

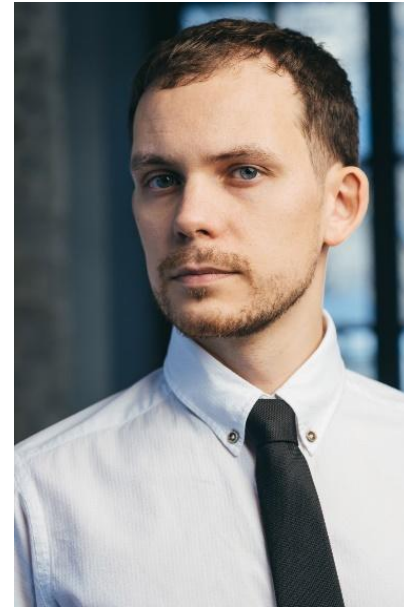
КАК ПОНЯТЬ КУДА УХОДЯТ
ДЕНЬГИ КОМПАНИИ И
ОПТИМИЗИРОВАТЬ
ЗАТРАТЫ НА ОБЛАЧНЫХ
ПРОВАЙДЕРОВ И НЕ
ТОЛЬКО

LEROY MERLIN

The logo for Leroy Merlin, featuring the company name in a bold, black, sans-serif font. The text is split across two lines and is oriented diagonally, following the shape of a white triangle that points downwards. The background of the slide is a solid green color.

Алексей Минаев

14 лет в ИТ, 4 года в Leroy Merlin,
PM - tech PM team lead - PO



PMP, FinOps Practice
CCNA, CCNA Voice, MCSA, MCP, ITIL foundation and etc..

ЛЕРУА МЕРЛЕН ЧАСТЬ ГРУППЫ КОМПАНИЙ ADEO



ЛЕРУА МЕРЛЕН РОССИЯ



Быстрый рост

OPS команда



Быстрый рост

OPS команда



Закупки



Быстрый рост

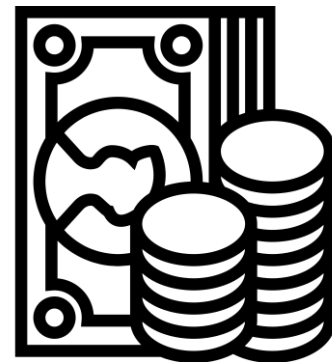
OPS команда



Закупки



Деньги



Что было не так?

Хьюстон у нас проблемы.

- долгий цикл: формирование спецификации-закупка-доставка-установка;
- покупаем больше чем нужно, чтобы обеспечить рост для проектов на всякий случай, а вдруг что;
- не можем гибко управлять стоимостью. Оборудование сразу начинает амортизироваться.

Время для облачной стратегии

DevOps



DevOps



Деньги



Закупки ?



