

A Lead Sherpa deu asas à inovação do desenvolvedor

A plataforma reduziu os custos de infraestrutura em quase 60%, escalonou com mais rapidez e inovou sem medo com o Linode Kubernetes Engine



Migração rápida e fácil



Implantação várias vezes ao dia



Economia com infraestrutura

Conexão de investidores imobiliários com compradores

A Lead Sherpa oferece SMS em conformidade com a TCPA, localização avançada de indivíduos e empilhamento automatizado de dados, permitindo que investidores imobiliários de alto volume encontrem e envolvam vendedores motivados com eficiência e fechem mais negócios. Quando a equipe de engenharia enxuta decidiu modernizar a aplicação por meio da containerização de cargas de trabalho, ela utilizou o [Linode Kubernetes Engine \(LKE\)](#) para simplificar a implantação, facilitar o gerenciamento e aumentar o controle do desenvolvedor. Isso proporcionou o mecanismo necessário para impulsionar ainda mais o crescimento, a inovação e a vantagem competitiva.

Expansão dos negócios com engenharia enxuta e ágil

Em um setor em que velocidade e precisão são tudo, a Lead Sherpa construiu sua reputação fornecendo dados de alta qualidade aos usuários. Ela é particularmente conhecida por sua capacidade de conectar investidores imobiliários com oportunidades de investimento fora do mercado por meio de mensagens SMS oportunas, uma das ferramentas de geração de leads mais eficazes disponíveis.

Quando surgiram novas regulamentações de SMS em 2023, a Lead Sherpa precisou investir ainda mais no fornecimento de dados da mais alta qualidade aos investidores e fazê-lo da forma mais eficiente possível. A empresa reconheceu a oportunidade de reduzir os custos e aumentar a confiabilidade da infraestrutura ao migrar para o Kubernetes e [containerizar as cargas de trabalho](#). Mas, com uma equipe de engenharia enxuta, ela precisava de uma maneira eficiente e simplificada de chegar lá.



Localização

Lakewood, Colorado
leadsherpa.com

Sector

Provedores de serviços

Solução

Computação em nuvem



Retorno a um parceiro confiável

Tendo inicialmente expandido sua infraestrutura no Linode (agora Akamai Cloud), a Lead Sherpa sabia a quem recorrer. O LKE ofereceu a combinação perfeita de custo-benefício, confiabilidade e simplicidade, exatamente o que a equipe precisava para essa migração crítica.

“O LKE foi uma escolha natural. Nossas máquinas virtuais antigas já estavam implantadas na Akamai, e o LKE ofereceu o melhor valor em comparação com outros provedores de nuvem”, explicou Ben Petersen, Vice-presidente de Engenharia da Lead Sherpa. “Além disso, a equipe de suporte da Akamai sempre foi incrível”, acrescentou Philippe Ouellet, Engenheiro de Software da Lead Sherpa.

Migração rápida e fácil

Com apenas dois engenheiros, a Lead Sherpa migrou com sucesso sua infraestrutura em dois meses, um feito impressionante dada a complexidade do Kubernetes. A equipe lidou com a migração em fases, primeiro implantando um cluster de utilitários em um único dia, depois um cluster de produção e, por fim, um ambiente de staging e uma sandbox para desenvolvedores.

Graças à abordagem aberta do LKE, todo o processo, que incluiu a integração das ferramentas existentes da Lead Sherpa, como os executores do GitLab, ocorreu sem problemas. Os fóruns de desenvolvedores da Akamai também desempenharam um papel fundamental, fornecendo insights de outros engenheiros que ajudaram a ajustar as configurações.

“O LKE facilitou o Kubernetes e a containerização. Somos uma equipe pequena, mas nos movemos rapidamente, e o LKE nos permitiu operar no nosso ritmo”, disse Ouellet.

Escalonamento mais inteligente

A infraestrutura da Lead Sherpa precisa lidar com grandes conjuntos de dados, milhares de arquivos, cada um contendo dezenas de milhares de linhas de dados críticos. Antes do Kubernetes, o sistema atingia o limite máximo de arquivos de 50.000 linhas devido a problemas de escalabilidade. Além disso, eram necessárias 15 horas para processá-los. Agora, com o [escalonamento automático](#) ativado pelo LKE, a Lead Sherpa processa arquivos de 200.000 linhas em um único dia, sem pagar a mais por recursos.

“Antes, estávamos gastando dinheiro para manter os servidores na capacidade máxima, por precaução. Com o Kubernetes e o escalonamento automático do LKE, pagamos somente pelo que precisamos, quando precisamos. De fato, economizamos quase 60% em infraestrutura”, disse Petersen.



