

Как без сбоев проводить крупнейшую распродажу в России и при этом экономить на CDN

BLACK FRIDAY SALE.RU

Задачи, которые NGENIX помогает решить BlackFridaySale:

- 7 Обеспечение отказоустойчивости при пиковых нагрузках
- 7 Увеличение скорости доставки контента
- 7 Экономия на CDN



Ажиотажные «глобальные» распродажи за несколько лет стали феноменом в ритейле

За три года оборот российских ритейлеров в Черную пятницу вырос втрое.



Черная пятница – феномен американской культуры, который всеговсего за последнее десятилетие распространился на весь мир. Если в 2013 году российские потребители не знали о существовании Черной пятницы, в 2018 году о ней было осведомлено уже 90% россиян. По различным данным, за три дня этой главной сезонной акции рост продаж составляет более 500% по сравнению с обычным днем. В 2019 году за 3 дня распродаж общий оборот онлайн-магазинов составил 22,3 млрд рублей, что на 30% больше, чем в 2018 году.

Рост аудитории в сегменте e-commerce в 2020 году усилился в результате пандемии COVID-19, повлиявшей на потребительское поведение. Этот недавний тренд обуславливает еще более масштабный рост трафика на сайты онлайн-магазинов, который даже в «доковидные» времена во время распродаж мог резко вырасти в 5-10 раз. Отказоустойчивость веб-сайта в дни распродаж критически важна: 1 час простоя может стоить ритейлеру 6% дневной выручки.

BlackFridaySale

является крупнейшим и наиболее популярным российским агрегатором сезонных распродаж среди магазинов-участников и покупателей.

200+

партнеров-участников
ежегодно

2,8+

млн посетителей сайта
во время распродажи

В 2013 году BlackFridaySale организовал первую Чёрную Пятницу в России, открыв российской аудитории этот бренд и став одной из самых популярных площадок для проведения массовых сезонных распродаж.

Основными заказчиками являются рекламные агентства и ритейлеры, вне зависимости от размера. В числе заказчиков BlackFridaySale - Ozon, Huawei, Технопарк, Ситилинк, Karcher, Lancome, Armani, Dentsu Aegis, Wavemaker, MG.Com, Тракад и другие. Во время первой акции в России сайт BlackFridaySale за 3 дня посетили 5 млн человек, оформивших 100 тысяч заказов со средним чеком около 3 тысяч рублей – с каждым годом за счет роста популярности Черной пятницы эти показатели растут.

Проблема

В первые два года в России BlackFridaySale сталкивался с проблемами при проведении глобальных распродаж. ИТ-инфраструктура BlackFridaySale находится за пределами РФ, и скорость доставки контента из Европы была неудовлетворительной. В 2013 году компания выбрала локального поставщика, но первый опыт использования CDN одного из российских игроков был негативным: веб-сайт не выдержал пиковую нагрузку и вынудил BlackFridaySale срочно мигрировать в европейские облака, чтобы сократить время даунтайма.