Обратная сторона гибкости

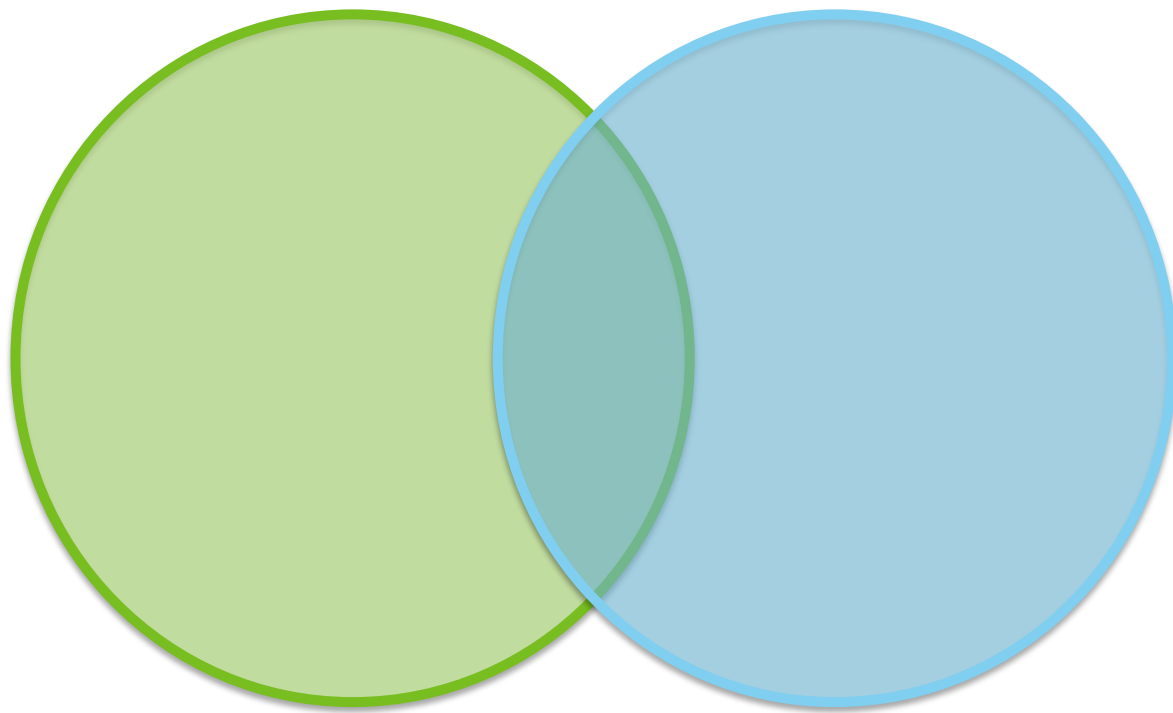
Гибко, но не понятно



- точка принятия решения о закупке сместилась в команды разработки;
- финансы и ИТ не взаимодействуют;
- становится сложно объяснить счет на сотни

Ничего не напоминает?

