



CLOUD STRATEGY

A Decision-Based Approach to
Successful Cloud Migration

Gregor Hohpe

An Architect Elevator Guide

With contributions by Michele Danieli,
Tahir Hashmi, and Jean-Francois Landreau

Türkçe Baskı

Bulut Stratejisi (Türkçe Baskı)

Başarılı Bulut Göçü için Karar Tabanlı Yaklaşım

Gregor Hohpe ve TranslateAI

Bu kitap <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr> adresinde satıştaadır.

Bu versiyon, 2024-05-31 tarihinde yayınlanmıştır



Bulut bilişim, teknolojinin işletmelerdeki rolünü “ışıkları açık tutmak”tan çeviklik, sık sık yayınlar ve otomasyon yoluyla yeniliği artırmaya dönüştürüyor. Bu dönüşüm hakkında bir kitap yazarken aynı ilkeleri benimsemek uygun görünüyor. Bu yüzden bu kitap, hafif araçlar ve yinelemeler kullanarak yapım aşamasındaki e-kitapların erken yayınlarını destekleyen Leanpub kitabı olarak başladı. Yinelemeli sürecin sonucunu okuyorsunuz; bu süreç, okuyucuları erken geri bildirim yoluyla aktif katılımcılar haline getiriyor.

© 2024 Gregor Hohpe ve TranslateAI

Bu Kitabı Tweetle!

Yazara, Gregor Hohpe ve TranslateAI, destek olmak için bu kitabı [Twitter](#) 'da paylaşın!

Bu kitap için önerilen tweet:

[Bulut yolculuğumu hayalperest düşünceden karar bazlı bir stratejiye çevirdim.](#)

Bu kitap için önerilen hashtag [#CloudStrategyBook](#).

Bu linke tıklayarak, bu kitap hakkında Twitter'da neler paylaşıldığını görebilirsiniz:

[#CloudStrategyBook](#)

İçindekiler

Bu Kitap Hakkında	i
-------------------	---

Bölüm I: Bulutu Anlamak 1

1. Bulut BT Tedariki Değildir; Bu Bir Yaşam Tarzı Değişikliğidir	3
2. Bulut İlk Türevde Düşünür	14
3. Dilek Dilemek Bir Strateji Değildir	16
4. İlke Odaklı Karar Disiplini	18
5. Eğer Nasıl Sürülür Bilmiyorsanız...	21

Bölüm II: Bulut için Organizasyon 28

6. Bulut, Dış Kaynak Kullanımıdır	30
7. Bulut Organizasyonunuzu Yan Çeviriyor	33
8. Elde Tut/Yeniden Yetenek Kazandır/Değiştir/Emekli Et	35
9. Dijital Bir Tetikçi Tutmayın	38
10. Bulutta Kurumsal Mimari	40

Bölüm III: Buluta Geçiş 42

- 11. Neden Tekrar Buluta Geçiyorsunuz? 44
- 12. Kimse Sunucu İstemez 47
- 13. Kendi Yapmadığınız Yazılımları Çalıştırmayın 49
- 14. Kurumsal Bir Bulut Dışı Oluşturmayın! 52
- 15. Bulut Geçiş: Kaybolmaktan Nasıl Kaçınılır 59
- 16. Pisagor’a Göre Bulut Göçü 62
- 17. Değer, Gerçek İlerlemenin Tek Ölçüsüdür 64

Bölüm IV: Bulut Mimarisi 66

- 18. Çoklu Bulut: Seçenekleriniz Var 69
- 19. Hibrit Bulut: Fili Dilimlemek 80
- 20. Bulut—Şimdi Kendi Yerinizde 83
- 21. Kilitlenmeye Karşı Kilitlenmeyin 87
- 22. Çok Kiracılığın Sonu mu? 89
- 23. Yeni “ility”: Atılabilirlik 91

Bölüm V: Bulut İçin Uygulama Geliştirme 93

- 24. Uygulama Merkezli Bulut 96
- 25. Konteynerler Ne İçerir? 98
- 26. Sunucusuz = Daha Az Endişe? 101

27. FROSST Gibi Bulut Uygulamaları	103
28. IaaS - Gerçekten Kod Olarak Altyapı	105
29. Sakin Kal ve Operasyona Devam Et	108

Bölüm VI: Bulutun Bütçelenmesi 111

30. Bulut Tasarrufları Kazanılmalıdır	113
31. “İşletme” Bütçenizi Artırma Zamanı Geldi	117
32. Otomasyon Verimlilikle İlgili Değildir	120
33. Süpermarket Etkisine Dikkat!	122
Yazarın Biyografisi	125

Bu Kitap Hakkında

Strateji, dilek dilemek ile dileği gerçekleştirmek arasındaki farktır.

Bulut bilişim, tamamen yönetilen platformlar, anlık ölçeklendirme, otomatik optimize etme ve hatta otomatik iyileştirme işlemleri, saniye başına faturalama, önceden eğitilmiş makine öğrenimi modelleri ve dünya çapında dağıtılmış işlem veritabanları sağlayabilen inanılmaz bir kaynaktır. Bulut ayrıca hız ekonomilerinde rekabet etmek için kritik bir olanaktır. Dolayısıyla, çoğu işletmenin bu yeteneklerden yararlanmak istemesi şaşırtıcı değildir.

Bununla birlikte, tüm bir kurumu buluta taşımak düğmeye basmak kadar kolay değildir. Eski uygulamaları kaldırıp taşımak beklenen faydaları getirmesi olası değildir, oysa uygulamaları bulutta en iyi şekilde çalışacak şekilde yeniden yapılandırmak maliyet açısından yasaklayıcı olabilir. Ayrıca, bulut teknolojisinden tam anlamıyla yararlanmak isteyen kuruluşların iş modellerinde ve organizasyonlarında değişiklik yapmayı da düşünmeleri gerekir. Bu nedenle işletmelerin sadece “bulut öncelikli” demekten daha ince bir stratejiye ihtiyaçları vardır!

Sağlam bir bulut stratejisini bir tarif kitabından veya başka bir kuruluştan kopyalayamazsınız. Farklı başlangıç noktaları, hedefler ve kısıtlamalar farklı seçimler ve dnleşimler gerektirir. Bunun yerine, belirli durumunuzu analiz etmenize, seçenekleri değerlendirmenize, ödünleşimleri anlamınıza ve seçiminizi geniş bir kitleye ifade etmenize yardımcı olacak kanıtlanmış karar modellerine ihtiyaınız var.

Ne yazık ki, bulut bilişim hakkında yazılmış çoğu kitap ya çok yüksek seviyede kalır ya da belirli satıcılar ve ürünlere odaklanır. Bu kitap, mevcut varsayımları sorgulayarak, teknolojiye bağımsız karar modelleri oluşturarak ve bulut yolculuğunuz hakkında yeni bir düşünme yolu sunarak bu boşluğu kapatıyor.

Hayat En İyi Dersleri Verir

Kitabım *37 Things One Architect Knows About IT Transformation*, mimarların değişimi yönetmek için “Mimar Asansörü”nü penthouse’dan motor odasına kadar nasıl kullanabileceklerini anlatıyor. *Cloud Strategy* bu zihinsel modeli bulut mimarisine ve bulut geçişlerine uyguluyor. Tıpkı *37 Things* gibi, *Cloud Strategy* de birçok anekdot ve gerçek dünya deneyimlerime dayanan espriler içeriyor.

Üç farklı rolde büyük bulut dönüşümlerinden sorumlu oldum:

- Büyük bir finansal hizmet sağlayıcısının baş mimarı olarak, uygulama teslimatını hızlandırmak için özel bir bulut platformu tasarlayıp inşa ettim.
- Büyük bir bulut sağlayıcısının teknik direktörü olarak, Asya ve Avrupa’daki stratejik müşterilere, bazı büyük perakendeciler ve telekomünikasyon şirketleri de dahil olmak üzere, bulut stratejilerini organizasyonel dönüşümleriyle uyumlu hale getirme konusunda danışmanlık yaptım.
- Singapur akıllı ulus bursiyeri olarak, ulusal düzeyde kapsamlı bir bulut stratejisi belirledim.

Her ortam benzersiz bir dizi zorluk sunuyordu ancak aynı zamanda dikkat çekici ortak noktalar da paylaşıyordu. Bu kitapta, bunları somut tavsiyelere indirgemektedirim ki herkes deneyimlerimden ve bazen yaptığım hatalardan faydalanabilsin.

Her teknoloji geçişi belirli satıcılar ve ürünleri içerir. Bu kitap, bireysel ürünlerden mümkün olduğunca uzak durarak, yalnızca faydalı olduğunu düşündüğüm örnekler olarak kullanmaktadır. Ürünleri tanımlayan belgeler geniş çapta mevcuttur ve ürünler gelip giderken, mimari düşünceler genellikle kalıcıdır. Bunun yerine, *37 Things*’te olduğu gibi, bazı iyi bilinen konulara ve moda kelimelere taze bir gözle bakmayı ve okuyuculara bazı sorunlarına yeni bir yaklaşım sunmayı tercih ediyorum.

Bulut Hikayeleri

Kurumsal BT biraz ilham verici olmayan ve tamamen zahmetli bir konu olabilir. Ancak BT'nin sıkıcı olması gerekmez. Bu yüzden bulut geçişinin günlük rutini sırasında topladığım birçok anekdotu mimari yansımalarla birlikte paylaşıyorum.

Okuyucular, *37 Things*'in yazı tarzı ve içeriğinde birkaç özelliği takdir etti ve bu kitap için de bunları tekrarlamayı hedefledim:

- *Gerçek Deneyim*: Neler yapılabileceğine dair pembe tablolar çizmek yerine, gerçek deneyimlere dayanarak neyin işe yaradığını (veya belki de yaramadığını) ve nedenini anlatmaya çalışıyorum.
- *Filtresiz Görüş*: İşleri olduğu gibi adlandırmayı tercih ederim. Ayrıca, dezavantajları veya sınırlamaları vurgulamaktan çekinmem. Zaten yeterince pazarlama broşürü var, bu yüzden bir tane daha eklemeye niyetim yok.
- *Etkileyici Hikayeler*: Hikayeler akılda kalır, bu yüzden karmaşık konuları erişilebilir hikayeler ve etkileyici anekdotlar halinde paketlemeye çalışıyorum.
- *Daha Az Jargon, Daha Fazla Düşünce*: BT insanları en son moda kelimeleri saçmakla ünlüdür. Ancak, çok azı hangi ürünlerin ne zaman kullanılacağını ve hangi varsayımların bunlara dahil olduğunu söyleyebilir. Tam tersini hedefliyorum.
- *Değerli Çıkarımlar*: Hikayeler güzeldir, ancak mimarların bulut geçişlerini başarılı kılmak için somut tavsiyelere de ihtiyacı vardır. Bildiklerimi paylaşıyorum.
- *Faydalı Referanslar*: Bulut bilişimi, mimari ve BT stratejisi hakkında çok şey yazılmıştır. Burada zaten yazılmış olanı tekrarlamak için değil, yeni içgörüler sentezlemek için buradayım. İlgili materyallere yönlendirmekten mutluluk duyarım.

Bu yüzden, tıpkı *37 Things*'te olduğu gibi, bu kitabın size sağlam mimari bilgiyle destekleyebileceğiniz birkaç akılda kalıcı slogan kazandırmasını umuyorum.

Modellerle Daha İyi Kararlar

Bulut bilişim ileri teknolojiye dayanmakla birlikte, bu kitap derinlemesine teknik değildir. CI hattınızın sağlayıcıdan bağımsız olarak tamamen otomatik çoklu küme konteyner orkestrasyon yönetimi için YAML Helm Şemalarını otomatik olarak oluşturmasıyla ilgili talimatlar bulamazsınız. Ancak, böyle bir kurulumun kuruluşunuz için uygun olup olmadığına karar vermeniz konusunda yönergeler bulabilirsiniz.

Bu kitap, bilinçli ve bazen zor olan ödünleşimleri içeren anlamlı kararlara odaklanır. Bireysel ürün özellikleri, mimari yaklaşımların dengeli bir karşılaştırması lehine geri plana geçer. Her iki tarafın da güçlü ve zayıf yönlerini göz önünde bulundurmak, genellikle tedarikçiye veya kendinize sormanız gereken sorularla birlikte gelen satıcıdan bağımsız karar modellerine yol açar.

“Architect Elevator” kavramını kullanarak BT motor odasını iş dünyasının çatı katına daha iyi bağlamak, tartışma seviyesini yükseltmenin işleri basitleştirmek anlamına gelmediğini gösterir. Aksine, gereksiz ayrıntıları atlayan ve sizi iyi yönlendiren iyi bir harita gibidir. Bu kitap, bu nedenle gürültüyü ortadan kaldırır ve sıkça gözden kaçan kritik yönleri ve bağlantıları vurgular. Sadece ağaçları değil, ormanı da görmenizi sağlayacak ve ilgili seviyede düşünce ve karar verme yeteneğinizi keskinleştirecektir.

Ne Öğreneceğim?

Bu kitap, karmaşık bir kuruluşun muhtemelen izleyeceği bulut yolculuğunu kabaca takip eden altı ana bölümden oluşmaktadır:

Bölüm I: Bulutu Anlamak

Bulut, geleneksel bir BT ürünü satın almaktan çok farklıdır. Bu nedenle, geleneksel seçim ve satın alma sürecini takip etmek yerine, BT’nizin nasıl çalıştığını yeniden düşünmeniz gerekecek.

Bölüm II: Bulut İçin Organizasyon

Bulut bilişim teknolojiden daha fazlasını etkiler. Buluttan en iyi şekilde yararlanmak, yapı ve süreçleri etkileyen organizasyonel değişiklikler gerektirir.

Bölüm III: Buluta Geçiş

Buluta giden birçok yol vardır. Yapabileceğiniz en kötü şey, mevcut süreçlerinizi buluta taşımaktır, bu size yeni bir veri merkezi kazandırır, ancak bir bulut değil - kesinlikle ulaşmak istediğiniz şey bu değildir! Bu nedenle, altyapınız ve operasyonel modelinizle ilgili mevcut varsayımları sorgulama zamanı gelmiştir.

Bölüm IV: Bulutun Mimarisi

Doğru tedarikçi veya ürünü seçmekten daha fazlası bulut mimarisinde vardır. Tüm moda sözcüklerden kaçınmak ve bunun yerine mimari karar modellerini kullanmak en iyisidir. Bu, çoklu ve hibrit bulutu içerir, ancak belki de pazarlama broşürlerinde sunulduğu şekilde değil.

Bölüm V: Bulut (için) İnşa Etmek

Bulut muazzam bir platformdur. Ancak, bu platformda çalışan uygulamaların da üzerine düşeni yapması gerekmektedir. Bu bölüm, bir uygulamanın buluta hazır olmasını sağlayan unsurlara, sunucusuzluğun ne anlama geldiğine ve konteynerlerin neden bu kadar önemli olduğuna bakar.

Bölüm VI: Bulutun Bütçelenmesi

Daha büyük kontrol ile birlikte daha büyük sorumluluk da gelir. Bulutun esnek fiyatlandırma ve yüksek otomasyon seviyeleri, operasyonel maliyetlerinizi önemli ölçüde azaltabilir - geçmişteki bazı varsayımları geride bırakmaya istekli olduğunuz sürece.

Tüm bölümleri sırayla okumanız elbette ki mümkündür, ancak kitap ihtiyaçlarınıza en uygun sırayla okunacak şekilde tasarlanmıştır. Böylece, sizin için en ilgili konunun içine kolayca dala bilir ve ilgili bölümlere yapılan birçok çapraz referansı takip edebilirsiniz. Bir bulut yolculuğu doğrusal değildir.

Sorularıma Cevap Verecek mi?

Atölye katılımcılarıma genellikle geldiklerinden daha fazla soruyla ayrılmalarını beklemeleri gerektiği konusunda uyarırım. Benzer şekilde, bu kitap yalnızca bir talimat listesi olmaktan ziyade yeni bir düşünce tarzı sunar. Bu nedenle, yeni sorular da ortaya çıkarabilir. Bunu iki nedenden dolayı iyi bir şey olarak görüyorum. İlk olarak, zihninizde anlamlı kararlar vermenize yol açacak daha iyi sorular olacaktır. İkincisi, bu soruları belirli bağlamlarında yanıtlamak için daha iyi araçlara sahip olacaksınız, bazı genel kalıplara dayalı bir çerçeveye güvenmek yerine.

Dönüşüm için kopyala-yapıştır yoktur. Bu nedenle, bu kitap size tam olarak ne yapmanız gerektiğini söylemeyebilir. Ancak, kendiniz için daha iyi kararlar almanızı sağlayacaktır. Bunu balık tutmayı öğrenmek olarak düşünün (kapakta olduğu gibi).

Yapılacaklar ve Yapılmayacaklar

Bu kitabın büyük bir kısmı, bulut teknolojisi moda sözcüklerinin yüzeyinin altına bakarak, işletmelere bir bulut geçişinde gerçekten nelerin dahil olduğunu daha derin ve daha nüanslı bir şekilde kavramalarını sağlamayı amaçlamaktadır. Bununla birlikte, bir mimar veya BT lideri olarak, yürütme planı oluşturmanız ve kuruluşunuzu iyi tanımlanmış bir yolda yönlendirmeniz beklenmektedir. Bunun için somut, uygulanabilir tavsiyelere ihtiyacınız var.

Bu nedenle, birkaç bölümün sonunda, önerileri özetleyen ve dikkat edilmesi gereken noktaları sağlayan bir *Yapılacaklar ve Yapılmayacaklar* bölümü bulunmaktadır. Bunları, diğerlerinin daha önce düştüğü tuzaklara düşmekten kaçınmak için bir kontrol listesi olarak kullanabilirsiniz. Kendinizi Indiana Jones gibi düşünün - iskeletlerle dolu tuzaklardan kurtulan sizsiniz. Zorlayıcı ve bazen kıl payı olabilir, ama kahraman olarak çıkarsınız.

Balıklarla İlgili Olan Neydi, Tekrar?

Kapakta büyük bir balığı andıran bir balık sürüsü gösteriliyor. Bu fotoğrafı Tokyo'nun güneyinde, Kamakura'ya çok uzak olmayan kısa bir tren yolculuğu mesafesindeki Japonya'nın Enoshima Akvaryumu'nda çektim. *37 Things*'ten kişisel balık fotoğraflarını kullanma temasıyla uyumlu olarak, bu sürüyü seçtim çünkü parçaların toplamının kendi şekli ve dinamiği olduğunu gösteriyor—bir sürü sadece bir grup balıktan daha fazlasıdır. Karmaşık mimariler ve özellikle bulut için de aynı şey geçerlidir.

