

Historia de cliente de Akamai

Lead Sherpa ayuda a sus desarrolladores a innovar

La plataforma ha logrado recortar sus costes de infraestructura en casi un 60 %, expandirse más rápido e innovar sin miedo con Linode Kubernetes Engine



Migración rápida
y sencilla



Varias
implementaciones al día



Ahorro en
infraestructura

Conectar a los inversores inmobiliarios con los compradores

Lead Sherpa ofrece un sistema de comunicación por SMS conforme a la norma de protección al consumidor TCPA, búsqueda avanzada de contactos y compilación automatizada de datos. Así, los inversores inmobiliarios que gestionan grandes volúmenes pueden encontrar y captar vendedores motivados de forma eficiente, y cerrar más acuerdos. El equipo de ingeniería ajustada de la empresa buscaba modernizar su aplicación contenedorizando las cargas de trabajo y optó por [Linode Kubernetes Engine \(LKE\)](#) por sus ventajas de implementación sencilla, gestión fácil y mayor control para los desarrolladores. Este motor les resultó ideal para seguir impulsando su crecimiento, innovación y ventaja competitiva.

Expansión del negocio con una ingeniería ágil y eficaz

En un sector en el que la velocidad y la precisión lo son todo, Lead Sherpa ha forjado su reputación a base de ofrecer datos de gran calidad a sus usuarios. Es especialmente conocida por ofrecer a los inversores inmobiliarios oportunidades fuera del mercado con diligentes mensajes SMS: una de las vías más efectivas actualmente para fomentar las compras.

Ante las nuevas normativas en materia de SMS implantadas en 2023, Lead Sherpa tuvo que redoblar sus esfuerzos para facilitar a los inversores unos datos óptimos de la forma más eficiente posible. Este contexto ofrecía una oportunidad ideal para reducir los costes y aumentar la fiabilidad de la infraestructura mediante la migración a Kubernetes y [la contenedorización de las cargas de trabajo](#). Para afrontar este reto, no obstante, el equipo de ingeniería ajustada necesitaba una solución sencilla y potente a la vez.



Ubicación

Lakewood, Colorado
leadsherpa.com

Sector

[Proveedores de servicios](#)

Solución

[Cloud computing](#)



Confianza reiterada en un mismo partner

Tras ampliar inicialmente su infraestructura en Linode (ahora Akamai Cloud), Lead Sherpa sabía a quién recurrir. LKE ofrecía la combinación perfecta de rentabilidad, fiabilidad y sencillez: exactamente lo que el equipo necesitaba para esta migración crítica.

"Es normal que eligiéramos LKE. Ya teníamos nuestras máquinas virtuales heredadas implementadas en Akamai, y LKE era el proveedor de nube que ofrecía la mejor relación calidad-precio", explica Ben Petersen, vicepresidente de ingeniería de Lead Sherpa. "Además, el equipo de asistencia de Akamai siempre ha sido increíble", destaca Philippe Ouellet, ingeniero de software de Lead Sherpa.

Migración rápida y sencilla

Con solo dos ingenieros, Lead Sherpa logró migrar su infraestructura en dos meses, una hazaña impresionante dada la complejidad de Kubernetes. El equipo se ocupó de la migración por fases. Primero implementó un clúster de servicios en un solo día. Luego, otro de producción y, por último, un entorno de staging y de pruebas para los desarrolladores.

Gracias al enfoque abierto de LKE, todo el proceso se desarrolló sin problemas, incluida la integración de las herramientas existentes de Lead Sherpa, como GitLab Runners. Los foros de desarrolladores de Akamai también desempeñaron un papel fundamental, con comentarios de otros ingenieros que resultaron útiles para ajustar las configuraciones.

"LKE nos facilitó el uso de Kubernetes y la contenedorización. Somos un equipo pequeño, pero nos movemos rápido, y LKE nos permitió operar a nuestro ritmo", comenta Ouellet.

Escalabilidad más inteligente

La infraestructura de Lead Sherpa necesita manejar conjuntos de datos masivos. Hay miles de archivos, y cada uno tiene a su vez decenas de miles de filas de datos críticos. Antes de Kubernetes, el sistema solo era capaz de procesar archivos con un máximo de 50 000 filas debido a problemas de escalabilidad. Además, tardaba 15 horas en hacerlo. Ahora, con la [ampliación automática](#) que permite LKE, Lead Sherpa procesa archivos de 200 000 filas en un solo día, sin pagar de más por los recursos.

"Antes gastábamos de más por mantener la capacidad máxima de los servidores, solo por si los necesitábamos en algún momento. Ahora, con Kubernetes y la función de escalado automático de LKE, solo pagamos por lo que necesitamos y justo cuando lo necesitamos. De hecho, hemos ahorrado casi un 60 % en infraestructura", resalta Petersen.



Solíamos programar implementaciones para los viernes por la noche porque temíamos que dejaran nuestro sitio fuera de servicio. Ahora, con [LKE] Linode Kubernetes Engine, implementamos sobre la marcha, incluso de 5 a 10 veces al día, sin pensarlo dos veces. Esto ha transformado todos nuestros procesos de desarrollo.

– Ben Petersen
Vicepresidente de Ingeniería, Lead Sherpa



"Lo único que conozco es Linode, y no lo cambiaría por nada".

— Philippe Ouellet, ingeniero de software, Lead Sherpa

Tranquilidad y libertad para innovar

LKE también ha expandido la cultura de desarrollo de Lead Sherpa hacia la experimentación y el cambio continuos. "Nuestra infraestructura anterior era tan estática y frágil que temíamos hacer cambios", explica Petersen.

Juntas, la naturaleza declarativa de Kubernetes y la facilidad de administrar cargas de trabajo que ofrece LKE han permitido a los desarrolladores liberarse, y ahora se pueden centrar en sus tareas más relevantes. Ahora crean entornos de prueba en tiempo real para probar nuevas funciones en condiciones similares a las de producción antes de poner en marcha ningún cambio. "Nuestros desarrolladores pueden visualizar los cambios de forma segura y probar cosas nuevas con unos riesgos mínimos", detalla Petersen.

En sus palabras, LKE les ha dado la libertad de experimentar sin preocuparse por el tiempo de inactividad. "Ahora, podemos superar nuevos límites y centrarnos en nuestra visión de ir más rápido y sin miedo a 'romper nada'. Porque así avanza la empresa, y ahora podemos dedicarnos con confianza a innovar y ser eficientes".



Lead Sherpa es una plataforma de marketing y generación de oportunidades todo en uno diseñada específicamente para profesionales del sector inmobiliario. Sus principales ofertas incluyen un sistema de marketing por SMS totalmente conforme a la norma TCPA, búsqueda de contactos y su solución de compilación de listas, PropStack®. Así, los usuarios pueden detectar rápidamente a los vendedores motivados, priorizar oportunidades de venta según indicadores de alerta y lograr un gran alcance. Al fusionar un sólido enriquecimiento de datos, mensajes de texto con números locales y flujos de trabajo optimizados, Lead Sherpa ayuda a los inversores a cerrar más acuerdos y a impulsar sus negocios inmobiliarios de forma segura y eficiente.