

Into the cloud... Based on a true story

---

Technologie  
chmurowe  
przyspieszają  
wdrożenie  
programów  
lojalnościowych  
dla e-commerce



**+10**

lat na rynku



**+150**

pracowników



**+300**

zrealizowanych  
projektów

---

## W skrócie

Divante, jeden z największych software house'ów w Europie, dostarcza oprogramowanie klasy enterprise dla e-commerce, adaptując najnowocześniejsze technologie. Firma z siedzibą we Wrocławiu zatrudnia ponad 150 ekspertów, posiadających kompetencje w zakresie realizacji projektów integracyjnych, opartych na Magento i Pimcore.

Współpracując z wieloma przedsiębiorstwami z sektora detalicznego w całej Europie, Divante zidentyfikowała wyzwania biznesowe, które warunkują wzrost sprzedaży i satysfakcję użytkowników. Wysokie koszty pozyskiwania klientów (CAC), brak scentralizowanej bazy danych klientów i transakcji oraz wysoki odsetek jednorazowych zakupów, to kluczowe trudności, z którymi zmagają się sprzedawcy internetowi. Odpowiednio skonstruowany program lojalnościowy może stawić czoła tym wyzwaniom.

*„W Divante zawsze byliśmy skupieni na technologiach napędzających biznes - w szczególności e-commerce. Platforma Open Loyalty powstała w odpowiedzi na konkretne potrzeby biznesowe klientów.”*

**Piotr Karwatka, CTO Divante**

Platforma Open Loyalty jest narzędziem klasy enterprise, zwielokrotniającym liczbę interakcji klientów, bez względu na rozmiar sklepu online.

Przyjmując ambitny cel – ułatwienia budowania trwałych relacji z klientami wszystkim graczom e-commerce - Divante postawiło na technologie chmurowe. Poprzez udostępnienie w wersji SaaS platformy Open Loyalty, hostowanej w chmurze, Divante niweluje barierę wysokich kosztów oraz długi czas wdrożenia – najczęstsze bolączki sektora e-commerce.

Piotr Karwatka, CTO Divante, rozmawiał z nami o tym, jak dzięki [Private Cloud od OVH](#) mogą szybko i skutecznie wdrażać platformy lojalnościowe dla swoich klientów.