Dahil Olmak

Kitap yayınlandığı için beynim yeni fikirler üretmeyi bırakmıyor, bu yüzden yenilikleri görmek için bloguma göz atmanızı davet ediyorum:

<https://architectelevator.com/blog>

Ayrıca, Twitter veya LinkedIn'de beni takip ederek neler yaptığımı görebilir veya gönderilerime yorum yapabilirsiniz:

<http://twitter.com/ghohpe>

<http://www.linkedin.com/in/ghohpe>

Elbette, bu kitabı arkadaşlarınıza anlatmak ve yaymak isterseniz mutlu olurum. Bunu yapmanın en iyi yolu şu kullanışlı URL'yi paylaşmaktır:

<http://CloudStrategyBook.com>

Geri bildirimde bulunmak ve bu kitabı daha iyi hale getirmeye yardımcı olmak için özel tartışma grubumuza katılın: <https://groups.google.com/d/forum/cloud-strategy-book>

Teşekkürler

Kitaplar, bir sezon boyunca bir otel odasına kilitlenmiş tek bir yazar tarafından yazılmaz (eğer *The Shining*'i izlediyseniz, bunun nereye vardığını bilirsiniz...). Birçok insan, koridor konuşmaları, toplantı tartışmaları, el yazması incelemeleri, Twitter diyalogları veya günlük sohbetler yoluyla bu kitaba bilinçli veya bilinçsiz olarak katkıda bulundu. Dostlukları ve ilhamları için hepsine gönülden teşekkür ediyorum.

Chef bana sürekli eşlik etti ve lezzetli pizza, makarna ve ev yapımı cheesecake ile beni besledi.

Bölüm I: Bulutu Anlamak

Bir kitabın birkaç bölümünü bulutu anlamaya ayırmak, Atina'ya baykuş taşımak gibi görünebilir. Sonuçta, bulut bilişim, BT'nin kendisi kadar yaygın hale geldi ve (çevrimiçi) raflar, ilgili kitaplar, makaleler, blog yazıları ve ürün özetleri ile dolu. Ancak, mevcut malzemenin çoğu ya ürün odaklı ya da nasıl başarılabacağı hakkında fazla ayrıntı vermeden inanılmaz faydalar vaat ediyor. Benim aklımda, bu teknolojiyi işletmeden önce koymaktır.

Bulutla Bağlama Oturtmak

Bir bulut yolculuğuna çıkarken, bir adım geri atmak ve bulutun ilk bakışta görüldüğünden çok daha büyük bir mesele olduğunu fark etmek iyidir. Bu şekilde, organizasyonlar bulut dönüşümünü başka bir BT projesi gibi ele almaktan kaçınabilirler. Bunun yerine, tam anlamıyla bir yaşam tarzı değişikliğine hazırlanmaları gerekir.

Bulut bilişiminin yaptığı etkiyi gerçekten takdir edebilmek için, önce BT'nin işletmedeki rolünün değiştiğini fark etmek iyidir. Ve bunu bağlama oturtmak için, işin nasıl evrildiğine bakmak iyidir. Son olarak, işin neden değişmesi gerektiğini anlamak için, rekabet ortamının nasıl evrildiğine bakmak faydalı olacaktır.

Bulutla büyüyen modern organizasyonlar, bulut geçişine başlayan geleneksel işletmelere göre farklı düşünüp çalışırlar. Bu nedenle, bulutun neden onlar için bu kadar iyi bir uyum sağladığını ve yapı ve davranışlarının sizin organizasyonunuzun durumuna nasıl (veya olup olmadığını) çevirdiğini anlamak iyidir. Her başlangıç noktası farklıdır ve yolculuk da öyledir.

Bu *Sizin* Bulut Yolculuğunuz

Herkes yaptığı için bulutu benimsemek hiçbir şey yapmamaktan daha iyi olabilir, ancak sağlam bir strateji için uygun bir temel olması pek olası değildir. Bunun yerine, öncelikle buluta neden geçiş yaptığınızı ve başarıyı organizasyonunuz için nasıl gördüğünü net bir şekilde anlamanız gerekir. Daha sonra, bulunduğunuz yerden bu başarıya doğru bir yol oluşturabilirsiniz. Yol boyunca, basit bir bitiş noktası veya hatta sabit bir hedef resim olmadığını bileceksiniz: bulut platformları evrilir ve rekabet oyun alanınız da öyle, bu da sürekli bir yolculuk haline getirir. Bu nedenle, doğru bir şekilde başlamayı ve bilinçli kararlar ve ödünler verdiğinizi anlamayı düşünmeye değer.

Bulut Bilişimi Yeniden Düşünmek

Bu bölüm, iş dönüşümü bağlamında taze bir bakış açısı almanıza yardımcı olur. Yol boyunca, parlak broşürlerin muhtemelen size söylemediği birkaç şeyi fark edeceksiniz:

- Bulutta başarının bir **BT yaşam tarzı değişikliği** gerektirdiği
- **Buluta hazır organizasyonların türev düşüncesinde olduğu**
- **Temenninin bir strateji olmadığı**
- **İlkeler strateji ve kararları birbirine bağlar**
- **Araba sürmeyi bilmiyorsanız, daha hızlı bir araba almanın kötü bir fikir olduğu**

1. Bulut BT Tedariki Değildir; Bu Bir Yaşam Tarzı Değişikliğidir

Bir bulut satın almazsınız, ona kucak açarsınız.

Kurumsal BT, esasen *inşa etmek yerine satın almak* yaklaşımı üzerine yapılandırılmıştır. Bu mantıklıdır çünkü ortalama bir işletmenin kendi muhasebe, insan kaynakları, bordro veya envanter sistemini oluşturması pek kullanışlı değildir. Aynı şey BT altyapısının çoğu için de geçerlidir: işletmeler sunucular, ağ anahtarları, depolama cihazları, uygulama sunucuları ve benzerlerini temin ederler.

Doğal olarak, işletmeler bulut platformlarına ve bulut sağlayıcılarına baktıklarında aynı yaklaşımı izleme eğilimindedirler. Ne yazık ki, bu ilk uygulama buluta taşınmadan önce sorunlara yol açabilir.

Bulut Tedarik Etmek?

Çoğu geleneksel BT süreçleri, bireysel bileşenlerin tedariki etrafında tasarlanmıştır ve bunlar daha sonra içerde veya daha sık olarak bir sistem entegratörü tarafından entegre edilir. BT'nin büyük bir kısmı, zaman içinde tedarik ettikleri malzeme faturalarıyla kendini tanımlar, "SAP ağırlıklı" olmaktan "Oracle Mağazası" veya "Microsoft Evi" olmaya kadar. Dolayısıyla, buluta geçme zamanı geldiğinde, işletmeler, büyüyen BT cephaneliklerine yeni bir bileşen tedarik etmek için aynı kanıtlanmış süreci izleme eğiliminde olurlar. Sonuçta, aynı süreci izleyerek aynı arzu edilen sonuçlara ulaştıklarını öğrenmişlerdir, değil mi? Pek değil.

Bulut, BT portföyünüze eklediğiniz ek bir bileşen değildir. BT'nizin temel omurgası haline gelir: bulut, verilerinizin saklandığı, yazılımlarınızın çalıştığı, güvenlik mekanizmalarınızın varlıklarınızı koruduğu ve analizlerinizin

sayılarını işlediği yerdir. Bulut benimsemek, geleneksel BT tedarikinden çok tam anlamıyla bir **BT dış kaynak kullanımı** gibidir.



Bir bulut platformu, BT portföyünüze eklediğiniz ek bir bileşen değildir. Tam anlamıyla BT dış kaynak kullanımı gibidir.

BT'nin son on yıllarda muhtemelen gördüğü bulutu benimsemeye en yakın örnek, büyük bir ERP (Kurumsal Kaynak Planlama) sisteminin tanıtımıdır - birçok BT personeli bu anılardan hala ürperir. ERP yazılımını kurmak muhtemelen en kolay kısımdı, oysa entegrasyon ve özelleştirme genellikle yüz milyonlarca dolara varan önemli çaba ve maliyet gerektiriyordu.

Buluta geçiyoruz çünkü bu çok kolay olduğu için değil, getirdiği tartışılmaz faydalar nedeniyle, tıpkı ERP gibi. Her iki durumda da, faydalar yalnızca bir yazılım parçasını kurmaktan kaynaklanmaz. Aksine, organizasyonunuzun platforma yerleşik yeni bir çalışma şekline uyum sağlamasına bağlıdır. Bu değişiklik, muhtemelen ERP uygulamasının en zor kısmıydı, ancak aynı zamanda en önemli faydaları getiren kısımdı. Neyse ki, bulutlar esnek platformlar olarak inşa edilmiştir ve bu nedenle bazı ERP sistemlerinin “benim yolum ya da otoyol” tutumundan daha fazla yaratıcılığa alan bırakırlar.

Bulutun Farkı

Geleneksel tedarik süreçlerini bulut bilişime uygulamak hayal kırıklığına yol açabilir. Bunun nedeni, bu süreçlerin çoğunun geçmişte doğru olan ancak bulut için geçerli olmayan varsayımlara dayanmasıdır. Yeni teknolojiyi eski bir model kullanarak uygulamaya çalışmak, e-postaları yazdırıp dosyalamaya benzer. Kimsenin bunu yapmadığını mı düşünüyorsunuz? Hala bazen “çevreyi koruyun; bu maili yazdırmayın” yazılı alt kısımda e-postalar alıyorum. Yeni teknolojiyi benimsemek oldukça kolaydır. Düşünme ve çalışma şeklinizi uyarlamak çok daha fazla zaman alır.

Bulut modeliyle uyuşmayacak mevcut süreçlerin iki klasik örneği tedarik ve operasyonlardır. Her bir alana ve bulutun bu alanı nasıl değiştirdiğine bir göz atalım.

Tedarik

Tedarik, yazılım ve donanım bileşenlerini değerlendirme ve satın alma sürecidir. BT bütçesinin iyi bir kısmı buradan geçtiği için, tedarik süreci paranın akıllıca, adil ve tutumlu bir şekilde harcadığından emin olmak için katı süreçler izleme eğilimindedir.

Öngörülebilirlik ve Esneklik

Birçok BT süreci bütçe kontrolü yoluyla yönlendirilir: Bir projeye başlamak istiyorsanız, bütçe onayı almanız gerekir; aynı şekilde herhangi bir yazılım veya donanım parçası satın almak istiyorsanız. **BT'nin bir maliyet merkezi** olarak geleneksel görüşünde, böyle bir yapı mantıklıdır: mesele para olduğunda, harcadığımız miktarı en aza indirelim.

Geleneksel BT bütçeleri en az bir yıl önceden belirlenir, bu da öngörülebilirliği anahtar bir husus haline getirir. Hiçbir CFO veya hissedar, mali yılın dokuzuncu ayında BT'nin bütçesini %20 aşacağını öğrenmek istemez. Bu nedenle, BT tedariki, satın aldıkları yazılım için çok yıllık lisans şartları müzakere etme eğilimindedir. Kullanımın zamanla artmasını karşılamak için daha büyük bir paket için kaydolarak “indirimleri kilitlerler”, baştan tam olarak kullanamamaları bile. Bu size aslında toplu olarak ödediğinizde bedava olan cep telefonu dakikalarını hatırlatıyorsa, doğru yoldasınız demektir. Ve burada kilitlenen şey indirimden çok müşteridir.

Bulutun en önemli yeniliği ve BT'yi alt üst eden nedeni, esnek fiyatlandırma modelidir: Kaynaklar için ön ödeme yapmak yerine sadece gerçekten kullandığınız kadarını ödersiniz. Böyle bir fiyatlandırma modeli, örneğin henüz kullanmadığınız kapasite için ödeme yapmadığınız için büyük bir maliyet tasarrufu potansiyeli sağlar **büyük maliyet tasarrufu potansiyeli**. Ancak, esneklik aynı zamanda BT'nin çok değer verdiği öngörülebilirliği de ortadan kaldırır. Bir CIO'nun yeni bir (sanal) sunucu siparişi edilmesini engellemeye çalıştığını, buluttaki hızlı sağlama faydasını engellediğini gördüm. Bu tür şeyler, yeni bir çalışma yolunun mevcut teşviklerle çatıştığı durumlarda olabilir.

Özellik Kontrol Listesi ve Vizyon

Parayı akıllıca harcamak için, BT satın alma rutin olarak birden fazla tedarikçi teklifini karşılaştırır. Özellikle kamu sektöründe bazı kuruluşlar, disiplinli ve

şeffaf harcama sağlamak için birden fazla tedarikçi teklifi talep etme konusunda düzenleyici bir gerekliliğe sahiptir. Tedarikçiler arasında karar vermek için, satın alma gerekli özelliklerin ve işlevsel olmayan gereksinimlerin bir listesini yapar ve her ürünü bu boyutlar boyunca puanlar. Puanları toplar ve en yüksek puana sahip tedarikçi ile müzakereye başlarlar.

Bu yaklaşım, organizasyonunuzun ürün kapsamını ve ihtiyaçlarını derinlemesine anladığı ve bunları istenen ürün özelliklerine dönüştürebildiğinizde oldukça iyi çalışır. Bu süreç hiçbir zaman mükemmel olmamış olsa da (82.3 puanlı ürün gerçekten 81.7 puanlı olandan daha mı iyi?), ilişkisel veritabanları gibi iyi bilinen bileşenler için kabul edilebilirdi.

Ne yazık ki, bu yaklaşım bulut platformları için işe yaramaz. Bulut platformları geniş kapsamlıdır ve bir bulutun ne yapması gerektiğine dair tanımımız büyük ölçüde bulut sağlayıcısının mevcut ve gelecek teklifleri tarafından şekillendirilir. Bu yüzden, bulut sağlayıcılarının bize bulutun ne olduğunu söylemesi ve biz de bu tanıma dayanarak onların teklifini puanlamamız gibi bir döngüye takılıyoruz. *37 Things* kitabında şaka yaptığım gibi, eğer hiç araba görmediyseniz ve Stuttgart bölgesinden ünlü bir otomotiv üreticisini ziyaret ederseniz, özellik listenizdeki ilk madde olarak kaputta bir yıldız amblemiyle dışarı çıkarsınız (bkz. *37 Things* kitabındaki “IT Dünyası Düzdür”). Bir tedarikçi toplantısından sonra BT personeliyle konuştuğunuzda, bu şakalı benzetmenin bile hafif kaldığına inanabilirsiniz.

Geleneksel puanlama bulutlar için iyi çalışmadığı için, daha iyi bir yaklaşım şirketinizin vizyonunu sağlayıcının ürün stratejisi ve felsefesi ile karşılaştırmaktır. Bunun için, *neden buluta geçiyorsunuz* ve *daha hızlı bir araba almak sizi daha iyi bir sürücü yapmaz* bilmeniz gerekir.

Anlık Görüntü ve Evrim

Büyük kontrol listeleri, bir anlık görüntüye dayalı bilinçli bir karar verebileceğinizi varsayar. Ancak, bulutlar hızla evrim geçirir. Bugünün kontrol listesi, bulut sağlayıcılarının yıllık re:Invent/Ignite/Next etkinliklerini düzenlediklerinde oldukça anlamsız hale gelir.

Önceki değerlendirmeye ilgili olarak, BT’nin sağlayıcının ürün stratejisini ve beklenen evrimini anlamaya çalışması gerekir. Pek çok sağlayıcı bunu doğrudan söylemez, ancak ürün yol haritalarından iyi bir kısmını tersine mühendislikle çıkarabilirsiniz. Sonuçta, bulut platformunun sürekli evrimi, onun üzerine

dağıtım yapma isteminin ana motivasyonlarından biridir. Matematiksel olarak konuşursak, mevcut konumdan daha çok vektörle ilgileniyorsunuz.

Ürün ve Platform

BT tarafından satın alınan çoğu öge ürünlerdir: belirli bir amaca hizmet ederler, belki diğer bileşenlerle koordinasyon içinde. Bu, onları izole olarak değerlendirmeyi kolaylaştırır.

Bulut, yazılım teslimi ve operasyonları için bir temel oluşturan devasa bir platformdur. Bazı büyük yazılım sistemleri de yoğun bir şekilde özelleştirilebilir ve bir platform olarak konumlandırılabilir, ancak bulut çok geniş ve esnek bir oyun alanıdır. Bir metafor kullanarak, geleneksel olarak BT'nin sanat eseri satın aldığı, ancak bulut ile boş bir tuval ve bazı sihirli kalemle satın aldığı söylenebilir. Bu nedenle, bir bulut yolculuğuna çıkarken daha fazla düşünce devreye girer.

Yerel Optimizasyon ve Global Optimizasyon

Ürün seçerken, BT genellikle her ürünü bireysel olarak değerlendirir, her özel görev için en iyi çözümü seçen bir en iyi cins yaklaşımı izler.

Bulut platformları yüzlerce bireysel ürün içerdiğinden, bireysel ürünler arasında karşılaştırma yapmak oldukça anlamsızdır, ancak buluta geçişinizi önceden eğitilmiş makine öğrenim modelleri gibi çok belirli bir kullanım durumu ile sınırlıyorsanız anlamlı olabilir. Ancak bulutu bir platform olarak değerlendirirken, sadece parçalarla değil, bütünüyle ilgilenmeniz gerekir (kitap kapağını hatırlayın mı?). Bu, her bileşen için yerel olarak optimize etmek yerine platform genelinde optimize etmek anlamına gelir, bu da daha karmaşıktır ve organizasyonun farklı bölümleri arasında koordinasyon gerektirir.

İşletmeyi Yazılıma Eşleştirmek

Bir ürünü satın almak, geleneksel olarak ürünün yeteneklerini organizasyonun ihtiyaçlarına karşı eşleştirmekle yapılır. Temel varsayım, organizasyonunuzun çalışma şekline en yakın olan ürünün işletmenize en fazla değeri sağlayacağıdır. Beş kişilik bir aileniz varsa, bir minivan istersiniz, iki kişilik spor bir araba değil.

Bulut durumunda, mevcut bir bileşeni değiştirmeyi değil, tam tersine, kuruluşunuzun temel olarak farklı bir şekilde çalışmasını sağlayan bir ürün

arıyorsunuz (buna “dönüşüm” diyoruz). Sonuç olarak, kuruluşunuzun işletim modelini satın aldığınız platforma göre ayarlamalısınız. Bu nedenle, bulut platformunun altında yatan modeli kuruluşunuz için en uygun olanını görmeli ve oradan geri çalışmalısınız. Platformlar dışarıdan kabaca benzer görünebilir, ancak daha yakından incelendiğinde, sağlayıcının kültürünü yansıtan farklı varsayımlar altında yapıldıklarını fark edeceksiniz.

