Яндекс Телефония

MightyCall

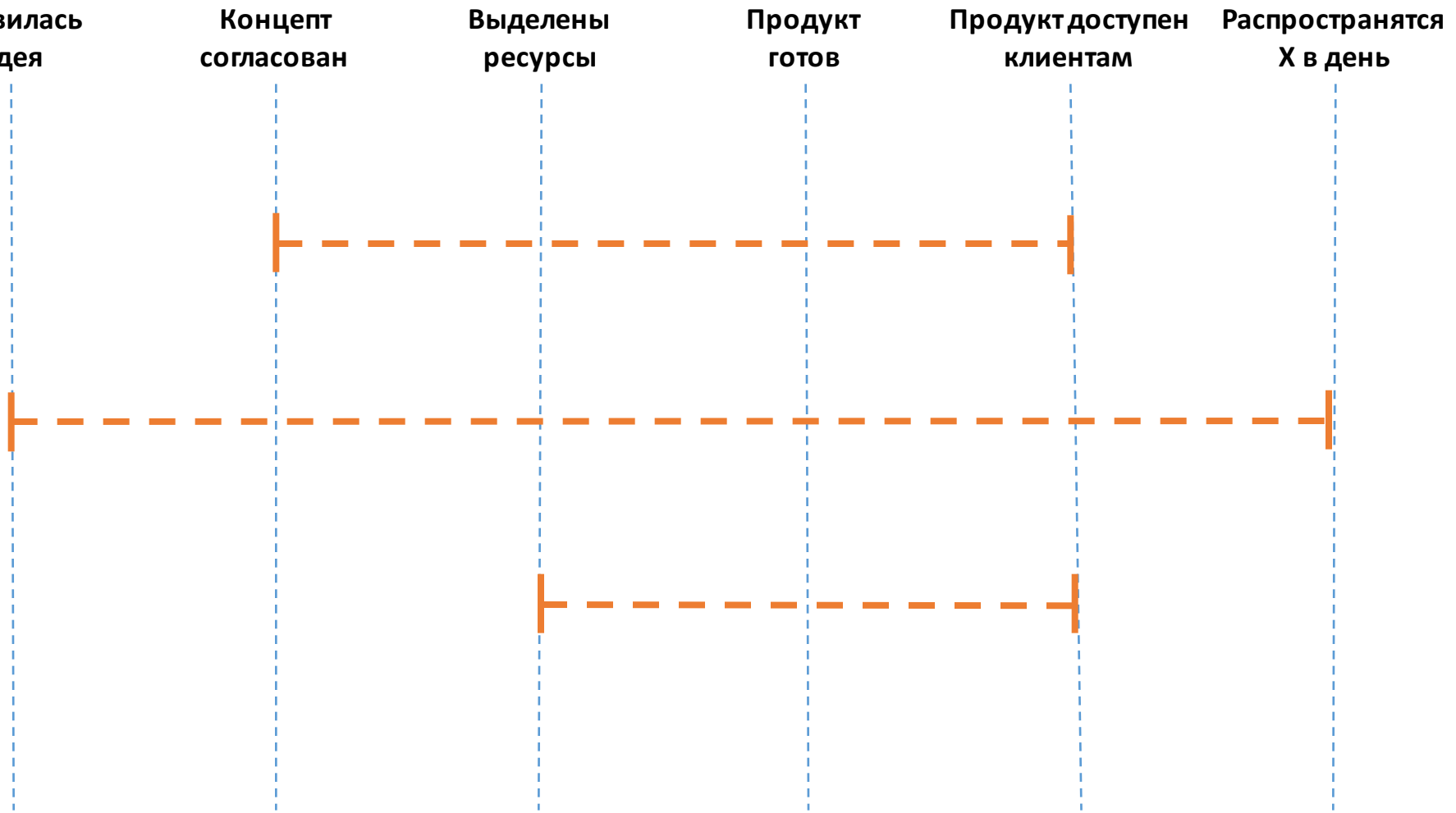
# Опыт использования сторонних решений при разработке сервиса для уменьшения Time-2-Market

Андрей Баженов, MightyCall

RIW16

# Что такое Time-2-Market?

# Что такое Time-2-Market?



# Как у нас?

**Бизнес и маркетинг:**

«нужно вчера», но если не вчера – то в точную дату

**Разработка:**

минимизировать время от «выделены ресурсы» до «доступно клиентам»