---

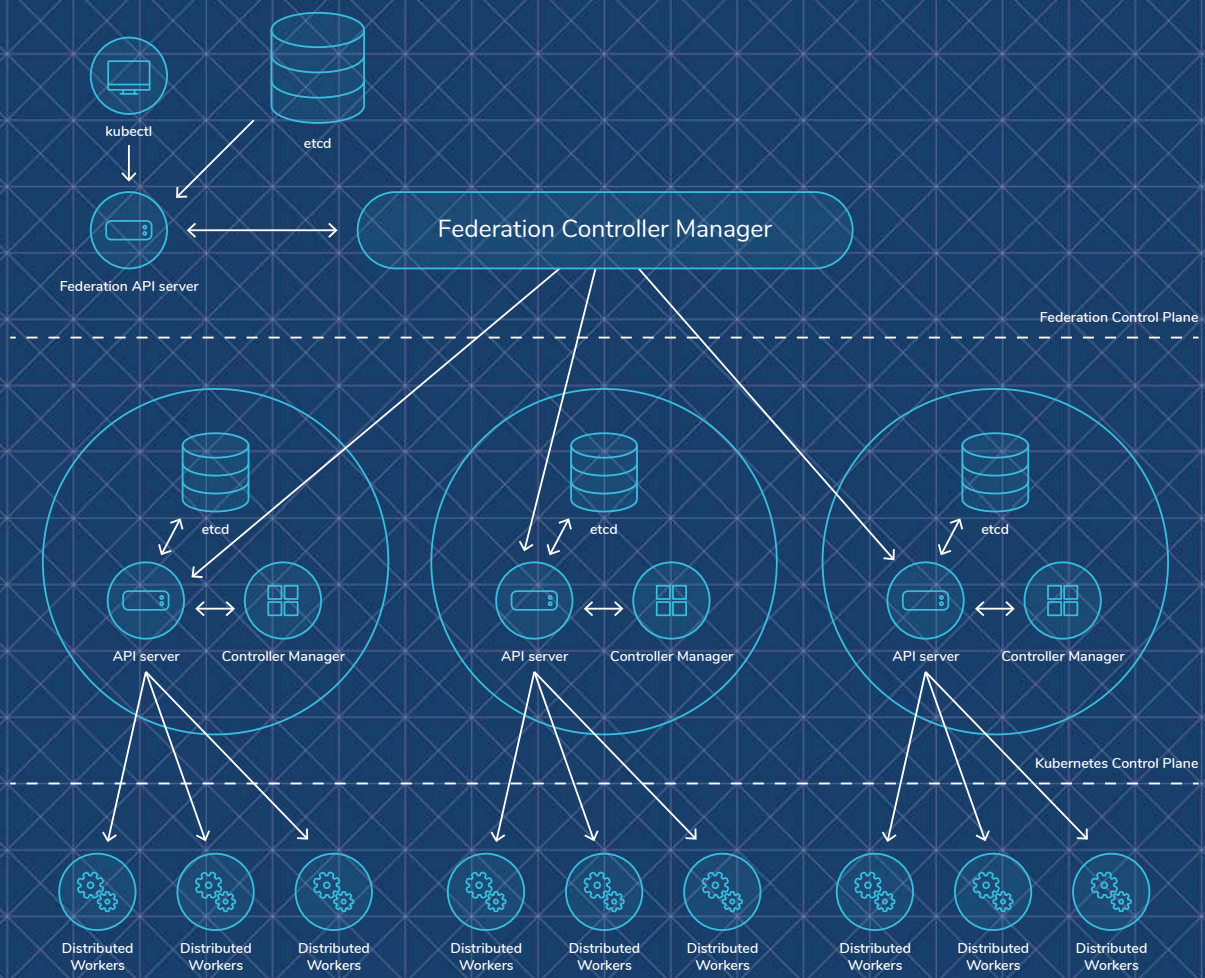
## Wyzwanie

*Skrócenie czasu wdrażania programów lojalnościowych*

Divante od lat współpracuje z firmami z branży finansowej, detalicznej i B2B, projektując dla nich oprogramowanie szyte na miarę. Dlatego też firma Divante jest w pełni świadoma wyzwań technologicznych, które stoją przed każdym takim projektem. Wdrożenie platformy lojalnościowej na zamówienie wiąże się z długą fazą rozwoju i wysokimi kosztami początkowymi, co uniemożliwia firmom przeprowadzenie projektu pilotażowego i czyni rozwiązanie nieosiągalnym dla małych i średnich sklepów internetowych.

Divante, chcąc pomóc firmom e-commerce w usprawnieniu kontaktu z klientami i budowaniu długotrwałych relacji, stworzyło platformę open source o nazwie Open Loyalty, która oferuje pełen zakres funkcji lojalnościowych, a także narzędzia do tworzenia szeregu aplikacji. Udostępnia m.in. moduły lojalnościowe dla e-commerce, programy motywacyjne dla zespołów sprzedażowych oraz programy lojalnościowe z obsługą aplikacji mobilnych.

Aby dostarczać Open Loyalty w modelu SaaS, Divante potrzebowała w pełni zarządzanej i skalowalnej infrastruktury. Infrastruktura składająca się z serwerów dedykowanych, z której korzystano wcześniej w OVH, choć ekonomiczna i niezawodna, nie zapewniała oczekiwanego poziomu automatyzacji, niezbędnego dla nowej platformy.



## Rozwiązanie

*Kubernetes na vSphere, aby hostować rozwiązanie SaaS Open Loyalty*

Divante od kilku lat współpracuje z OVH, korzystając z wielu usług dedykowanych oraz rozwiązań cloud. Podstawą jej infrastruktury w OVH były serwery dedykowane, obsługujące różnorodne aplikacje dla wielu projektów.

W grudniu 2016 roku, kiedy to firma zaczęła szukać łatwiejszego do skalowania i bardziej zautomatyzowanego rozwiązania do hostingu swojej platformy SaaS Open Loyalty, po raz kolejny wybrała OVH jako dostawcę.

Aby mieć pewność, że nowa infrastruktura Private Cloud spełni swoje zadanie, OVH zaoferowało Divante miesięczny okres testowy. W ten sposób eksperci IT z Divante mogli zdobyć praktyczne doświadczenie i zaznajomić się z rozwiązaniem przed podjęciem decyzji. Zarówno technologie VMware, jak i OVH Private Cloud nie były dla zespołu software house'u nowością. Test przebiegł sprawnie, a następnie firma na stałe zaadaptowała nową infrastrukturę chmury obliczeniowej.



Bezpieczeństwo infrastruktury - obok skalowalności, było kluczowym wymogiem dla Divante. Platforma lojalnościowa przetwarza ogromne ilości danych osobowych, dlatego istotne jest, aby dostawca hostingu zapewnił odpowiednią ochronę danych. OVH gwarantuje, że rozwiązanie IaaS Private Cloud jest zgodne z europejskimi przepisami dotyczącymi ochrony danych (w szczególności RODO) i oferuje wysoki poziom bezpieczeństwa, ponieważ dedykowane zasoby nie są w żaden sposób współdzielone. OVH gwarantuje Divante właściwą opiekę nad danymi ich klientów.

