

MISS BIKINI

Crescita del traffico e posizionamento con BigCommerce



Introduzione al Progetto

Il Brand

Miss Bikini Luxe è un marchio italiano di lusso, riconosciuto come leader di mercato e trendsetter nel segmento del fashion beachwear di alta gamma. Fondato nel **1989** da Andrea Teofilatto e Alessandra Piacentini, il brand è diretto creativamente da Alessandra e Francesca Piacentini. Negli anni, Miss Bikini Luxe ha rivoluzionato il concetto di beachwear, creando collezioni total look adatte non solo alla spiaggia, ma anche alla città e alla sera. Con una linea di beach-couture e beachwear, il marchio include anche capsule collection e una sezione di primo prezzo: Black&White, Colors, e 7 Sins.



Con oltre 30 anni di storia, **Miss Bikini Luxe** si è affermato come un pioniere del commercio digitale, lanciando il suo sito web nel **1997**. Tuttavia, l'evoluzione del panorama digitale e l'aumento dell'importanza del commercio online hanno reso necessario un aggiornamento della piattaforma per sostenere la crescita e migliorare l'efficienza operativa.

La Sfida

Gestione Manuale degli Ordini

Prima del passaggio a **BigCommerce**, **Miss Bikini Luxe** affrontava una serie di sfide legate alla gestione manuale degli ordini. Questo processo richiedeva la trascrizione manuale dei dettagli degli ordini e il loro invio al magazzino, senza un tracciamento efficace. La mancanza di automazione rendeva il processo inefficiente e soggetto a errori, influenzando negativamente l'esperienza del cliente e la capacità dell'azienda di gestire volumi di vendita più elevati.

Migrazione del Sito e SEO

Un altro problema significativo era legato alla migrazione del sito.

Il cambio di dominio e la gestione inefficace dei contenuti duplicati avevano portato a una marcata perdita di traffico e **visibilità SEO**.

Le parole chiave cruciali per il core business del brand, come “bikini” e “costumi da bagno”, avevano perso posizioni nelle **SERP**, compromettendo la capacità di raggiungere il target di mercato. Inoltre, la gestione delle diverse lingue del sito e dei relativi tag hreflang era inefficace, causando problemi di indicizzazione e crawl budget.

Contenuti Duplicati e Gestione Multilingua

La presenza di **contenuti duplicati**, una gestione inadeguata dei **tag hreflang** e una configurazione errata del **file robots.txt** erano tra le principali problematiche tecniche che influenzavano negativamente la SEO del sito.

Questi problemi non solo compromettevano la visibilità del sito, ma influenzavano anche la percezione del marchio da parte dei motori di ricerca, riducendo la capacità del sito di essere esplorato e compreso dai crawler.

La Soluzione

PERCHÈ BIG COMMERCE ?

Dopo un' attenta valutazione delle piattaforme più diffuse sul mercato, **Miss Bikini Luxe** ha scelto **BigCommerce** per le sue capacità avanzate di automazione, la sua flessibilità e la sua interfaccia user-friendly.

La piattaforma si è rivelata la soluzione ideale per rispondere alle esigenze specifiche del brand, permettendo di gestire volumi di vendita più elevati e di automatizzare i processi di magazzino.

“ Dal periodo della pandemia, in tutta Italia, il commercio online ha avuto un grande incremento e quindi avevamo la necessità di sfruttare una piattaforma che fosse in grado di sostenere volumi di vendita più alti e ottimizzasse il processo di gestione di più mercati ”

Queste le principali motivazioni fornite da **Stefania Agrumi**, e-commerce manager del brand.

Ulteriore punto di forza che ha spinto l'azienda ad iniziare un percorso con **BigCommerce**, è stata l'efficienza del team di assistenza.

Stefania infatti aggiunge:

“ Ho avuto modo di parlare più volte con il team di assistenza che si è sempre prodigato per risolvere eventuali criticità.

Sia il team di assistenza diretta, sia i tecnici, hanno lavorato con professionalità ed efficienza trovando la miglior soluzione o il workaround giusto per arrivare al risultato ”

Infine, molto è stato dovuto anche alla struttura di **BigCommerce** che offre un'ottima soluzione in ambito **SEO** per la gestione e implementazione di questa tipologia di attività.

BigCommerce consente l'utilizzo di numerosi strumenti volti ad ottimizzare quanto più possibile i siti per i motori di ricerca, partendo dalla presenza dei campi base, fino alla gestione di funzionalità più tecniche rispondendo a tutti i requisiti per l'ottenimento di un buon posizionamento sui motori di ricerca.

Funzionalità Utilizzate

BigCommerce ha offerto una serie di funzionalità che si sono dimostrate particolarmente utili per **Miss Bikini Luxe**:



Gestione Automatica degli Ordini e dei Rimborsi

La possibilità di automatizzare la gestione degli ordini e dei rimborsi ha migliorato significativamente l'efficienza operativa.



Analisi e Insight

Gli strumenti di analisi di **BigCommerce** hanno fornito un rapido insight sull'andamento del sito, permettendo di prendere decisioni informate basate sui dati.



App Mobile

L'app mobile ha permesso di verificare e gestire il **back-office** anche da remoto, offrendo maggiore flessibilità e controllo.



