

Modernizare e-commerce: Creștere 70% trafic pentru Cartepedia.ro prin refactorizare UX și SEO tehnic

STUDIU DE CAZ

Industrie: Magazin online de carte
Perioada: aprilie-septembrie 2025



INTRODUCERE

Cartepedia.ro este una dintre librăriile online de top din România, oferind zeci de mii de titluri și livrare rapidă la nivel național. De-a lungul timpului, platforma a devenit o **destinație de încredere pentru cititori**. Cu toate acestea, designul site-ului rămăsese neschimbat de mai bine de cinci ani, timp în care așteptările utilizatorilor și standardele e-commerce au evoluat semnificativ. Interfața învechită limita experiența de navigare și lăsa neexploatate oportunități de **conversie și retenție** a clienților.

Pentru a rămâne competitivă și a oferi o experiență de cumpărare mai fluidă, Cartepedia a avut nevoie de un redesign bazat pe UX, construit în jurul celor mai bune practici actuale din retailul online — cu accent pe **claritate, încredere și utilizabilitate** în fiecare pas al parcursului clientului.

OPTI a refactorizat codul și a rafinat UX-ul și SEO-ul în mai multe bucle de feedback, pe baza recomandărilor unei agenții digitale. Rezultatele după 90 de zile includ o **creștere de 20% a ratei de conversie și de 70% a clicurilor și afișărilor** în Google Search.





PROVOCĂRI

În scopul de modernizare a magazinului online Cartepedia.ro și aliniere la standardele actuale de UX și CRO (optimizarea ratei de conversie), au apărut patru provocări cheie:

1. Datorie tehnică & fricțiune UX



Peste cinci ani de cod vechi (legacy) au dus la **timpi mari de încărcare și o interfață rigidă**. Navigarea și ierarhia vizuală erau inconsistente cu standardele e-commerce, dar, mai important, datoria tehnică era o frână.

2. Bariere în conversie



În paginile esențiale – Prima pagină, Produs, Coș & Checkout – **lipseau CTA-uri clare, informații transparente despre livrare și fluxuri optimizate**, rezultând în rate de conversie stagnante.

3. Oportunități de retenție



Clienții recurenți aveau stimulente limitate, în lipsa unei zone de cont dezvoltate și a recomandărilor personalizate.

4. Lipsa funcționalităților self-service



Utilizatorii nu puteau accesa cu ușurință istoricul comenzilor, descărcarea facturilor sau statusul livrării, ceea ce ducea la solicitări de suport și o loialitate redusă.



SOLUȚIE DE LA AUDIT LA REZULTATE

Am livrat un redesign construit pentru încredere, viteză de top și o experiență clară de cumpărare.

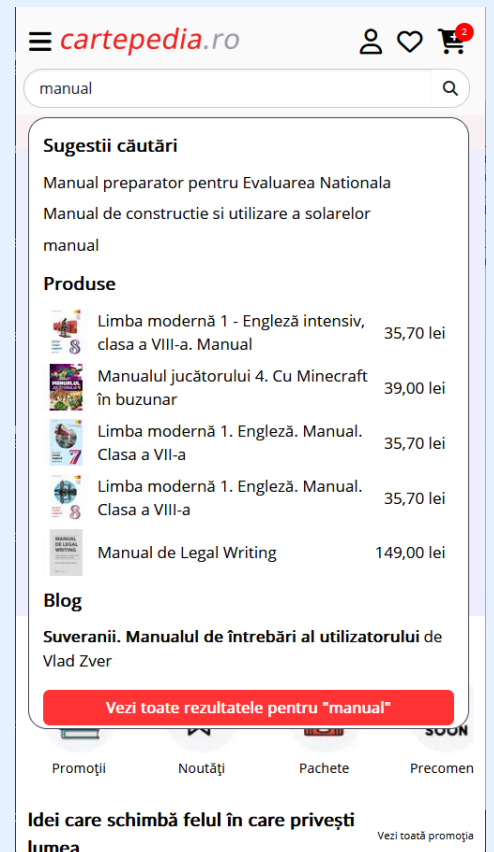
1. Prima pagină și căutare AI-ready



Un nou homepage cu un **banner principal (hero) clar, rafturi tematice și recomandări personalizate**, pentru a susține atât căutarea rapidă, cât și navigarea inspirațională.