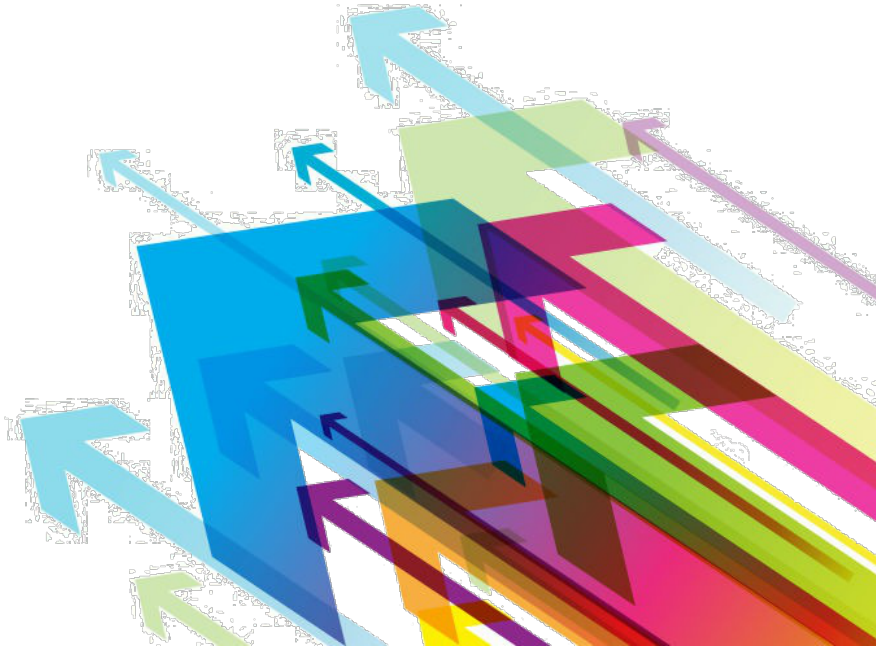
# Что помогает ускориться в разработке?

1. Команда и процессы
   - Процесс, мотивация, фокус на результат

2. Инструменты разработки
   - Среды разработки, языки программирования

**3. Сторонние решения**

- **Библиотеки и сервисы**
- **OEM модель в разработке**
- **Покупка и поглощение**
- **Облачная инфраструктура**



# Как их использовать осознанно?

У нас 5 основных вопросов

- Разработать самим или взять готовое? Велосипед?
- Трудоемкость реализации «внутри» vs. стоимость «снаружи»
- Гетерогенная архитектура и ее развитие
- Зрелость стороннего решения, безопасность, поддержка
- Лицензия на сторонний продукт и ее контроль

# 1. Разработать самим?

Мы не эксперты

Мы эксперты или
хотим ими стать

# 2. Сделать «внутри» vs. «купить»

зарплата

налог

рабочее место

ДМС

печеньки

---

Σ

Стоимость человеко-месяца может доходить до 200-250% от зарплаты, но главное, что нам нужно будет время

# 3. Гетерогенная архитектура и ее развитие

# 4. Зрелость, безопасность и поддержка

**Зрелость и поддержка**

1. Делаем research нескольких вариантов
2. Делаем POC приоритетного кандидата
3. Ищем применение в похожих проектах
4. Активность community в случае open-source
5. Активность поддержки в случае paid software

**Безопасность**

1. Риск отказа от решения, план Б по замене
2. Риск завершения поддержки при выпуске новых версий ОС
3. Риск «упереться» в ограничения решения при эксплуатации

Для нас безопасность - это риски развития, а не проверки на то «как сломать решение», для этого есть специальные аудиты

# 5. Лицензии и их контроль

Все можно использовать в коммерции при сохранении copyrights и упоминании лицензии

MIT License

Public Domain

BSD 2-Clause License

Apache License 2.0 (Apache-2.0)

Lesser General Public License v2.1 → Нельзя «внедрять» в своей код, но можно использовать как библиотеку