Operasyonlar

Bulut sadece geleneksel tedarik süreçlerini değil, aynı zamanda operasyonel süreçleri de zorlar. Bu süreçler, uygulamaların çalışır durumda olduğundan, donanımın mevcut olduğundan ve veri merkezimizde neler olup bittiğine dair bir fikrimiz olduğundan emin olmak için var. Bulut bilişimin altyapımızı işletme şeklimizi önemli ölçüde değiştirmesi şaşırtıcı değil.

Ayrılmış vs. Entegre Altyapı

Çoğu BT departmanı, altyapı operasyonlarını uygulama teslimatından ayırır. Bu ayrımı örgütsel yapıda yansıtmak, “değişiklik” departmanlarının uygulamaları “çalıştır” departmanlarına teslim edilmek üzere (veya fırlatılmak üzere) oluşturmaya neden olur. Güvenlik, donanım sağlama ve maliyet kontrolü gibi kritik mekanizmalar operasyon ekiplerinin sorumluluğundayken, özelliklerin teslimi ve kullanılabilirlik uygulama ekiplerinin sorumluluğundadır.

Bulut bilişimin merkezi bir teması olan otomasyon, geliştirme ekiplerine altyapı yapılandırmasına doğrudan erişim sağlar ve bu nedenle sınırları bulanıklaştırır. Aynı şekilde, güvenlik, maliyet kontrolü, ölçeklendirme ve dayanıklılık hem uygulama hem de altyapıyı kapsar.

Kontrol Yoluyla Uyumluluk vs. Şeffaflık

Geleneksel BT’nin düşük şeffaflık seviyeleri, geliştiricilerin altyapı yapılandırmasına erişimini sınırlamak, dağıtımları kısıtlamak veya manuel denetimler ve onaylar gerektirmek gibi bir dizi kontrol sürecine yol açtı. Bu tür süreçler, DevOps veya Sürekli Teslimat gibi modern yazılım teslimat yaklaşımlarıyla çelişir ve sürtüşmelere neden olur.

Kısıtlayıcı süreçlere güvenmek yerine, bulutun dramatik şeffaflık artışı kullanım ve politika ihlallerinin otomatik olarak tespit edilmesine olanak tanır, uyumluluğu artırırken süreç yükünü hafifletir. Manuel adımlar için geleneksel kağıt onayları, her neyse, gerçeğe zayıf bir bağlantısı olan vekiller haline geldi. Yeni yaklaşım, dağıtım betiklerindeki politika ihlallerini otomatik olarak taramak gibi platformun teknik yeteneklerinden yararlanmak için bir BT yaşam tarzı değişikliği gerektirir.

Redundancy Yoluyla Dayanıklılık vs. Otomasyon

BT, geleneksel olarak sistem çalışma süresini yedeklilik yoluyla artırır: Önemli bir uygulamayı çalıştıran bir sunucu arızalanırsa, devralmaya hazır tamamen yapılandırılmış bir yedek sunucu vardır. Bu yaklaşım kesintiyi en aza indirdi, ancak üretim sunucularının yarısı aslında hiçbir şey yapmadığı için olumsuz bir ekonomiye neden oldu. Ne yazık ki, monolitik uygulamalar ve manuel dağıtımlarla, yeni bir örnek dağıtımı çok uzun süreceğinden başka bir seçenek yoktu.

Bulut otomasyonu, donanım arızası veya yük artışları durumunda yeni uygulama örneklerinin hızla ve kolayca eklenebileceği otomatik ölçeklendirme mimarilerini mümkün kılar. Yeni uygulama veya hizmet örnekleri hemen dağıtılabildiğinden, “sıcak yedek sunucular” artık gerekli değildir. Bu, bulutun önemli maliyet tasarrufları sağlayabileceğine dair birkaç örnekten biridir, yeter ki çalışma şeklinizi [ayarlayın](#).

Yan Yana Karşılaştırma

Aşağıdaki tablo işletim modellerini karşılaştırır:

Yetenek	Geleneksel	Bulut
Bütçeleme	Öngörülebilirlik	Esneklik
Uygunluk	Özellik Kontrol Listesi	Vizyon
İşlevsellik	Anlık Görüntü	Evrım
Kapsam	Bileşen	Platform
Optimizasyon	Yerel	Küresel
Hizalama	Üründen İşe	İşten Ürüne
İşletim Modeli	Uygulama vs. Altyapı	Uygulamalar ve Altyapı
Uyumluluk	Kontrol	Şeffaflık
Dayanıklılık	Yedeklilik	Otomasyon

Bu liste, bulutun birçok tanınmış BT sürecinden 180 derece bir sapma olduğunu gösterir. Bir bulut seçmek, tipik BT tedarikiniz değildir ve geleneksel tedarik ve operasyonel süreçlerinizi bulut benimsemeye uygulamak, sizi kolayca yanlış bir başlangıç noktasına götürebilir. Liste kapsamlı değildir, çünkü örneğin, bulut ayrıca [mevcut finansal süreçleri](#) de zorlar.

Aynı ama Çok Farklı

Geleneksel BT'den belirgin farklılıklara rağmen, büyük bulut sağlayıcılarının ürün portföyleri birbirine oldukça benzer görünebilir. Ancak, sadece iki bulut satıcısında çalışmakla kalmayıp, aynı zamanda birçok bulut müşterisiyle de çalıştığım için, bulut platformlarının arkasındaki kuruluşların çok farklı kültürlere ve işletim modellerine sahip olduğunu güvenle söyleyebilirim. Birden fazla satıcıyı bir yönetici brifingi için ziyaret etme şansınız varsa, sadece teknik içeriğe dikkat etmekle kalmayın, aynı zamanda kuruluşun kültürünü ve altında yatan varsayımları anlamaya çalışın.



Çünkü bulut bir yolculuktur, bulut sağlayıcılarını sadece ürünlerine göre değil, aynı zamanda geçmişleri ve kültürel DNA'larına göre de karşılaştırın.

Her satıcının bulut hizmetleri sunmaya başlamadan önce hangi ana işlerle

uğraştığı önemli bir göstergedir. Bu geçmiş, satıcının organizasyon ilkelerini ve değerlerini, ayrıca ürün stratejisini şekillendirmiştir. Burada farklılıklara ayrıntılı olarak değinmeyeceğim çünkü kendinizin bakmanızı istiyorum (ve ayrıca başımı belaya sokmak istemiyorum). Ancak, her bir satıcıyla tipik satış konuşmasının dışında biraz zaman geçirdikten sonra ne demek istediğimi çok net bir şekilde anlayacağınıza eminim.

Çünkü bulut bir varış noktası olmaktan çok bir yolculuktur, uzun vadeli bir ortaklık gerektirir. Bu nedenle, sadece ürüne değil, organizasyona ve sağlayıcının kültürüne de bakmanızı ve bunun sizin hedeflerinizle uyumlu olup olmadığını anlamanızı şiddetle tavsiye ederim.

Kurumlarda Bulut

Kurumsallarla ilgilenen bulut sağlayıcıları ilginç bir ikilemle karşı karşıya. Bir yandan, kurumsalların dönüşümünü gerektiren geleneksel olmayan bir BT modelini temsil ediyorlar. Ancak, yine de bu süreçte kurumsallara yardımcı olmaları gerekiyor. Bu yüzden, sağlayıcılar bulutlarını “kurumsal hazır” hale getiriyorlar, dijital köklerini kaybetmemeye çalışarak. Endüstri sertifikaları gibi “kurumsal” özellikler son derece değerli ve gereklidir, ancak bazen geniş kontrol odalarını gören şatafatlı müşteri deneyim merkezlerinin gerçekten gerekli olup olmadığını merak edersiniz.



Müşteri deneyim merkezlerini ziyaret ettiğimde, kendimi lüks bir kumarhaneye gitmiş gibi hissediyorum: Paranın nereden geldiğini hatırlayana kadar oldukça etkileniyorum.

Çoğu kurumsal taraftan tercih edilen taahhüt bazlı fiyatlandırma modelleri, bulutun esnekliğiyle tezat oluşturur—taahhüt edilen minimum harcamayı belirten çok yıllık anlaşmalar için indirimler verilir. Geleneksel olarak, bu tür planlar kurumsal satışların yüksek maliyetini telafi eder; örneğin, 60 dakikalık müşteri toplantıları ve tanınmış müzikal etkinliklerle dolu karmaşık konferanslar için dünyayı dolaşan insanlar. Bulutun bu geleneğin çoğunu ortadan kaldırması gerekmiyor muydu? Alaycılar “kurumsal yazılımı” şişkin, modası geçmiş, esnek olmayan ve pahalı olarak tanımlar. Umarız bulut ve geleneksel kurumsallık bir arada bir yerde buluşur!

Organizasyonları dönüştürmek her iki yönde de zordur. Geleneksel kurumsallar, dijital muadillerinde gördükleri için ücretsiz baristalar kurarken, internet ölçeğindeki şirketler de geleneksel kurumsal satıcılarda gördükleri şatafatlı müşteri deneyim merkezlerini kopyalar. Her iki girişim de muhtemelen istenen etkiye sahip olmayacaktır.

Dönüşümün Bir SKU'su Yok

Buluta geçmek, BT için ve belki de iş için büyük bir yaşam tarzı değişikliği gerektirir. Mevcut organizasyon yapıları ve süreçlerini bulutu benimsemek için dönüştürmek zordur, özellikle de zengin organizasyonlar için. Her şeyi elde etmeye alışkın oldukları için her şeyin yeterli finansmanı sağlamak meselesi olduğunu düşünürler. Bu tür organizasyonlar, istedikleri her oyuncuğa elde etmeye alışkın şımarık çocuklara benzerler. Genellikle odaları o kadar doludur ki artık hiçbir şeyi bulamazlar. Birçok BT ortamının tam da böyle göründüğünü gördüm—CIO'nun diğer tüm IoT, AI, RPA ve AR girişimleri arasında blockchain'ini aradığını hayal edebilirsiniz.

Böyle organizasyonlar için kritik bir ders, *37 Things* kitabında daha detaylı olarak tartışılmıştır, bir BT dönüşümünün parayla satın alınabilecek bir şey olmadığıdır—bir SKU'su yoktur¹. Aksine, dönüşüm, geçmişte sizi başarılı kılan şeyleri sorgulamanızı gerektirir. İronik olarak, bir organizasyon ne kadar başarılı olmuşsa, bu egzersiz o kadar zorlaşır.

Yaşam Tarzını Değiştirmek

Buluta geçmeyi, farklı bir ülkeye taşınmak gibi düşünmek yardımcı olabilir. Amerika Birleşik Devletleri'nden Japonya'ya taşındım ve büyük ölçüde yerel yaşam tarzını benimsediğim için harika bir deneyim yaşadım: Araba getirmedim, çok daha küçük (ama aynı derecede rahat) bir daireye taşındım, temel Japonca öğrendim ve çöplerimi evime geri götürmeye alıştım (Japonya'yı ziyaret edenlerin sevdiği bir konu olan kamusal çöp kutularının nadirliği). 3.000 metrekarelik bir ev ve iki araçlık garaj hedefleseydim, her yere sürmeye ısrar etseydim ve en yakın çöp kutusunu İngilizce olarak sormaya devam etseydim, oldukça hayal kırıklığı yaratan bir deneyim olurdu. Ve bu durumda, muhtemelen neden Japonya'ya taşındığımı kendime sormam gerekirdi.

Roma’da Romalılar gibi yaşa (ya da Japonlar gibi—ne demek istediğimi anladınız).

2. Bulut İlk Türevde Düşünür

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Hız ekonomilerinde, bulut doğaldır.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Şeyleri Dijital Yapmak

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Dijital BT

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Değişim Anormaldir

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Dijital Dünyada Hedef Resmi Yoktur

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Değişen Bir Dünyada Mutlak Değerler

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bulut Göreceli Konuşur

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Göreceliler Stresi ve Gevşekliği Azaltır

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Yeni Eskiyle Buluşuyor

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

3. Dilek Dilemek Bir Strateji Değildir

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Dilekler ücretsizdir ama nadiren gerçekleşir.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Gerçek Hayattan Öğrenmek

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Stratejiler

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Hedefler

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bir Strateji Dileklerin Gerçekleşmesine Yardımcı Olur

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Strateji = Anlamlı Kararlar

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Strateji = Ayar Yapma

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Strateji = Yaratıcılık + Disiplin

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Dilek Yarışması

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Vekile Dikkat Edin

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

4. İlke Odaklı Karar Disiplini

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Varış noktası değil. Aldığınız dönüşler.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

İhtiyacınız Olan Bir Strateji

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Kararlar Yolculuğu Tanımlar

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Kararlarınızın Farkında Olun

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Strateji Kararları Bilgilendirir

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

İlkeleri Tanımlamak İçin İlkeler

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

İlham Arayışı

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bulut İlkeleri

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Yüksek Düzey İlkeler

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Çoklu bulut tek tip bulut anlamına gelmez.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bulut evrimini öngörüyoruz. Beklemek geçerli bir strateji olabilir.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Spesifik İlkeler

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Yeniden kullanım öncesi kullanın.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Önden arkaya doğru tasarlayın.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Tehlikeli Kopukluk: Kum Saati

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

5. Eğer Nasıl Sürölür Bilmiyorsanız...

...daha hızlı bir araba satın almak yapabileceğiniz en kötü şeydir.

Vitrin alışverişı popüler bir hobidir: çok maliyetli değildir ve lüks moda veya egzotik arabalar olsun, birçok heyecan verici şeye bakabilirsiniz. Bazen vitrin alışverişı sizi bu parlak nesnelerden birini almaya yönlendirir, sadece onların aslında ortalama tüketici için yapılmadığını fark etmek için. Ya da başka bir deyişle: ortalama bir sürücü, son model Lamborghini'den ziyade muhtemelen bir VW Golf (veya belki bir BMW) ile daha iyi durumda olacaktır. Aynı şey, bulut için alışveriş yaparken kurumsal BT için de geçerlidir¹.

Parlak Nesneler Sizi Kör Edebilir

Bir satın-al-yap modelini tercih eden BT, çözümler için alışveriş yapmak için epey zaman harcar. Bu süreçte işletmeler, satıcı çözümlerini karşılaştırabilir, değerlendirmeler yapabilir ve aynı zamanda oldukça fazla şey öğrenebilir. Elbette, yeni BT çözümleri aramak, arabalar, kıyafetler veya gayrimenkul için vitrin alışverişı yapmaya benzer. Bir an için gerçekliğin sınırlarından kopup lüks yaşamın tadını çıkarabilirsiniz: çocuklar için yeri olmayan hızlı iki kişilik araba, yıkanabilir olmayan ve biraz fazla şeffaf olan şık elbise ve yarım saatlik mesafedeki bir mağazadan uzak olan mükemmel kır evi. Bunların hepsinin bir çekiciliği vardır ama sonunda gerçekliğin baskılarına boyun eğler. Ve bu genellikle iyi bir şeydir, iki kişilik arabayı süt almak için gece elbisesiyle çıkarmaya niyetli değilseniz (size garanti ederim ki bu çok geçmeden sıkıcı hale gelecektir).

¹Bu bölümdeki benzetmeler, çeşitli geleneksel cinsiyet rol modellerine atıfta bulunmaktadır. Yazar tarafından herhangi bir yönlendirme amacı taşımadan sadece metafor amaçlıdır.

Dolayısıyla, BT veya başka ürünlere bakarken, “parlak nesnelere kapılma” modundan “gerçekten ihtiyaçlarımıza hizmet eden bir şey alalım” moduna geçmemiz iyi olur. İlki kesinlikle daha eğlenceli olsa da, ikincisi daha önemlidir.

Yetkinlik ≠ Fayda

Ürünleri değerlendirirken kritik öneme sahip ancak sıklıkla ihmal edilen bir adım, bir aracın soyut yetkinliğini organizasyon için somut değere çevirmektir. 10.000 işlem/saniye ölçeklenebilir bazı sistemler, 300 km/s azami hıza sahip bir araba kadar etkileyicidir. Ancak, bunlar tipik bir işletmeye, hız sınırının 100 km/s olduğu bir ülkede o araba kadar fayda sağlar. Hatta, her ikisi de sizi başınızı belaya sokar. Ya bir hız cezası (veya hapis) alırsınız ya da basit bir kullanım durumunu aşırı karmaşık bir araçta uygulamak için aşırı pahalı, yüksek uzmanlıklı danışmanlar tutarsınız.



Her araç özelliği organizasyonunuza somut değer katmaz. İhtiyacınız olmayan gösterişli özellikler, size herhangi bir değer katmayan bir şeye ödeme yaptığınız anlamına gelir.

Doğal olarak, satıcılar bizim parlak nesnelere hayran kalmamızdan faydalanır. Bu, onlara bize o iki kişilik arabayı satma şansı verir. Bu yaygın bir satış tekniği şu şekildedir: Satıcı, kendimizi olduğumuzdan daha sofistike/moder/kibar olarak tanımlamamıza neden olur. Sonraki adım, o şişirilmiş duruma uygun bir ürün satın alma önerisidir. Bu teknik, Bob Cialdini’nin klasik eseri *Influence*’da güzelce anlatılmıştır: genç bir kadın, onun sosyal alışkanlıklarını araştırmak için gelir ve o, doğal olarak biraz abartır. Sonrasında, sık sık dışarı çıkan kişilere indirimler sunan bir tür sosyal kulüp üyeliği için mantıklı bir iş gerekçesi oluşturur. Ya da belki (kurumsal) eve daha yakın bir örnek: “buluta başarılı bir şekilde geçiş yapan sizin gibi organizasyonlar, daha büyük bir ön ödeme yaparak önemli tasarruflar elde eder” - bulut geçişinizin beklenenden biraz daha yavaş ilerlediğini onlara söylemek ister misiniz?

En İyi Araç, Seviyenize Uygun Olandır

Gösterişli araçlar gösterişli beceriler gerektirir, yani yetkinliklerinize uygun bir ürün sizin için en iyisidir. Ya da başka bir deyişle, kötü bir sürücüyseniz,

yapabileceğiniz en aptalca şey daha hızlı bir araba satın almaktır. Bu sadece bir kazayı daha olası ve daha pahalı hale getirir - muhtemelen YouTube'un inanılmaz popüler "süper araba hataları" kanallarında ölümsüzleştirilmeye çalışmadığınız sürece aradığınız şey bu değildir. Görünüşe göre *Schadenfreude* izleyicileri cezbediyor, ancak ekonomik olarak işe yarayacak kadar değil. Yani, önce daha iyi bir sürücü olun ve aracınızın yeteneklerini en üst düzeye çıkardıktan sonra yükseltmeyi düşünün.