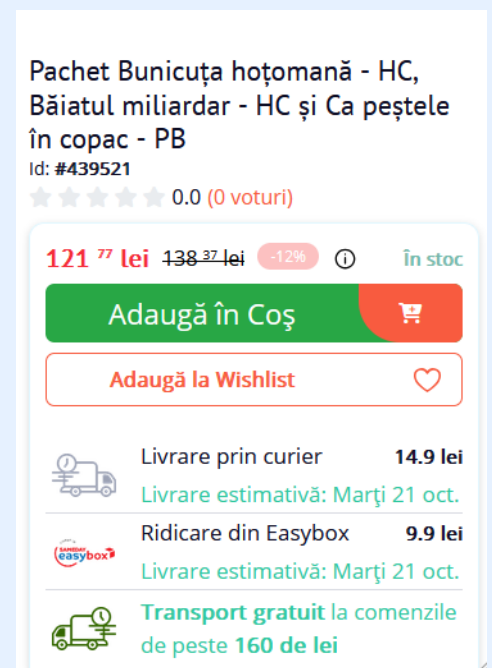
Am implementat **Sphinx Search Server** cu funcționalități semantice pentru rezultate rapide și relevanță. Simultan, am integrat **Google Gemini** în arhitectura backend pentru AI conversațional (chatbot).



2. Pagină de produs optimizată



Am reconstruit UX-ul cu prețuri clare, CTA-uri mari, informații transparente despre livrare, conținut bogat (descrieri, recenzii) și **vânzări încrucișate inteligente**. De asemenea, am rescris tehnic pentru a atinge un **LCP de 0,5s**, pentru dominanță SEO.



3. Coș & checkout simplificate



Flux eficientizat cu coș editabil, totaluri vizibile, checkout fără cont (guest), formulare simple și opțiuni de plată. Conceput pentru **mai puțini pași și o încredere crescută**.

The screenshot displays the Cartepedia.ro website interface. At the top, there's a navigation bar with the logo, a search bar, and links for 'Cont', 'Wishlist', and 'Coș' (Cart). Below this is a secondary navigation bar with categories like 'Toate produsele', 'Promoțiile lunii', 'Carte', 'Edituri', 'Autori', 'Blog', and 'Librăriile noastre'. A banner indicates 'Livrare gratuită pentru comenzi > 160 de lei'. The main content area is titled 'Coș de cumpărături' and is divided into two columns. The left column, 'Produse', lists two items: 'Alice în țara ideilor' by Pol Droit (69,00 lei) and 'Personalitatea nevrotică a timpului nostru' by Karen Horney (59,00 lei). The right column, 'Sumar comandă', shows the item list, shipping cost (14,90 lei), and a total of 142,90 lei. A red 'Continuă' button is at the bottom right. A small note at the bottom right suggests adding 32 lei for free shipping.

Produse	
Alice în țara ideilor de Roger- Pol Droit În stoc Șterge	1 buc 69,00 lei
Personalitatea nevrotică a timpului nostru de Karen Horney Precomandă Șterge	1 buc 59,00 lei

Sumar comandă	
Produse	128,00 lei
Alice în țara ideilor (1) Personalitatea nevrotică a timpului nostru (1)	
Livrare curier	14,90 lei
Total	142,90 lei

Produse: 128,00 lei
Total: 128,00 lei

Mai adăugați 32 lei pentru a beneficia de transport gratuit.

4. Noua zonă de cont utilizator



Am introdus „Contul meu” cu istoric comenzi, urmărire colete, detalii de facturare/livrare și descărcare facturi — stimulând zona de self-service și retenția.

