



Klient
Prestige MJM

Branża
Wydarzenia artystyczne, opieka menadżerska

Okres realizacji
Grudzień 2015

Rodzaj usługi:
Projekt i wdrożenie infrastruktury opartej o chmurę obliczeniową. doradztwo,
zarządzanie chmurą



Projekt i wdrożenie
chmury



Doradztwo



Zarządzanie chmurą

Prestige MJM – koncert Justina Biebera

Case Study



Opis projektu

Agencja koncertowa **Prestige MJM** od lat organizuje koncerty gwiazd światowej muzyki (Jose Carreras, Rod Stewart, Lionel Richie, Bryan Adams, Justin Timberlake, etc.). W grudniu 2015 roku firma zaplanowała kampanię sprzedażową biletów na **koncert Justina Biebera**, kanadyjską gwiazdę muzyki pop, mającą miliony fanów na całym świecie.



Justin Bieber to jeden z najpopularniejszych wokalistów młodego pokolenia.



Opis projektu

Koncert w krakowskiej Tauron Arenie już od dawna rozpałał serca i wyobraźnię fanów piosenkarza. Mając na uwadze

niewzwykłą popularność

Justina Biebera i **ranżę**

wydarzenia, Prestige MJM

zwróciło się do Hostersów,

aby zadbali o stabilność i

wydajność platformy

sprzedażowej:

bilety.imprezyprestige.com

2016-07-07 g. 12:00 Jarocin Jarocin	Jarocin Festiwal 2016 SLAYER THE PRODIGY FIVE FINGER DEATH PUNCH	Kup bilety >>>
2016-07-15 g. 19:00 STADION ENERGIA GDANSK Gdańsk	Music Power Explosion AVICII FELIX JAEHN	Kup bilety >>>
2016-07-21 g. 20:00 ERGO ARENA Gdańsk/Sopot	Lionel Richie	Kup bilety >>>
2016-11-11 g. 20:00 Tauron Arena Kraków Kraków	Justin Bieber	Kup bilety >>>

Zainteresowanie koncertem Justina Biebera już od momentu zapowiedzi imprezy było ogromne, dlatego należało przygotować infrastrukturę platformy sprzedażowej na duży ruch użytkowników.



Wyzwanie

Zważywszy na niezwykłą popularność Justina Biebera, prawdziwym wyzwaniem było przygotowanie **wydajnego** i **skalowalnego** rozwiązania, które mogłoby obsłużyć ogromny ruch internautów, zwłaszcza w pierwszej godzinie kampanii sprzedażowej. Ruch, który jest wtedy generowany jest bowiem kilka tysięcy razy większy niż ruch w czasie normalnej pracy serwisu. Naturalnym kierunkiem było zatem **Amazon Web Services**.



Przy kampaniach sprzedażowych niezwykle trudno zaprojektować wydajne rozwiązanie, które potrafi obsłużyć nagły skok ilości użytkowników. Dlatego chmura obliczeniowa i jej skalowalność doskonale się do tego nadają. Wybór padł na Amazon Web Services, z którego już wcześniej korzystaliśmy m.in. przy kampanii sprzedażowej na koncert Justina Timberlake'a, organizowanego również przez Prestige MJM.



Realizacja

Zakres naszych prac obejmował **zaprojektowanie i wdrożenie wysoko skalowalnej infrastruktury HA**, opartej o **Amazon Web Services**, wdrożenie usługi, **pozwalającej oszczędzić transfer i chroniącą przed atakami DDoS, CloudFlare** oraz **zarządzanie chmurą AWS**, gwarantujące **stabilne działanie i bieżący monitoring** aplikacji.



Głównym celem projektu było dostosowanie infrastruktury aplikacji do ogromnego obciążenia generowanego przez fanów Justina Biebera, którzy chcieli nabyć bilety na koncert.