Nürburgring Nordschleife'de (dürüst olmak gerekirse düşük güçlü) bir BMW 1 serisi kiralık araba ile sürüş becerilerimi test ettiğim tek seferde, bir VW Golf ve (kesinlikle aşırı güçlü) bir minibüs tarafından geçildim. Daha hızlı bir araba pek yardımcı olmazdı, sadece başımı belaya sokardı.³

IT dünyasında da aynı şey geçerlidir. Dönüşüm, bir organizasyonun varsayımlarını ve işletim modelini değiştirerek gerçekleşir. [Dönüşüm için bir SKU yoktur](#)—bu satın alabileceğiniz bir şey değildir. Daha iyi araçlar, daha iyi çalışmanıza yardımcı olur (muhtemelen Nürburgring'e Yugo ile gitmezsiniz), ancak araçlar ve yeteneklerin kademeli olarak artış gösterdiği sürekli iyileştirme döngüsü vardır.



Yalnızca özelliklerin bir alt kümesini kullansanız bile değer üreten ürünler arayın, böylece benimsemeye yönelik bir "rampa" elde edersiniz.

Bu nedenle, BT araçlarını satın alırken, organizasyonlar en uzun özellik listesine sahip ürünleri değil, onlarla birlikte büyüyecek ürünleri seçmelidir; örneğin, yalnızca özelliklerin bir alt kümesini kullansanız bile değer sağlayan ürünler. Bu yeteneği *kademeli değer teslimi* olarak adlandırıyorum. Ya da Alan Kay'i alıntılırsak: "Basit şeyler basit olmalı, karmaşık şeyler mümkün olmalı."

Dev Adımlar Gerçekleşmez

Yeteneklerimiz geliştikçe, şimdi bulunduğumuz yerin bir veya iki beden ötesinde bir araç almak uygun değil mi? Bu, çocukların ayakkabısını yarım numara

³Ancak, her seferinde çok daha pahalı bir dağ bisikleti süren birini geçtiğimde, içimde bir tür kefarett hissediyorum.

büyük almak gibidir—iki ay içinde doğru bedene ulaşacaklardır. Öte yandan, henüz denge kurmayı öğrenirken bir yetişkin yarış bisikletine sahip olmak tehlikelidir.

Aynı durum BT araçları için de geçerlidir. Birleşik bir sürüm kontrol sistemi ve bir tür sürekli entegrasyon, yazılım teslimatını hızlandırma yolunda büyük bir adımdır, hatta yayın döngülerini kısaltmak ve test kapsamını iyileştirmek için hâlâ çalışmanız gerekse bile. Tamamen otomatik bir build-deploy-Kubernetes-container-Helm-chart-generator kurulumu muhtemelen daha az yardımcı olacaktır—bu harika bir hedef olabilir ve size biraz övünme hakkı kazandırabilir, ancak geleneksel BT için bir seferde çok fazla olur.

Araçlara bakarken, net bir ilerleme hedefleyin ve bir seferde ne kadar ileri atlayabileceğinize dengeli bir bakış açısı koruyun. Biraz gerideyseniz, tek bir büyük sıçrama yaparak yetişmek çok cazip geliyor. Ancak gerçek şu ki, küçük bir adım atmak zor ise, dev bir sıçramanın kesinlikle büyük bir başarısızlıkla sonuçlanacağı garanti edilir.



Geride kalmış organizasyonlar, yetişmek için tek bir dev sıçrama yapmaya cazip gelirler. Ne yazık ki, bu başarıya ulaşmanın en olası yolu değildir.

BT'nin araç satın alırken çok ileriye bakma eğilimi, genellikle bilgisizlikten değil, onay süreçlerindeki aşırı sürtünmeden kaynaklanır. Çünkü yeni bir ürün satın almak, kapsamlı değerlendirmeler, iş durumları, güvenlik incelemeleri vb. gerektirdiğinden, basit bir araçla başlamak ve kısa süre sonra yükseltmek verimsiz olacaktır—sadece tüm süreci tekrar yapmış olursunuz. Bunun yerine, ekipler üç yıl sonra onlara uygun olacak bir araç arıyorlar, ilk iki yıl zorlansa bile. Sistematik sürtünme, BT'nin rahatsızlıklarının bir kez daha suçlusudur.

İnsanların Zaten Sahip Olmadığı Şeyleri Satabilirsiniz

Ürünlerin, karşılanmamış bir müşteri ihtiyacını karşılamak için yapıлып satıldığı yaygın bir varsayımdır. Ancak, bu denklemin o kadar basit olduğunu düşünmüyorum. Birçok durumda, talebin önce yaratıldığı ve ardından

karşılandığı ortaya çıkıyor. Günlük hayattan başka bir benzetmeyi denememe izin verin.

Üç kıtada yaşamış ve çalışmış biri olarak, moda ve güzellik endüstrilerinin farklı bölgelerde oldukça farklı ve genellikle zıt idealler belirlediğini gözlemledim. Asya’da açık tenli olmak arzu edilir (ağır bir bronzluk sizi çiftçi gibi gösterir, iddia edilir), oysa Avrupa’da bronzlaşma stüdyolarının sayısı ancak fitness merkezlerinden biraz daha fazladır (bronzlaşmak, egzotik bir plaj tatilini veya en azından bir bronzlaşma stüdyosunu karşılayabileceğiniz anlamına gelir). Asyalı kadınlar genellikle daha dolgun olmayı isterken, diğer herkes kilo verip daha minyon hale gelmeye çalışıyor gibi görünüyor. Yüksek elmacık kemikleri (Avrupalı modellerde genellikle bulunur, Asyalı modellerde genellikle bulunmaz), geniş veya dar burunlar, yuvarlak veya badem şeklinde gözler gibi zıt hedeflerin listesi devam ediyor.

Vücut imajı her zaman hassas bir konu olsa da, şahsen bu konudan iki sonuç çıkardım:

- 1) Reklam panolarında ne olursa olsun, kim olursanız olun mutlu olun.
- 2) Size bir şeyler satan insanlar, nadir ve zor, hatta imkansız bir ideali teşvik edeceklerdir. Sonuç #1’e bakın.

BT’ye dönersek, birçok benzetme bulabiliriz. Kuruluşunuz gururla buluta ilk adımlarını atarken, size herkesin zaten çevresiz-multi-hybrid-bulut-native-serverless nirvanasında mutlu bir şekilde yaşadığına inanmanız sağlanır. Bu doğru olsa bile, kendi hızınızda gitmeniz hala iyi olur. Ayrıca, biraz abartma ve hayal ürünü olup olmadığını sorgulamalısınız. Dışarı çıkın ve bir bakın—belki bazı meslektaşlarınızı bronzlaşma stüdyosunda görürsünüz.



En yeni teknolojilerden uzak olsanız bile endişelenmeyin. Tüm uygulamalarını günde 1.000 kez dağıtılan konteynerlerde mikro hizmetler olarak çalıştırmayan başarılı işletmeler *vardır*. Sorun değil.

Pazarlama Gerçek Değildir

Teknoloji hızla ilerler, ancak teknoloji benimseme hızı, üç aylık kazanç raporlarının okuyucuları veya altı aylık lansman etkinliklerinin katılımcılarının

istediği kadar hızlı olmayabilir. BT altyapısını dönüştürmek ve temel işletim modelini değiştirmek, büyük bir işletmenin iki, üç veya hatta beş yılını alabilir. Bu arada, satıcıların işte kalabilmek için yeni şeyler duyurması gerekir.

Bu nedenle, otomatik dağıtım, otomatik iyileştirme, otomatik geçiş ve neredeyse otomatik tedarik (şansımıza, henüz tam değil) gösteren parlak demoları görüyoruz. Ürün evrimine bakmak, satıcıları veya ürünleri seçerken oldukça yararlıdır, bu yüzden pazarlama değerli bir işlev görür (pazarlamada birçok iyi arkadaşım var ve çalışmalarını çok takdir ediyorum). Ancak vizyon ile gerçeği karıştırmamalıyız. Pazarlama olası bir hedef resmi paylaşıırken, aslında yolu yürüten biziz ve bu genellikle adım adım yapılır.

Daha İyi Bir Bıçak Sizi Daha İyi Bir Aşçı Yapar mı?

Son bir metafor paylaşmama izin verin. Yemek yapmayı seviyorum - bu, ellerin ve sezgilerin işlerini yapmasına izin veren, beynimin soğumasını sağlayan önemli bir terapötik işlev görür. Dünyanın dört bir yanındaki özel dükkanlarda oldukça fazla zaman geçirdikten sonra, tencere ve pişirme malzemeleri için Avrupa benim favori kaynağım. Bıçaklar, seramikler, ahşap ürünler ve *zencefil rende temizleyicim* gibi aşırı uzmanlaşmış aletler için Japonya'ya bakıyorum. Zamanla, temel mutfak aletlerinin, özellikle bıçakların, fiyatlarının önemli ölçüde arttığını fark ettim. Genel enflasyon bir yana, çok iyi bir Alman bıçağı 30-40 Euro civarındaydı. Modern mutfak dükkanları şimdi kolayca bunun beş katı, bazen 400 Euro'nun üzerinde bıçaklarla dolu. Mağazaların verdiği bir diğer neden ise yemek pişirme alışkanlıklarının değişmesiydi.

Çoğu Batı toplumunda, yirminci yüzyılın ortalarına kadar olan ev içi rol modeli, kadınların yiyecek ve çocuk bakımıyla ilgilendiği, erkeklerin ise tarlalarda veya daha sonra fabrikalarda ve ofislerde çalıştığı bir yapıdaydı. Bu iş bölümü, bıçakların bir araç, etinizi veya sebzelerinizi kesmek için kullandığınız bir şey olarak görülmesine yol açtı ve 30 Euro'luk bir bıçak bunu gayet iyi başardı. Erkeklerin yemek pişirme ilgisinin artması, mutfak malzemelerini, özellikle bıçakları, temel araçlardan hobi veya hatta gösteriş öğeleri olarak görülmeye başlanan ürünlere dönüştürdü. Bu değişim, çok farklı bir ürün seçimi ve fiyatlandırma modeline yol açtı; aşçı, artık düşmanlara değil domateslere karşı 200 kez katlanmış karbon çeliği bıçağını seçen modern bir samuraydır.

Yemek pişirme deneyimlerimi BT'ye çevirirken, satıcıların parlak araçlarını sunarken sormaktan hoşlandığım bir soru var: Daha iyi bıçağınız beni daha iyi bir aşçı yapar mı? Yoksa parmaklarımı tehlikeye mi atar? İyi bir bıçağı severim, ancak deneyimlerim bana iyi yemek yapmanın pratikten ve malzemelerin nasıl hazırlanıp birleştirileceğini iyi anlamaktan geldiğini söylüyor. Ve iyi mimarlık için de aynı şeyi söyleyebilirsiniz! Yani, gösteriş ögesi değil, sağlam bir BT aracı satın alın ve kendi becerinize yatırım yapın!

Bölüm II: Bulut için Organizasyon

Bulut, temel bir BT yaşam tarzı değişikliğini ima eder. Bu nedenle, buluttan en iyi şekilde yararlanmak, organizasyonda bölümsel yapılar, süreçler, kariyer planları ve İK yönergeleri dahil olmak üzere değişiklikler gerektirir. Buluta geçiş, teknoloji kadar organizasyonel bir konudur. Teknik ve organizasyonel değişim arasındaki ilişki, kitabım *The Software Architect Elevator*¹’in ana temalarından biridir ve doğrudan bulut dönüşümlerine uygulanır.

Bulut bilişimi sadece teknik bir hareket olarak benimsemek bile organizasyonel bir değişikliği ima eder. Sonuçta, BT sorumluluklarınızın büyük bir kısmını üçüncü bir tarafa dış kaynak olarak veriyorsunuz. Ancak bu, tüm operasyonel endişelerin ortadan kalktığı anlamına gelmez—tam tersi. Bulut için organizasyon yapmak, operasyonel ve işlevsel alanlarda finansal yönetime kadar geniş kapsamlı bir etkiye sahiptir.

Kültür Değişiklikleri

Stack Overflow’un APAC bölgesel direktörü olan arkadaşım Mark Birch, şu sonuca varmıştır:

Kültür değişikliğinizi kesip yapıştırarak derleyeceğiniz bir dönüşüm için Stack Overflow yok.

Organizasyonlar genellikle yapılarıyla tasvir edilir—klasik *örgüt şeması*. Bu nedenle, birçok organizasyon buluta geçtiklerinde nasıl bir yapı benimsemeleri

¹Hohpe, *The Software Architect Elevator*, 2020, O’Reilly Media

gerektiğini merak eder. Ne yazık ki, yalnızca yapısal değişiklikler nadiren beklenen sonuçları getirir. Bunun yerine, yazılı ve genellikle yazılı olmayan süreçler de dahil olmak üzere çalışma biçimini değiştirmek, buluta geçişin faydalarını elde etmek için esastır.

Organizasyonel Mimariler

Bu kitabı *Matrix* film üçlemesine referanssız bırakmamak için, *Matrix Reloaded* Neo'nun havada bir mermi yağmurunu durdurduğu ünlü bir sahneyi içerir ve Merovingian şu yorumu yapar: “Tamam, biraz yeteneğin var.” Uygulamaları buluta başarıyla taşımak veya bulut için uygulamalar oluşturmak da biraz yetenek gerektirir, belki çıplak ellerle mermileri durdurma kadar değil.

Teknik ekiplerin sunulan ürün ve hizmetlerin zenginliği, hesap yönetimi ve izin şemaları, modern uygulama mimarileri, DevSecOps ve çok daha fazlasıyla tanışık olması gerekir. On yıl önce, bu kavramların çoğu neredeyse yoktu. Bir yandan, bu harika bir dengeleyici—herkes yeni başlıyor. Ancak, yeni teknolojileri ve yeni çalışma yöntemlerini öğrenmemek, hızla geride kalma riski taşır.

Bu nedenle, organizasyonlar mevcut personeli ne ölçüde eğitip yeni beceri setleri edineceklerini kararlaştırmalıdır. Bazı organizasyonlar, değişimi organizasyonun geri kalanına taşıması beklenen küçük bir Mükemmeliyet Merkezi ile başlamayı düşünüyor. Diğer organizasyonlar, CEO'ları da dahil olmak üzere herkesi eğitip sertifikalandırmışlardır. Mutlu orta, organizasyona göre değişecektir. Bu nedenle, teknik bulut mimarinizle birlikte, organizasyonel mimarinizi de tanımlamak isteyeceksiniz.

Bulut için Organizasyon

Bulut için inşa edilmiş organizasyonlar şunu öğrenmiştir:

- Bulut dış kaynak kullanımıdır, ancak özel bir tür.
- Bulut, organizasyonunuzu yan çevirir.
- Yeni becerilere ihtiyaç duymak, farklı insanları işe almak anlamına gelmez.
- Dijital bir tetikçi tutmak, kargaşayla sonuçlanmaya mahkumdur.
- Kurumsal Mimari, bulutta yeni bir anlam kazanır.

6. Bulut, Dış Kaynak Kullanımıdır

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Ve dış kaynak kullanımı her zaman büyük bir meseledir.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Düşünmeyi Dış Kaynak Kullanmayın!

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Verimlilik ve Çeviklik

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Onları Geri Getirin

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Dijital Dış Kaynak Kullanımı

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bulut Tarzı Dış Kaynak Kullanımı

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Tam Kontrol

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Şeffaflık

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Kısa Vadeli Taahhütler

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Evrim

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Ekonomi

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bir Kez Daha, Çizgiler!

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Çekirdek vs. Çekirdek Olmayan

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bir Karmaşayı Dış Kaynak Kullanmak Daha Büyük Bir Karmaşadır

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bulut Ölçek Ekonomilerinden Yararlanır

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Dış Kaynak Kullanımı Sigortadır

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

7. Bulut Organizasyonunuzu Yan Çeviriyor

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Ve müşterileriniz bunu beğenecek.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

BT Katman Pastası

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Uçtan Uca Optimizasyon

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Düşük Sürtünme İçin Dönüşüm

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Her Bir Commit İçin Sağlama Dev mi Yoksa Ops mu?

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bulut-Entegre Ekipler

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bulut Altyapı Ekipleri

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Mühendislik Verimliliği Ekibi

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Mükemmeliyet Merkezleri (Her Zaman Mükemmel Bir Fikir Değil)

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Ekip Topolojileri

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Organizasyonel Borç

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

8. Elde Tut/Yeniden Yetenek Kazandır / Değiştir / Emekli Et

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

İş gücünüzü dönüştürmenin dört “R”si.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

İş Gücünü G Ettiirme

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

İnsan Dönüşümünün 4 “R”si

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Elde Tut

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Yeniden Yetenek Kazandır

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Değiştir

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Emekli Et

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Zaten İnsanlara Sahipsiniz

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Eğitimden Daha Fazlası

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

En İyi Sporcular Bataklıkta Yarışmaz

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Kurumsal Yolsuzluk Karşısı Katman

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Varlıklarınızı Arttırın

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Yeniden Etiketleme?

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

9. Dijital Bir Tetikçi Tutmayın

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Filmlerde kötü biten şeyler nadiren BT'de iyi gider.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Film Tarifleri

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Dijital Tetikçi

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bilinmeyene Geçiş

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Yatırım Tavsiyesi İçin Güven Fonu Çocuklarına Sormak

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Kimi Aramalısınız?

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Onlar Ne Arar?

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Kolay Değil, Ama Yapılabilir

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

10. Bulutta Kurumsal Mimari

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Başınız bulutlarda ancak ayaklarınız yere bassın.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Kurumsal Mimari

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Kurumsal Mimarinin Göçü

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

İş Liderliğini Bilgilendirin

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

İş, Organizasyon ve BT'yi Bağlayın

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Kılavuzlar Oluşturun ve Benimsemeyi Sağlayın

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Kurumsal BT Karakterleri

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Erdemli Döngüler

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bulut Kurumuna Değer Katmak

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bölüm III: Buluta Geçiş

Bulutun geleneksel BT satın alımlarından tamamen farklı bir konu olduğunu anlamak, bulut stratejisi oluşturmak için iyi bir ön koşuldur. Şimdi, şirket içi kaynakların bulut işletim modeline geçişini ele almanın zamanı geldi.

Yeniye Merhaba...

Böyle bir stratejinin merkezi, mevcut şirket içi uygulamaların buluta taşınması olacaktır. Ancak, BT varlıklarınızı sadece şirketinizden buluta taşımak, size bir bulut dönüşümünden çok yeni bir veri merkezi kazandırma olasılığını artırır. Bu nedenle, mevcut varsayımlardan kurtulmanız gerekir—bir şeyleri geride bırakmak, herhangi bir bulut göçünün kritik bir unsurudur. Geride bırakılması gereken şeylerden bazıları, BT’yi büyük ve güçlü kılan varsayımların ta kendisidir, örneğin sunucuları ve paket uygulamaları işletmek gibi.