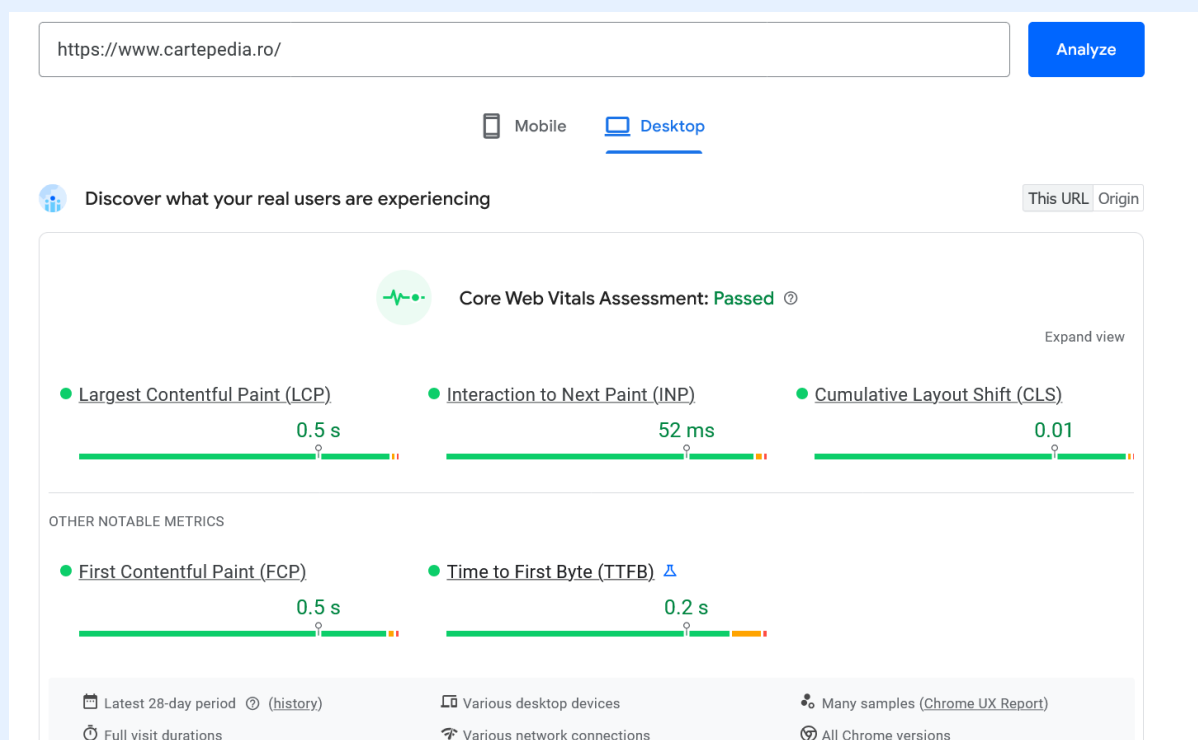


TEHNOLOGII ȘI METODOLOGIE

Services: Design UX/UI, Dezvoltare front-end, SEO tehnic.

Tech: PHP, Yii Framework, Sphinx Search Server, MySQL, CloudFlare, Postmark, Google Gemini, Google Analytics, Search Console, Sentry, Bugbug, Pagespeed.

Standarde: ISO 9001 (calitate), ISO 27001 (securitatea informației), Core Web Vitals.



Proof of Engineering: Obținerea unui **LCP (Largest Contentful Paint)** de **0,5s** ne-a propulsat site-ul între primii Core Web Vitals, aducând creșterea traficului organic.

CUVÂNTUL ECHIPEI



*“Am refactorizat un deceniu de cod într-o bază unificată. S-a redus masiv datoria tehnică, s-au înjumătățit timpii de încărcare și s-au pus bazele funcționalităților AI.” – **Lucian Cârlogea, Lead Software Engineer***



REZULTATE (DUPĂ 90 DE ZILE)



Viteză de navigare

Utilizatorii pot naviga și cumpăra rapid. Prin refactorizarea codului și upgrade de infrastructură, încărcarea s-a înjumătățit, atingând un **LCP de 0,5s**



Încredere și creștere SEO

Prețurile transparente, informațiile de livrare și vânzările încrucișate au crescut încrederea. Reindexarea în Google Search a crescut **afișările și clicurile cu 70%.**



Conversie mai mare

Un proces simplificat a redus fricțiunea și a **crescut conversiile cu ~20%** (comparație la 90 de zile).



Sesiuni mai lungi

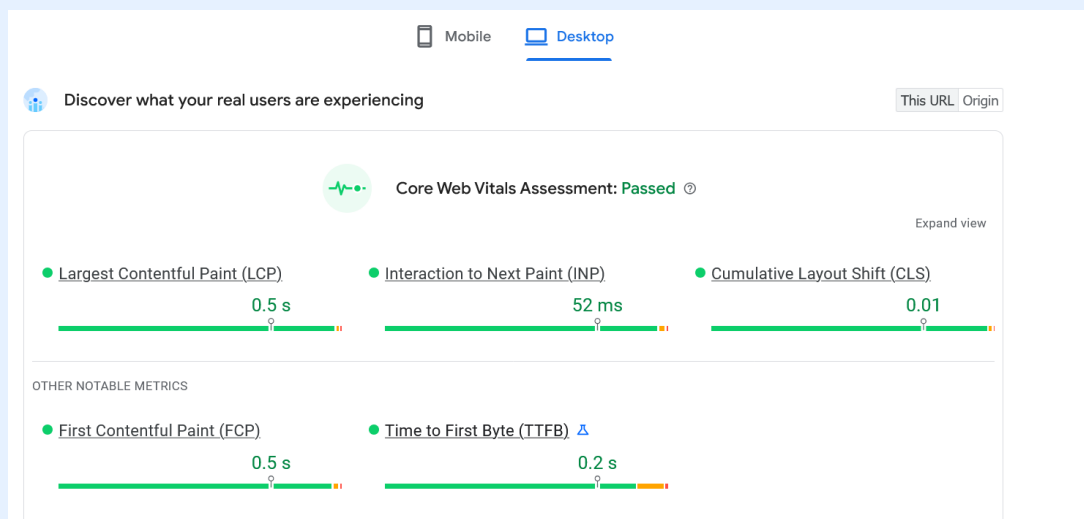
o nouă zonă de cont și recomandările personalizate au dus la o creștere simultană a **angajamentului.**