## **Kubernetes na vSphere**

Rozwiązanie SaaS Open Loyalty korzysta z Kubernetes (K8s): oprogramowania do orkiestracji i automatyzacji zadań związanych z wdrożeniem i skalowaniem kontenerów np. Dockera w klastrach hostów.

Kubernetes to rozbudowywany zestaw narzędzi open source, służący do zarządzania aplikacjami skonteneryzowanymi. Składa się on z mastera i nodów. Nody w K8s pełnią rolę zasobów obliczeniowych, podczas gdy master jest aplikacją do zarządzania systemem rozproszonym. "etcd." jest to plik o strukturze klucz-wartość, który zawiera konfigurację klastra. W Kubernetes'ie, jeden node może zawierać wiele podów, a pod może zawierać wiele kontenerów. Aplikacje są uruchamiane wewnątrz kontenerów. Wdrożenie Kubernetes'a na vSphere pozwala uzyskać elastyczność i wysoką dostępność aplikacji.

Wraz z rozwojem projektu rośnie również zapotrzebowanie na zasoby. Z tego powodu Private Cloud od OVH, został wzbogacony o narzędzia OVH w interfejsie VMware vSphere, które umożliwiają zarządzanie siecią oraz zamawianie dodatkowych zasobów dostępnych w 5 minut. Te opcje pozwalają Divante łatwo skalować infrastrukturę, a w połączeniu z funkcją Distributed Resource Scheduler (DRS), umożliwiają automatyczne równoważenie obciążenia w ramach dostępnych zasobów. Infrastruktura Private Cloud uruchomiona dla Divante składa się z hostów L+ i czterech datastore'ów, czyli macierzy dyskowych. Dwa z nich to rozwiązania pamięci masowej, oparte na dyskach SSD, zapewniające większą przepustowość i mniejsze opóźnienia w porównaniu z dyskami standardowymi.

---

# Korzyści

## *Szybsze wdrożenie wysokiej klasy platformy lojalnościowej*

Platforma SaaS Open Loyalty zmienia reguły gry na rynku detalicznym. Przed jej pojawieniem, firmy rozpoczynały pracę nad uruchomieniem programu lojalnościowego od kosztownych badań rynku, następnie przez wiele miesięcy rozwijały projekt, którego koszty sięgały niekiedy dziesiątek tysięcy euro, a wszystko to, zanim możliwe było oszacowanie potencjalnego zwrotu z inwestycji.

Obecnie, dzięki Open Loyalty działającej w chmurze, firmy zyskały możliwość przetestowania konceptu przy minimalnych kosztach. Eksperymentując i badając zachowania klientów, mogą stworzyć idealnie dopasowany system benefitów.

Zastosowanie Kubernetes'a w środowisku Private Cloud pozwoliło Divante dostarczać instancje Open Loyalty w ciągu kilku minut oraz ułatwiło bezpieczne odseparowanie aplikacji poszczególnych klientów. Gdy bardziej wymagający klienci potrzebują więcej dedykowanych zasobów, pule zasobów Kubernetes'a umożliwiają skalowanie aplikacji do klastra serwerów dedykowanych w OVH.

Divante zdecydowała się na współpracę z OVH nie tylko z uwagi na skalowalność i elastyczność infrastruktury, lecz także z uwagi na fakt, że OVH to europejski gracz, aktywnie zaangażowany w ochronę danych osobowych, który doskonale rozumie rynek e-Handlu. Ponadto niedawne inwestycje OVH w centra danych w całej Europie umożliwiły Divante powielanie infrastruktury w różnych lokalizacjach, tworząc perspektywy do hostowania danych klientów w ich krajach ojczystych, kiedy tylko zajdzie taka potrzeba.

*“Dzięki zastosowaniu chmury, czas typowego wdrożenia Open Loyalty wynosi od 2 do 12 tygodni.”*

**Piotr Karwatka, CTO Divante**

OVH jest dostawcą hiperskalowalnych rozwiązań chmurowych o nieprzeciętnej wydajności. Jest największym europejskim liderem cloud, a zarazem chmurą alternatywną. Założona w 1999 r. we Francji, przez polską rodzinę Kłaba, grupa OVH zarządza 28 centrami danych w 12 lokalizacjach, na 4 kontynentach. Firma rozwija globalnie własną sieć światłowodową oraz zarządza zintegrowanymi usługami hostingowymi. OVH dostarcza innowacyjne rozwiązania technologiczne dla ponad 1,4 mln klientów na całym świecie, działając w oparciu o własną infrastrukturę, działy R&D oraz oferując wsparcie 24h. DNA marki tworzą wartości, takie jak: szacunek wobec jednostki, poszanowanie wolności oraz równość w dostępie do najnowszych technologii. Polski oddział OVH został założony we Wrocławiu w 2004 roku i nieprzerwanie realizuje z sukcesem misję firmy – „*Wolność dzięki innowacji*”, czyli „*Innovation for Freedom*”.