Noktaları Bağlama

Yaygın “tavsiyeler” ve moda kelimeler, bulut aydınlanma yolunu bulanıklaştırabilir. En sevdiğim örneklerden biri, “bulut yerli” bir organizasyon olma arzusudur. Dünyayı oldukça gezmiş biri olarak, “yerli olmanın” “göç etmenin” tam tersi olduğunu belirtmeden geçemem. Bu nedenle, başarılı bir göç için sloganları içgörülerle değiştirmek istiyoruz.

İlerlemenin Ölçülmesi

Amacınız belirli bir etiketi elde etmek olmamalıdır (size makul bir ücret karşılığında istediğiniz etiketi veririm), ancak iş ve müşteri için önemli olan

somut temel metrikleri iyileştirmek olmalıdır, örneğin çalışma süresi veya sürüm sıklığı gibi. Taşınan iş yüklerinin yüzdesi gibi BT metriklerini ölçmek daha tatmin edici olabilir, ancak gerçek ilerleme için bir vekil olmaktan öteye geçemez.

Yol Haritası Çizme

Bulut hizmet sağlayıcıları ve üçüncü taraflar, bulut göçünün mekanikleri konusunda size yardımcı olacak birçok kaynak sağlar. Örneğin, [AWS](#), [Microsoft Azure](#), ve [Google Cloud](#) her biri ayrıntılı bir Bulut Benimseme Çerçevesi yayınlamıştır.

Bu çerçeveler, uygulamaların yeniden mimarilendirilmesinden, olduğu gibi kaldırılıp taşınmasına kadar çeşitli seçenekler sunar. Ancak, çoğu bir aşamalı süreci varsayar: her uygulama için yolu belirlersiniz ve yola çıkarsınız. Gerçeklik bu kadar basit değildir. Uygulamalar birbirine bağımlıdır ve göçler genellikle hazırlık, taşıma, optimize etme ve iş yüklerini yeniden mimarilendirme aşamalarının birden çok geçişini gerektirir. Bir göç stratejisi, uygulamaları bölümlere ayırmaktan daha fazlasıdır.

Halihazırda iyi yapılandırılmış bir formatta sunulan tavsiyeleri yeniden üretmek yerine, bu bölüm yaygın tuzaklara dikkat çekerek ve önemli nüansları vurgulayarak boşlukları doldurur:

- [Buluta neden geçiyorsunuz](#) konusunda net olun.
- [Kimsenin bir sunucu istemediğini](#) unutmayın.
- [Yapmadığınız yazılımı çalıştırmamanız gerektiğini](#) fark edin.
- İç süreçlerin bulutunuzu [bulut olmayan bir şeye](#) dönüştürmesine izin vermeyin!
- [Buluta geçiş](#) için doğru ekibe ve iyi bir plana sahip olduğunuzdan emin olun.
- Lise ders notlarımızı çıkarın ve [Pisagor'u bulut göçünüze uygulayın](#).
- İlerleme kaydetmek iyidir, ancak önemli olan [sunulan değerdir](#).

11. Neden Tekrar Buluta Geçiyorsunuz?

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Nereye gitmek istediğinizi bilmek iyidir.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Buluta Gelmek İçin Birçok İyi Neden Var

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Maliyet

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Çalışma Süresi

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Ölçeklenebilirlik

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Performans

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Hız

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Güvenlik

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

İçgörü

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Şeffaflık

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Öncelikler ve Tavizler

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Net Beklentiler Belirleme

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Eğitim Tekerlekleriyle Bulut

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

12. Kimse Sunucu İstemez

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bulut bilişim bir altyapı konusu değildir.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Siz Yaparsınız, Onlar Çalıştırır

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Sunucular + Depolama = Altyapı

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Sunucuları Hizmet Etmek

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Zaman Para Demektir

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Uygulama Merkezli Bulut

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Yanlara Bakmak

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Yeni Bir Veri Merkezi Daha İnşa Etmeyin

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

“Bulutta Çalışıyor” Puanı Geçmez

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

13. Kendi Yapmadığınız Yazılımları Çalıştırmayın

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Başkalarının yazılımlarını çalıştırmak aslında kötü bir anlaşımdır.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Kurumsal BT = Başkalarının Yazılımını Çalıştırmak

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Talihsiz BT Sandviçi

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Başkalarının Yazılımlarını Çalıştırmak Kötü Bir Anlaşımdır!

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Donanım için ödeme yaparsınız

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Kurulum zahmetlidir

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bir şey kırılırsa, suçlu sizsiniz, masumiyetinizi kanıtlayana kadar

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

İhtiyacınız olduğunda değişiklik yapamazsınız

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Hizmet Olarak Yazılım (SaaS)

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Herşey Hizmet Olarak

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Peki Ya...

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Peki Ya Yaptığınız Yazılım?

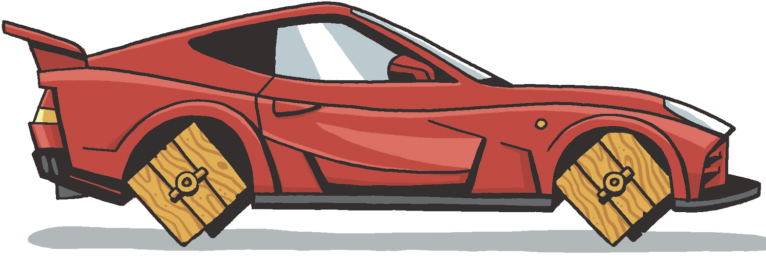
Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Strateji = Yön Belirlemek

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

14. Kurumsal Bir Bulut Dışı Oluşturmayın!

Bulut bebeğini kurumsal banyo suyuyla birlikte atmaktan kaçının.



Bu sık görünlü spor araba muhtemelen beklentilerinizi karşılamayacaktır

Buluta geçen birçok işletme, tüm beklentilerinin karşılanmadığını veya en azından istedikleri kadar hızlı karşılanmadığını fark etti. Bir [belirsiz strateji](#) veya [şişirilmiş beklentiler](#) suçlu olabilirken, çoğu durumda sorunlar daha yakında yatar. Göç yolculuğu, işletmeyi tam da bulutun onlara getireceği harika özelliklerden mahrum etti.

Kurumsal Bulut

İşletmeler ticari bir bulut sağlayıcısına geçtiğinde, sadece bir kredi kartı alıp kayıt olup dağıtım yapmazlar. Mevcut politikalara ve düzenlemelere uymak zorundadırlar, harcama disiplini sağlamalı ve genellikle özel veri şifreleme ve ikamet gereksinimleri vardır. Bu nedenle, hemen hemen her BT departmanı, mevcut çalışma yöntemlerini bulutun işletim modeliyle birleştirmeye çalışan bir

bulut dönüşüm programına sahiptir. Şimdi, bulutun harika yanı, [BT'nin nasıl yapıldığını yeniden düşünmesidir](#), bu çeviri sürecinin basit olmadığını hayal edebiliriz.



İşletmeler sadece bir kredi kartı alıp bulut sağlayıcısına kayıt olup dağıtım yapmazlar.

Büyük organizasyonlarla bulut stratejileri üzerine çalıştığımda, birkaç tekrar eden tema ortaya çıkıyor:

- Onboarding süreci
- Hibrit bulut
- Sanal Özel Bulut (VPC)
- Miras uygulamalar
- Maliyet geri kazanımı

Her biri mantıklı. Daha yakından bakalım.

Onboarding

İşletmelerin bulut hesapları için start-up'lar ve tüketicilerden farklı özel gereksinimleri vardır:

- İnsanların rastgele kredi kartı kullanmaları yerine, maliyet şeffaflığı sağlamak için merkezi faturalama hesaplarını kullanırlar.
- Bulut harcamalarını belirli bireysel maliyet merkezlerine tahsis etmeleri gerekir.
- Genel satın alma gücüne veya belirli bir hacimde bulut kaynaklarını kullanma niyetlerine dayalı olarak indirimler pazarlık ederler.
- Organizasyonda paylaşılan bulut hesaplarının sayısını sınırlayabilir ve yönetebilirler.
- Harcama yetkisi yeterince yüksek olan kişilerden onay gerektirebilirler.

Bu adımların çoğu, işletmelerin mevcut tedarik ve faturalama süreçlerine bulut modelini bağlamak için gereklidir, ki bu işletmelerin bir gecede vazgeçemeyeceği bir şeydir. Ancak, proje ekiplerinin “buluta ulaşmak” için yarı

manuel bir kayıt sürecine yol açarlar. Muhtemelen, birinin isteği onaylaması, bir proje bütçesine bağlaması ve harcama limitlerini tanımlaması gerekecektir. Ayrıca, bazı işletmelerin hangi bulut sağlayıcılarının kullanılabileceğine ilişkin sınırlamaları vardır, bazen [iş yükünün türüne bağlı olarak](#).

Bulut geliştiricileri, kurumsal ağdan bulut hizmetlerine erişebilmek için ek adımlar atmak zorunda kalabilirler, örneğin, güvenlik duvarlarını yapılandırmak gibi. Birçok işletme, geliştirici makinelerinin cihaz yönetimi ile kaydedilmesini ve uç nokta güvenlik taramalarına (diğer adıyla “kurumsal casus yazılım”) tabi tutulmasını gerektirecektir.

Hibrit Ağ

İşletmeler için, [hibrit bulut](#) bir gerçektir çünkü tüm uygulamalar bir gecede taşınmaz. Bu, bulutta çalışan uygulamaların, genellikle bir VPC’yi mevcut yerel ağ ile bağlayan bir bulut ara bağlantısı üzerinden, yerel ağdaki uygulamalarla iletişim kuracağı anlamına gelir ve bulutu yerel ağın bir uzantısı gibi gösterir.

Sanal Özel Bulut

İşletmeler tüm uygulamalarının internete dönük olmasını istemeyeceklerdir ve birçoğu ayrıca IP adres aralıklarını seçmek ve sunucuları yerel hizmetlerle bağlamak isteyecektir. Birçok işletme de bulut kiracısı komşularıyla sunucuları paylaşmaktan pek hoşlanmaz. Diğerleri ise mevcut lisans anlaşmaları gereği fiziksel sunucularla sınırlıdır. Çoğu bulut sağlayıcısı, örneğin [özel örnekler](#) veya özel sunucular (örn. [AWS](#) veya [Azure](#)) ile bu talebi karşılayabilir.

Miras veya Monolitik Uygulamalar

İşletme portföyündeki uygulamaların çoğunluğu üçüncü parti ticari yazılım olacaktır. Evde geliştirilen uygulamalar genellikle tek örnekler olarak tasarlanmıştır (bu nedenle “monolit” olarak adlandırılırlar). Bu uygulamalar, birden fazla sunucu örneği arasında kolayca ölçeklenemez. Bu tür uygulamaların yeniden tasarlanması ya maliyetlidir ya da ticari uygulamalar söz konusu olduğunda mümkün değildir.

Maliyet Geri Kazanımı

Son olarak, işletmeyi ticari bir buluta veya ticari bulutu işletmeye hazırlamak ücretsiz değildir. Bu maliyet genellikle merkezi BT grubu tarafından karşılanır, böylece tüm işletme genelinde amortize edilebilir. Çoğu merkezi BT departmanı, maliyetlerini karşılaması gereken maliyet merkezleridir, yani herhangi bir harcama, BT'nin iç müşterileri olan iş bölümlerine geri faturalandırılmalıdır. Bu maliyetleri hizmet veya örnek başına tahsis etmek genellikle zordur, bu yüzden BT genellikle mevcut bulut ücretlerine “genel gider” ücreti ekler, bu da makul görünür.

Bir iş birimi veya proje ekibi başına ortak altyapı, daha önce bahsedilen VPC'ler, jump host'lar, güvenlik duvarları ve çok daha fazlası gibi ek sabit maliyetler uygulanabilir. Sonuç olarak, iç müşteriler ölçülen bulut kullanım ücretinin üzerine bir temel ücret öderler.

NIST'i Hatırlamak

ABD Ticaret Bakanlığı'nın Ulusal Standartlar ve Teknoloji Enstitüsü (NIST), 2011 yılında bulut bilişim hakkında çok faydalı bir tanım yayınladı ([PDF indirme](#)). Bu tanım oldukça sık alıntılanırdı, ancak son zamanlarda çok fazla bahsedildiğini görmedim—belki de artık herkes bulutun ne olduğunu biliyor ve bilmeyenler sormaya utangaç. Belge, bulut bilişim için beş ana yeteneği tanımlar (kısaltılmış haliyle):

İsteğe Bağlı Self Servis

Bir kullanıcı, sunucu süresi ve ağ depolaması gibi bilişim yeteneklerini insan etkileşimi gerektirmeden otomatik olarak tek taraflı olarak sağlayabilir.

Geniş Ağ Erişimi

Yetenekler ağ üzerinden mevcuttur ve standart mekanizmalarla erişilir.

Kaynak Havuzu

Sağlayıcının bilişim kaynakları, çok kiracılı bir model kullanarak birden fazla kullanıcıya hizmet edecek şekilde havuzlanır, farklı fiziksel ve sanal kaynaklar dinamik olarak atanır.

Hızlı Esneklik

Yetenekler, talebe göre hızla ölçeklenmek üzere elastik olarak sağlanabilir ve serbest bırakılabilir.

Ölçülen Hizmet

Bulut sistemleri, genellikle kullanım başına ödeme ile kaynak kullanımını otomatik olarak kontrol eder ve optimize eder.

Bu nedenle, bulutun ne olduğunu temel tanımıyla yeniden gözden geçirdikten sonra, bazı şeylerin %100 örtüşmediğini hissetmeye başlayabilirsiniz. Ve tam olarak doğru!

Kurumsal Bulut Olmayan

Daha önce bahsettiğim kurumsal “özellikleri” NIST yeteneklerinin yanına koyduğunuzda, büyük ölçüde çeliştiklerini fark edersiniz:

- Uzun kayıt süreçleri, rutin olarak manuel onaylar ve yazılım kurulumları gerektirdiğinden, isteğe bağlı self servise aykırıdır—kurumsal BT süreçleri selamlarını gönderir.
- Kurumsal ağınız internet kadar geniş olmayacak ve güvenlik duvarları ve birçok diğer kısıtlamalar ağ erişimini evrensel olmaktan uzaklaştırır.
- Özel ayrılmış örnekler o kadar yaygın olarak havuzlanmaz ve daha kötü ölçek ekonomilerine sahiptir. Ağ bağlantınız da özeldir.
- Geleneksel uygulamalar hızlı esneklikten yararlanmaz, çünkü ölçeklenmezler ve dağıtım genellikle otomatik değildir.
- Kurumsal BT’den alınan yüksek temel maliyet, bulutu çok daha az “ölçülü” hale getirir ve küçük projeleri genellikle yasaklayıcı sabit maliyetlerle yükler.

~~“Enterprise Cloud”~~

Onboarding Process



Hybrid Approach



Private Cloud



Service Requests



Cost Recovery

**NIST Properties**~~On-demand Self-service~~~~Broad Network Access~~~~Resource Pooling~~~~Rapid Elasticity~~~~Measured Service~~**Kurumsal bulut olmayan**

Bu kötü haber: Tüm iyi niyetlere rağmen, işletmeniz bir bulut elde edemedi! Yine iyi, eski bir kurumsal veri merkezi elde etti, ki bu kesinlikle aradığı şey değildi.



Birçok “kurumsal bulut” artık bir bulutun temel yeteneklerini yerine getirmiyor.

Şimdi Ne Yapmalı?

Peki, işletmenizin bulut unvanını hak etmeye devam etmesini nasıl sağlarsınız? Üç adımlık bir tarif olmasa da, birkaç husus yardımcı olabilir:

Beklentileri Kalibre Etmek

Farkındalık, iyileşmenin ilk adımıdır. Bu tuzakların farkında olmak, onlardan kaçınmanıza yardımcı olur. Ayrıca, [maliyet tasarrufları](#) ve dijital dönüşüm hakkındaki pembe hayalleri azaltmak da bize düşer. Tüm eski ıvır zıvırımızı yeni bir eve taşımak, aynı ıvır zıvırla daha şık bir ortamda yaşayacağımız anlamına gelir. Aynı şekilde, kurumsal yükünüzü buluta taşımak hiçbir şeyi dönüştürmez.

Bulut Size Getirin, Tersini Değil

Bulut [klasik bir BT satın alımı](#) değil, BT işletim modelinde temel bir değişikliktir. Bu nedenle, mevcut işletim modelinizi buluta taşımamaya dikkat etmelisiniz,

çünkü bu, daha önce bahsedilen sonuçlara yol açacaktır. Bunun yerine, bulut işletim modelinin bazı unsurlarını ortamınıza getirmeniz gerekir. Örneğin, hantallaşmış manuel süreçleri otomasyon ve self servis ile değiştirerek, hem yerinde sistemlerin hem de bulutta çalışanların faydalanmasını sağlayabilirsiniz.

Ölçülebilir Hedefler

Net ölçülebilir hedefler olmadan yapılan bir bulut geçişi, yoldan çıkma ve parlak yeni teknoloji oyuncaklarına kapılma riski taşır. Bunun yerine, **buluta neden gittiğinizi açıkça belirtin**: maliyeti düşürmek, çalışma süresini artırmak, yeni ürünleri daha hızlı piyasaya sürmek, verilerinizi güvence altına almak, daha kolay ölçeklemek veya daha modern görünmek. Öncelik vermek ve ilerlemeyi ölçmek, yolda kalmanıza yardımcı olur.

Bölümlendirme

Kurumsal BT uyumu sever, ancak tek bir bulut boyutu tüm uygulamalara uymaz. Bazı uygulamaların tüm güvenlik duvarı-bölme-eşleştirme-yapılandırma-gözden geçirme ve onay adımlarını geçmesine gerek yoktur. Belki de bazı uygulamalar—örneğin, müşteri verilerini barındırmayan basit olanlar—sadece Jamie'nin kredi kartında faturalandırılmadığı sürece doğrudan buluta gidebilir.

Bulutta Olduğunuzda, Bulutu Kullanın!

Bulut geçişleri tehlikeli sulara gezinir. Birçok işletme, **kilitlenmeden kaçınmak için her şeyi yapmak** tuzağına düşüyor ve bunu, çoğu tescilli olduğu için bulut sağlayıcısının yönetilen hizmetlerini kullanmayarak başarmaya çalışıyorlar. Bu, DynamoDB, Athena, SQS, BigQuery, Spanner vb. kullanmamak anlamına gelir. Hâlâ bir bulutunuz olabilir, ancak bu bulut NIST'in 2011 tanımından önceki bir bulut olacaktır. Bulutu benimsiyorsanız, yönetilen hizmetleri de benimsemelisiniz.

