

(00)

Shopify Plus o Salesforce?

Analisi dei trend e fashion brand a confronto.

BRAND DIRECTION

ADVANCED TECH

PERFORMANCE MARKETING



salesforce

Briff to
convert

CAPITOLO	PAGE
Confronto Piattaforme	03
. Numeri Chiave da Considerare	
. Confronto TCO	
. Tempi di Implementazione	
. Capacità di Gestione Picchi di Ordini	
Trend di Piattaforme nel Settore Moda	09
. Panorama Brand Moda Shopify Plus vs SFCC	
Riflessione Finale per Decision Maker	12
. I numeri Recenti Confermano il Trend	
Cosa Significa in Pratica	16
Case Studies	18
Champion	19
SOTF	20
Mason's	21
Kunzi SPA	22
Engine	23
Pollini	24

(02) Nel valutare una migrazione e-commerce enterprise, due piattaforme spiccano: Salesforce Commerce Cloud (SFCC) e Shopify Plus.



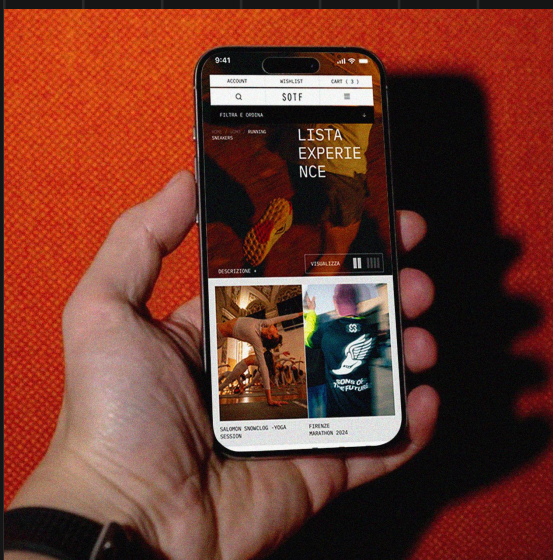
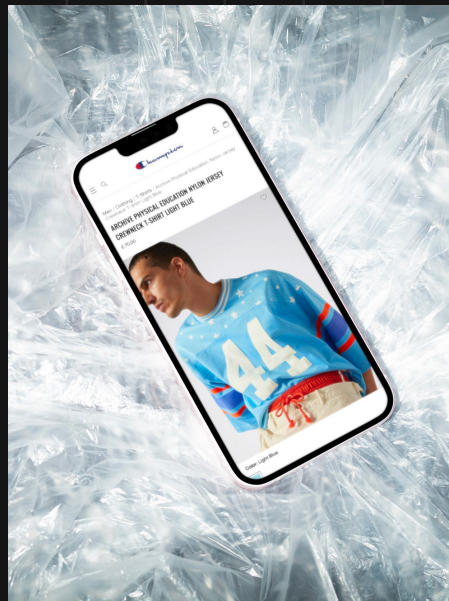
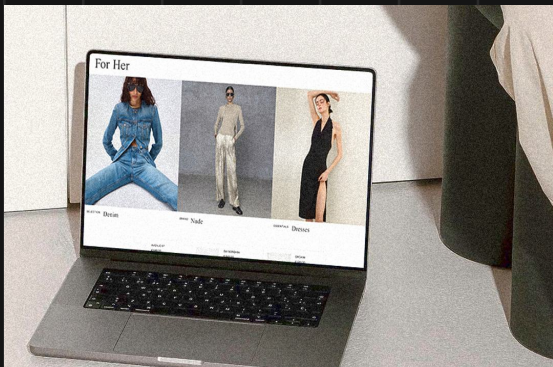
salesforce

Shopify Plus *vs* SFCC

**Piattaforme a
Confronto.
Analisi costi, Vantaggi,
Time to Market**

(03) La scelta può influire su costi per milioni di euro e sui tempi di lancio del progetto. Basti pensare che SFCC può comportare oltre 4 milioni € di costi in 3 anni con un go-live in 12-18 mesi, mentre Shopify Plus parte da circa 150.000 € e consente di essere online anche in 3-6 mesi.

Di seguito presentiamo un confronto modulare – con tabella comparativa, dati numerici, grafici e oltre 10 casi reali di migrazione – per aiutare CTO, CMO ed e-commerce manager a prendere una decisione consapevole sul replatforming.



Confronto Piattaforme

		
MODELLO DI COSTO	Licenza 1-3% GMV (min ~150k€/anno) + costi infrastruttura . Alti costi di sviluppo e manutenzione nel tempo.	Canone ~2k€/mese (circa 24k€/anno) + fee transazione ~0,15% . Costi prevedibili, infrastruttura inclusa.
TCO SU 3 ANNI	Può superare 4M € (licenze multi-anno, team ampio, spese di hosting e integrazioni) . Adatto solo per GMV annui >50M€ (break-even) .	Tipicamente 0,3-1M € in 3 anni (licenze + sviluppo). Sostenibile già da ~1M€ di GMV annuo . Risparmi di centinaia di migliaia € rispetto a SFCC.
IMPLEMENTAZIONE (TIME TO MARKET)	Progetti enterprise lunghi: waterfall, discovery estese, go-live in 12+ mesi (fino a 18) . Richiede team dedicati (5-15 persone).	Go-live rapido: approccio agile, MVP mirati, lanci in ~3-6 mesi . Team snello (2-8 persone) e iterativo.
PERFORMANCE E SCALABILITÀ	Scalabilità elevata ma complessa: va pianificata con sviluppatori e risorse aggiuntive. SFCC dichiara 20.000 ordini/minuto come capacità massima , con uptime storico 99,99%.	Scalabilità automatica su cloud Shopify: l'infrastruttura gestisce picchi (es. Black Friday con \$4,6M vendite al minuto al picco) . Migliaia di ordini/min senza interventi IT .

