

Miss Victoria migra para
a Wake e obtém **grandes**
resultados no 1º mês

wake
// case



Introdução

Miss Vittoria, uma renomada marca de lingerie e sleepwear com mais de duas décadas de experiência, é mais um caso de cliente que deixa plataforma legada em busca de eficiência. A marca sempre se destacou pela sofisticação de suas peças, atendendo clientes em todo o Brasil através de sua presença online e duas lojas físicas e precisava de um **e-commerce que fizesse parte do seu desenvolvimento, com uma rápida implantação.**

Acompanhe o case de Miss Vittoria com a **Wake**.



Desafios enfrentados

Miss Victtoria enfrentava uma série de desafios em sua operação online, que prejudicava sua eficiência e capacidade de crescimento. A plataforma legado apresentava vulnerabilidades à segurança, sujeita a ataques de hackers, e frequentemente sofria com instabilidade, prejudicando as vendas e a experiência do usuário. Além disso, o baixo desempenho do checkout e a lentidão do site resultaram em taxas de conversão mais baixas e insatisfação dos clientes. A plataforma também carecia de flexibilidade de customização, dificultando a adaptação às necessidades específicas da Miss Victtoria.

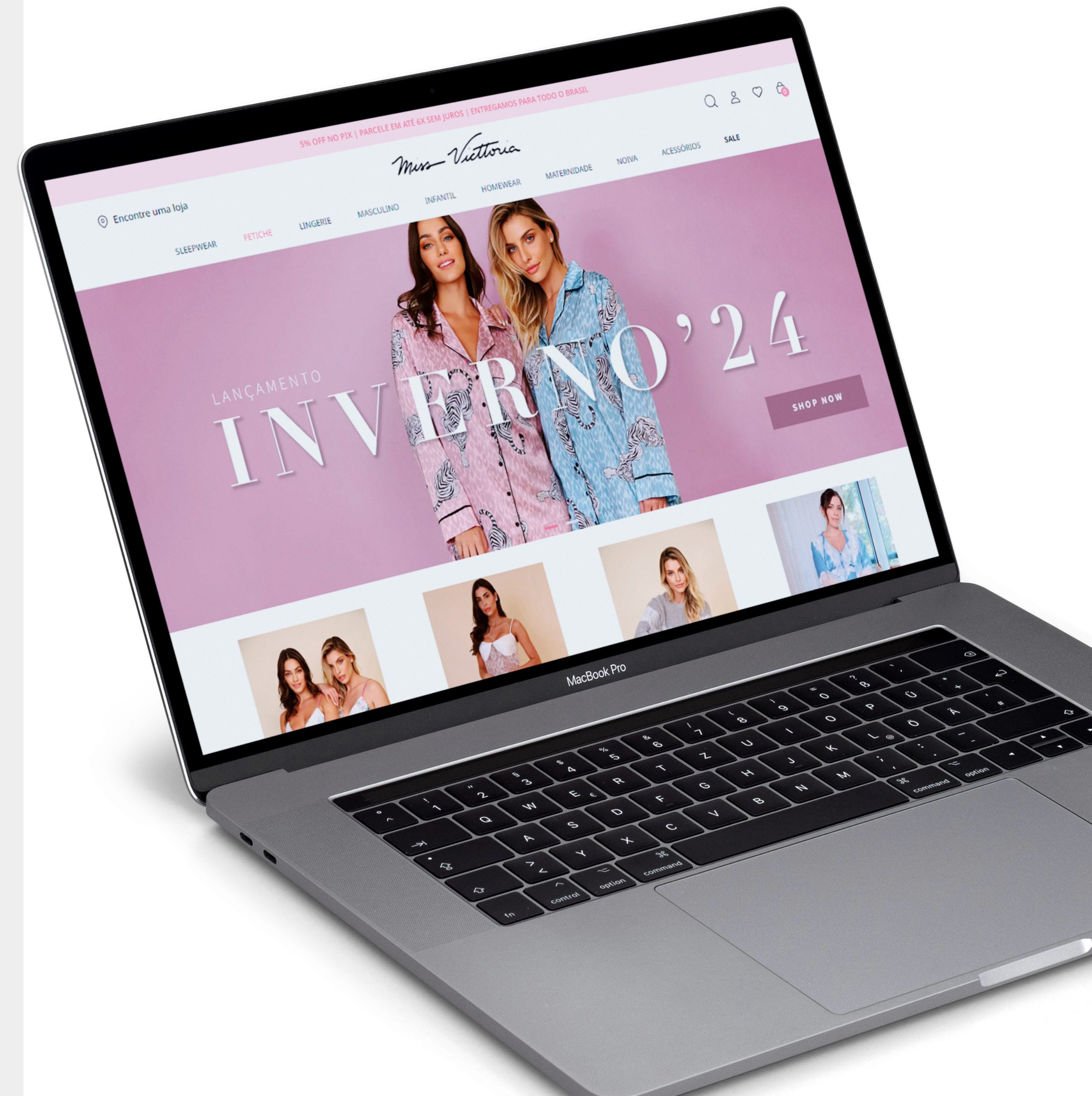


A empresa buscava novas funcionalidades, como **URLs específicas para influenciadores**, fundamentais para a estratégia de marketing da marca. Com a expectativa de aumentar seu faturamento mensal para R\$ 500 mil, era crucial ter uma plataforma capaz de suportar esse crescimento. Além disso, a falta de um **gerente de conta dedicado** e a **gestão de múltiplos centros de distribuição** complicaram ainda mais a operação da Miss Victtoria.

Solução

Diante desses desafios, a Wake emergiu como a melhor solução para a Miss Victoria. **Com uma segurança avançada, estabilidade e alto desempenho, a Wake Commerce proporciona uma experiência de compra segura e rápida para os clientes da Miss Victoria.**