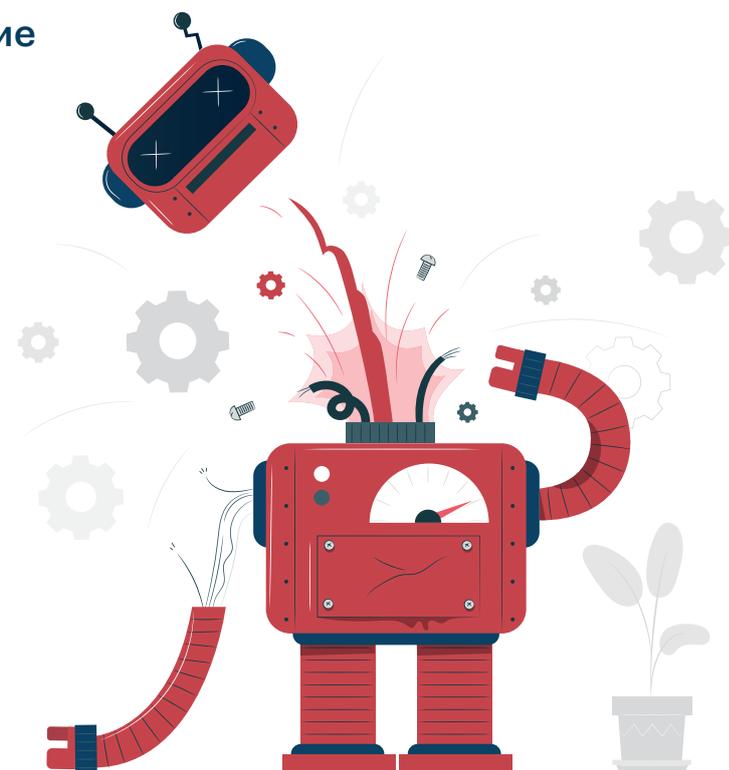
В 2014 году BlackFridaySales использовала в качестве провайдера AWS, но европейский CDN не обеспечил достаточной скорости доставки контента, а также не устраивали по стоимости.

Особенности:

- Активность веб-ресурса ограничена во времени
- ИТ-инфраструктура развернута за пределами РФ
- Большие объемы трафика приходят неравномерно
- Используется «тяжелый» контент, важный для удержания посетителей

В России BlackFridaySale использовал различных провайдеров CDN.

Компанию не устраивала не только стоимость услуг или технические характеристики, но и качество технической поддержки.



Задача

На сайте BlackFridaySale публикуются акционные предложения более 200 партнеров, и от отказоустойчивости веб-ресурса зависит в том числе успех в дни распродаж. Высокие пиковые нагрузки и сложность в прогнозировании объемов пользовательского трафика увеличивают риск отказа, и несколько часов даунтайма могут привести к серьезным финансовым потерям.

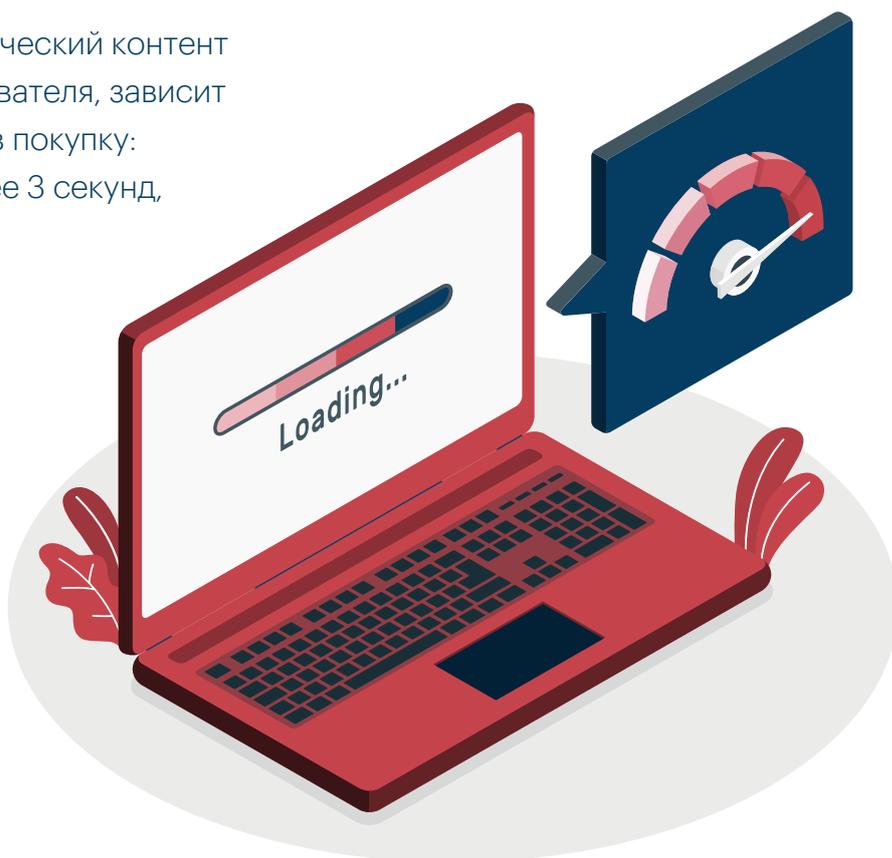
Кроме того, для привлечения покупателей проводятся масштабные рекламные кампании, и пришедшие с них посетители не всегда мотивированы совершать покупку – поэтому становится критически важным показатель удержания. Чтобы потенциальный покупатель остался на сайте и продолжил знакомиться с предложениями, его должен привлечь яркий креатив, поэтому на сайте используется много «тяжелых» высококачественных изображений.