Bulut yolculuğuna çıkan işletmeler genellikle elde edecekleri harika yeni şeylere odaklanırlar. Ancak, kurumsal yüklerinizin bir kısmını geride bırakmak da aynı derecede önemlidir.

15. Bulut Geçişi:

Kaybolmaktan Nasıl Kaçınılır

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Doğru ekibi kurun ve nereye gittiğinize dikkat edin.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Aşama 1: Planlama ve Personel Temini

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Geçiş ls

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

st Düzey Sponsor

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Baş Mimar

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Program Yöneticisi

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

İyi Bir Program Yöneticisi Bulma

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Ortaklıklar

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Aşama 2: Yürütme

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Keşif

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Otomasyon ve Federasyon

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Otomatik vs. Manuel Dağıtımlar

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Federatif vs. Merkezi Yürütme

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Eğitim

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Aşama 3: Doğrulama

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Ortam Doğrulaması

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Maliyet Doğrulaması

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

İş Hedefi Doğrulaması

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

İhtiyaç Duyduğunuz Yere Ulaşın

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

16. Pisagor'a Göre Bulut Göçü

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Okul kitaplarınızı çıkarma vakti geldi.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Yukarı Taşımak mı Yoksa Dışarı Taşımak mı?

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Tüm BT İkili Değildir

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Yukarı

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Dışa

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Göç Üçgenleri

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Pisagor'u Hatırlıyor musun?

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bulut Göç Trigonometri

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Tüm R'ler Hakkında Ne Demeli?

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Karar Modellerine İçeriden Bakmak

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Kümeleştirme

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Karar Size Ait

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

17. Değer, Gerçek İlerlemenin Tek Ölçüsüdür

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

CTRL-F Değer.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

İlerlemenin Ölçülmesi

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Vekil Metrik

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Değer Boşluğu

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Savaş Gemisi Oynamak

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Değer Grafiği

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Eğriyi Etkilemek

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Pisagor'a Değer Katmak

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bölüm IV: Bulut Mimarisi

Bulutun mimarisini anlamadan bulutta başarılı olmayı hayal etmek zor. Bulut platformları tek ürünler değil, iş yapma şeklimizi büyük ölçüde etkileyen geniş hizmet koleksiyonlarıdır.

Jargonları Bozmak

BT tartışmaları rutin olarak ürün isimleri ve jargonlar tarafından domine edilir. “<jargon> uygulamak için <ürün A> ve <ürün B> değerlendiriyoruz” BT tartışmalarında yaygın bir kısımdır, yalnızca ikinci versiyon tarafından aşılr: “<jargon> olmak için <ürün C> ve <ürün D> değerlendiriyoruz.” *Agile, Lean, dijital, anti-fragile, zero trust, DevOps, IaC* ve *cloud native* gibi kelimeleri ilgili cümlelere atamanız için sizi bırakıyorum.

Jargonları anlamlı değerlendirmelere çevirmek, kurumsal mimarların en önemli ama aynı zamanda en hassas görevlerinden biridir. Jargonlar genellikle özden yoksun olduğu için *arzu edilen düşünceyi* teşvik etse de, ortak bir kelime dağarcığı sağlayarak iletişime yardımcı olabilirler. İkincisini başarmanın anahtarı, izleyicilerinizin düşünce sürecine katılmalarını sağlamak için yeterince derin bir ortak anlayış yaratmaktır.



İzleyicilerinize jargonlar atmak, onları düşünce sürecinin dışına iter. Mimarlar bundan daha iyisini yapmalıdır.

Malzeme Seçmekten Daha Fazlası

Satıcı sertifikaları, bulut mimarisinin çoğunlukla hizmet seçmek ve ilgili özellikleri ezberlemekle ilgili olduğu düşüncesini körükleyebilir. Bana biraz LEGO tuğlalarının tüm renklerini ve şekillerini ezbere bilerek sertifikalı bir LEGO sanatçısı olmak gibi geliyor (mavi bir 1x7 yapıyorlar mı?). Doğru satıcıyı ve doğru hizmetleri seçmek önemlidir, ancak bu parçaları iş hedeflerini destekleyen anlamlı bir şekilde bir araya getirmek bulut stratejisi ve bulut mimarisinin esasını oluşturur.



Bir mimar olmayı sık sık bir restoranın yıldız şefi olmakla kıyaslarım: iyi malzemeler seçmek faydalıdır, ancak bunların nasıl bir araya getirildiği restoranın itibarını kazandırır. Ve en sevdikleri restoran yemeğini yeniden yaratmaya çalışan herkesin bildiği gibi, nihai üründen görünenin ötesinde genellikle çok daha fazlası vardır.

Gerçek bir mimarın bakış açısını almak, çoklu-hibrit ve hibrit-çoklu bulut gibi popüler kavramları içerir, ancak belki de pazarlama broşürlerinde anlatıldığı şekilde değil. “En iyi” mimari yoktur, sadece sizin durumunuza ve hedeflerinize en uygun olanı vardır. Dolayısıyla, bulut mimarinizi tanımlamak oldukça fazla düşünmeyi gerektirir - bu kesinlikle [dış kaynak kullanmamanız](#) gereken bir şeydir.

Mimar Asansörü Seviyeleri Bağlar

[Mimar Asansörü](#), kurumsal çatı katındaki iş stratejisi ile motor odasındaki teknik gerçekliği bağlayabilen bir mimar rol modelini tanımlar. Böyle bir mimar, satıcı ürün koleksiyonuna baktığında, basitçe faydalar vaat etmek yerine, bu tekliflerin arkasındaki temel varsayımlar, kısıtlamalar ve kararları tersine mühendislikle çözer. Daha sonra bu içgörüyü işletmenin bağlamına haritalandırır ve bu ürünleri somut bir çözümde bir araya getirmenin ödünleşimlerini dengeler.

Klasik BT, teknik uygulama kararlarının iş ihtiyaçlarından türediği varsayımına dayanır ve mimariyi tek yönlü bir sokak yapar. Bulut, birçok diğer varsayım gibi bu varsayımı tersine çevirir ve motor odasında alınan teknik kararların

sonuçlarını anlayan üst düzey karar vericileri tercih eder. Sonuçta, bu teknik kararlar, işletmenin yenilik yapma ve pazarda rekabet etme yeteneğinin kritik kolaylaştırıcılarıdır. Bu nedenle, asansör mimarının rolü sadece daha iyi kararlar almak değil, aynı zamanda bu kararları üst yönetime şeffaf bir şekilde iletmektir. Karar modelleri ve görselleştirmeler bu bağlamda son derece yararlı araçlar olarak ortaya çıkar.

Kararları Modellemek

Bir bulut mimarisi kitabını doldurabilir ve birkaç kişi bunu yapmıştır (Ben şans eseri *Cloud Computing Patterns*¹ kitabının önsözünü yazma fırsatını yakaladım). Bulut hizmet sağlayıcıları da giderek daha fazla mimari rehberlik sağlamaktadır, örneğin Microsoft Azure’un [bulut mimari desenleri](#)).

Bu materyalin üzerine inşa ederek, bu bölüm dikkati anlamlı kararlara ve ödünleşimlere kaydırır. Karar modelleri ve zihinsel modeller sizi bulut yolculuğunuz boyunca önemli karar noktalarından geçirir ve daha bilinçli ve disiplinli kararlar almanızı sağlar:

- [çoklu bulut](#)’un birçok çeşidi vardır ve hangisinin sizin için en iyisi olduğunu dikkatlice seçmelisiniz.
- [Hibrit bulut](#) iş yüklerinizi bulut ve kurum içi olarak ayırmanızı gerektirir. Seçeneklerinizi bilmek, en iyi yolu seçmenize yardımcı olur.
- Mimarlar konunun derinliklerine inmeyi severler, işte farklı satıcıların [hibrit bulut çözümlerini nasıl mimariledikleri](#).
- Birçok mimar, ana işlerinin kilitlenme ile savaşmak olduğunu düşünür. Ancak hayat bu kadar basit değil: [kilitlenmeden kaçınmaya kilitlenmeyin!](#)
- Bulut, popüler mimari stilleri yönlendiren birçok eski varsayımı değiştirir. Bu nedenle, [çoklu kiracılığın sonunu](#) görebiliriz.
- Mimarlar, “ilities” olarak da bilinen fonksiyonel olmayan gereksinimlerle ilgilenirler. Bulut bize [yeni bir “ility” getirir: atılabilirlik](#) ve çevre bilincine sahip bir şekilde.

¹Fehling, Leymann, Retter, Schupeck, Arbiter, *Cloud Computing Patterns*, Springer 2014

18. Çoklu Bulut: Seçenekleriniz Var

Ancak seçenekler bedavaya gelmez.

Çoğu işletme mevcut uygulamalarını buluta taşımakla veya belki de yeni bulut-uyumlu uygulamalar geliştirmekle meşgulken, analistler ve pazarlama ekipleri boş durmadı, *oklu-hibrit-bulut bilişim* gibi sloganlar uydurdular. Ya da belki *hibrit-çoklu* idi? Kendim de emin değilim.

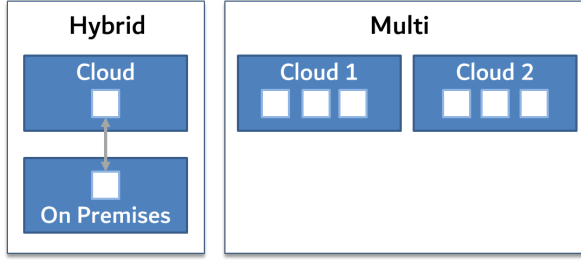
işletmeler, geçişlerini tamamlamadan önce bile geri mi kalıyorlar? Yoksa doğrudan çoklu bulut cennetine atlayarak “sıçramahılar” mı? İnsanlar “oklu bulut” dediklerinde gerçekten aynı şeyi mi kastediyorlar? Bir başka moda sözcüğünü bozmamız ve işleri tekrar yeryüzüne ve iş değerine getirmemizin zamanı geldi. Yine anlamlı kararlar alınması gereken noktalar olduğunu göreceğiz.

Çoklu-Hibrit Ayrımı

Çoklu-hibrit bulut yaklaşımının ilk vaadi oldukça cazip görünüyor: iş yükleriniz, tesislerinizden buluta ve geri, hatta gerektiğinde farklı bulutlar arasında taşınabilir; ve tüm bunlar iddia edildiği gibi tek bir düğmeye basmak kadar kolay. Mimarlar doğuştan şüphelidirler ve bu nedenle böyle özümelerin kısıtlamalarını, maliyetlerini ve faydalarını daha iyi anlamak için derinlemesine bakmaya eğilimli (ve ücretli)dirler.

Moda sözcükleri paralamadaki ilk adım, *oklu-hibrit* birleşik moda sözcüğünü ikiye ayırmak ve *hibrit* ve *oklu* olarak ayırmaktır. Her birinin arkasında farklı itici güçler vardır, bu yüzden iki basit tanım deneyelim:

- **Hibrit:** iş yüklerini bulut ve tesisler arasında bölmek. Genellikle bu iş yükleri bir şeyler yapmak için etkileşime girer
- **Çoklu:** Birden fazla bulut sağlayıcısıyla iş yükleri çalıştırmak



Hibrit ve çoklu bulut

Bu terimler ne kadar basit görünse de, orantısız bir kafa karışıklığı kalır. Örneğin, bazı kişiler çoklu ve hibritin çok benzer olduğunu düşünmemizi istiyor (“tesisler başka bir buluttur”), oysa diğerleri (ben de dahil) **tesislerde çalışmanın kamu bulutuna karşı farklı kısıtlamalarını** vurguluyor.

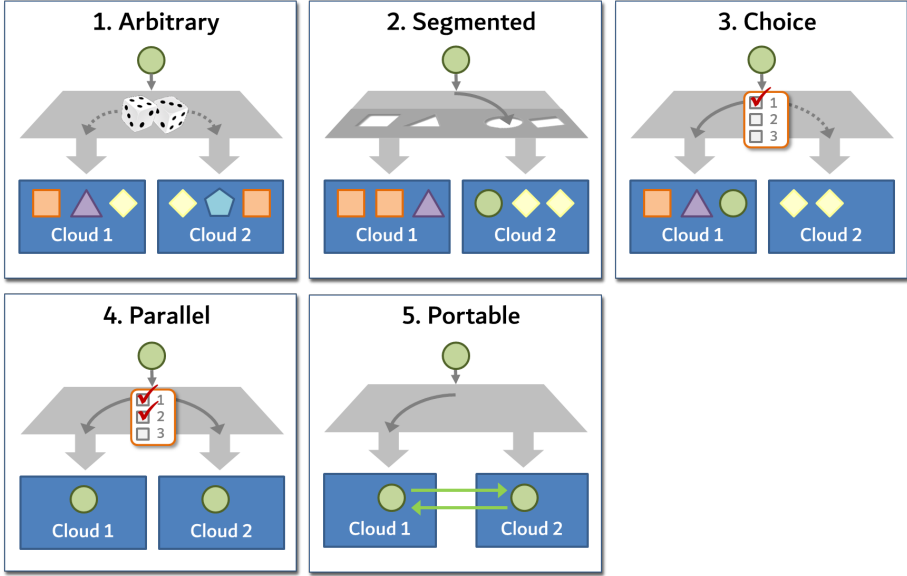
Kararlara odaklanan bir mimar bakış açısıyla, iki arasında bir büyük fark vardır: **hibrit bulut, çoğu işletme için verilen bir durumdur**, en azından geçiş sırasında, oysa çoklu bulut stratejisi, bilinçli olarak alınan bir karardır. Birçok işletme, gerekli yetenek setlerini en aza indirerek ve hacim indirimlerinden faydalanarak, tek bir bulutta çok başarılı bir şekilde çalışıyor.

Bu nedenle, bir mimar olarak çoklu bulut seçeneklerinizi ve bu seçeneklerle ilgili karar ticaretlerini anlamak istersiniz. Moda sözcüklerden arındırılmış bir karar çerçevesi sizi oraya götürür.

Çoklu Bulut Seçenekleri

En iyi başlangıç noktası, teknik platformdan bir adım geri atarak ortak kullanım senaryolarını incelemektir. Daha sonra, her birinin getirdiği değeri ve ima ettiği ticaretleri inceleyebiliriz. “Çoklu bulut” genel etiketi altına giren birkaç girişime katıldıktan sonra, bunların beş farklı senaryoya ayrılabilceğine inanıyorum:

1. **Keyfi:** İş yükleri birden fazla bulutta ancak belirli bir neden olmadan.
2. **Segmentli:** Farklı bulutlar farklı amaçlar için kullanılır.
3. **Seçim:** Projeler (veya iş birimleri) bulut sağlayıcısını seçme özgürlüğüne sahiptir.
4. **Paralel:** Tek uygulamalar birden fazla buluta dağıtılır.
5. **Taşınabilir:** İş yükleri isteğe bağlı olarak bulutlar arasında taşınabilir.



Çoklu bulut mimari stilleri

Bu listedeki daha yüksek bir sayı mutlaka daha iyi değildir—her seçeneğin kendi avantajları ve sınırlamaları vardır. Daha ziyade, ihtiyaçlarınıza en uygun yaklaşımı bulmak ve bilinçli bir seçim yapmaktır. En büyük hata, gerekli olmayan yetenekler sağlayan bir seçeneği seçmek olabilir, çünkü her seçeneğin bir maliyeti vardır, bunu yakında göreceğiz.



Çoklu bulut mimarisi, tek tip bir karar değildir. En yaygın hata, işin başarılı olması için gerekenden daha karmaşık bir seçenek seçmektir.

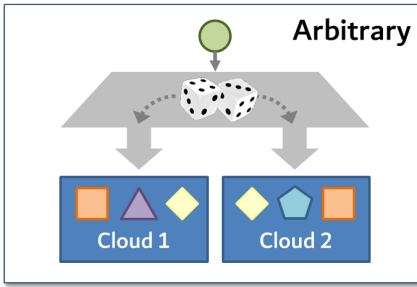
Çoklu bulutu farklı tatlara ayırmak ve her birinin itici güçlerini ve faydalarını tanımlamak, asansör mimarlarının birçok kişinin sadece sol veya sağ gördüğü yerde nüansları nasıl gördüğünün güzel bir örneğidir. Basit bir kelime dağarcığıyla birleştiğinde, teknik jargondan uzak, herkesin aynı sayfada olduğu derinlemesine bir konuşma sağlar. İşte bu *Mimar Asansörü*¹ tam da budur.

¹Hohpe, *The Software Architect Elevator*, 2020, O'Reilly Media

Çoklu Bulut Senaryoları

Her biri çoklu bulut yapmanın beş yoluna ayrı ayrı bakalım ve getirdiği anahtar yeteneklere ve dikkat edilmesi gereken yönlere özellikle dikkat edelim. Öğrendiklerimizi bir karar tablosunda özetleyeceğiz.

Keyfi



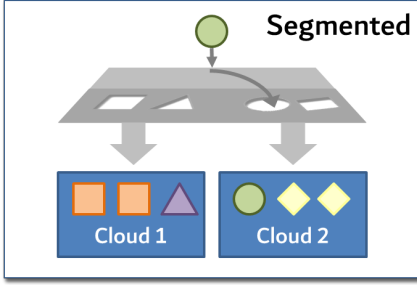
Herhangi bir buluttaki bazı şeyler

Eğer kurumsal dünya bize bir şey öğrettiyse, o da gerçekliğin nadiren slayt gösterilerine uymasındır. Bu düşünce hattını (ve olağan dozda şüpheciliği) çoklu buluta uyguladığımızda, kurumsal çoklu bulutun büyük bir yüzdesinin ilahi bir mimari öngörünün sonucu olmadığını, aksine zayıf yönetim ve aşırı satıcı etkisi olduğunu görüyoruz.

Bu tür çoklu bulut, iş yüklerini birden fazla bulut sağlayıcısıyla çalıştırmak anlamına gelir, ancak şeylerin neden bir bulutta veya diğerinde olduğunu pek bilmemek anlamına gelir. Çoğu zaman nedenler tarihseldir: bir bulutla başladınız ve sonra önemli bir hizmet kredisi sayesinde başka bir satıcı eklediniz, bu sırada bazı geliştiriciler kurumsal standardı görmezden gelerek üçüncü bir bulutu çok sevdi.

