



CASE STUDY SHARPER IMAGE

Mühelese Releases neuer Features und einwandfreie Funktionalität bei Spitzenauslastungen

THE SHARPER IMAGE

Ob tragbares Autokino, Handtuchwärmer oder eine Brille, die bei der Golfball-Suche hilft – Sharper Image bietet einige der innovativsten Produkte im Segment der Heim- und Lifestyleelektronik.

2009 machte das 1977 gegründete Unternehmen den ersten Schritt in Richtung Zukunft und wandelte sich vom renommierten Einzelhändler zur innovativen Einzelhandelsmarke für High-Tech-Produkte. Zum Onlineshop SharperImage.com kommt eine erfolgreiche Direct-to-Consumer-Sparte.

UMSATZ

20 Millionen USD

ABSATZMÄRKTE

30

STANDORT

Farmington Hills, Michigan, USA

BRANCHE

Retail

BUSINESSMODELL

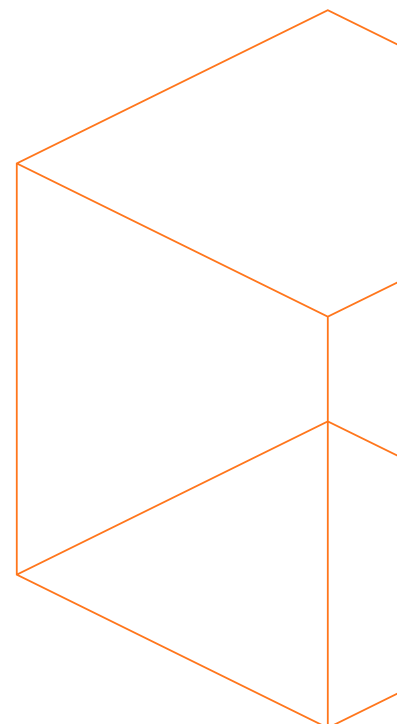
B2C

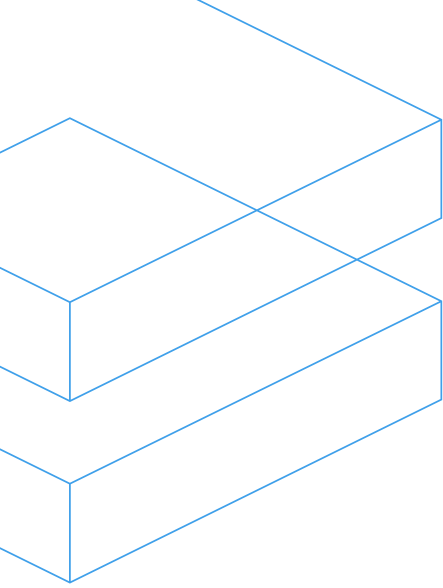
KOOPERATION MIT PARTNERN

Contentful, Google CP

Die Herausforderung

Um Auslastungsspitzen wie am Black Friday oder zu Weihnachten optimal meistern und schneller auf Kundenwünsche reagieren zu können, aber auch um die Release-Zyklen zu beschleunigen und dabei wirklich agil zu arbeiten, musste sich Sharper Image von seinem starren Monolithen trennen. Man wünschte sich eine Best-of-Breed-Lösung, die genau auf die Business-Anforderungen zugeschnitten ist, die optimale Flexibilität für den Moment bietet und künftige Weiterentwicklungen möglich macht.





Die Lösung

Flexibilität, der Headless-Commerce-Ansatz und einfache, grenzenlose Skalierbarkeit, die Traffic-Spitzen und das generelle Unternehmenswachstum bewältigt – das waren die ausschlaggebenden Gründe, warum sich Sharper Image für commercetools im Backend entschied. Im Frontend sowie zur Orchestrierung der Komponenten passend zur Headless-Philosophie nutzt Sharper Image die Moovweb XDN-Plattform. Die Integration der Lösungen gelingt dank dem Best-of-Breed-Ansatz mühelos.



