



## L'esigenza del cliente

Il portale italiano MOTO.IT Leader nel settore moto ha avviato nel corso del 2009 e 2010 un completo re-engineering della piattaforma web.

CRM srl, editore di MOTO.IT, aveva raggiunto posizioni di assoluta leadership di mercato, in particolare nel settore ANNUNCI, avendo sempre sviluppato "in house" la tecnologia.

I volumi di traffico raggiunti (circa 30 milioni di pagine viste mese, con banda sopra i 50 Mbps) e l'evoluzione delle logiche di business (privato, concessionario, ricavi da pubblicità, ricavi da abbonamento) imponevano un cambio anche strategico.

## La soluzione

Con molto coraggio CRM ha deciso di affidare lo sviluppo del core tecnologico in esterno, mantenendo le proprie risorse, anche di tipo IT, concentrate sugli strati di presentazione e sulle personalizzazioni per Concessionari.

Il carico cui il sistema è sottoposto ha richiesto un tuning molto approfondito di tutto il sistema; in particolare i meccanismi che sono stati messi in atto sono:

- Staticizzazione di varie componenti del sito; ovviamente non di quelle per loro natura dinamiche (registrazione, ricerca, inserimento-annunci, ecc.) che per altro generano il maggior volume di traffico
- Attivazione, monitoraggio e tuning della cache a livello di Funzioni e Application Pool
- Bilanciamento dei server web di front end tramite appliance esterna
- Attivazione di più application pool per ottimizzare l'occupazione di memoria

Il sito, fra le altre cose, è diventato in questo passaggio un vero portale editoriale, stabilendo anche importantissimi rapporti di collaborazione con firme storiche del motociclismo italiano, quali Nico Cereghini e Maurizio Tanca.

Una speciale attenzione viene posta nella produzione di filmati e in generale contributi multimediali. Settimanalmente i contributi video registrati con Nico Cereghini vengono "montati" su altri filmati di prove-moto, generando un effetto molto apprezzato ed innovativo per il web.

Oltre al sito di contenuti e annunci è stato sviluppato un particolare business module per la gestione del ciclo CRM (sottoscrizione abbonamento concessionario, gestione abbonamento, gestione fatturazione, gestione contatti).

Una specifica attenzione è stata posta a tutte le logiche di SEM e SEO (Search Engine).

# I vantaggi

- La piattaforma ha raggiunto un livello di prestazioni e stabilità notevole
- Il traffico complessivo di page views è aumentato del 30% circa; in pratica si è scoperto che, nei momenti di picco, anche se apparentemente il vecchio sistema sembrava funzionare semplicemente un po' rallentato, di fatto faceva perdere traffico (sfiducia del navigatore)
- L'editore può concentrarsi sulle attività specifiche di gestione contenuti
- Il sito si è trasformato da sito prevalentemente di annunci a portale completo; il traffico degli annunci non è calato, anzi è aumentato
- La sezione Video può di fatto trasformarsi in una sorta di web TV
- La realizzazione di versioni "mobile" o lo sviluppo di app per iPhone / iPad può avvenire a costi e condizioni di assoluto vantaggio