Costumávamos agendar implantações para as noites de sexta-feira porque tínhamos medo de que o site fosse derrubado. Agora, com o [LKE] Linode Kubernetes Engine, implantamos à vontade, até mesmo de 5 a 10 vezes por dia, sem pensar duas vezes. Isso transformou todo o nosso pipeline de desenvolvimento.

– Ben Petersen
Vice-presidente de Engenharia,
Lead Sherpa



“A única que conheço é a Linode, e eu não faria isso de outra forma.”

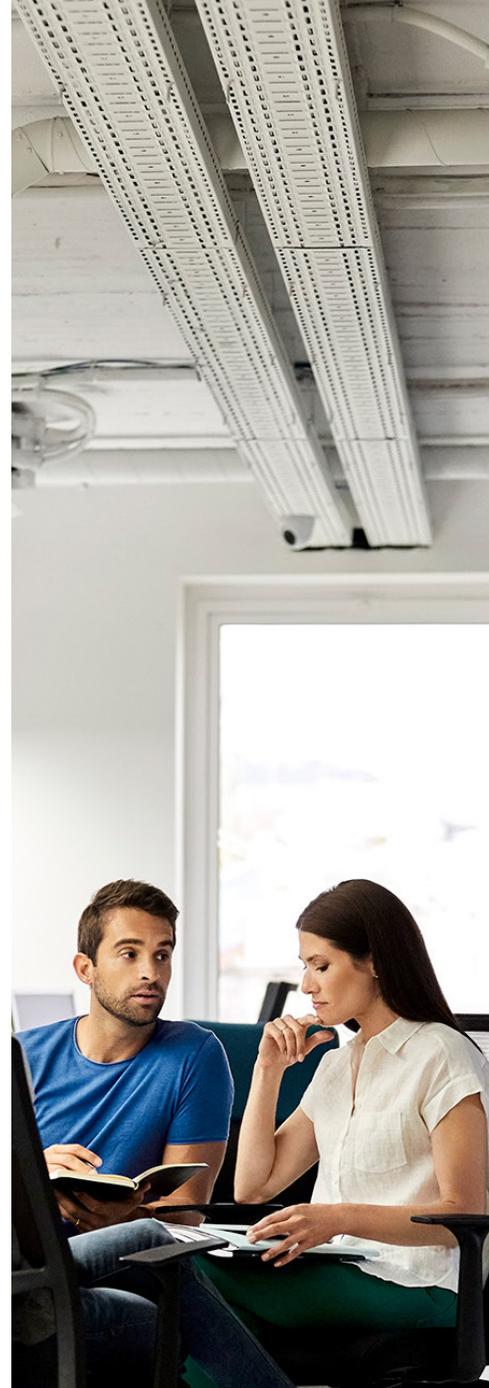
– Philippe Ouellet, Engenheiro de Software, Lead Sherpa

Ter paz de espírito e liberdade para inovar

O LKE também promoveu a cultura de desenvolvimento de iteração e experimentação constantes da Lead Sherpa. “Nossa infraestrutura anterior era tão estática e frágil que tínhamos medo de fazer mudanças”, explicou Petersen.

Combinadas, a natureza declarativa do Kubernetes e a facilidade de gerenciar cargas de trabalho usando o LKE liberaram os desenvolvedores da empresa para fazer seu melhor trabalho. Agora, eles criam ambientes de staging em tempo real para testar novos recursos em condições semelhantes às de produção antes de colocar as alterações em funcionamento. “É uma maneira segura de nossos desenvolvedores visualizarem as mudanças e experimentarem coisas novas com pouco risco”, continuou Petersen.

De acordo com Petersen, o LKE deu à sua equipe a liberdade de fazer experimentos sem se preocupar com o tempo de inatividade. “Agora, podemos nos esforçar mais com nossa mentalidade de ‘agir rápido, inovar’, porque inovar não prejudica os negócios. Em vez disso, podemos buscar com confiança a eficiência e a inovação.”



A Lead Sherpa é uma plataforma completa de geração de leads e marketing criada especificamente para profissionais do setor imobiliário. Suas principais ofertas incluem um sistema de marketing por SMS totalmente compatível com a TCPA, localização de indivíduos e a solução de empilhamento de listas PropStack®, que permite que os usuários descubram rapidamente vendedores motivados, priorizem leads por vários indicadores de dificuldades e os alcancem em escala, mantendo a conformidade. Ao combinar aprimoramento robusto de dados, mensagens de texto com números locais e fluxos de trabalho simplificados, a Lead Sherpa ajuda os investidores a fechar mais negócios e a expandir os negócios imobiliários com segurança e eficiência.