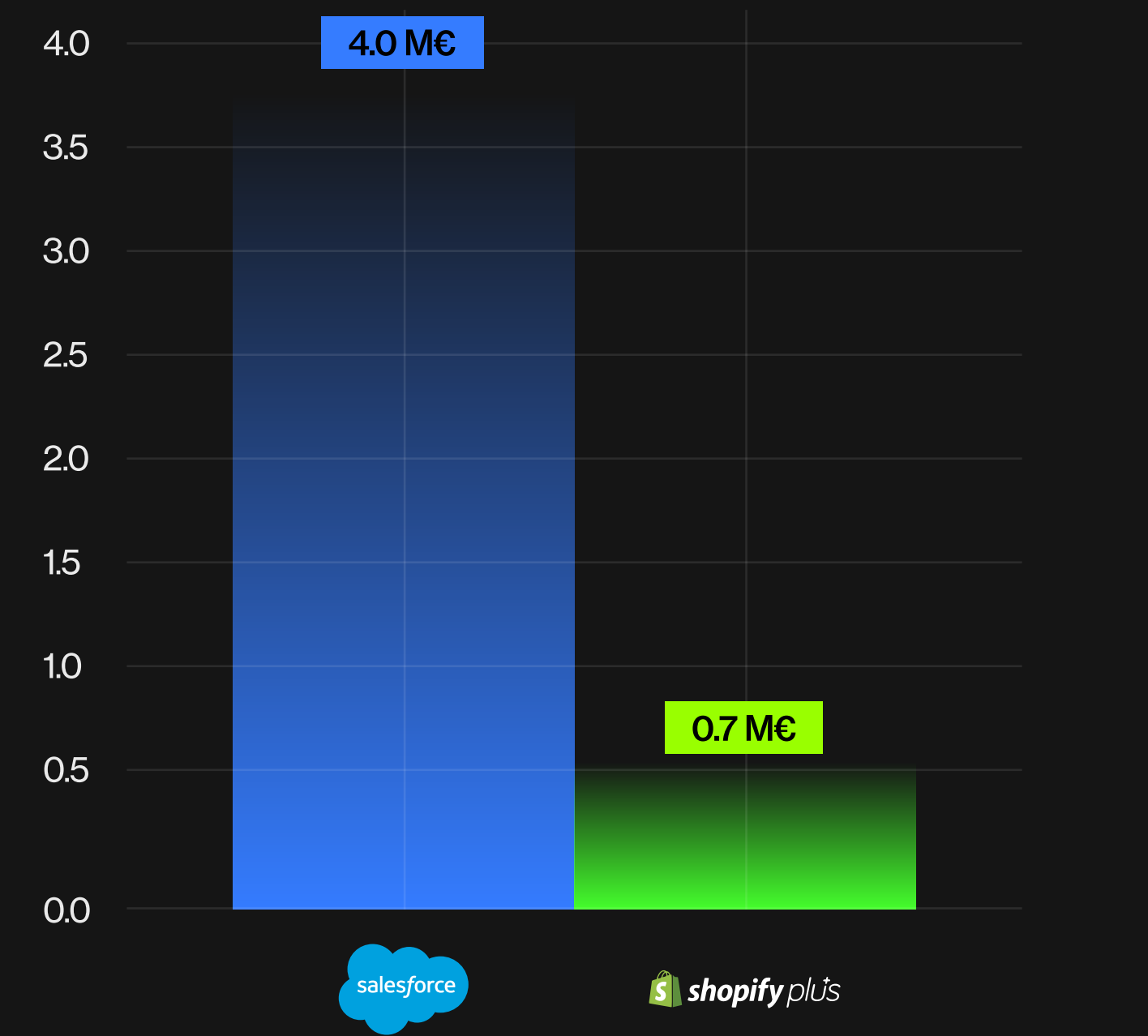
ARCHITETTURA & HEADLESS	Piattaforma monolitica personalizzabile con molte funzionalità native. Supporta headless via API (OCAPI/SCAPI) e necessita spesso di soluzioni componibili aggiuntive (es. Salesforce OMS, MuleSoft) per completare l'ecosistema .	Core snello e API-first estensibile con app. Pronto per headless: es. Shopify Hydrogen/Oxygen per frontend personalizzati e integrazioni GraphQL. Nativamente include commercio D2C, B2B, POS in un unico sistema .
OMNISCANALITÀ	Pensato per omnichannel enterprise: integrazione con CRM Salesforce, OMS avanzato e store locator. Tuttavia richiede integrazione di moduli separati (POS non nativo). Adatto a chi ha già ecosistema Salesforce completo.	Omnichannel integrato: Shopify unifica e-commerce online, punti vendita (POS), marketplace e social in un'unica piattaforma . Inventory e ordini sincronizzati out-of-the-box, solido per strategie O2O (online-to-offline).
ECOSISTEMA & ESTENDIBILITÀ	Marketplace limitato (Salesforce AppExchange con plugin certificati, ma meno di 1.000 app). Molte personalizzazioni richiedono sviluppi custom costosi .	Ecosistema ricchissimo: ~6.000 app Shopify per estendere funzionalità senza reinventare la ruota. Integrazioni plug&play per marketing, pagamenti, logistica, ecc. Riduce bisogno di sviluppo ad-hoc.
SVILUPPO & RISORSE	Richiede skill specializzati (ISML, pipeline SFRA) non comuni e costosi (developer SFCC 500-800€/giorno) . Curva di apprendimento ripida, team IT interno o partner indispensabili. Deploy e update complessi e formali.	Developer web standard (JS, Liquid) possono essere produttivi in poche settimane . Aggiornamenti SaaS automatici, deployment continui, minor dipendenza da sviluppatori. Maggiore autonomia al team marketing per cambiamenti rapidi .
Shopify Plus  SFCC		