Strateji bu düzenleme için kullanılacak kelime değil. Ancak bu tamamen kötü değil: en azından buluta *bir şeyler* dağıtıyorsunuz! Bu iyi bir şey çünkü *yönlendirmeden önce, önce hareket etmelisiniz*. Yani, en azından hareket ediyorsunuz. Birden fazla teknoloji platformunda deneyim kazanıyor ve beceriler geliştiriyorsunuz, bu da ihtiyaçlarınızı en iyi karşılayan sağlayıcıya yerleşmenizi sağlar. Yani, *keyfi* bir hedef resim olmasa da, yaygın bir başlangıç noktasıdır.

Bölümlendirilmiş



Farklı ihtiyaçlar için farklı bulutlar

Farklı bulutlar arasında iş yüklerini bölümlendirmek de yaygındır ve iyi bir adımdır: belirli türdeki iş yükleri için farklı bulutlar seçersiniz. Şirketler genellikle bu senaryoda yer alır çünkü belirli bir alanında bir satıcının güçlü yönlerinden yararlanmak isterler. [Farklı lisanslama modelleri](#) de sizi farklı iş yükleri için farklı satıcıları tercih etmeye yönlendirebilir.

Bölümlendirilmiş senaryonun yaygın bir biçimi, çoğu büyük iş yükünü birincil sağlayıcıda çalıştırmak ve diğerinin analitik hizmetlerini kullanmaktır.

Bulut sağlayıcılarını şu faktörlere göre belirleyebilirsiniz:

- İş yükü türü (eski vs. modern)
- Veri türü (gizli vs. açıkça mevcut)
- Hizmet türü (hesaplama vs. analitik vs. işbirliği yazılımı)

Uygulamalarınız arasındaki *dikişleri* anlamak, uygulamanızın yarısı solda ve diğer yarısı sağda olduğunda aşırı çıkış ücretlerinden kaçınmanızı sağlar. Ayrıca, satıcı yeteneklerinin özellikle makine öğrenimi gibi segmentlerde hızla değiştiğini unutmayın. Bu nedenle [anlık karşılaştırmalar](#) özellikle anlamlı değildir ve birkaç ay sonra tercih ettiğiniz satıcının artık karşılaştırılabilir işlevsellik sunduğunu öğrenmek için bu senaryoya istemeden girebilirsiniz.

Ayrıca, satış ekiplerinin ayak izlerini büyütmek için çabaladıklarında işletmelerin *bölümlendirilmiş* durumdan *keyfi* duruma kaydığını gözlemledim. Başka bir satıcıdan çok spesifik bir hizmet kullanıyorsanız, (ön) satış elemanları diğer hizmetlerini de satmaya çalışacaklardır - bu, sonuçta onların işi.

Karar disiplini herhangi bir sağlam stratejinin bel kemiğidir, bu yüzden bu tür durumlarda dostça ama kararlı kalmalısınız. *Keyfi* modele geri dönmek bir diğer kaygan yolu [özgeçmiş odaklı mimariler](#)dir, bu yüzden gözlüklerinizi takın ve çok parlak nesnelerden uzak durun. Aksi takdirde, uygulamalarınızın

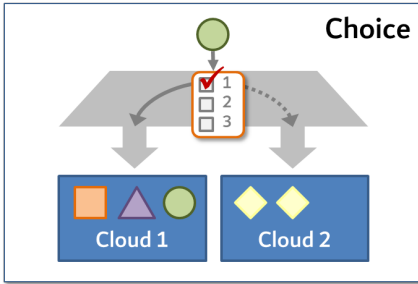
%95'inin bir ülkede ve birkaç yüzdesinin binlerce mil uzakta başka bir bulutta çalıştığı durumlarda bulabilirsiniz - bu, gecikme ve çıkış maliyetlerine neden olan gerçek bir örnek ve gereksiz yere gereken beceri setlerini çoğaltır.

Bulutları karşılaştırırken, her bir hizmeti optimize etme tuzağından kaçının. Bir bulut platformu bir bütün olarak değerlendirilmeli, hizmetlerin birbirleriyle ve erişim yönetimi veya izleme gibi çapraz kesen kaygılarla nasıl etkileşimde bulunduğu da dahil edilmelidir. Bu, kurumsal mimarideki en önemli derslerden birine kadar iner:



Yerel optimumların toplamı nadiren küresel optimumdur. Yerel değil, küresel olarak optimize edin!

Seçim



Seçim özgürlüğü

Birçoğu ilk iki örneği *gerçek* bir çoklu bulut olarak değerlendirmeyebilir. Aradıkları (ve sundukları) şey, iş yüklerinizi bulut sağlayıcıları arasında özgürce dağıtma yeteneğidir, böylece genellikle soyutlama katmanları veya yönetim çerçeveleri oluşturarak bağımlılığı *en aza indirmek*(#Lockin) (veya bu algıyı en aza indirmek). Yine de,

bulut kararının kesinliğine göre ayrılan birçok varyasyon vardır. Örneğin, ilk tercihinizden sonra fikrinizi değiştirebilmeniz ve eğer öyleyse, geçişin ne kadar kolay olmasını bekliyorsunuz?

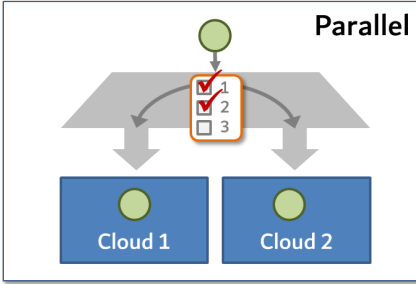
En az karmaşık ve en yaygın durum, geliştiricilerinize bir bulut sağlayıcısını seçme hakkı vermek, ancak fikirlerini sürekli değiştirmelerini beklememek. Bu *seçim* senaryosu, genellikle büyük organizasyonlarda paylaşılan BT hizmet birimlerinde yaygındır. Merkezi BT, genellikle geniş bir iş birimi yelpazesini ve bunların ilgili BT tercihlerini desteklemekle yükümlüdür. Seçim özgürlüğü, kamu sektörü gibi tarafsız kalma isteğinden veya finansal hizmetler

veya benzeri kritik hizmetlerde sıkça görülen “tüm yumurtaları tek sepete koymama” düzenleyici kılavuzundan da kaynaklanabilir.

Bir *seçim* düzeni genellikle merkezi BT’nin bulut sağlayıcılarıyla ticari ilişkileri yönetmesini sağlar. Bazı BT departmanları ayrıca merkezi harcama takibi{i: “Harcama|bakınız”} ve kurumsal yönetim sağlamak için bulut sağlayıcı hesap örnekleri oluşturmak üzere ortak bir araç seti geliştirir.

Bu düzenin avantajı, projelerin, bağımlılığı en aza indirme ve operasyonel yük arasındaki tercih edilen dengeye dayalı olarak, yönetilen veritabanları gibi tescilli bulut hizmetlerini kullanmada özgür olmasıdır. Sonuç olarak, iş birimleri engelsiz, hatta *yemel* diyebileceğim bir bulut deneyimi elde eder. Bu nedenle, bu düzen çoklu bulut için iyi bir ilk adım oluşturur.

Paralel



Birden fazla bulutta tek bir uygulama

Önceki seçenek size bulut hizmet sağlayıcıları arasında bir seçim özgürlüğü verirken, yine de tek bir sağlayıcının hizmet seviyesi ile sınırlısınız. Birçok işletme, tek bir sağlayıcı ile elde edebileceklerinden daha yüksek düzeyde kullanılabilirlik elde etmek amacıyla kritik uygulamalarını birden fazla buluta dağıtmayı hedefliyor.

Aynı uygulamayı paralel olarak birden fazla buluta dağıtabilmek, bulut sağlayıcısının tescilli özelliklerinden belirli bir düzeyde soyutlama gerektirir. Bu, çeşitli şekillerde gerçekleştirilebilir; örneğin:

- Kimlik yönetimi, dağıtım otomasyonu veya izleme gibi bulut spesifik işlevleri, çekirdek uygulama kodundan arayüzler veya takılabilir modüller aracılığıyla izole ederek her bulut için ayrı ayrı yönetmek.
- Uygulamanızın bulut sağlayıcısına özel olan bileşenleri için iki dalı sürdürmek ve bunları ortak bir arayüzün arkasına sarmak. Örneğin, blok veri depolama için ortak bir arayüzünüz olabilir.

- Açık kaynak bileşenler kullanmak, çünkü genellikle herhangi bir bulutta çalışacaklardır. Bu, saf işlem (barındırılan Kubernetes çoğu bulutta mevcuttur) için nispeten iyi çalışsa da, veri depoları veya izleme gibi diğer tamamen yönetilen hizmetlerden yararlanma yeteneğinizi azaltabilir. Yönetilen hizmetler buluta geçmenin başlıca faydalarından biri olduğundan, bu dikkatli değerlendirilmesi gereken bir seçenektir.
- Belirli bir bulutun benzersiz tekliflerinden yararlanmanızı engelleyebilecek şekilde bir çoklu bulut soyutlama çerçevesi kullanarak, bulut spesifikleriyle uğraşmadan bir kez geliştirip herhangi bir buluta dağıtabilmek. Ancak, böyle bir soyutlama katmanı, çözümünüzü zayıflatabilir veya maliyeti artırabilir.

Kod tabanınızdaki farklılıkları absorbe etmek karmaşık gelebilir, ancak Nesne-İlişkisel Eşleme (ORM) çerçevelerinin ilişkisel veritabanları için on yılı aşkın süredir başarıyla yaptığı şey budur.

Dikkat edilmesi gereken kritik nokta, tahmin edilen çalışma süresi kazancını kolayca silebilecek olan karmaşıklıktır. Ek soyutlama katmanları ve daha fazla araç, yanlış yapılandırma olasılığını artırır ve bu da beklenmeyen kesinti sürelerine neden olur. Üç bulut sağlayıcısının her birinin üç kullanılabilirlik bölgesi artı her birinde bir felaket kurtarma ortamı öneren tasarımlar öneren satıcılar gördüm. Her bileşenin $3 \times 2 \times 3 = 18$ *düğüm* işgal ettiği bu miktarda cihazın gerçekten daha yüksek kullanılabilirlik sağladığı konusunda şüpheli olurum, her bölge ve bulut sağlayıcı başına bir *düğüm* olmak üzere dokuz *düğüm* kullanmaktan daha fazla.

İkincisi, her iki dağıtım arasında uyum sağlama arayışı, aslında istenen şey olmayabilir. Bulutlar arasında ortaklık derecesi ne kadar yüksek olursa, bozuk bir uygulama dağıtma veya her iki bulutta da sorunlarla karşılaşma olasılığınız o kadar yüksek olur, bu da dayanıklılık avantajını ortadan kaldırır. Aşırı örnekler, aşırı güvenilirlik gerektiren uzay sondaları veya benzeri sistemlerdir: herhangi bir tür ortaklıktan kaçınmak için iki ayrı ekip kullanırlar.

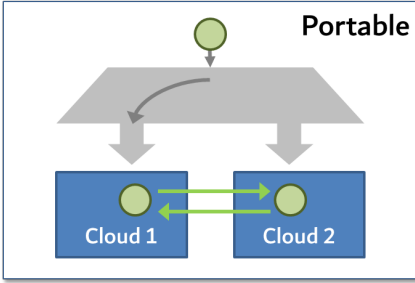


Sağlayıcılar arasında daha yüksek uyum dereceleri, ortak bir hata olasılığını artırarak sistem çalışma süresindeki potansiyel artışları ortadan kaldırır.

Bu nedenle, kullanılabilirlik için tasarım yaparken, bulut sağlayıcısının platformunun tek kesinti senaryosu olmadığını unutmayın—insan hatası ve

uygulama yazılımı sorunları (hatalar veya bellek sızıntıları ve taşan kuyruklar gibi çalışma zamanı sorunları) kesintilere daha büyük bir katkı sağlayabilir.

Taşınabilir



İstedığınız gibi kaydırma

Multicloud'un algılanan zirvesi, bulutlar arasında serbest taşınabilirlik olup, iş yüklerinizi istediğiniz yere dağıtabilmeniz ve ayrıca istediğiniz gibi taşıyabilmeniz anlamına gelir. Avantajları anlamak kolaydır: tedarikçi bağımlılığından kaçınılabilirsiniz, bu da örneğin size pazarlık gücü sağlar. Ayrıca kaynak ihtiyaçlarına bağlı olarak

uygulamaları taşıyabilirsiniz. Örneğin, normal operasyonları bir bulutta çalıştırabilir ve aşırı trafiği başka bir buluta aktarabilirsiniz.

Bu yeteneği sağlayan temel mekanizmalar, yüksek düzeyde otomasyon ve bulut hizmetlerinden soyutlamadır. Paralel dağıtımlar için yarı manuel bir kurulum veya dağıtım süreci ile idare edebilirken, tam taşınabilirlik, iş yükünü her an kaydırabilmenizi gerektirir, bu nedenle her şeyin tamamen otomatikleştirilmesi daha iyidir.

Multicloud soyutlama çerçeveleri bu yeteneği vaat eder. Ancak, hiçbir şey bedava değildir, bu yüzden maliyet karmaşıklık, belirli bir çerçeveye bağımlılık, belirli uygulama mimarileri (örneğin, konteynerler) ve platform yetersiz kullanımı şeklinde ortaya çıkar (bkz. [Tedarikçi Bağımlılığından Kaçınmaya Kilitlenmeyin](#)).

Ayrıca, bu tür soyutlamaların çoğu genellikle verilerinizi önemsemez: hesaplama düğümlerinizi sağlayıcılar arasında rastgele kaydırırsanız, verilerinizi nasıl senkronize tutacaksınız? Ve bu engeli aşmayı başarırsanız, çıkış verisi maliyetleri arkanızdan gelebilir. Bu nedenle, bu seçenek kağıt üzerinde (veya PowerPoint'te) harika görünse de, önemli takaslar içerir.

Parlak Nesnelerin Peşinden Koşmak Gözlerinizi Kör Eder

“[Nasil Sürülür Bilmiyorsanız](#)” bölümünde vurgulandığı gibi, parlak nesnelerin peşinden koşarken, daha parlak olanın daha iyi olduğuna inanma tuzağına kolayca düşebilirsiniz. Kurumsal savaş yaraları olanlar, nesneleri giderek daha parlak hale getirmeye çalışmanın bir maliyeti olduğunu çok iyi bilirler. Dolar maliyeti belirgin olanıdır, ancak ek karmaşıklık, birden fazla tedarikçi yönetimi, beceri setleri bulma ve uzun vadeli yaşanabilirliği sağlama (sadece sunucusuz mu olacağız?) faktörlerini de hesaba katmanız gerekir. Bu faktörler para ile çözülemez.

Her zaman tüm seçenekleri istiyorsanız, büyük olasılıkla karmaşıklık içinde boğulursunuz ve hiçbirini elde edemezsiniz—bu, [Gregor’un Yasası](#) olarak bilinen bir etkidir. Bu nedenle, birincil amacınızı anlamak ve açıkça iletmek çok önemlidir: tedarikçilerle daha iyi pazarlık yapmak, sistem kullanılabilirliğini artırmak veya yalnızca bir sağlayıcının veya diğerinin veri merkezi işlettiği bölgelerde yerel dağıtımı desteklemek mi istiyorsunuz?

Ayrıca, bulut sağlayıcıların sürekli olarak fiyatları düşürdüğünü, kullanılabilirliği artırdığını ve yeni bölgeler dağıttığını unutmayın. Bu nedenle, [hiçbir şey yapmamak](#) bu sorunları ele almak için beklenmedik, ancak oldukça etkili bir strateji olabilir. Kilitlenmeden kaçınma bu nedenle soyut bir meta-hedef olup, mimari olarak arzu edilirken, somut bir faydaya dönüştürülmesi gerekir. Bir moda kelimeyi başka bir moda kelime ile gerekçelendirmeyin!

Multicloud ≠ Tek Tip Bulut

Kuruluşlara multicloud stratejisi konusunda danışmanlık yaparken, onlara rutin olarak tüm sağlayıcılar arasında tek tip bir bulut deneyimi oluşturmaktan kaçınmalarını hatırlatırım. Her bulut sağlayıcısı ürün teklifinde, ancak aynı zamanda ürün stratejisinde ve kurumsal kültürde belirli güçlü yönlere sahiptir. Tüm bulutları aynı yapmaya çalışmak, iç müşterilerinize gerçekten fayda sağlamaz. Bunun yerine ağır bir yük getirir; örneğin, bulut sağlayıcı X’ten ucuz bir yönetilen hizmeti kullanamayacakları için. Veya orijinal bulutla aşına olan ancak üzerine dokunan soyutlama katmanıyla aşına olmayan bir dış satıcıyla çalışıyor olabilirler. Bunu [Esperanto etkisi](#) olarak adlandırıyorum:

evet, hepimizin tek bir evrensel dil konuşması güzel olurdu. Ancak, bu, hepimizin bir dil daha öğrenmemiz gerektiği ve çoğumuzun zaten İngilizce konuştuğu anlamına gelir.

Akıllı Seçim

Aşağıdaki tablo çoklu bulut seçeneklerini, ana sürücülerini ve dikkat edilmesi gereken yan etkileri özetlemektedir:

Stil	Ana Yetenek	Ana Mekanizma	Düşünülmesi Gerekenler
Keyfi	Buluta dağıtım	Bulut becerisi	Yönetişim eksikliği; trafik maliyeti
Segmentli	Bulut kullanımı konusunda net rehberlik	Yönetişim	“Keyfi”ye geri dönme eğilimi
Seçim	Proje ihtiyaçlarını/tercihlerini yönetişim için ortak destekleme	Sağlama, faturalama, yönetişim için ortak çerçeve	Ek katman; rehberlik eksikliği; trafik maliyeti
Paralel	Daha yüksek kullanılabilirlik (potansiyel olarak)	Otomasyon, soyutlama, yük dengeleme/başarısızlık yönetimi	Karmaşıklık; yetersiz kullanım
Taşınmabilir	İş yüklerini istenildiği gibi taşıma	Tam otomasyon, soyutlama. Veri taşınabilirliği	Karmaşıklık; çerçeveye bağımlılık; yetersiz kullanım

Beklendiği gibi: TANSTAAFL—*bedava öğle yemeği diye bir şey yoktur*. Mimari, ödünler verme işidir. Bu nedenle, seçenekleri ayrıntılı bir şekilde incelemek, onlara anlamlı isimler vermek, etkilerini anlamak ve geniş bir şekilde iletmek önemlidir.

19. Hibrit Bulut: Fili Dilimlemek

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Şirketler hibrit buluttan kaçınamaz, ancak yollarını seçebilirler.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Hibrit Bir Gerçekliktir. Çoklu Bir Seçenektir.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

İki İzole Ortam Hibrit Yapmaz

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Hibrit Bölmeler: 31 Çeşit mi?