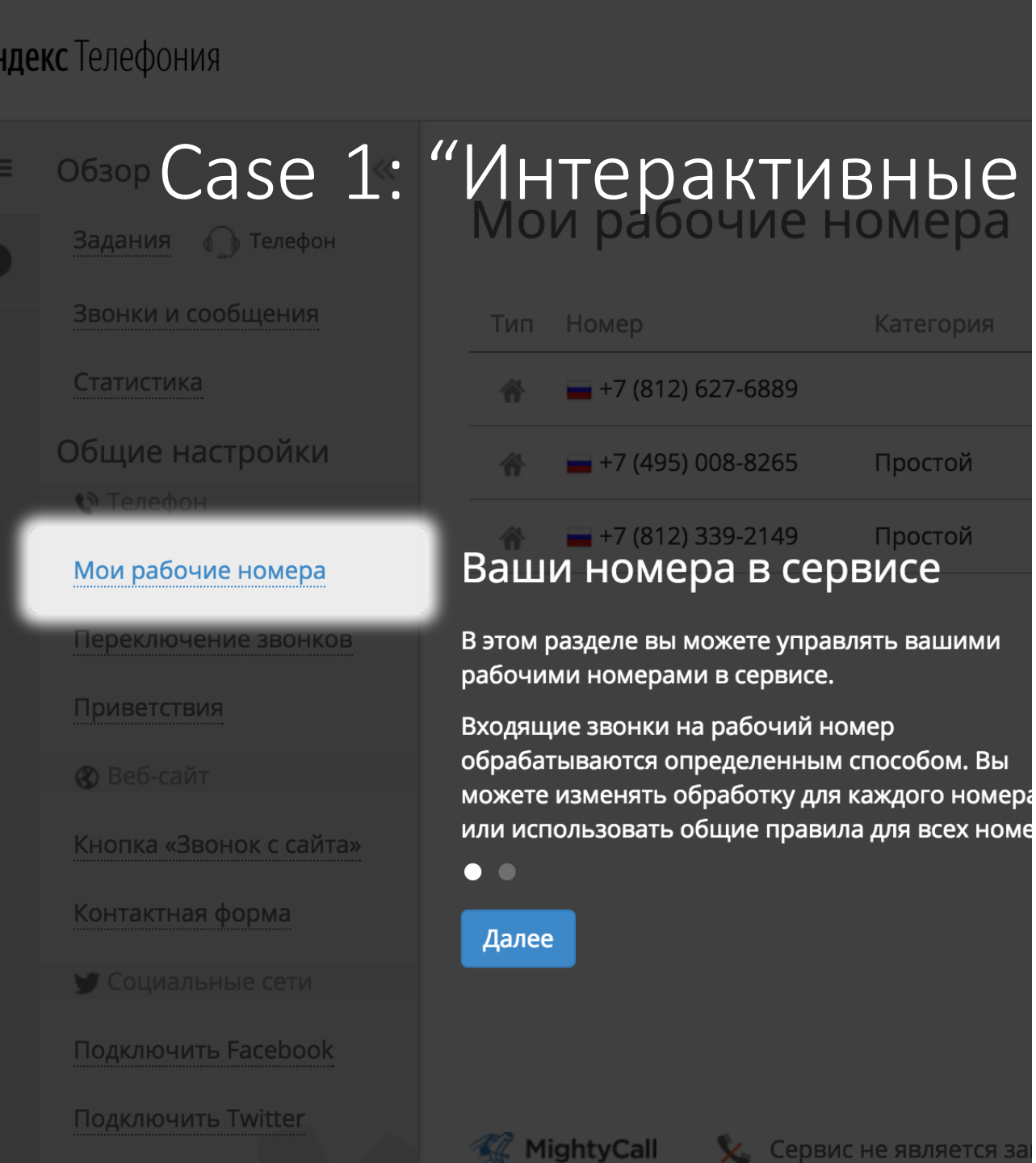
Mozilla Public License 2.0 → Нельзя «внедрять» в своей код, но можно использовать как библиотеку

GNU General Public License v3 ← Нельзя использовать без раскрытия кода, то есть «заражает» код своей лицензией

GNU General Public License v2.0 ← Нельзя использовать без раскрытия кода, то есть «заражает» код своей лицензией

# Давайте покажу вам нашу «кухню»

# Case 1: “Интерактивные подсказки”




**Как нам помог IntroJS?**

- POC за 2 часа
- Интеграция за 8 часов
- Самим делать в 4 раза дольше

**Какие нюансы привнес IntroJS?**

- Проблемы с отображением на границах экрана браузера
- Тихая смена лицензии на Commercial Use

Могло быть и лучше

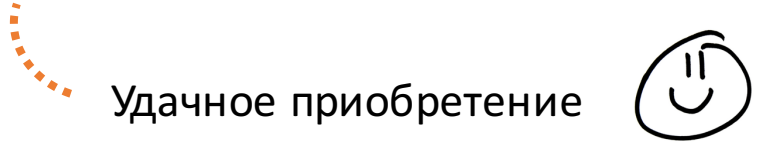
# Case 2: “Работа с IP звонками в iOS/Android”