(04.1)

Numeri Chiave da Considerare

COSTO LICENZA	il fee di SFCC incide per circa 1-3% del GMV annuo (es. ~60k€ su 2M€ di vendite) , a cui si sommano sviluppo e infrastruttura. Shopify Plus costa ~24k€/anno fissi + 0,15% di fee (oltre soglia) , offrendo un significativo risparmio per GMV medio (-50% costi licenza o più).
TOTAL COST OF OWNERSHIP	in 3 anni un progetto SFCC può superare 4.000.000 € vs circa 300.000-750.000 € su Shopify Plus – un risparmio potenziale oltre il 75% sul TCO, da reinvestire in marketing e crescita. (Un’analisi su 17 brand migrati stima 800k\$–11M\$ di risparmi totali ciascuno passando a Shopify) .
TEMPO DI GO LIVE	Shopify Plus consente lancio in 3-6 mesi (metodologia agile, MVP) rispetto ai 12-18 mesi tipici di SFCC . Le implementazioni su Shopify risultano in media 50-75% più veloci , facendo guadagnare quasi un anno di vendite attive.
PRESTAZIONI E PICCHI	Entrambe le piattaforme reggono volumi elevati, ma con approcci diversi. Shopify ha dimostrato sul campo di poter gestire picchi globali di ~50k ordini al minuto (es. \$4,6M/min al Black Friday 2024) grazie all’infrastruttura cloud elastica. SFCC dichiara capacità di circa 20k ordini/min per singolo cliente enterprise , raggiungibile però con tuning e costi infrastrutturali significativi.
CONVERSIONE E VENDITE	Shopify offre un checkout ottimizzato che converte in media 36% in più rispetto a quello SFCC . Diversi brand riportano +20-45% di tasso di conversione e +10-60% di fatturato online dopo la migrazione a Shopify Plus . Ad esempio, Dermalogica ha visto vendite +119% e conversion +45% passando da SFCC a Shopify .
TREND DI MERCATO	Dal 2022 ad oggi si osserva un’ondata di migrazioni verso Shopify. Oltre 60% dei retailer enterprise sta valutando alternative a SFCC per ridurre costi e complessità . Nel solo 2023, almeno 17 grandi brand (molti fashion/lifestyle in EU/USA) hanno replatformato su Shopify Plus , confermando la crescita di Shopify nel mid-market e enterprise.

Confronto indicativo del Costo Totale di Proprietà (TCO) su 3 anni. SFCC presenta costi pluriennali molto più elevati (licenze, sviluppo, hosting) che possono superare i 4 milioni €, contro poche centinaia di migliaia € per Shopify Plus .



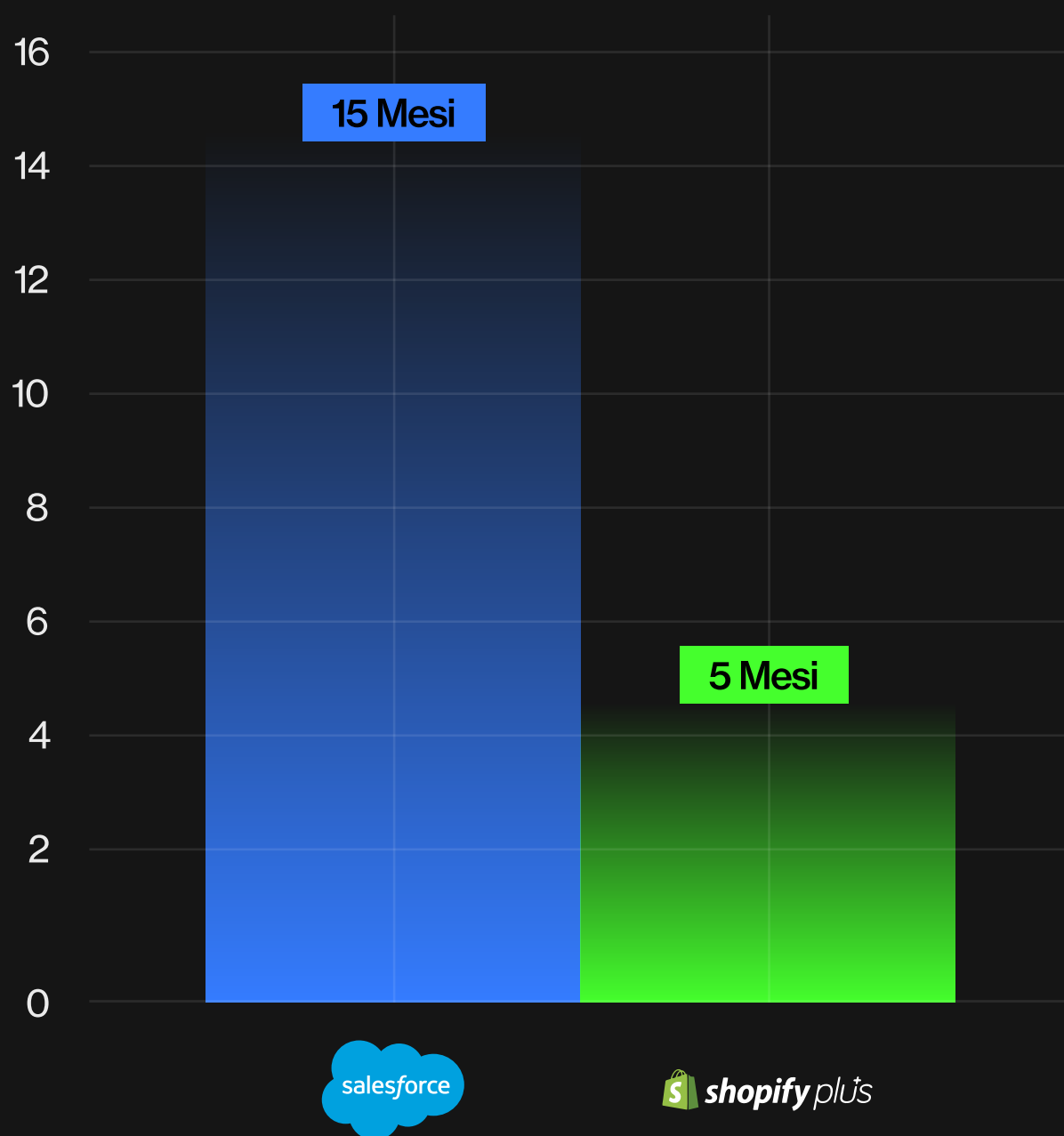
Questo gap di costo (oltre 3M€ in media) evidenzia perché molte aziende con GMV 10–250M€ valutano il passaggio a soluzioni più agili e convenienti.