От того, насколько быстро графический контент загрузится на устройстве пользователя, зависит показатель отказов и конверсия в покупку: если веб-страница грузится более 3 секунд, посетители начинают уходить.



«Природа BlackFridaySale такова, что активно проект работает всего несколько дней в году, нам важно быстро масштабировать потребление и не переплачивать за ресурсы. Мы понимаем, что на скорость доставки контента влияет географическое расположение серверов кэширования, но другие локальные игроки не подходили под наши требования к качеству техподдержки, реакции на инциденты или условиям тарифа».

Александр Усунов
технический директор



Решение

NGENIX предложил решение, которое закрыло сразу несколько потребностей BlackFridaySale. Узлы распределенного облака расположены в 25 регионах РФ, это позитивно влияет на скорость отдачи статического контента. Наличие алгоритмов балансировки позволяет перенаправлять трафик на узел, находящийся в непосредственной близости к пользователю. Тесты из основных регионов, где расположена аудитория (в первые годы это были Москва и Санкт-Петербург, но за последние несколько лет доля региональных посетителей BlackFridaySale увеличилась и уже составляет почти 50%), показали значительное ускорение доставки тестовых объектов.

Со стороны NGENIX проекту BlackFridaySale был сразу выделен инженер службы сопровождения, который помог настроить конфигурации, чтобы вовлечение команды было минимальным. Также BlackFridaySale оптимизировали затраты на полосу пропускания. До этого закупались объемы трафика под каждую распродажу, но так как за Черной пятницей следовали другие сезонные распродажи, BlackFridaySale смог значительно сэкономить, воспользовавшись выгодным тарифом на три месяца. Это помогло сократить документооборот при той же стоимости, а также отпала необходимость в настройке продукта между событиями.



Внедрение

Контент с origin-серверов BlackFridaySale в Европе кэшируется на edge-серверах NGENIX в РФ и уже с них доставляется на устройства пользователей с использованием локальных сетей интернет-провайдеров.

Вместе с инженерами NGENIX команда BlackFridaySale сначала подключила платформу в тестовом режиме, затем на нее был переведен контент лэндинга и уже после, во время распродажи, сайт основной площадки.