Integrazioni

Il brand si è avvalso di una vasta gamma di integrazioni, inclusi **Omnisend** per l'email marketing, **PayPal**, **Stripe** e **Klarna** per i pagamenti, e integrazioni con Meta e Google Ads per la pubblicità online, **Kongoo**, **TagRocket** per la gestione dei pixel e **ConveyThis** per le traduzioni.

Il Ruolo di Digital Growth

Supporto Strategico e Tecnico

Digital Growth ha svolto un ruolo fondamentale nella crescita del nuovo sito web di **Miss Bikini Luxe** su **BigCommerce**.

Durante il processo di migrazione dal vecchio sito al nuovo, Digital Growth ha affrontato e risolto numerosi bug critici, contribuendo a migliorare la visibilità del marchio sui motori di ricerca.

In particolare, il loro intervento tempestivo ha permesso di risolvere problematiche legate alla migrazione del dominio, che avevano causato un calo drastico del **ranking SEO**.

Intermediario Tecnico

Digital Growth ha agito anche come intermediario tra **Miss Bikini Luxe** e **BigCommerce**, gestendo le problematiche tecniche troppo complesse per essere affrontate internamente dal team di Miss Bikini.

Hanno fornito consigli strategici per migliorare ulteriormente l'efficienza del sito, il suo posizionamento sulla **SERP** e il tasso di coinvolgimento degli utenti.

Risultati

Con **BigCommerce** è stato possibile ottenere ottimi risultati sia da un punto di vista delle vendite che da un punto di vista più tecnico (SEO).

Il **replatforming** ha permesso a **Miss Bikini** di automatizzare la gestione di numerosi processi appartenenti al ciclo di vendita, potendo così concentrare ed investire maggiore energia nelle attività di marketing e SEO, nonché dedicare risorse all'assistenza clienti.



“La piattaforma è altamente user-friendly. Con pochi passaggi, diventa semplice e intuitivo compiere le principali attività quotidiane di gestione di un e-commerce”

Spiega Stefania, avvalorando la tesi per cui avere una piattaforma performante sia, ad oggi, uno degli strumenti più importanti per rispondere alla competitività del mercato.

Inoltre, **BigCommerce** si è dimostrata essere una piattaforma totalmente **SEO friendly** in quanto, tutte le azioni implementate hanno portato

a risultati notevoli e misurabili, dimostrando l'efficacia delle ottimizzazioni apportate.

Dopo il passaggio a BigCommerce, si è potuto assistere ad un **aumento del 20% sul tasso di conversione e del 40% degli ordini**.

Grazie alla scalabilità della piattaforma, è diventato facile gestire il flusso di clienti che arriva da ben **110 paesi** del mondo.

Un altro risultato da annoverare, è senza dubbio quello dell'**aumento del traffico organico**.

Il traffico stimato mensile è salito drasticamente **da 8.111 visitatori in Ottobre 2023 a 62.782 in Febbraio 2024**.

Questo incremento testimonia l'efficacia delle ottimizzazioni SEO apportate al sito. Nonchè un **miglioramento del ranking**:

il numero di keyword posizionate nelle prime cinque pagine di ricerca è aumentato significativamente per parole chiave strategiche come **“bikini”, “costume da bagno” e “costumi da bagno per donne”**.

Le parole chiave di grande importanza per il brand sono state posizionate stabilmente tra le prime posizioni, garantendo una **visibilità elevata**.

31%

di aumento delle visualizzazioni

40%

di aumento degli ordini

20%

di aumento del tasso di conversione

24%

dell'abbandono del carrello

23%

del valore medio del carrello

Conclusioni

Benefici a Lungo Termine

L'adozione di BigCommerce ha fornito le basi per un sito esteticamente accattivante e tecnicamente solido, migliorando significativamente le performance SEO e operazionali di Miss Bikini Luxe.

La piattaforma ha permesso di automatizzare i processi, migliorare l'efficienza operativa e ottenere risultati tangibili in termini di traffico e visibilità.

Visione Futura

Guardando al futuro, Miss Bikini Luxe si impegna a mantenere una strategia SEO dinamica e proattiva, adattandosi alle evoluzioni del mercato digitale e alle aspettative degli utenti. La collaborazione con BigCommerce continuerà a offrire una base solida per implementare le migliori pratiche SEO, sfruttando la flessibilità e le funzionalità avanzate del CMS.

“ Nel nostro immediato futuro stiamo lavorando con il nostro partner **Digital Growth**, all'integrazione di nuovo **sistema ERP** che ci permetterà di seguire i flussi ordini, flussi prodotti e clienti in modo ancora più completo ”

Infine, afferma Stefania, a dimostrazione che BigCommerce non è solo un canale per la vendita online, bensì offre la possibilità di integrarsi con numerosi sistemi adattandosi alle necessità dei singoli progetti.

In conclusione,
il progetto per *Miss Bikini Luxe*
non è solo una storia di successo, ma anche
un esempio di come la determinazione, l'uso di
strumenti adeguati e un approccio strategico
possano portare a risultati eccezionali nel
marketing digitale.

Il percorso intrapreso dimostra l'importanza
di adattarsi e innovare costantemente per
rimanere competitivi nel dinamico panorama
digitale, con l'obiettivo di offrire sempre la
migliore esperienza possibile agli utenti e di
consolidare ulteriormente la presenza online del
brand.

digitalgrowth.it
info@digitalgrowth.it