(04.3)

Tempi di Implementazione

Go Live

Tempo medio di go-live per un progetto e-commerce enterprise. Un'implementazione SFCC richiede tipicamente 12 mesi o più (fino a ~18 mesi per progetti complessi) , mentre Shopify Plus consente di andare live in circa 4-6 mesi grazie a metodologie agili e minori complessità tecniche.



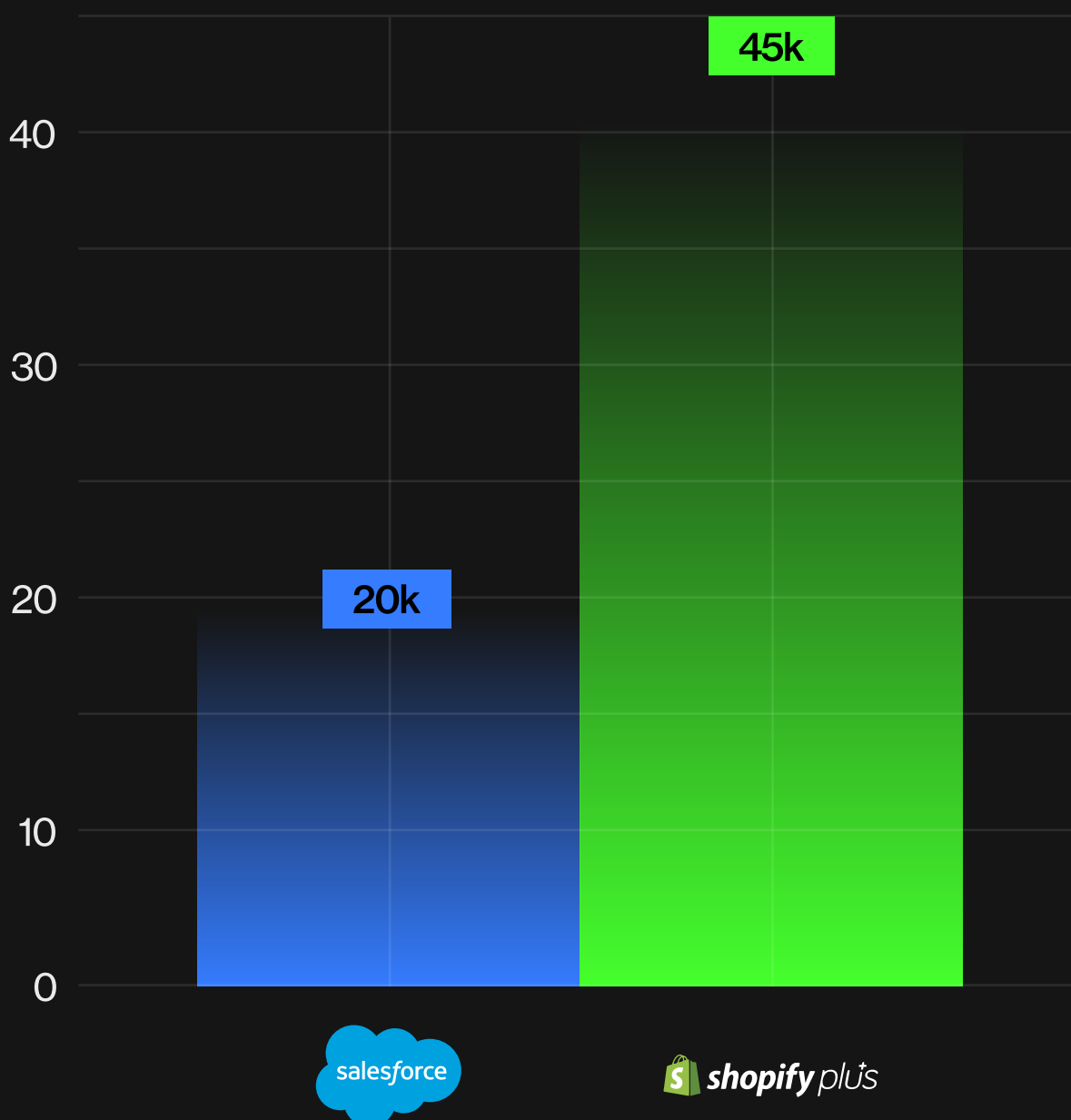
Questo time-to-market ridotto del ~60-70% permette ai brand di essere operativi prima, cogliendo opportunità di mercato e ROI anticipato.