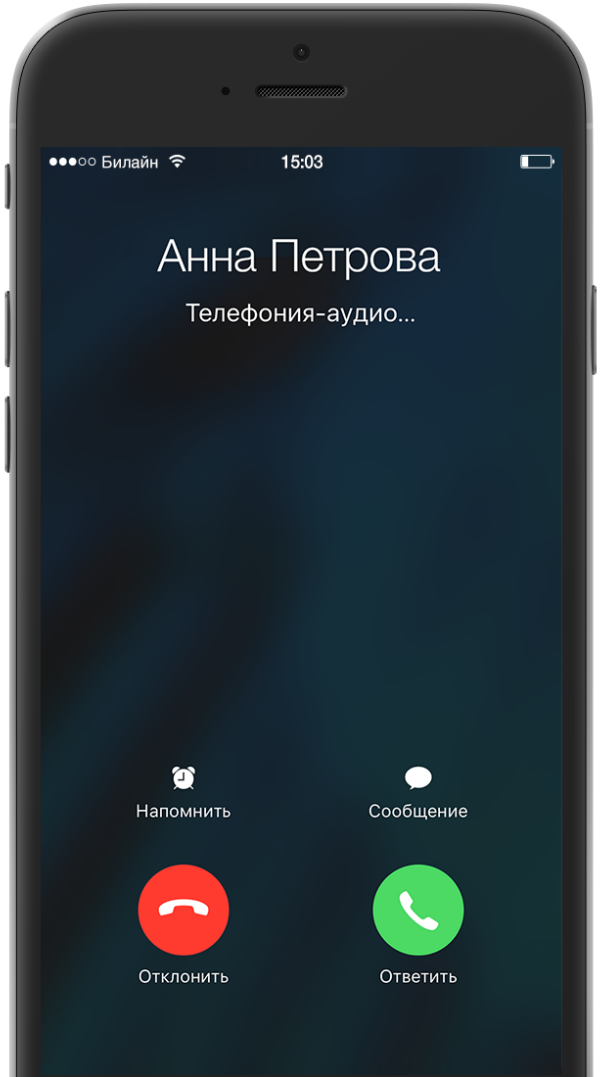
**Как нам помогла библиотека?**

- $3000 vs. человеко-год на разработку
- Выбор и POC за 3 недели
- Интеграция за 2 недели на платформу
- Хорошая поддержка

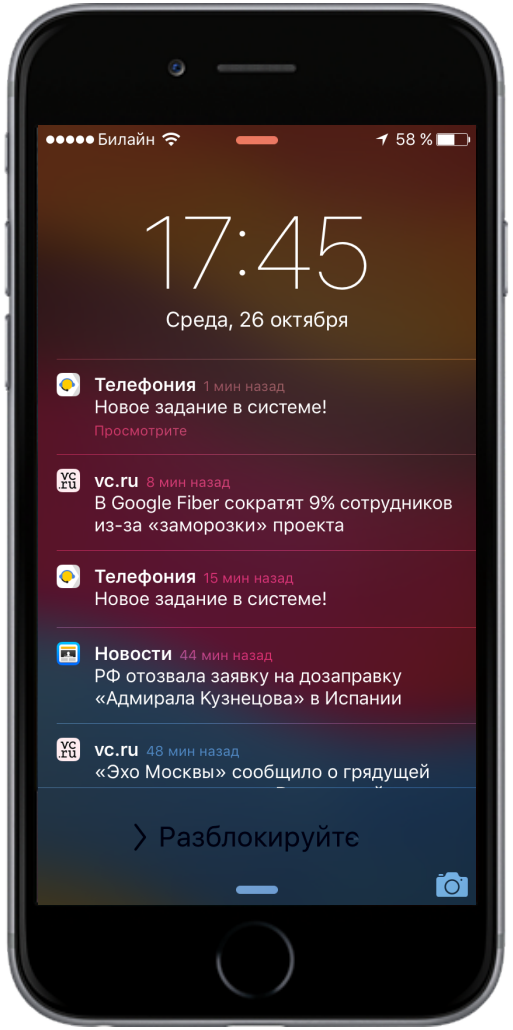
**Какие нюансы привнесла нам библиотека?**

- Библиотека для нас – «черный ящик»
- Есть проблемы, которые не можем отловить
- Следим за развитием решения, чтобы иметь актуальную поддержку для новых OS



# Case 3: “Реализация PUSH нотификаций”




**Как нам помог MS Azure Notification Hub?**

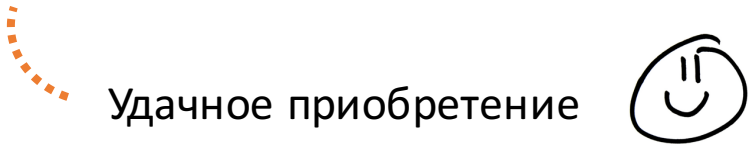
- Запустили PUSH нотификации за пару недель. Альтернатива – человеко-месяц на каждую OS
- Стоимость ~10$ за 1M нотификаций, дешево