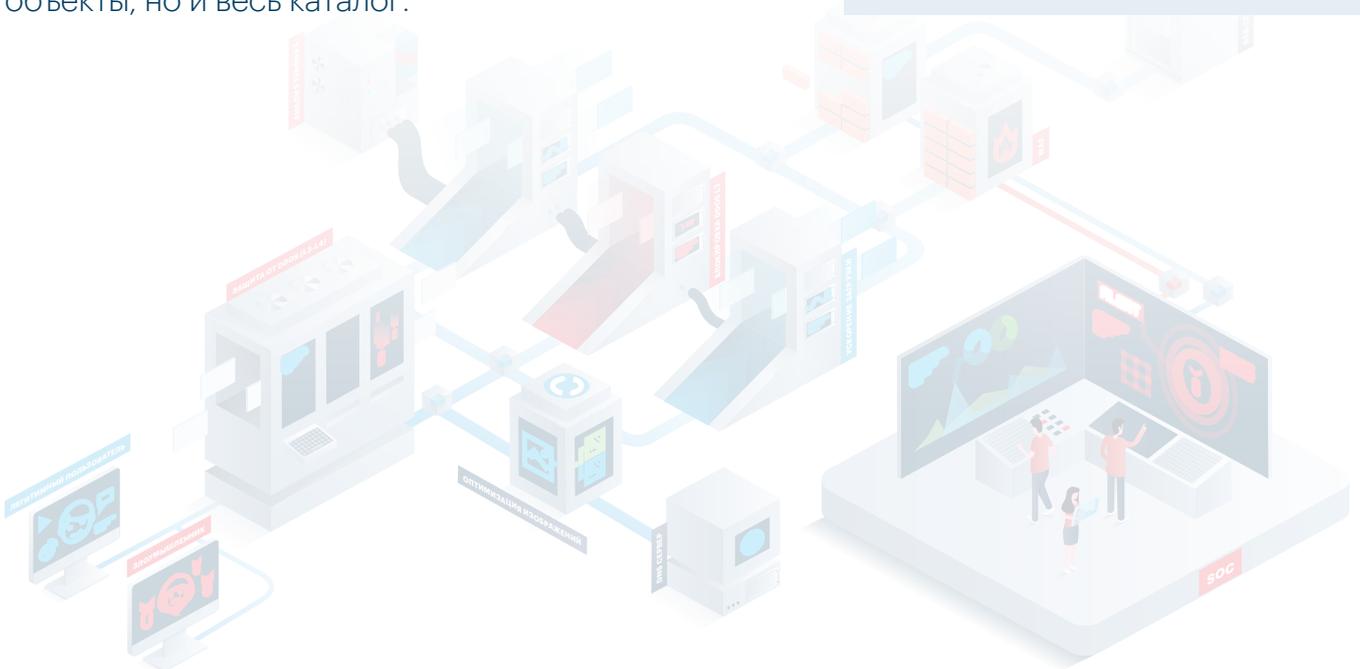
Специфика веб-ресурса BlackFridaySale такова, что трафик приходит очень неравномерно: самый большой всплеск наблюдается в первые полтора часа, затем наблюдаются пики в течение следующих дней (в обед, утром, конец рабочего дня). Первоначальный всплеск спрогнозировать очень сложно.

Для обеспечения отказоустойчивости в первую распродажу BlackFridaySale перевел на платформу NGENIX не только статические объекты, но и весь каталог.



«Во время первой распродажи команда сопровождения от NGENIX сбрасывала кэш, меняла тайминги на бэкэнде в срочном порядке в первые полчаса. Это был уровень техподдержки, который мы ожидали, так как самые высокие пиковые нагрузки случаются в первые часы акции, и в этот момент важно обеспечить отказоустойчивость. Сейчас, после смены архитектуры в 2014 году, мы кэшируем на платформе NGENIX только статику. Все работает быстро, без нареканий, переключение очень простое через личный кабинет за пару дней перед стартом распродаж при нашем минимальном вовлечении».

Александр Усунов
технический директор



Преимущества NGENIX для BlackFridaySale:



Доступность под нагрузками

Распределенная облачная платформа NGENIX емкостью более 2,75 Тбит/с обеспечивает лучшие показатели по доступности и скорости загрузки из сети любого оператора связи. 41 узел платформы расположен во всех федеральных округах РФ и взаимодействуют напрямую с сетями 1000 интернет-провайдеров.



Быстрое и выгодное масштабирование

Распределенное кэширование контента в облаке NGENIX снижает нагрузки на сервер клиента и обеспечивает полную доступность и высокую скорость работы веб-ресурса даже в период пиков посещаемости. Аренда мощности платформы на время кратковременного всплеска трафика помогает сэкономить CAPEX и ресурс ИТ-команды.