Shopify Plus  SFCC

(04.4)

Capacità di Gestione Picchi di Ordini

Ordini al minuto massimi gestibili sulle due piattaforme. SFCC, grazie all'architettura enterprise di Salesforce, può supportare teoricamente ~20.000 ordini/minuto senza downtime . Shopify Plus, con la sua infrastruttura cloud globale, ha dimostrato nei fatti di reggere picchi equivalenti o superiori (nel 2024 l'ecosistema Shopify ha elaborato vendite per \$4,6M in un minuto, ≈40-50k ordini/minuto stima) .



Nota: entrambi i sistemi offrono scalabilità elevata, ma Shopify lo fa in modo automatico e trasparente (senza interventi aggiuntivi di infrastruttura) , mentre SFCC potrebbe richiedere tuning, hardware dedicato e costi extra in scenari di picco.

Trend di Piattaforme nel Settore Moda



Nel panorama dell'e-commerce moda, diversi grandi brand hanno storicamente utilizzato piattaforme enterprise come Salesforce Commerce Cloud (SFCC) per la vendita online, apprezzandone le funzionalità omnicanale e la scalabilità.

Negli ultimi anni però si osserva un marcato trend di migrazione verso Shopify Plus, la soluzione enterprise di Shopify, scelta per la sua maggiore agilità, minori costi di mantenimento e capacità di gestire elevati picchi di traffico.

Di seguito presentiamo uno schema comparativo di circa 20 noti brand del settore moda e la piattaforma eCommerce su cui operano attualmente, per offrire una panoramica generale del mercato. (I brand indicati con “case history Made in Evolve” sono esempi di progetti seguiti dall'agenzia Made in Evolve).

(06.1)

Panorama Brand Moda su Shopify vs Salesforce Commerce Cloud (2025)

 **shopify plus**

GYMSHARK 

allbirds

FASHION **NOVA**

REBECCA MINKOFF

MVMT 

SKIMS

KITH

VICTORIA BECKHAM


DAILY PAPER

SPANX

STEVE MADDEN

GOOD AMERICAN

crocs
COME AS YOU ARE™

 **ROTHY'S**

salesforce

RALPH LAUREN




new balance

 **asics**

BIRKENSTOCK

Cartier

patagonia

 **SKECHERS**



TORY  BURCH

 **Columbia**

VERSACE

MARC JACOBS


LACOSTE

 **shopify** plus

 **FIGS**

Clarks

PANGAIA

 **JIGSAW**

MANSUR GAVRIEL

KHAITE

FEAR OF GOD

Patta

oh
POLLY

alo


Reebok


VOLCOM


TAYLOR STITCH

PRINCESS POLLY

LULU GUINNESS
LONDON



OUTLET BENETTON

MASON'S

salesforce

BOSS
HUGO BOSS

FOSSIL



BIRKENSTOCK


MONCLER

LONGCHAMP
PARIS

BOTTEGA VENETA

swatch 

Wrangler

CELINE

Maison Margiela
PARIS

GUESS

BVLGARI


TISSOT

Vivienne
Westwood

LOEWE



DIOR

(07)

Riflessione Finale per Decision Maker



Francesco Bellato

Co-founder | CEO Made in Evolve

“I mostri sacri del lusso e dello sportswear storico restano in buona parte su Salesforce Commerce Cloud (SFCC): la piattaforma è consolidata in ecosistemi enterprise complessi (CRM Salesforce, OMS dedicati, reti retail globali). Ma il baricentro del mercato si sta spostando: sul perimetro fashion/lifestyle mid-enterprise cresce rapidamente Shopify Plus, spinto da TCO più basso, time-to-market corto e una filiera di partner molto più ampia che oggi copre integrazioni ERP, OMS, CDP, headless e retail omnicanale.”

(07.1)

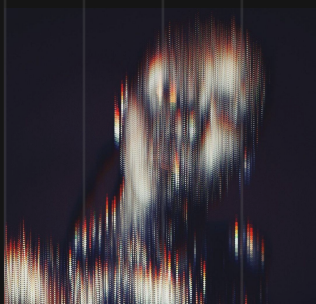
I numeri Recenti Confermano il Trend

 **shopify plus**

il fee di SFCC incide per circa 1-3% del GMV annuo (es. ~60k€ su 2M€ di vendite) , a cui si sommano sviluppo e infrastruttura. Shopify Plus costa ~24k€/anno fissi + 0,15% di fee (oltre soglia) , offrendo un significativo risparmio per GMV medio (-50% costi licenza o più).

salesforce

in 3 anni un progetto SFCC può superare 4.000.000 € vs circa 300.000-750.000 € su Shopify Plus – un risparmio potenziale oltre il 75% sul TCO, da reinvestire in marketing e crescita. (Un'analisi su 17 brand migrati stima 800k\$–11M\$ di risparmi totali ciascuno passando a Shopify) .