A **flexibilidade de customização** permitiu que a marca adaptasse a plataforma às suas necessidades específicas e a capacidade da Wake de escalar facilmente para lidar com o aumento do fluxo de vendas, garantiu que a **Miss Victoria** pudesse atingir suas metas de crescimento sem comprometer a experiência do cliente.



Resultados

Em menos de 30 dias, o time da Wake já havia conseguido fazer a migração antiga plataforma para Wake Commerce, que se concluiu em outubro de 2023 - e os resultados já começavam a aparecer.

Após a conclusão bem-sucedida da migração, mergulhamos em uma das datas mais cruciais do varejo com uma expectativa amplamente superada: um recorde impressionante de vendas. Testemunhamos um **aumento extraordinário de 60%** em comparação com o último mês em que a Miss Victtoria estava operando com a antiga plataforma.

E os números não param por aí! Considerando dezembro para janeiro, o GMV teve uma evolução de 13%. De janeiro para fevereiro, o aumento do GMV foi ainda mais impressionante, atingindo 15%. Esse sucesso não foi apenas um marco, mas também uma experiência positiva da migração. Ao adotar uma abordagem estratégica e implementar cuidadosamente as mudanças necessárias, conseguimos gerar um crescimento substancial nas vendas. Essa conquista não apenas valida nossa decisão de migrar, mas também destaca nossa capacidade de entender e atender às demandas do mercado em constante evolução.

Aumento das Vendas



60%

de aumento nas vendas
em comparação com a
plataforma legado

Aumento do GMV



15%

de aumento do GMV
de janeiro a fevereiro

Tempo de migração



30 dias

Tempo de migração
da plataforma legado
à Wake Commerce

Conclusão

A **Miss Victtoria** sabe que pode contar com Wake Commerce para fazer os planos darem certo e atingir os reais objetivos, através de uma plataforma personalizável, segura e de alta performance, além de contar com um time disponível 24h para atender as demandas da marca.

Juntos, vamos além!



wake

// case



/wake.technologyBR



/wake.technology



/waketechnology



/wake.technology

acesse
wake.tech