

Case study

Missguided versnelt groei met AWS en Claranet

Missguided is een gedurfd en vooruitstrevend online modemerkt, opgestart in 2008 door Nitin Passi, die nog steeds 100 procent eigenaar is van het bedrijf. Na een snelle groei in het Verenigd Koninkrijk zijn de activiteiten uitgebreid naar Australië, Frankrijk, de Verenigde Staten, Duitsland en Spanje, met een omzet in de honderden miljoenen euro's. De missie van de organisatie is om op lange termijn de huidige succesformule te transformeren tot een wereldwijd modemerkt. Missguided haalt haar inspiratie uit bloggers, streetstyle, de catwalk en haar klanten. Zo komt het team continu met nieuwe en verfrissende damescollecties voor de leeftijdscategorie 16 – 25 jaar. Missguided brengt de grootste trends voor een prima prijs. Kortom: een online modebestemming waarbij je alles kunt vinden.

De uitdaging

Missguided heeft de snelle groei gerealiseerd op de strategie die is geworteld in snelheid en flexibiliteit. De doelgroep heeft een voorliefde voor de laatste modetrends en neemt aankoopbeslissingen intuïtief en spontaan, met next-day levering van de meeste bestellingen via de websites van Missguided. Het succes van Missguided is gebaseerd op het vermogen om veel frisse stijlen te bieden - het vervangt maandelijks ongeveer 25 procent van het assortiment - met een snelle, naadloze ervaring voor haar klanten. Een deel van de business-strategie ligt in op de lancering van gezamenlijke modecollecties en flash-verkoop events, die een piek van het verkeer en bestellingen creëren. Toen Missguided op 19 juli 2016 startte met een collectie van mode- en beauty-icoon Carli Bybel, kreeg de website onmiddellijk 47 keer het normale piekverkeer voor een periode van vier minuten en kon het niet aan. Missguided had dit voorzien en activeerde een bezoekerprioritering systeem, met beperking van het verkeer naar 20 procent, zodat de website niet onderuit ging, maar het ten koste ging van de klantervaring.

Voordat Missguided in zee ging met Claranet werkte de retailer met een provider met een traditioneel hosting-model vanuit een enkel datacenter. Met de ambitieuze doelstellingen voor de wereldwijde groei was deze opzet ongeschikt: Missguided vereist een schaalbare en flexibele infrastructuur die kan meegroeien met het bedrijf en naadloos

plotselinge pieken in het verkeer en bestellingen op de website kan opvangen.

De oplossing

John Allen, CTO bij Missguided: "Een clouddienst, gehost in AWS, zou de oplossing zijn voor de load en flexibiliteit. AWS gaf de aanbeveling om contact met Claranet te zoeken, een AWS Premier Partner die migraties met een technologie stack vergelijkbaar met die van ons, met onder andere Magento, al reeds succesvol had uitgevoerd. Het was al snel duidelijk dat Claranet een heel goed verhaal had te vertellen, met praktische case studies, die aantoonde dat ze een duidelijke expertise van het platform hebben. Ze hebben ook de specifieke kennis en vaardigheden die nodig zijn en een breed begrip wat een bedrijf als het onze nodig heeft om succesvol te zijn." Aanvankelijk wilde het Missguided-team de migratie binnen 12 weken voltooien, maar enkele belangrijke productlanceringen zorgden ervoor dat de deadline een stuk dichterbij kwam. Claranet kreeg het voor elkaar om de migratie te voltooien in de helft van de tijd, met een migratie van ongeveer 170 servers naar AWS binnen zes weken, en het verplaatsen van het hele systeem op een totaal andere architectuur. Alle issues rondom bandbreedte en beschikbaarheid werden geadresseerd en opgelost én alle 'single points of failure' werden allemaal verwijderd. Daarbij werd ook nog eens een compleet nieuw disaster recovery systeem opgezet. Toen het Claranet team de



Meer informatie:

claranet.nl - twitter.com/claranet_nl

Voor het maken van een afspraak:

040 - 239 3300 - verkoop@claranet.nl



spreekwoordelijke knop om 1 uur op een donderdagochtend omzette, hadden ze ervoor gezorgd dat ze de middelen beschikbaar hadden om eventuele incidenten snel en effectief te bestrijden. Claranet's monitoringsysteem controleert continu geheugen- en CPU-gebruik en andere relevante statistieken. Mocht er hierbij een bepaalde waarde bereikt worden, zal het platform automatisch schalen en meldt het een incident aan voor opvolging.

De voordelen

De voordelen van de nieuwe oplossing voor zowel Missguided als haar klanten waren direct duidelijk. Carli Bybel en Missguided maakte vrijwel direct na de eerste uitverkochte lancering de afspraak voor een nieuwe gezamenlijke collectie. Het hele proces werd opnieuw uitgevoerd op 25 augustus op het nieuwe AWS-platform, met een bijna identieke toename van het verkeer (ongeveer 45 keer de normale piekbelasting). Deze keer was het systeem wel in staat om elke bestelling op te nemen met een goede klantervaring; er was geen noodzaak om het toerbeurtsysteem aan te zetten, noch om eventuele orderverwerking te vertragen. Binnen een paar minuten werd het voor het Missguided-team duidelijk dat het nieuwe systeem enorm stabiel was en kon omgaan met een dergelijke stresstest. John Allen: "De enige uitdaging die we toen hadden was de vraag of we genoeg producten op voorraad hadden om de bestellingen te kunnen uitleveren - en dat is echt een luxe probleem dat we graag hebben."

De migratie naar AWS had als voordeel dat Missguided ook gebruik kon gaan maken van de Amazon Aurora database-engine, waarbij de maximale doorvoersnelheid van 2 miljoen transacties per minuut werd opgerekt naar meer dan 5 miljoen. Dit had een direct effect op de omzet, omdat het ervoor zorgt dat de website alle bestellingen kan blijven verwerken tijdens de kritische piekmomenten.

"Claranet's toewijding om er voor te zorgen dat de juiste mensen op locatie waren die onze eisen begrepen en ervoor zorgden dat het migratieproces goed verliep, was indrukwekkend. Door de jaren heen heb ik een aantal van dergelijke migraties gedaan, ongeveer 14 bij mijn laatste telling, en hoewel er heus wel issues waren, was dit zeker de soepelste datacentermigratie die ik heb meegemaakt. Het werk dat ze hebben gedaan om ons te verplaatsen naar dit schaalbare platform heeft een directe invloed op de focus van het Missguidedteam gehad. Ik heb nu de tijd om me te concentreren op bredere strategische business-projecten in plaats van me voortdurend druk te maken over het ondersteunen van een nieuwe lancering."

"Als gevolg van een succesvolle migratie, met de hulp van Claranet, zijn we inmiddels al begonnen met het implementeren van nieuwe handelsplatformen en back-office systemen in AWS. Extra servers bijplaatsen kostte ons vroeger ergens tussen de vier en zes weken. We kunnen dat nu doen in letterlijk enkele seconden. Claranet heeft deze groei mogelijk gemaakt en we hebben enorm geprofiteerd van de schat aan ervaring die zij hebben op dit gebied. We hebben nu een punt bereikt waarop we strategisch hebben besloten om zoveel mogelijk op het AWS-platform te plaatsen, bij voorkeur alles ergens in de toekomst, en Claranet zal ons blijven helpen om dat te doen. Werken met Claranet heeft ervoor gezorgd dat we stappen konden maken om ons klaar te maken voor een veel grotere toekomst."