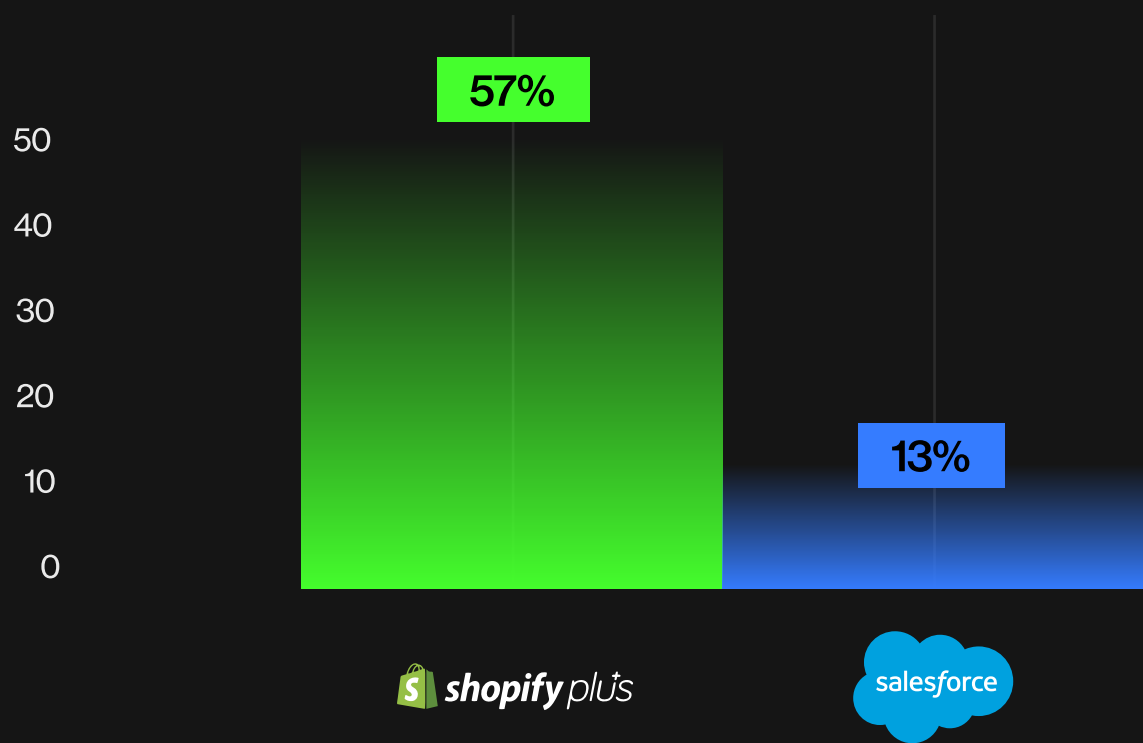
Sul web nel suo complesso, SFCC rappresenta <0,1% dei siti monitorati (quota stabile/di nicchia enterprise).

L'ecosistema Shopify continua ad allargarsi (4,82M store totali e ~52,7k Plus attivi secondo un altro aggregatore), mentre il segmento Marketing & Commerce di Salesforce cresce ma a singola cifra YoY.

Anche i grandi retailer tradizionali collaborano con Shopify per estendere marketplace e reach (es. Target+).

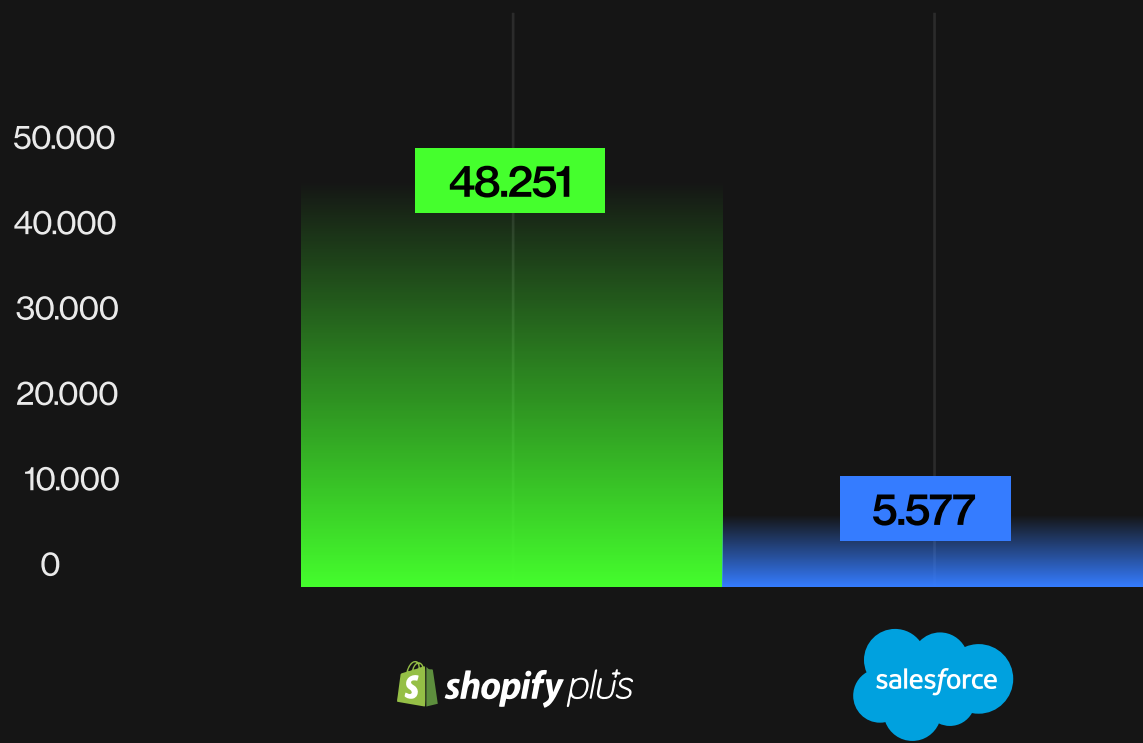
Crescita anno su anno (Q2 2025)

