

8. Business Case y Conclusiones

8.4. Resolución del Caso.

La contratación de los servicios es relativamente sencilla, pero hay una fase muy importante de preparación. Aunque el proveedor nos proporcione el servicio de un día para otro, es importante analizar las necesidades, requisitos estimados y todo el plan de despliegue.

En este caso, dos meses antes de los eventos planificados se mantuvieron reuniones de preparación con el proveedor y el cliente. El objetivo de esta fase es coordinar entre las dos partes, posibles necesidades, procedimientos en caso de incidencias, etc. Esta parte de los proyectos es muy importante y aunque la mayoría de los entornos cloud son muy automáticos, la relación con un proveedor suele ser interesante mantenerla. Es importante que nos asesoren a la hora de aprovechar de la mejor manera las capacidades y seguramente tienen mucha experiencia en montar proyectos similares que debemos saber aprovechar.

Las herramientas que ofrecen los proveedores permitieron hacer todo tipo de pruebas, monitorizar el estado de todas las partes, hacer backups para en caso de incidencias e incluso plantear un segundo centro como respaldo del primero. Todas estas cuestiones es importante que se analicen antes de ponerse en marcha para evitar luego situaciones más complejas que en tiempo real no son fáciles de solucionar.

Finalmente, el proyecto se puso en producción y todos los servicios incluso estando en diferentes proveedores estaban perfectamente sincronizados, cada uno cumplía su función, permitiendo al cliente centrarse en su verdadero negocio, que es la información, el dato y el mostrarlo al usuario final.

Este proyecto tenía un apoyo muy fuerte en televisión, con publicidad, anuncios en prime time e incluso, lo anunciaron en el telediario de máxima audiencia. **Todas las previsiones fallaron**, el número de usuarios fue espectacularmente mayor, y donde se pensó que con una capa de 10 servidores sería suficiente, el cliente acabó con 34 servidores en total. En este caso menos mal, todo funcionó perfectamente, el cliente estaba preparado a nivel de software, el proveedor ofrecía esa flexibilidad y escalabilidad, las herramientas de monitorización avisaron con tiempo y finalmente, se pudo reaccionar incrementando los recursos y la experiencia de usuario no se vio afectada.

En el resto de servicios pasó algo parecido, la estimación de GB de transferencia que

entregaría directamente la CDN fue muchísimo mayor, pero en todo momento y en tiempo real, el cliente pudo controlar los costes que esa demanda generaba y tomar las decisiones oportunas.. Una de las herramientas curiosas que ofrece este servicio es la geolocalización. El cliente detectó que tenía un tráfico bastante inusual de otros países, y en este caso se tomó la decisión de que solo se permitirían conexiones locales desde España. Para el cliente fue un simple parámetro de configuración y en cambio le supuso un ahorro de costes muy importante en GB entregadas

Las conclusiones del proyecto fueron muy positivas: Todos los proveedores y sus servicios se había comportado como se esperaba, se hizo uso de esa flexibilidad y escalabilidad que tanto hablamos, y al día siguiente del evento, se fueron reduciendo todos los servicios hasta llegar a cancelarlos en el plazo de un mes. Finalmente el cliente, guardó como plantillas los servidores con sus correspondientes aplicaciones todo bien configurado y funcionando, para en un futuro recuperarlo y volverlo a utilizar en otros proyectos similares.

Es impensable con otra tecnología o modelo de servicio, que no sea Cloud, que este proyecto hubiera sido posible. En este caso no existía el conocimiento, ni los recursos tanto técnicos como humanos, y por supuesto tampoco el tiempo suficiente para poder abordar este proyecto en modelo inhouse.

Referencias:

- [Q&A: Martin Russell, head of IT services, Just Eat](#)