

Jak obniżyć koszty chmury nawet o 50% – case study Domiporta

domiporta



Branża nieruchomości

Kim jest klient?

Domiporta Sp. z o.o. jest właścicielem serwisów ogłoszeniowych **Domiporta.pl** i **Autotrader.pl** (jednych z największych w Polsce, odpowiednio – w branżach nieruchomości oraz motoryzacyjnej).

Domiporta integruje wszystkie segmenty rynku mieszkaniowego na jednej platformie cyfrowej – upraszczając proces zakupu i sprzedaży nieruchomości oraz dostosowując go do potrzeb użytkowników. Dzięki markom z sektora wykończeniowo-meblowego **Merkury Market** oraz **Abra-meble.pl** spółka pomaga również w remontach i wyposażeniu mieszkań.

Potrzeby klienta

Spółka postanowiła przenieść całą swoją infrastrukturę do polskiego dostawcy. O zmianie zdecydowały dwa główne czynniki:

- › **Usługa nie zapewniała wszystkich funkcjonalności**, których Domiporta potrzebowała, szczególnie w związku z korzystaniem z systemów Windows,
- › **Koszty chmury i eksploatacji rosły** (szczególnie w 2022 r.) w związku ze wzrostem kursu zagranicznych walut; optymalizacja kosztowa polegająca głównie na rezygnacji z funkcjonalności i zmniejszaniu kolejnych parametrów środowiska nie dawała wymiernych korzyści.

Wybór **polskiego dostawcy pozwoliłby na uniezależnienie się od wahań kursów walut**, dlatego też klient rozesłał zapytania do dostawców na terenie Polski – w tym, do MAIN.



Oferta MAIN spełniła wszystkie nasze kryteria pod względem technologii – zapewniona infrastruktura pozwoliła na postawienie wypracowanego przez nas stacku IT – oraz stosunku parametrów do ceny.

Jednak czynnikiem decydującym o wyborze MAIN było zaangażowanie. Poprzez szybkie nawiązanie otwartego dialogu i regularny kontakt zespół MAIN pokazał, że zależy im na podjęciu współpracy i dostarczeniu rozwiązań dopasowanych do naszych potrzeb.

domiporta

Sławomir Cichoń
CTO w Domiporta



Już pierwsze spotkanie charakteryzowało się otwartą komunikacją i wzajemnym zrozumieniem.

Po otrzymaniu informacji dotyczących potrzeb firmy i wymaganych parametrów środowiska IT, w ciągu dwóch godzin byliśmy gotowi ze wstępną propozycją konfiguracji i wyceną do dalszej rozmowy.



Adam Markowski
Head of Sales w MAIN

Migracja do chmury prywatnej w MAIN

Parametry docelowej chmury prywatnej zostały szczegółowo określone przez Domiporta. Klient sprecyzował takie kwestie, jak rodzaj wirtualizacji, liczba i parametry maszyn wirtualnych, ich przeznaczenie oraz usługi dodatkowe, w tym kopie zapasowe i zakres administracji.

W dwa dni po podpisaniu umowy na klienta czekały już gotowe na migrację maszyny wirtualne w centrum danych MAIN w Warszawie, a podczas cotygodniowych spotkań zespołów IT sprawnie opracowaliśmy wspólny proces migracji.

Środowisko przygotowaliśmy **w 100% zgodnie z projektem klienta** oraz **zminimalizowaliśmy przestoje** systemów naturalnie występujące podczas przenoszenia ich. W efekcie użytkownicy końcowi portalu należących do Domiporta nie doświadczyli żadnych przerw w działaniu.

Migracja przebiegła płynnie dzięki:

- Opracowanemu ze szczegółami i uzgodnionemu z klientem **procesowi**,
- **Pełnemu zaangażowaniu** zespołów IT, bieżącej wymianie spostrzeżeń,
- **Otwartości** na szukanie nowych rozwiązań.



Całkowity koszt przeniesienia naszego środowiska do MAIN okazał się jednak dużo niższy, niż się spodziewaliśmy.



Sławomir Cichoń
CTO w Domiporta

Współpraca w partnerskim wymiarze

Migracja i uruchomienie nowego środowiska chmurowego dla Domiporta to nie koniec zaangażowania MAIN w projekt. Nasi inżynierowie stale **monitorują środowisko**, [administrują](#) nim na poziomie systemu operacyjnego (PaaS – Platform-as-a-Service) oraz szybko (maks. 1 dzień roboczy) **odpowiadają na wszystkie zgłoszenia**.

Regularnie odbywają się też rozpoczęte jeszcze przed podpisaniem umowy **spotkania statusowe**. Środowisko skonfigurowaliśmy tak, aby na co dzień było ono dla klienta **bezobsługowe**, dlatego w tym czasie razem możemy skupić się na poszukiwaniu nowych rozwiązań i wspieraniu firmy w dalszym rozwoju.



Znamy środowisko Domiporta 'od podszewki' i w każdej chwili jesteśmy gotowi udzielić bezpośredniego wsparcia. Wyszukujemy i dzielimy się z klientem również nowinkami technologicznymi oraz dostępnymi usprawnieniami.

W przypadku jakichkolwiek problemów firma nie musi szukać pomocy gdzie indziej. Skutecznie wspieramy zespół IT Domiporty we wszystkich wyzwaniach, ponieważ dobrze znamy nie tylko ich potrzeby w zakresie IT, ale też stojące za nimi potrzeby biznesowe.



Maciej Sobino

System Engineer w MAIN

Korzyści z chmurą prywatną w MAIN

W wyniku migracji całości swojego środowiska do chmury MAIN, Domiporta zyskała m.in.:

- **Obniżeniu uległy koszty chmury** i utrzymania środowiska nawet o 50%,
- **Oszczędność czasu** dzięki prostemu modelowi wyceny chmury w MAIN oraz skonfigurowanemu według potrzeb biznesowych, praktycznie bezobsługowemu środowisku IT,
- **Błyskawiczny czas reakcji** na zgłoszenia – pełna odpowiedź w ciągu maks. 1 doby,
- **Wysoką wydajność**, którą zapewnia sprzęt i oprogramowanie klasy Enterprise,
- **Bezpieczeństwo danych** dzięki zautomatyzowanemu backupowi opartemu na rozwiązaniach firmy Veeam.



Jesteśmy wyjątkowo zadowoleni ze współpracy - błyskawiczny czas reakcji na nasze zgłoszenia i regularne spotkania w szerokim, zaangażowanym składzie potwierdzają tylko słuszność naszego wyboru MAIN jako dostawcy usług IT.

Dzięki przejściu do prywatnej w MAIN obniżyliśmy koszt całego środowiska i utrzymania go o co najmniej połowę. Dodatkowo, razem z inżynierami MAIN skutecznie rozwijamy nasze środowisko IT zgodnie z potrzebami biznesowymi.



Sławomir Cichoń

CTO w Domiporta