



AWS y Claranet aceleran el crecimiento exponencial de Missguided

Missguided

Missguided es una marca de moda multicanal destinada al público femenino de entre 16 y 25 años. Creada desde cero en 2008 por Nitin Passi, quien a día de hoy aún posee la totalidad del negocio, cuenta con una facturación de cientos de millones de euros.

La compañía ha experimentado un rápido crecimiento en el Reino Unido, que le ha llevado a ampliar sus operaciones en Australia, Francia, Estados Unidos, Alemania y España. Su misión a largo plazo es convertirse en una marca de moda global.

MISSGUIDED

PEACE, LOVE AND FASHION

El reto

Missguided ha logrado un enorme crecimiento a partir de una estrategia basada en la velocidad y la agilidad. Su público objetivo se pone al día sobre las últimas tendencias de moda y realiza compras de forma simultánea y, a través de los sitios de Missguided, recibe sus productos el día siguiente en la mayoría de casos.

Parte de su estrategia de *go-to-market* se ha basado en el lanzamiento de líneas de moda colaborativas y ofertas flash, las cuales pueden crear un aumento rápido de tráfico web y de pedidos online. Por ejemplo, cuando Missguided lanzó una línea en colaboración con la *influencer* de moda y belleza Carli Bybel, en julio de 2016, **la página sufrió inmediatamente un pico de tráfico que multiplicó por 47 el volumen habitual** en un periodo de cuatro minutos, y que no fue capaz de soportar. Missguided había anticipado este aumento y había activado un sistema de priorización de usuarios que limitó el tráfico al 20 por ciento, evitando así caídas de la web, pero incurriendo en una reducción del nivel de servicio y de la satisfacción de sus clientes.

Cuando Missguided contactó con Claranet, la marca estaba trabajando con un proveedor de servicios de hosting tradicional con un solo data center. Sin embargo, dados sus ambiciosos objetivos de crecimiento global, **Missguided necesitaba una infraestructura escalable y flexible, que pudiera crecer al ritmo de la compañía y soportar picos repentinos de tráfico y de pedidos** en su página web.

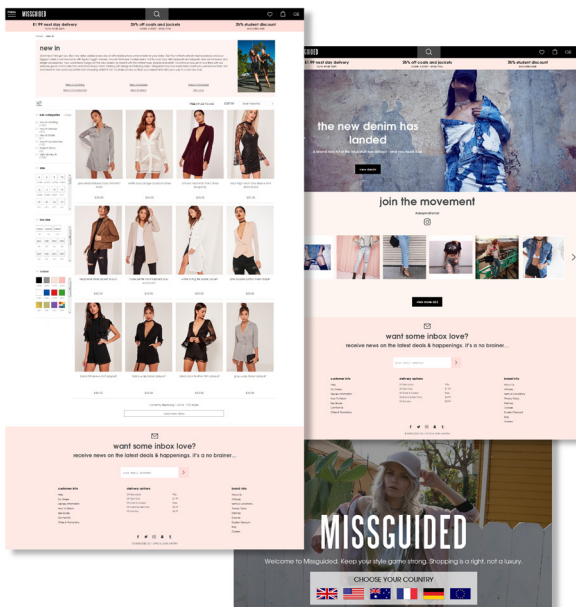
La elegida fue Amazon Web Services.

AWS y Claranet aceleran el crecimiento exponencial de Missguided

La solución

Inicialmente, el equipo de Missguided estimó el tiempo de transición en 12 semanas, pero varios lanzamientos de producto obligaron a reducir drásticamente esa estimación. Claranet logró completar la migración en la mitad del tiempo, **moviendo aproximadamente 170 servidores a AWS durante las siguientes seis semanas**, y adaptando el sistema entero a una arquitectura completamente distinta. Se solucionaron los problemas de ancho de banda y disponibilidad, y se eliminaron los puntos únicos de fallo, implementando también un nuevo sistema de Disaster Recovery.

El CTO de Missguided, John Allen, ha explicado: “Entendimos que una solución cloud en AWS asumiría los problemas de carga, flexibilidad y adaptabilidad que teníamos. AWS nos recomendó que hablásemos con Claranet, **un AWS Premier Consulting Partner con experiencia migrando stacks tecnológicos similares al nuestro, lo que incluye Magento**. Rápidamente nos dimos cuenta de que Claranet tenía una amplia experiencia, con casos de éxito reales que demostraban su entendimiento de la plataforma. Disponían también de los conocimientos y los perfiles necesarios, así como de una comprensión total de lo que necesita una empresa como la nuestra a nivel tecnológico para tener éxito.”



Beneficios

Las ventajas de la nueva solución tanto para Missguided como para sus clientes fueron inmediatas. Carli Bybel y Missguided firmaron un acuerdo para volver a lanzar una línea conjunta, casi inmediatamente después de que se agotara el stock de su primer lanzamiento.

El proceso al completo se llevó a cabo durante un solo día en el nuevo entorno en AWS, con un aumento casi idéntico de tráfico (unas 45 veces el volumen normal). Sin embargo, esta vez el sistema fue capaz de asumir todas las peticiones según se producían, sin necesidad de desplegar sistemas de colas ni de retrasar procesos de pedidos. En tan solo unos minutos, el equipo de Missguided comprobó que el nuevo sistema era estable y podría hacer frente a cualquier incidencia que surgiera. Según Allen, **“el único reto al que nos enfrentamos ahora es si tendremos suficiente producto para abastecer a toda la demanda”** –y este es un problema que cualquiera querría tener.”

Por otro lado, la migración de las bases de datos de Missguided a **Amazon Aurora ha permitido al e-commerce pasar de procesar 2 millones de transacciones por minuto a 5**. Esto ha tenido un efecto directo en los ingresos de la compañía, ya que le permite soportar ese número de pedidos sin pausas ni caídas durante los momentos más críticos de concurrencia.

“He llevado a cabo numerosas migraciones de data centers a lo largo de los años, alrededor de 14, y esta ha sido con diferencia la migración más plácida que he realizado nunca.”

John Allen
CTO de Missguided

Allen ha añadido: **“Escalar solía llevarnos entre cuatro y seis semanas porque teníamos que encargar e instalar servidores; ahora lo hacemos en tan solo unos segundos**. Dado el éxito de la transición, ya hemos empezado a desarrollar nuevas plataformas y sistemas de back-office en AWS con la ayuda de Claranet. Hemos llegado a un punto en el que estratégicamente se ha decidido migrar tanto como sea posible a AWS, preferiblemente todo algún día, y Claranet sigue ayudándonos a conseguirlo. Esta relación nos ha permitido hacer avanzar el negocio y nos prepara para algo mucho más grande en el futuro”.