Proces wdrożenia
podzieliliśmy na kilka
zasadniczych etapów:

Etap 1 – Przygotowanie i wdrożenie Infrastruktury Amazon Web Services

Uruchomiliśmy instancje c3.xlarge na serwis www oraz instancje c3.4xlarge na bazę danych. Skonfigurowaliśmy również Elastic Load Balancer, którego zadaniem było równomierne rozłożenie ruchu pomiędzy instancjami AWS w celu osiągnięcia lepszej wydajności aplikacji. Skalowanie było możliwe dzięki temu, że iKSORIS, system sprzedaży biletów, z którego korzysta Prestige MJM, potrafi pracować w środowisku chmurowym i wykorzystywać je w optymalny sposób.

Co więcej, samo oprogramowania posiada wewnętrzny system, który kieruje użytkowników do zakupów w systemie kolejkowym. Pozwoliło to uniknąć przeciążenia i zachować wydajność aplikacji sprzedażowej.

Etap 2 – Implementacja CloudFlare

Aby ograniczyć koszty transferu i dodatkowo zabezpieczyć serwis sprzedażowy Prestige MJM przed atakami typu DDoS, skonfigurowaliśmy i wdrożyliśmy również usługę naszego oficjalnego partnera, CloudFlare. Dzięki temu, udało się zaoszczędzić blisko 90% transferu, co jest rewelacyjnym wynikiem!

Etap 3 – Zarządzanie chmurą

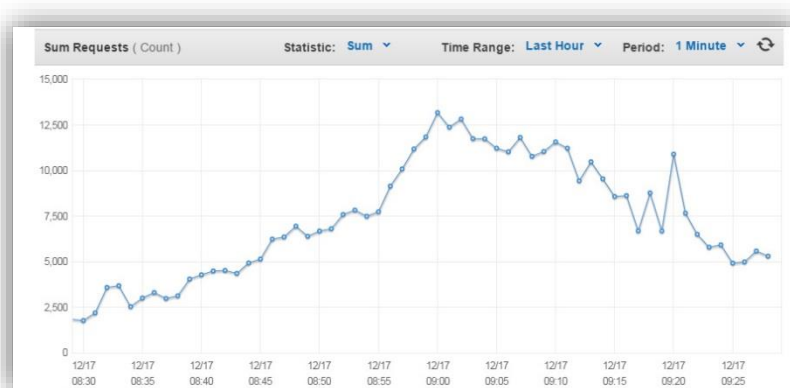
Dbając o stabilne i wydajne działanie aplikacji, cały czas czuwaliśmy nad infrastrukturą chmurową platformy, na bieżąco reagując na przeciążenie aplikacji, dokładając instancje i konsultując kwestie wydajności i optymalizacji z zewnętrznym zespołem developerskim.



Korzyści biznesowe

Wykorzystanie infrastruktury chmurowej Amazon Web Services oraz zarządzanie usługami AWS pozwoliło na **obsłużenie ogromnego ruchu użytkowników** oraz **wyeliminowanie problemów z dostępnością zasobów**.

Dla Prestige MJM stabilność aplikacji oznacza jedno: więcej sprzedanych biletów, a co za tym idzie – większą efektywność biznesową.



W szczytowym momencie aplikacja obsługiwała aż 13 tys. użytkowników na minutę, zachowując swą pierwotną wydajność.



Korzyści biznesowe

Uruchomienie infrastruktury platformy sprzedażowej w Amazon Web Services pozwoliło na **elastyczność** i **redukcję kosztów**, które nie byłyby możliwe w przypadku tradycyjnej, fizycznej infrastruktury. W AWS-ie można bowiem zakupić infrastrukturę na kilka dni oraz podnieść jej zasoby na zaledwie kilka godzin, co w przypadku takiej kampanii, jak ta, jest niezwykle wygodne i pozwala na **maksymalną efektywność ekonomiczną**.



Wykorzystanie Amazon Web Services pozwoliło na ograniczenie kosztów przy zachowaniu wysokiej wydajności infrastruktury.



Rekomendacja klienta

„Dzięki **wsparciu specjalistów** Hostersi Sp. z o.o. i ich **ściśle**
współpracy z naszym zespołem developerskim, kampania
sprzedażowa biletów na koncert Justina Biebera odniosła
stuprocentowy sukces. Chmura obliczeniowa Amazon Web
Services po raz kolejny **zdała swój egzamin**”.

Norbert Grell, Prestige MJM