Профессиональная поддержка

NGENIX предлагает удобный и функциональный личный кабинет для управления облачными сервисами и техническую поддержку экспертного уровня. Среднее время реакции на обращение является публичной метрикой компании и составляет менее 5 минут в режиме 24/7, являясь лучшим на рынке.



Прозрачная тарификация

NGENIX предлагает прозрачную и удобную тарификацию на основе различных типов трафика и суммарном объеме нагрузки. Отдельно тарифицируется подключение более 25 профессиональных сервисов на платформе. Для заказчиков также предусмотрена система индивидуальных скидок.

Результаты

Использование распределенной облачной платформы выполнило основную задачу BlackFridaySale: время доставки статического контента на устройства пользователей значительно сократилось, что показали тесты: небольшие объекты загружались в 10 раз быстрее, а «тяжелые» – в 4 раза быстрее, чем при использовании инфраструктуры AWS.

Большая емкость платформы также позволила выдержать кратный рост нагрузки во время взрывных распродаж, когда количество запросов в секунду (RPS) могло вырасти с 600 тысяч до нескольких миллионов менее чем за час.

При общем сокращении времени доставки контента стоимость услуги CDN сократилась примерно в 3 раза в сравнении с Azure Premium CDN.

до 10x
сокращение
времени доставки
контента

3x
сокращение
расходов
на CDN

3x
сокращение
Time-to-Resolution



«Мы работаем с NGENIX с 2014 года. На тот момент у этого решения в России не было альтернатив, но и спустя годы мы продолжаем сотрудничество, потому что платформа и сервисы NGENIX полностью соответствуют нашим требованиям. В результате внедрения мы добились значительного ускорения загрузки статического контента для конечных пользователей, повысили отказоустойчивость и смогли оптимизировать свои расходы - таким образом, мы решили все поставленные перед нами задачи при помощи единого поставщика».

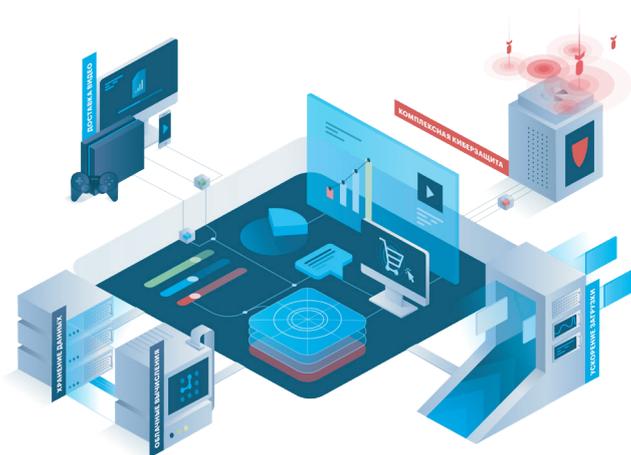
Александр Усунов
технический директор

NGENIX — российский провайдер облачных сервисов для веб-ресурсов

NGENIX — провайдер сервисов защиты сайтов от DDoS-атак и взломов, ускорения веб-ресурсов, лидер в области доставки контента в российском интернете.

Распределенная облачная платформа NGENIX позволяет ускорять загрузку веб-сайтов, доставлять видео по запросу, вести прямые интернет-трансляции, организовать хранение и дистрибуцию цифрового контента.

Встроенные в платформу комплексы защищают от всех видов атак.



Контакты

+7 495 023 63 33
sales@ngenix.net

ngenix.net
Москва, ул. 8 Марта 1с12

**BLACK
FRIDAY
SALE.RU**

Компания ООО «Блэк Фрайдэй» является первым организатором Всероссийской Онлайн Распродажи Black Friday. Официальным сайтом Черной Пятницы в России является www.blackfridaysale.ru.

Компания ООО «Блэк Фрайдэй» является уникальной в своем роде. В сотрудничестве с международными компаниями-партнерами она проводит распродажу "Черная Пятница" не только в России, но и в Германии, Австрии и Швейцарии.