TESTIMONIAL

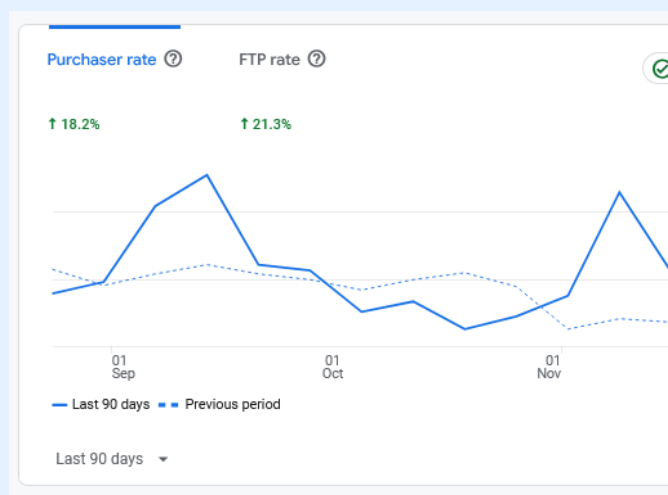


“OPTI au fost partenerii noștri tehnologici, de la scrierea specificațiilor software, dezvoltarea magazinului online, lansarea și mentenanța proiectului de la lansare. Îi recomandăm pentru orice proiect e-commerce.” —
Cartepedia.ro

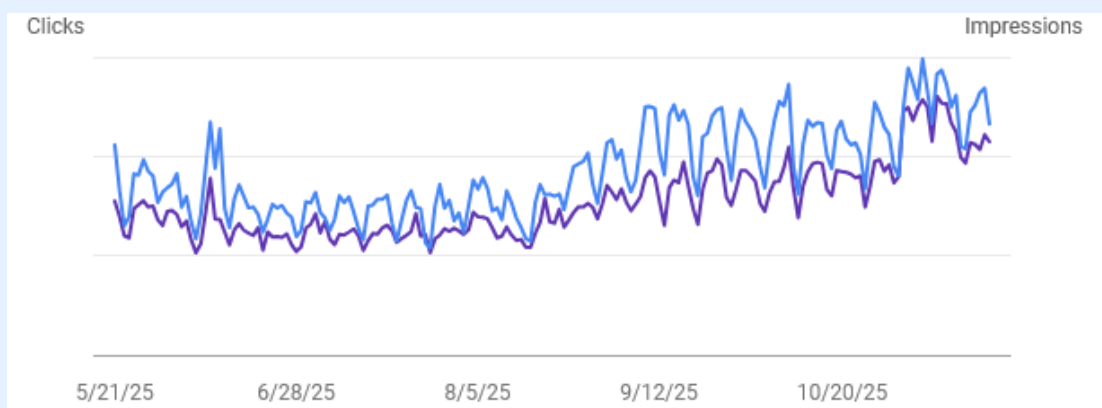
Vrei un magazin online care transformă **mai mulți vizitatori în clienți loiali**? **Hai să vorbim** ➔



PageSpeed Insight – Cartepedia.ro – LCP la 0,5s



Google Analytics – Scale-up: rata de cumpărare și rata primei achiziții au crescut cu ~20%



Google Search Console – Clicurile și afișările au crescut cu ~70% comparativ cu cele trei luni anterioare

CONTACT

Direct	Adresă
 office@opti.ro  +(40) 774 453 302  www.opti.ro	Str. Dr. Ioan Nanu Muscel 4, București, România  



CITEȘTE MAI MULT

- ⇒ Vezi [Platforma Vânzări cu AI →](#), pentru companii cu un catalog ERP bogat și vânzări multichannel
- ⇒ Citește despre [Infrastructură AI-Ready \(Web, Email, Vânzări\)](#) - studiu de caz ce include infrastructura Cartepedia.ro în 2025
- ⇒ Vezi [Expertiza și serviciile noastre pentru eCommerce →](#)
- ⇒ Vezi [Serviciile de dezvoltare software →](#)

OPTI Software

Procese de business mai inteligente. Rezultate scalabile.

Construim software, agenți AI și integrări HubSpot alături de servicii Google Cloud - cu certificări DevOps & ISO 27001.

Fondată în 2005, OPTI lucrează cu analiști și programatori seniori, este HubSpot Solution Partner, Google Cloud Partner și certificată în alte stack-uri tehnologice.

CERTIFICĂRI



KNOW-HOW