Vor der Migration mussten wir Herausforderungen detailliert analysieren und konnten viele Ideen schlichtweg nicht umsetzen. Heute können wir uns die Technologie und die SaaS-Anbieter, mit denen wir zusammenarbeiten wollen, einfach aussuchen. Im Gegensatz zu früher, als wir die IT-Abteilung fragen mussten, ob etwas überhaupt möglich ist, lautet die Frage für uns jetzt: ‚Wann fangen wir an?‘

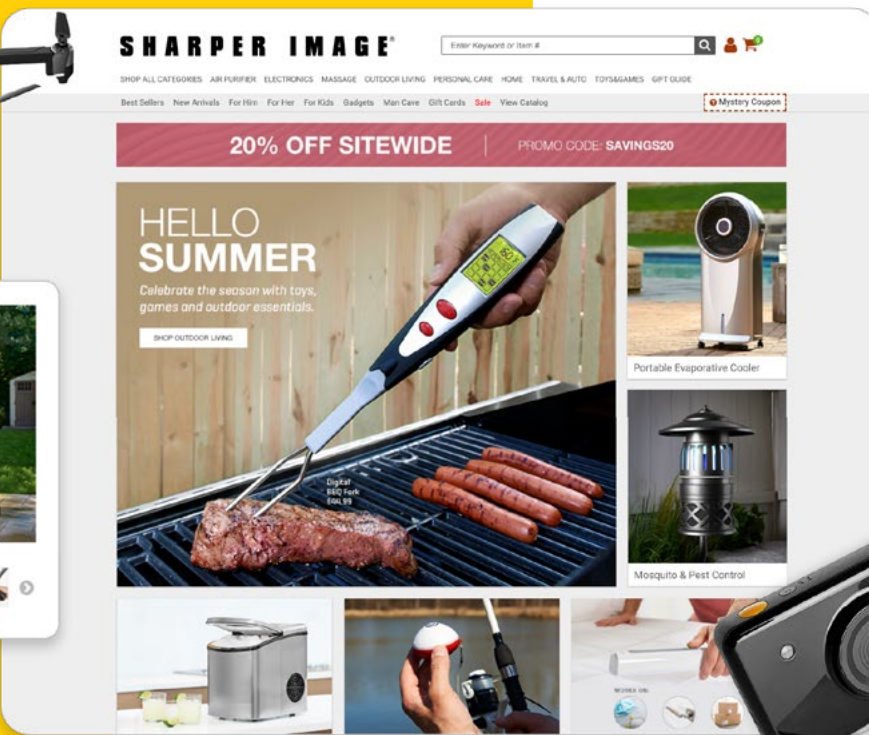
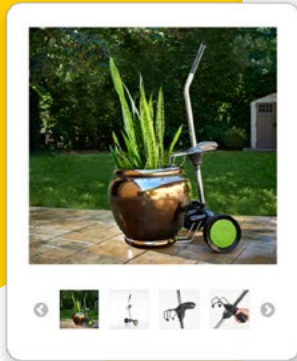
MIHAELA MAZZENGA

CTO, SHARPER IMAGE & MACH ALLIANCE AMBASSADOR

**THE
SHARPER
IMAGE®**

Die Erfolgsgeschichte

Das Weihnachtsgeschäft ist für die Consumer Electronics Branche nach wie vor einer der verkaufsstärksten und damit auch der finanziell bedeutendste Zeitabschnitt des Jahres – ein Ausfall wäre verheerend. Das kann künftig nicht mehr passieren, da Sharper Image optimal gerüstet ist: Die digitale Plattform bewältigt den saisonalen Ansturm problemlos und ohne jegliche Ausfälle. Dazu kommt die enorme Beschleunigung der Releasezyklen: Sharper Image macht neue Funktionen nun sofort statt wie zuvor innerhalb von Wochen verfügbar. Zudem kann auch jeder beliebige Drittanbieter unkompliziert integriert werden.



commercetools Features für Sharper Image



Discounts

Einfaches Auspielen von über 20 Millionen komplexen Rabattaktionen und Codes zur gleichen Zeit



100% Headless

Volle Flexibilität durch die API-Integrationen mit dem Headless-CMS von Contentful



Produktkatalog

Leichtes, schnelles Importieren sehr umfangreicher Produktkataloge und -kategorien



Über commercetools



commercetools

commercetools ist ein weltweit führendes Software-Unternehmen und steht für die gleichnamige E-Commerce-Plattform für den B2C- und B2B-Handel der nächsten Generation. Die cloudbasierten Multi-Tenant-SaaS-Lösung ermöglicht es Marken und Händlern inspirierende Einkaufserlebnisse auf allen Kanälen zu schaffen, von mobilen Apps bis hin zu Sprachassistenten. An den Standorten München (HQ), Berlin, Jena (DE), Amsterdam (NL), London (UK), Zürich (CH), Durham (US), Singapur und Melbourne (AU) betreuen über 300 Mitarbeiter internationale Marken und Fortune-500-Unternehmen wie AT&T, Audi, Burberry, Flaconi, Vistaprint (ein Unternehmen der Cimpres-Gruppe), Volkswagen und Wolford.