

Storia di un cliente Akamai

Lead Sherpa favorisce l'innovazione degli sviluppatori

La piattaforma taglia i costi dell'infrastruttura quasi del 60%, offre una scalabilità più rapida e agevola l'innovazione con Linode Kubernetes Engine



Migrazione rapida e semplice



Implementazione più volte al giorno



Risparmi sull'infrastruttura

Connettere gli investitori del settore immobiliare con gli acquirenti

Lead Sherpa offre un sistema di SMS conforme al TCPA, un avanzato "skip tracing" e un metodo automatizzato per l'impilamento dei dati, che consente ai grandi investitori del settore immobiliare di individuare e coinvolgere venditori motivati in modo efficiente e di concludere un maggior numero di trattative. Quando ha deciso di modernizzare la sua applicazione tramite la containerizzazione dei carichi di lavoro, il suo team di progettazione flessibile ha utilizzato la soluzione **LKE (Linode Kubernetes Engine)** per una semplice implementazione, una facile gestione e un maggior controllo degli sviluppatori. In tal modo, è stato possibile ottenere il motore necessario per promuovere ulteriormente la crescita, l'innovazione e un vantaggio competitivo.

Scalare le attività aziendali con una progettazione affidabile e agile

In un settore in cui la velocità e la precisione sono tutto, Lead Sherpa ha costruito la sua reputazione sull'elevata qualità dei dati forniti agli utenti. L'azienda è particolarmente nota per la sua capacità di connettere gli investitori del settore immobiliare con le opportunità di investimento off-market tramite messaggi SMS immediati: uno degli strumenti di generazione dei lead più efficaci attualmente disponibili.

Quando nel 2023 sono emerse nuove normative in materia di SMS, Lead Sherpa aveva bisogno di continuare a fornire agli investitori dati della massima qualità nel modo più efficiente possibile. Riconoscendo l'opportunità di ridurre i costi e incrementare l'affidabilità dell'infrastruttura, l'azienda è passata al sistema Kubernetes e ai **carichi di lavoro containerizzati**. Tuttavia, disponendo di un team di progettazione agile, aveva bisogno di arrivare all'obiettivo in modo potente, ma semplice.



Sede

Lakewood, Colorado
leadsherpa.com

Settore

Provider di servizi

Soluzione

Cloud computing



Ritornare ad un partner affidabile

Dopo aver scalato inizialmente la sua infrastruttura su Linode (ora Akamai Cloud), Lead Sherpa sapeva cosa scegliere. LKE ha offerto la perfetta combinazione di efficienza in termini di costi, affidabilità e semplicità, esattamente ciò di cui il team aveva bisogno per questa migrazione critica.

"La soluzione LKE è stata una scelta naturale. Le nostre tradizionali macchine virtuali erano state già implementate su Akamai e LKE ha offerto il miglior valore rispetto ad altri provider di servizi cloud", ha spiegato Ben Petersen, VP del reparto Engineering di Lead Sherpa. "Inoltre, il team di assistenza di Akamai è stato sempre straordinario", ha aggiunto Philippe Ouellet, Software Engineer di Lead Sherpa.

Una migrazione rapida e semplice

Con il lavoro di due soli tecnici, Lead Sherpa è riuscita a migrare la sua infrastruttura in due mesi: un'impresa notevole considerando la complessità del sistema Kubernetes. Il team ha gestito la migrazione in diverse fasi, implementando prima una serie di utilità in un giorno, quindi un cluster di produzione e, infine, un ambiente di staging e una sandbox per gli sviluppatori.

Grazie all'approccio aperto di LKE, l'intero processo, inclusa l'integrazione con gli strumenti esistenti di Lead Sherpa come i runner GitLab, è filato liscio come l'olio. Anche i forum degli sviluppatori di Akamai hanno svolto un ruolo fondamentale, fornendo informazioni ricavate da altri tecnici che hanno aiutato ad ottimizzare le configurazioni.

"LKE ha semplificato la migrazione al sistema Kubernetes e la containerizzazione. Il nostro team è costituito da poche persone, ma molto dinamiche, e LKE ci ha consentito di lavorare al nostro ritmo", ha affermato Ouellet.

Una scalabilità più intelligente

L'infrastruttura di Lead Sherpa deve gestire enormi dataset costituiti da migliaia di file, ciascuno contenente decine di migliaia di righe di dati critici. Prima di Kubernetes, il sistema poteva supportare un massimo di file da 50.000 righe a causa dei problemi di scalabilità e richiedeva 15 ore per la loro elaborazione. Ora, con la funzione di [scalabilità automatica](#) attivata nella soluzione LKE, Lead Sherpa elabora file da 200.000 righe in un solo giorno, senza addebiti eccessivi per le risorse utilizzate.

"In precedenza, dovevamo spendere moltissimo per tenere i server alla massima capacità per ogni eventualità. Con il sistema Kubernetes e la funzione di scalabilità automatica di LKE, paghiamo solo per ciò che ci serve e quando ci serve. In effetti, abbiamo risparmiato quasi il 60% sulle infrastrutture", ha affermato Petersen.



In passato, le nostre implementazioni erano pianificate per il venerdì sera perché avevamo paura che potessero mettere fuori uso il nostro sito. Ora, con [LKE] Linode Kubernetes Engine, possiamo eseguire le nostre implementazioni anche 5 - 10 volte al giorno, senza pensarci due volte. Questa soluzione ha trasformato il nostro intero processo di sviluppo.

- Ben Petersen
VP del reparto Engineering, Lead Sherpa



"L'unica cosa che conosco è Linode e non vorrei che fosse in nessun altro modo".

- Philippe Ouellet, Software Engineer, Lead Sherpa

La massima tranquillità e la libertà di innovarsi

LKE ha anche incoraggiato la cultura dello sviluppo di Lead Sherpa basata su continue operazioni di iterazione e sperimentazione. "La nostra infrastruttura precedente era così statica e complessa che avevamo paura ad apportare modifiche", ha spiegato Petersen.

Insieme, la natura dichiarativa del sistema Kubernetes e la facilità di gestire i carichi di lavoro con LKE ha consentito agli sviluppatori dell'azienda di avere più tempo per ciò che sanno fare meglio: ora, possono creare ambienti di staging in tempo reale per provare le nuove funzioni in condizioni simili alla fase di produzione prima di rendere effettive le modifiche. "È un modo sicuro per i nostri sviluppatori per vedere le modifiche e per provare le nuove funzioni con pochi rischi", ha continuato Petersen.

Secondo Petersen, la soluzione LKE ha offerto al suo team la libertà di sperimentare senza preoccuparsi dei problemi di downtime. "Ora, possiamo spingerci oltre con la nostra mentalità basata sul concetto di innovarci velocemente perché superare il passato non interrompe le attività aziendali, ma, al contrario, ci consente di perseguire l'efficienza e l'innovazione con la massima fiducia".



Lead Sherpa è una piattaforma di generazione dei lead e di marketing all-in-one progettata per i professionisti del settore immobiliare. I suoi prodotti principali includono un sistema di marketing tramite SMS conforme al TCPA, un avanzato "skip tracing" e la soluzione di impilamento PropStack® per consentire agli utenti di individuare rapidamente venditori motivati, dare priorità ai lead in base a diversi indicatori di disagio e raggiungerli su larga scala, mantenendo la conformità. Combinando solide funzioni di arricchimento dei dati, invio di SMS con numeri locali e workflow semplificati, Lead Sherpa aiuta gli investitori a concludere un maggior numero di trattative e ad espandere le loro attività immobiliari in modo sicuro ed efficiente.