Misura la velocità recente di espansione.



Store Live (Q2 2025)

Mostra la base installata comparata.



Lettura Grafici

BASE INSTALLATA

Shopify Plus ha oggi una massa critica molto superiore per numero di store enterprise rispetto a SFCC. Questo cresce a rete: più app/partner $\Rightarrow$ integrazioni più rapide $\Rightarrow$ più adozione.

VELOCITÀ DI CRESCITA

nell'ultimo anno rilevato, Shopify Plus corre a +57% YoY contro +13% YoY di SFCC (conteggio siti attivi). È un differenziale che, ripetuto per più anni, ribalta le quote nel mid-enterprise fashion.



Sul web nel suo complesso, SFCC rappresenta <0,1% dei siti monitorati (quota stabile/di nicchia enterprise).

L'ecosistema Shopify continua ad allargarsi (4,82M store totali e ~52,7k Plus attivi secondo un altro aggregatore), mentre il segmento Marketing & Commerce di Salesforce cresce ma a singola cifra YoY.

Anche i grandi retailer tradizionali collaborano con Shopify per estendere marketplace e reach (es. Target+).

(08)

Cosa Significa in Pratica



Le case del lusso con processi su misura e integrazione profonda nel stack Salesforce possono rimanere su SFCC con ottime ragioni (governance, processi complessi, roll-out multi-country legacy).

Al tempo stesso, sempre più brand enterprise-grade scelgono Shopify Plus senza sacrificare requisiti critici (headless, multi-stock, regole di fulfillment, SSO, S/4HANA, NetSuite, Manhattan, ecc.), perché oggi esiste capillarità di competenze su Shopify in grado di gestire “qualsiasi” integrazione. Questo ha ridotto drasticamente la percezione di rischio che i grandi brand avevano 3-5 anni fa.

We build ecosystems, not just eCommerce.

PARTNERS

Champion
SOTF
Mason's
Engine
Pollini
+50

AWARDS

X7 Honorable Mention
X1 Kudus
X1 Innovative UI
X1 Innovatine UX
X1 eCommerce of the day
+20

madeinevolve©

(09)

Selected Case Studies

(01)

Champion

 *shopifyplus*

(02)

SOTF

CUSTOM

(03)

Mason's

 *shopifyplus*

(04)

Kunzi SPA

 *shopifyplus*

(05)

Engine

 *shopifyplus*

(06)

Pollini

 **Laravel**

Smiling That
Conver

Abbiamo ripensato da zero l'infrastruttura digitale di Champion per il mercato europeo.

Tutto il sistema eCommerce è stato migrato e potenziato su Shopify Plus: solido, scalabile, pronto a crescere.

PLATFORM	Shopify Plus
KPI	Conversion Rate +0.8% increase Bounce Rate -12.4% decrease Organic Search Traffic +2.7% growth Average Time on Site +13.1% increase
SERVICES	eCommerce Development Brand Direction e Design UX/UI System Integration e Middleware
YEAR	2025©



SOTF è il concept store del gruppo LuisaViaRoma.

Il nostro lavoro è partito da qui: trasformare un'identità forte in un'esperienza digitale coerente, essenziale e riconoscibile.

PLATFORM

Custom Build

KPI

Conversion Rate +1.2% increase
Bounce Rate -6.9% decrease
Organic Search Traffic +3.6% growth
Average Time on Site +17% increase

SERVICES

Prototyping & User Testing
Brand Direction e Design UX/UI
Tone of Visual & Visual Consistency