**Как нюансы привнес нам MS Azure Notification Hub?**

- Низкая стабильность по доставке и трудности диагностики «в бою» в нашей реализации

**Что мы изменили?**

- Перешли в AWS Push Notification Service, довольны



# Case 4: “Телефония и решение от MightyCall”

**Что дает подобный OEM в области разработки?**

- Готовая платформа для быстрого старта
- «Бизнес кейс», уже запущенный на другом рынке

**Как быстро мы запустились?**

- 3-4 календарных месяца до закрытой «бета»
- 1.5 календарного месяц до публичного старта
- Альтернатива – человеко-годы разработки «с нуля»

Яндекс Телефония

MightyCall

Нужно спросить наших коллег

# Case 5: “Реализация функции звонка с сайта”

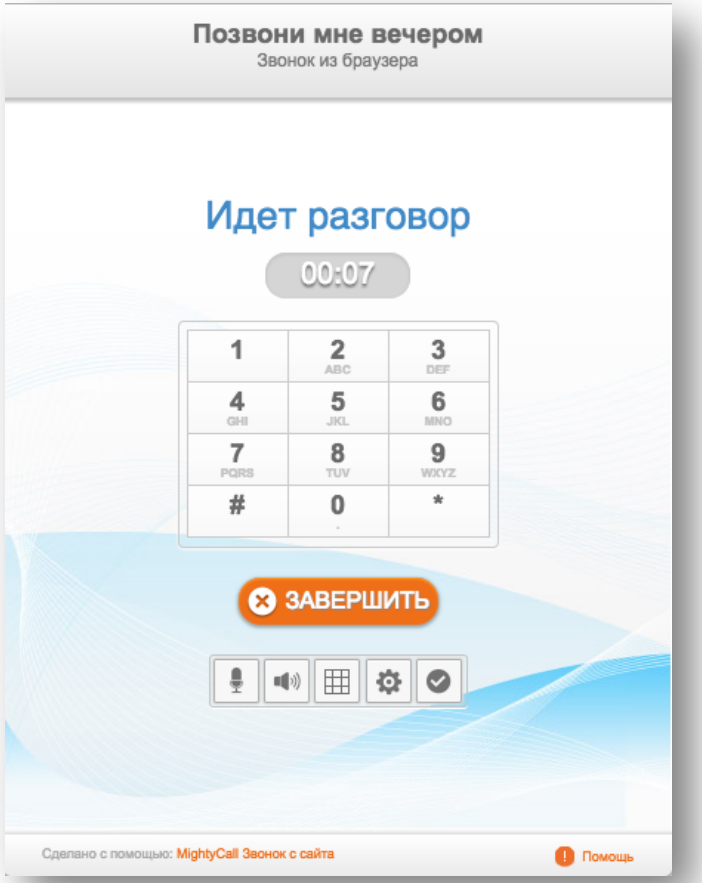
**Шаг 1 – отношения «вендор» – «покупатель»**

- Запустили звонки в сервисе за 2-3 недели
- Проблемы решали через партнера, долго
- На разработку влиять не могли, но хотели

**Шаг 2 – покупка «вендора» и технологии**

- После покупки перевели поддержку к нашим DevOps
- Переписали серверную часть за 3 человеко-месяца, чтобы не иметь гетерогенную архитектуру
- За 1 год после покупки внесли изменения почти во все части приобретенного продукта

Зависит от условий сделки, в нашем случае все удачно



# Ремарка про инфраструктуру

# «Локальная» инфраструктура vs. IaaS*

| | | |
|---|---|---|
| **Развертывание окружения** | 1-2 дня настройка, self service | 3 дня переписка, 2-3 дня настройка |
| **Объединение сетей по VPN** | С помощью VPN как сервис | Все своими руками |
| **Типовой SLA** | 99.95% | 99.90% |
| **Выполняет ли SLA?** | На практике выдерживается | На практике не выдерживается |
| **Стоимость** | X рублей в месяц | X + 30% рублей в месяц |

Правда из-за «обвала» рубля сейчас стоимость сравнялась =(

* - IaaS – Infrastructure as a Service

# Вместо заключения

«Нет ничего более постоянного, чем временное»

Джонатан Свифт
Козьма Прутков
Альберт Джей Нок

и другие…