**4차 멘토링 피드백**

2024/06/01 2팀 김건호

백업

자동 백업이 아닌 수동 백업으로 주기적으로 할 것인지 이야기를 해줘야 함

자동 백업의 경우 언제 하는지 할 수 없음

원하는 타이밍에 맞춰 돌릴 수 없음

백업은 사후 대처 측면에서 하는 것임

→ 최대한 빨리 복구하고, 최대한 최근의 데이터를 유지할 수 있도록 하는 관점에서 접근해야 함

→ 시나리오 만들기 나름

백업에서 RTO, RPO 언급하면 좋음

오로라 같은 경우는 시간이 명확하게 정해져 있음. 자동 복구가 됨

이러한 고민이 없으니까 백업에 대한 피드백이 있었던 것임

아키텍처를 선정했을 때 고객은 잘 모르니까 이 부분 이유를 잘 언급해야 함

ex) RDS를 굳이 안쓰고 EC2에 설치하면 안되나? 이런 질문이 나올 수 있음

DB의 경우 암호화를 고려함. RDS는 커스텀식임. 설치형 인스턴스라 보면 됨. 서버 설치를 하는 것처럼 보임

패치, 백업, 업데이트와 관련한 관리 부분을 AWS에 위임함.

**운영에 신경 쓰는 것이 아닌 비즈니스에 집중할 수 있게 함.**

→ 아키텍처를 제안할 때 명확한 이유 하나 확실하게 찾아올 것

[지원]

발표할때 호흡이 필요함. 강조하고 싶은 부분에서는 템포 조절 필요. 느린 부분이 필요하면 느리게

공통 부분이 정리가 잘 안 돼 있으면 본인 것을 강조할 수가 없음

오타는 신뢰도, 완성도를 떨어뜨림. 성의와 기본이 없어보임

[혜성]

무슨 말을 하려고 하는지 먼저 생각하면서 PPT를 만들면 완성도가 높아지고 장표를 보면 바로바로 생각이 날 것임

내가 뭘 전달할 것인지, 내가 뭘 말하고 강조할 것인지를 생각하면 장표를 봐도 바로 생각이 날 것임

솔루션을 제공, 제안하는 사람임. 고객은 뭘 선택할지를 모르니까 그것을 해결해줄 발표를 해야 함.

그것을 유도해야 하는 것임. 고객이 기술을 더 잘 알 수도 있음.

하지만 경험이 없기 때문에 새로운 것에 대한 두려움이 있음. 이 부분을 해결해줘야 하는 것임

고객이 가장 궁금해하는 것은 사례임. ex) 리뷰와 같은 사례

‘저 같은 경우에는’ 이 말은 자신감이 없어보이는 말임. 누군가의 언급이 필요하다면 차라리 ‘AWS가 언급하기를’ 넣어도 됨.

kinesis data streams - firehose 사이에 데이터 유실이 있을 경우는 AWS 관리의 영역임

옛날에는 ec2를 거쳐서 s3로 갔지만 지금은 돈 주고라도 관리의 영역을 맡김