YEAR

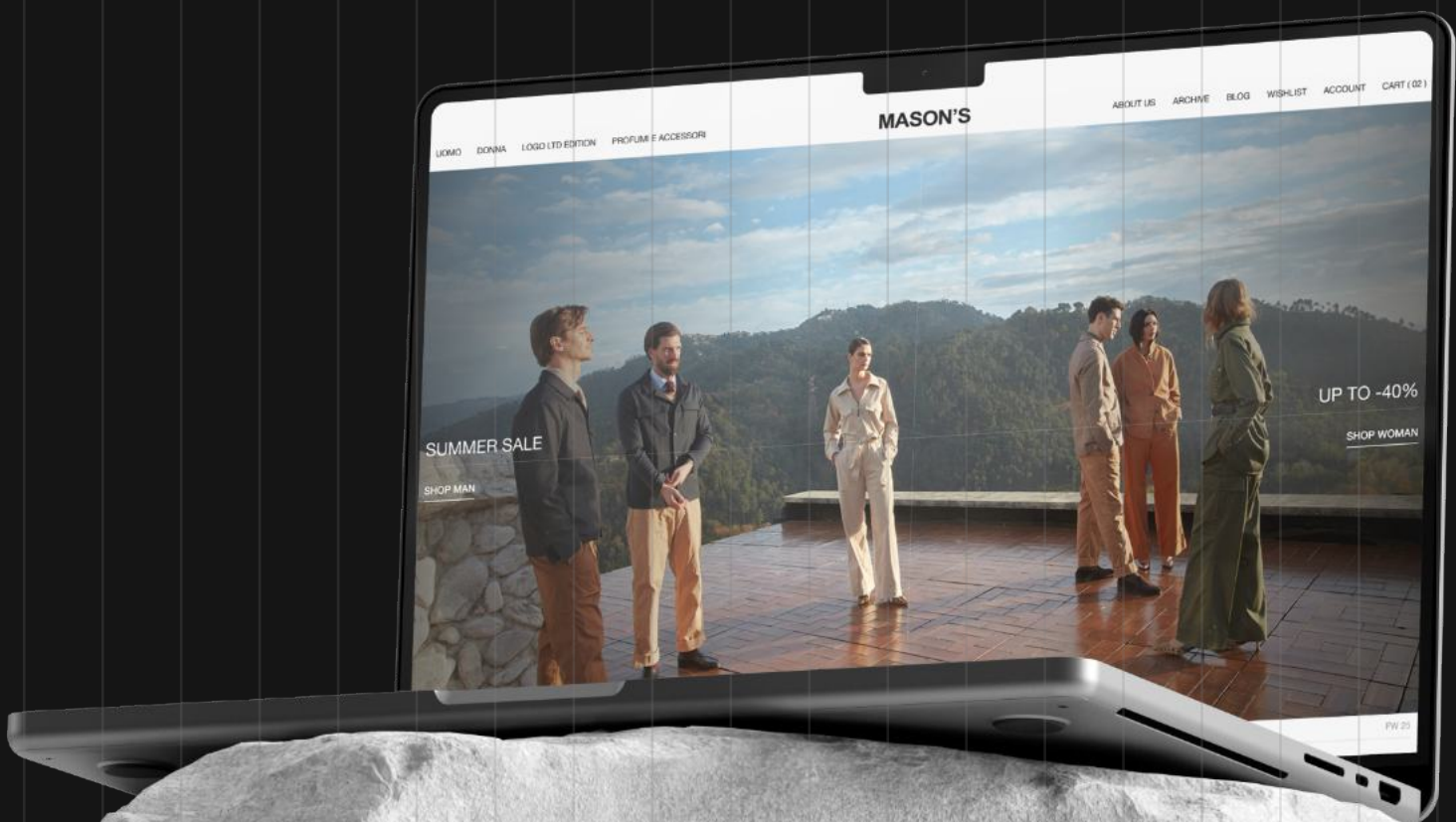
2025©



Un nuovo spazio per un'identità già forte.

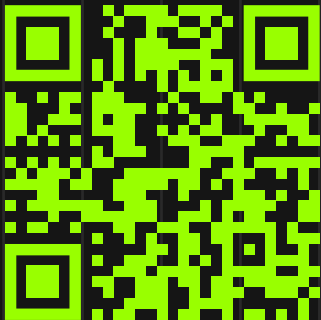
Stiamo realizzando il replatforming su Shopify Plus, con un ecosistema pensato per valorizzare il posizionamento premium del brand e accompagnarne la crescita futura.

PLATFORM	Shopify Plus
KPI	Under Costruction
SERVICES	eCommerce Development Brand Direction e Design UX/UI System Integration e Middlewere
YEAR	2025©



Un progetto complesso, con un obiettivo semplice: crescere.

Abbiamo guidato un replatforming su Shopify Plus, integrando in un unico ecosistema tutte le anime del brand: B2C, B2B e Marketplace.

PLATFORM	Shopify Plus	
KPI	Conversion Rate +3.5% increase Bounce Rate -8.1% decrease Organic Search Traffic +12.2% growth Average Time on Site +23% increase	
SERVICES	eCommerce Development B2B/B2C Brand Direction e Design UX/UI System Integration e Middlewere	
YEAR	2024©	



Engine. Un brand iconico, con una visione chiara.

Abbiamo gestito l'integrazione headless su Shopify, costruendo un sistema fluido, connesso e pronto a scalare.

PLATFORM

Shopify Headless

KPI

ROAS: X4.6 increase
Follower Social +30% increase
Clickthrough Rate +1,2% increase
Average Year Impression 19.8 Millions

SERVICES

Performance Marketing
B2C Development
System Monitoring & Maintenance

YEAR

2021©



Pollini. Heritage forte, infrastruttura da ripensare.

Abbiamo realizzato un replatforming, risolvendo le criticità con Laravel un eCommerce stabile, performante e scalabile.

PLATFORM	Laravel
KPI	Conversion Rate +2.9% increase Bounce Rate -8.2% decrease Organic Search Traffic +7.1% growth Average Time on Site +9.4% increase
SERVICES	eCommerce Development Brand Direction e Design UX/UI System Integration e Middlewere
YEAR	2019©



Only the strong
can *Evolve*

madeinevolve[©]

BRAND DIRECTION

ADVANCED TECH

PERFORMANCE MARKETING



Non basta vendere, serve un ecosistema
che converte. **Sei pronto?**

■ Prenota una consulenza

[website madeinevolve.com](https://www.madeinevolve.com)

info@madeinevolve.com