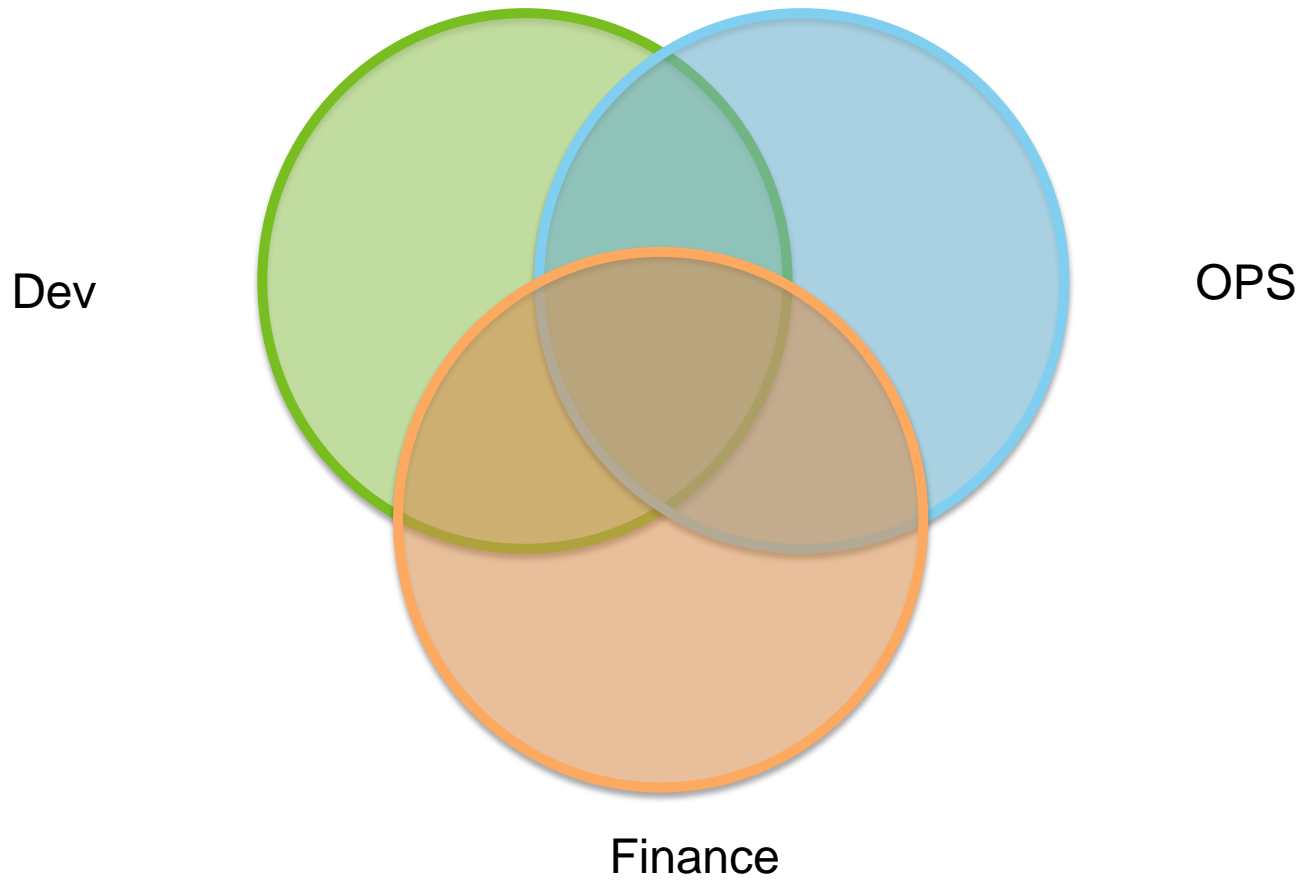
Dev + OPS



Dev

OPS

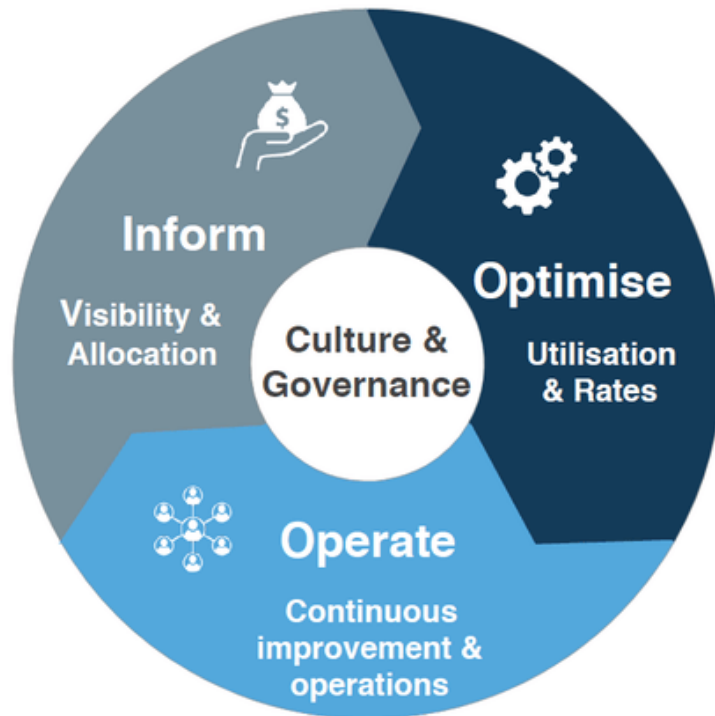
FINOPS



На стыке финансов и команд разработки

Привет FinOps

The FinOps Lifecycle

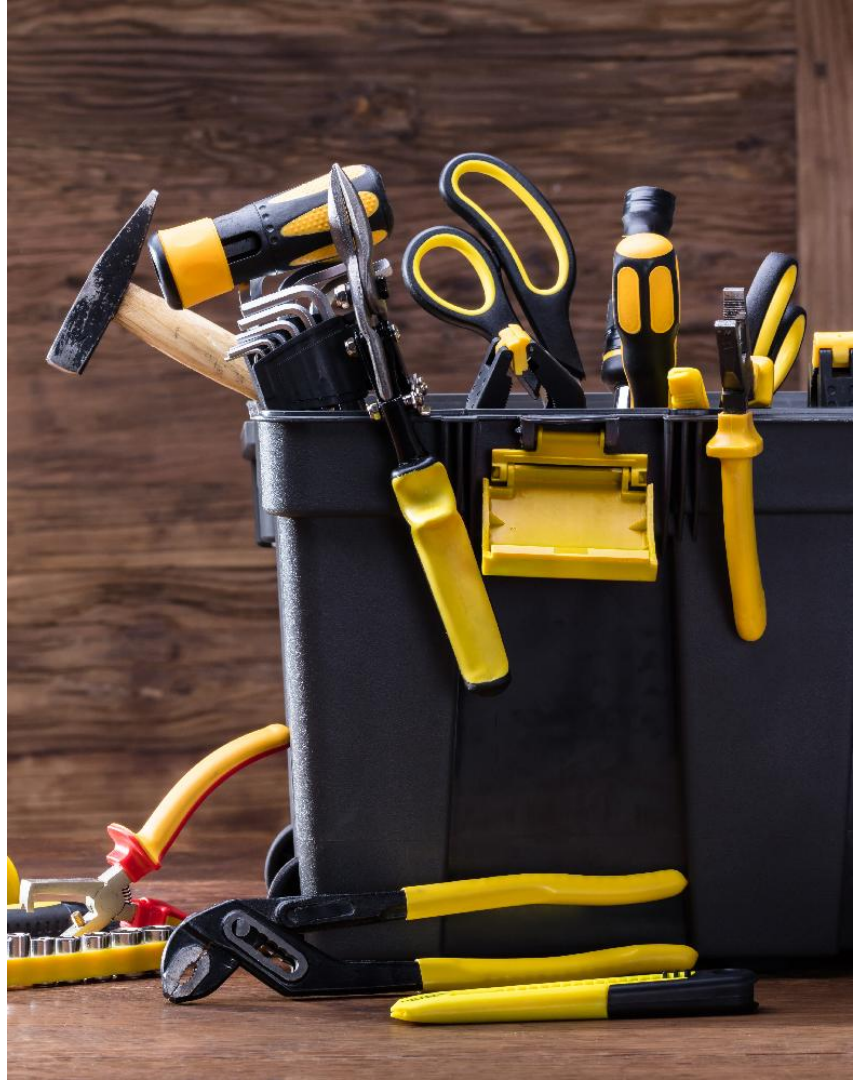


КАК МЫ АДАПТИРУЕМ ПОДХОД FINOPS

Внедрили политику
тегирования

- Теги бизнес уровня
- Теги безопасности
- Теги уровня

приложения



Теги бизнес уровня

- Домен
- Продуктовая команда
- Центр затрат

Теги уровня безопасности

- Классификация данных

Теги уровня приложения

- Окружение
- Техническое ID
- Владелец системы

Маркетинг запускает новую компанию
привлечения клиентов на сайт

Маркетинг запускает новую компанию
привлечения клиентов на сайт



Техническая метрика – количество
активных сессий

Маркетинг запускает новую компанию
привлечения клиентов на сайт



Техническая метрика – количество
активных сессий



Инфраструктура – количество
запущенных инстансов

Маркетинг запускает новую компанию
привлечения клиентов на сайт



Техническая метрика – количество
активных сессий



Инфраструктура – количество
запущенных инстансов



Финансовая – деньги, которые мы
платим за ресурсы



Маркетинг запускает новую компанию
привлечения клиентов на сайт



Техническая метрика – количество
активных сессий



Инфраструктура – количество
запущенных инстансов



Финансовая – деньги, которые мы
платим за ресурсы

БИЗНЕС МОЖЕТ ВЫСТАВЛЯТЬ ПРИОРИТЕТЫ

Держим затраты под контролем.

Вост не более 5% в месяц
Оптимизацию выбирают сами команды

Например сократить использование non-prod окружений



ЧТО В ИТОГЕ ПОЛУЧАЕМ

Прозрачность затрат на инфраструктуру и облачные услуги.

Стоимость новая метрика для продукта.

Выстраиваем коммуникацию между командами финансов и инженеров.

Считаем P&L продукта

**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ**

LEROY MERLIN

LEROY MERLIN