Friday con la ayuda de Claranet

“Para hacer funcionar una estrategia de crecimiento ambiciosa, hay que sacar el máximo provecho de campañas como el Black Friday, pero sinceramente nos quedamos cortos en esa área.

“Dada la naturaleza de nuestro negocio, debíamos hacer un cambio. Investigando las opciones, vimos que una solución cloud en AWS nos ayudaría a solucionar los problemas de carga, flexibilidad y adaptabilidad que experimentábamos.”

### La solución

Con solo dos meses antes del Black Friday, Oh Polly contactó con Claranet para diseñar y ejecutar la migración a AWS. Una de las prioridades principales era que todo funcionara sin interrupciones al lanzarse el e-commerce, por lo que Claranet primero creó un entorno de testeo.



*Nos impresionó de inmediato la amplia experiencia y rango de competencias de Claranet.”*

En este entorno, Claranet pudo realizar tests de estrés a las aplicaciones y ver cómo de bien se adaptaba el nuevo e-commerce de Oh Polly a los incrementos repentinos de tráfico y dónde podían generarse problemas antes de lanzarlo.

Para ello, Claranet usó la herramienta Puppet, que permite al equipo testear cambios de código de forma segura antes de desplegarlos en producción. También ofreció a Oh Polly una completa visión de cómo funciona la infraestructura.

A nivel de seguridad, Oh Polly también quería cumplir con el PCI. Para ello, Claranet se aseguró de que la implementación se llevara a cabo de acuerdo con las mejores prácticas de AWS desde el inicio hasta el final.

Claranet también implementó un entorno de log in centralizado, permitiendo a Oh Polly ver el PHP, errores de aplicación y todas las peticiones desde un único panel de control, y al equipo de TI tener acceso a logs desde sus servidores web y aplicaciones.

Junto a todo esto, Claranet creó de cero nuevos componentes de caching, ofreciendo a los back y front end de Oh Polly operar significativamente mejor que antes, con un e-commerce más rápido y adaptable.

Todo ello fue logrado en seis semanas y terminado dos días antes del Black Friday.



**Michael Branney**  
MANAGING DIRECTOR - OH POLLY

# Oh Polly duplica las ventas durante el Black Friday con la ayuda de Claranet

## Beneficios

Los beneficios de la solución se hicieron evidentes de inmediato. Con la nueva infraestructura implementada, Oh Polly fue capaz de escalar de tres instancias web a más de 100 durante el Black Friday sin problemas – una enorme mejora en capacidad que lleva solo 5 minutos alcanzar. Gracias a esta mejora, Oh Polly no tuvo que emplear de nuevo un sistema de colas para sus clientes, lo que se tradujo en unos beneficios financieros enormemente significativos, doblando sus ingresos anuales a 1 millón de libras.

Adicionalmente, Oh Polly cuenta ahora con una forma de desplegar nuevas aplicaciones y código mucho más sencilla, puesto que el equipo TI puede realizar tests de forma segura en un entorno de preproducción antes de decidir si lo despliegan. Esto ha permitido al negocio predecir de forma detallada cómo sus aplicaciones rendirán en distintas circunstancias, minimizando errores y maximizando éxitos.

Mike comentó:

“Sabíamos que Claranet tenía un historial positivo con marcas de fast fashion similares, haciéndolos una opción clara para ayudarnos a migrar a AWS. Nos impresionó el conocimiento que tenían de la plataforma, así como de su rango de experiencia y competencias, que mostraron desde el primer día.

“La dedicación de Claranet al proyecto fue primordial para su éxito. Su equipo se tomó tiempo para entender nuestras necesidades e hizo un gran esfuerzo para asegurarse de que nuestra nueva infraestructura estaba preparada para cualquier eventualidad. Ahora podemos llevar a cabo campañas flash sin tener que preocuparnos de la fiabilidad de nuestra infraestructura. Cuando celebridades generan tráfico adicional hacia nuestro e-commerce, podemos hacer frente al incremento de demanda.

“Como resultado, nuestro equipo TI ya no tiene que preocuparse de apagar incendios y puede centrarse en usar sus talentos para actividades más innovadoras que ayuden al negocio a crecer.”

“Ahora podemos realizar ofertas flash sin tener que preocuparnos sobre la fiabilidad de nuestra infraestructura.”