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bulut Fili Dilimleme Yöntemleri

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Katman: Ön vs. Arka

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Nesil: Yeni vs. Eski

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Kritiklik: Kritik Olmayan vs. Kritik

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Yaşam Döngüsü: Geliştirme vs. Üretim

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Veri Sınıflandırması: Hassas Olmayan vs. Hassas

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Veri Tazeliği: Yedekleme vs. Operasyonel

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Operasyonel Durum: Felaket vs. İşlerin Yolunda Gitmesi

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

İş Yüğü Talebi: Patlama vs. Normal Operasyonlar

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Uygulamaya Koymak

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

20. Bulut—Şimdi Kendi Yerinizde

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Aynı ama farklı

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bulutlu Kendi Yerinize Getirmek

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Hibrit vs. Yerinde Bulut

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Neden Yerinde Farklıdır

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Hibrit Uygulama Stratejileri

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

1. Paylaşılan Bir Soyutlama Katmanı Tanımlayın

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Avantajlar

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Dikkat Edilmesi Gerekenler

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

2. Bulutu Yerleşkenize Taşıyın

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Avantajlar

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Dikkat Edilmesi Gerekenler

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

3. Yerleşkeyi Buluta Kopyalama

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

4. Yerinde Ortamı Bulut Gibi Görünmesini Sağlayın

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Sorulacak Sorular

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

1. Paylaşılan Bir Soyutlama Katmanı Tanımlayın

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

2. Bulutu Tesislerinize Kopyalayın

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

3. Yerinde Ortamı Buluta Kopyalayın

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

4. Yerinde Ortamı Bulut Gibi Görünmesini Sağlayın

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Ek Hususlar

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Kimlik ve Erişim Yönetimi

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

İzleme

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Dağıtım

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Veri Senkronizasyonu

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bir Yol Haritası Çizmek

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

21. Kilitlenmeye Karşı Kilitlenmeyin

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Mimari ikili değildir.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Mimari Seçenekler Yaratır

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bir Bulut, Lütfen, Yanında Kilitlenme ile!

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Kilitlenmenin Tonları

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Kabul Edilen Kilitlenme

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Kilitlenmeyi Azaltmanın Maliyeti

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Gerçek Düşmanlar: Karmaşıklık ve Az Kullanım

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Optimal Lock-in

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Açık Kaynak ve Bağımlılık

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Kilitlenmeyi Yönetmek

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

22. Çok Kiracılığın Sonu mu?

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bulut, geçmiş mimari varsayımlarını yeniden gözden geçirmemizi sağlıyor.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Çok Kiracılılık

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Yazılım Yok!

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Kiracı Zorlukları

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Ördek Tipleme

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Ördek Mimarisi

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Kısıtlamaları Yeniden Değerlendirmek

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bulut Kısıtlamaları Kaldırıyor

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Verimli Tek Ailelik Evler

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

23. Yeni “ility”: Atılabilirlik

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Sunucular söz konusu olduğunda, biz geri dönüştürmeyiz.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Hızlanmak Sadece Daha Hızlı Gitmek Değildir

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Uzun Ömür Zararlı Olarak Görülüyor

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Sunucuları İyiye Kullanmak İçin Atmak

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Tutarlılık

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Şeffaflık

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Daha Az Stres

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Daha Az Geri Dönüşümle Daha İyi Bir Yaşam (Yalnızca BT’de!)

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bölüm V: Bulut İçin Uygulama Geliştirme

Bulut, uygulamaları dağıttığımız bir platformdur. Geleneksel kurulumlarda uygulama ve altyapı genellikle oldukça izoleydi ve çoğunlukla [farklı ekipler tarafından yönetiliyordu](#). Bulut uygulamaları ve ilişkili araçlar, ortamlarıyla yakından etkileşime girer. Örneğin, dirençli operasyonlar sunan platformlar genellikle uygulamaların otomatik olarak dağıtılmasını gerektirir. Benzer şekilde, sunucusuz platformlar uygulamaların durumunu dışa aktarmasını ve kısa ömürlü olmasını bekler. Dolayısıyla, bulut platformlarını konuştuğumuzda, aynı zamanda uygulamaları nasıl geliştirdiğimizi de konuşmalıyız.

Uygulama Karmaşıklığı Artıyor

Bulut, uygulamalara direnç, otomatik ölçekleme, otomatik iyileştirme ve kesintisiz güncellemeler gibi harika yetenekler sunarken, aynı zamanda uygulama teslimini de daha karmaşık hale getirdi. Modern uygulama geliştiricilerin yeşil/mavi dağıtımlardan, NoOps, NewOps, post-DevOps, FinOps, DevSecOps, YAML girintileme, Kubernetes operatörleri, servis meshleri, HATEOAS, mikro hizmetler, mikro çekirdekler, bölünmüş beyinler veya deklaratif ve prosedürel IaC hakkında konuşmalarını dinlemek, size uygulama tesliminin yeni bir galaktik dil konuşan uzaylılar tarafından istila edildiği hissini verebilir.

Bu mekanizmaların birçoğu geçerli bir amaca sahiptir ve yazılım geliştirme ve teslim etme şeklimizde büyük ilerlemeleri temsil eder. Yine de, bize bu harika yetenekleri sunan araçlar, veritabanı sütun adlarının altı karakterle sınırlı olduğu günlerden bu yana görülmemiş bir jargon çoğalmasına neden oldu. Bu

birçok aracı ve tekniği jargon yerine sezgisel modellerle açıklamak, bulutun uygulama tasarımı ve teslimatına olan etkilerini anlamamıza yardımcı olacaktır.

Kısıtlamaların Kaldırılması Mimarileri Etkiler

Ortamın kısıtlamaları, uygulamaların yapısını etkiler. Örneğin, yazılım dağıtımı zahmetli ise, büyük bir yazılım parçasını sadece bir kez dağıtmayı tercih edersiniz. Benzer şekilde, iletişim yavaş ve şeffaf değilse, uzaktan çağrılardan kaçınmak için tüm uygulama bileşenlerini bir arada tutmayı tercih edebilirsiniz.

Bulut platformları, modern yazılım yığınlarıyla birlikte, geçmişteki birçok kısıtlamayı azaltmış veya ortadan kaldırmıştır, bu da yeni yazılım uygulama mimarilerinin ortaya çıkmasına olanak tanımıştır. Örneğin, artık çok popüler bir mimari tarz olan mikro hizmet mimarileri, yalnızca daha düşük çalışma zamanı maliyetleri ve otomatik yazılım dağıtımı sayesinde uygulanabilir hale geldi. Bu tür etkileri anlamak, mimarların buluta yönelik uygulama evrimi için bir yol belirlemelerine yardımcı olur.

Platformlar Genişler ve Daralır

Uygulama teslimini iyileştirmek için platformlar oldukça uzun süredir var. Örneğin, PaaS (Hizmet olarak Platform) ürünleri, yaygın bağımlılıkları içeren önceden yapılandırılmış yapı paketleri ile uygulama dağıtımını basitleştirdi. Ancak, bu platformların çoğu, bireysel bileşenlerin değiştirilmesini kolayca desteklemeyen “kara kutular” olarak tasarlandı. Bir süre durakladıktan sonra, yenilik hızı tekrar arttı ve bu sefer Kubernetes ekosistemi gibi gevşek araç koleksiyonlarını tercih etti. Araç setlerine geçiş, bileşenlerin bağımsız olarak evrilmesine olanak tanır, ancak genellikle son kullanıcıyı tüm parçaları çalışır bir bütün haline getirme karmaşıklığıyla baş başa bırakır.



Yapı ve dağıtım sisteminin uygulamanın kendisinden daha karmaşık hale geldiği projeler gördüm.

Zamanla, yaklaşımlar istikrar kazandıkça, platformların tekrar daha belirleyici veya modern BT dilinde “yönlendirilmiş” hale gelmesini ve dolayısıyla daha iyi entegre olmasını bekleyebiliriz. Bu tür platform döngülerini öngörmek, daha iyi BT yatırım kararları almamıza yardımcı olabilir.

Bulut İçin Uygulamalar

Mevcut birçok kaynak, uygulamaların bulut için nasıl inşa edilmesi gerektiğini anlatıyor. Kitabın bu bölümü, bir uygulama geliştirme rehberi olmak yerine, bulut platformlarıyla doğrudan ilişkili olan uygulama geliştirme ve teslimatının bu yönlerine odaklanmaktadır:

- **Uygulama odaklı bir bulut**, altyapı odaklı bir buluttan çok farklı görünür. Daha çiçekli olduğunu söyleyebiliriz.
- Bulut, konteynerleri sever gibi görünüyor. Ama **o konteyner metaforunun** içinde gerçekten ne var?
- Sunucusuz gerçekten sunucusuz değil, ama belki de **daha az endişelenmenizi** sağlayabilir?
- Bir uygulamayı bulut için uygun kılan nedir? Karmaşık çerçeveler yerine, **FROSST** deneyelim.
- Otomasyon, bulutun kritik bir parçasıdır, öyleyse neden **gerçek kod** kullanmasın?
- Şeyler kırılır, bulutta bile. En iyisi **sakin kalıp çalışmaya devam etmektir**.

24. Uygulama Merkezli Bulut

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Modern uygulama ekosisteminin taslağını çizmek.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Uygulamalar Fark Yaratır

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Dört Yapraklı Yonca

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

İyi Modeller Kendilerini Gösterir

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Çeşitlilik vs. Uyumlulaştırma

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Standartların Değeri ve Maliyeti

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Yaprakları Büyütmek

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Modeli Zorlama

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

25. Konteynerler Ne İçerir?

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Metaforlar karmaşıık sistemler hakkında dőőünmemize yardımcı olur.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Konteynerler Paketler ve çalıştırır

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Konteynerlerin Faydaları

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Konteynerler Kapatılmıştır

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Konteynerler Tek Tip

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Konteynerler Sıkı İstiflenir

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Konteynerler Hızlı Yüklenir

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Her Şey Konteynerlerle Taşınmaz

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

İnce Duvarlar

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Yük Konteynerleri Yeniden Doğmaz

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Sınır Kontrolü

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Konteynerler Geliştiriciler İçindir

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Özgeçmiş Odaklı Mimariye Dikkat Edin!

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

26. Sunucusuz = Daha Az Endişe?

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Kimse bir sunucu istemediği için, az daha fazladır.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Sunucu-Yok = Daha Az Sunucu?

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Tanımlayıcı Özellikler

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Sunucusuz Platformlar

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Hesaplamadan Daha Fazlası

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Tekrar Entegrasyon

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Yeni Bir Ekonomik Model

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Sunucusuz Platform Mimari Kararları

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Katmanlama vs. Kara Kutu

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Adillik vs. Özgürlük

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Platform Entegrasyonu vs. Bağımsızlık

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Sunucusuz Yeni Normal mi?

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

27. FROSST Gibi Bulut Uygulamaları

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bulut tüm uygulamaları eşit derecede sevmez.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bulut Uygulamaları FROSST Olmalı

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Tutumlu

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Taşınabilir

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Gözlemlenebilir

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Kesintisiz Güncellenebilir

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

İçsel Güvenlik

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Hata Toleransı

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

FROSST'u Ne Zaman Kullanmalı

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

28. IaaS - Gerçekten Kod Olarak Altyapı

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bulut, dehasının ötesinde çok şey beyan eder.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Her Seviyede Otomasyon

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

(Sadece) Gerçekten Kod Olarak Altyapı Değil

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Değişimle Başa Çıkmak

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Hedeflerinizi Belirtmek

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Otomasyon Dilleri

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Belge Yönelimli Diller (JSON/YAML)

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Nesne Yönelimli/Prosedürel Diller

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Fonksiyonel Diller

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Tavizler

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Otomasyon Tavizleri

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Dil Tavizleri

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Açık Kaynak

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Sunucusuz Otomasyon = Uygulama Otomasyonu

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Hangi Kod?

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Atomlardan Moleküllere

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

29. Sakin Kal ve Operasyona Devam Et

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bizi öldürmeyen şey, bizi güçlendirir.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Başarısızlık: İçimizdeki Düşman mı?

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Sağlamlık: Başarısızlığı Önleme

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Esneklik: Başarısızlığı Absorbe Etme

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Antifragility: Başarısızlığı Kucaklamak

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

İç ve Dış Döngüler

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Kırılğandan Antifrajile

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Kaos Mühendisliği ≠ Kaos Mühendisliği yaratmak

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Ateşe Ateşle Karşı Koymak

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Chaos Monkey Başka Hiçbir Şeye Benzemez

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Hata Bütçeleri Harcanmak İçindir

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Hataları Yeniden Düşünmek

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Dirençlilik Yapılması ve Yapılmaması Gerekenler

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

YAPMAYIN...

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

YAPIN...

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bölüm VI: Bulutun Bütçelenmesi

Şu ana kadar mevcut uygulamaları taşıdınız ve yenilerini inşa ettiniz, böylece bulut bilişim platformunun avantajlarından faydalandınız. Yatırımlarınızın meyvelerini toplamayı beklemektesiniz: artan çeviklik, daha düşük operasyonel maliyetler ve daha yüksek şeffaflık, CEO ve yönetim kurulundan bir övgü almanızı sağlamalı. Ama o kadar acele etmeyin—bulut, BT harcamalarınızı yönetme ve hesaplama şeklinizi ve elde ettiğiniz faydaları da etkiler.

Yeni Teknoloji Yeni Finansal Modeller Getirir

Bulutı kucaklamak, BT, iş, İK veya finans olsun, organizasyonunuzun tüm kısımlarına sirayet eder. Bulut tüketiminiz arttıkça, finansal yönetiminiz tasarruflarınız üzerinde farklı bir bakış açısına sahip olabilir. Ayrıca, ilk geçişiniz muhtemelen umut verici faydalar sağladıysa da, kesinlikle yapılacak bazı optimizasyon çalışmaları kalmıştır. Son olarak, yeni yetkilerle birlikte yeni sorumluluklar da gelir; bunlar arasında finansal farkındalık ve disiplin de bulunmaktadır.

Bu kitabı toplamak için, bu son bölüm bulutu yeni bir yaşam tarzı olarak tamamen kucaklamanın finansal yönlerini tartışmaktadır:

- Bulut tasarrufları sihirli bir şekilde gelmez; *kazanılmalıdır*.
- Buluta geçişin *çalışma bütçenizi artırdığını* görebilirsiniz. Bu muhtemelen iyi bir şey!

- Geleneksel olarak, *otomasyonu verimliliği artırmak* olarak düşünürüz. Bu, bulut otomasyonunun ana faydalarını kaçırmak olur.
- Küçük öğeler de birikir, bulutta da. *Süpermarket etkisine dikkat edin!*

30. Bulut Tasarrufları Kazanılmalıdır

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bedava öğle yemeği diye bir şey yoktur. Bulutta bile.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bulut Ne Kadar Ucuz?

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Sunucu Boyutlandırma

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Tasarruflarınızı Kazanın

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Şeffaflık Yoluyla Optimizasyon

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Büyüklüğü Optimize Etme

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Zamanı Optimize Etme

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Otomasyon Yoluyla Dayanıklılık

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bulut Sağlayıcılarını Değiştirme

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Hiçbir Şey Yapmamak

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Erken Optimizasyon

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Küresel Optimizasyon

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Maliyet Sadece Dolar ve Sent Değildir

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Tasarruf Yapmanın Yapılması ve Yapılmaması Gerekenler

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

YAPMAYIN...

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

YAPIN...

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

31. “İşletme” Bütçenizi Artırma Zamanı Geldi

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Karanlık köşeleri aydınlatmak hoş olmayan sürprizlere yol açabilir.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

BT Bir Numara Değildir

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

İşletmeyi Değiştirmek

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Yaygın Maliyet Yanılgıları

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Görünmeyen Maliyet = Maliyet Yok

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bedava Hediye (Satın Alma ile Birlikte)

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Gerçek Maliyet vs. Fırsat Maliyeti

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Tekrarlayan Maliyet = Operasyonlar

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Muhasebe Üzerine Küçük Bir Tur

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bulut Maliyeti Çizgisini Bulandırıyor

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Yeni Teknoloji = Yeni Muhasebe

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Marjinal Maliyet

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Başarı Metrik Olarak Harcama

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Modeli Değiştirmek

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bütçe Yapılması ve Yapılmaması Gerekenler

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

YAPMAYIN...

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

YAPIN...

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub’tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

32. Otomasyon Verimlilikle İlgili Değildir

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Hızlanmak, sadece daha hızlı gitmekten fazlasıdır.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Yazılım Teslimatının Endüstrileşmesi

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

DevOps: Kunduracının Çocukları Yeni Ayakkabılar Giyiyor

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Otomasyonun Yeni Değeri

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Bulut Operasyonları

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Hız = Dayanıklılık - Maliyet

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Otomasyon Yapılacaklar ve Yapılmayacaklar

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

YAPMAYIN...

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

YAPIN...

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

33. Süpermarket Etkisine Dikkat!

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Küçük şeyler de birikir.

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Kuruşlarla Hesaplama

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Süpermarket Etkisi

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Maliyet Kontrolü

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Kontrol Dışında Maliyet

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Kendi Kendine Yük Artışları

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Sonsuz Döngüler

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Sahipsiz Kaynaklar

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Kapatmak Size Maliyet Getirebilir

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Hazırlıklı Olmak

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

En Büyük Sorununuzu Bilin

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Çıkış Yapmak

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Maliyet Yönetimi Yapılması ve Yapılmaması Gerekenler

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

YAPILMAMASI GEREKENLER...

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

YAPILMASI GEREKENLER...

Bu içerik örnek kitapta mevcut değildir. Kitabı Leanpub'tan satın almak için <http://leanpub.com/cloudstrategy-tr>.

Yazarın Biyografisi



Gregor Hohpe, AWS’de bir kurumsal stratejisttir. CTO’lara ve teknoloji liderlerine, hem organizasyonlarının hem de teknoloji platformlarının dönüşümünde danışmanlık yapmaktadır. Mimar Asansörü’nü motor dairesinden çatı katına doğru kullanarak, kurumsal stratejiyi teknik uygulama ile ve tersini bağlar.

Gregor, Singapur hükümetine Smart Nation Fellow olarak hizmet etmiş, Google Cloud’da teknik direktör ve Allianz SE’de baş mimar olarak çalışmış ve ilk özel bulut yazılım teslim platformunu hayata geçirmiştir. Başlangıçtan profesyonel hizmetlere ve kurumsal BT’den internet ölçekli mühendisliğe kadar teknoloji işinin hemen her açıdan deneyimini yaşamıştır.

Bu Yazardan Diğer Kitaplar

The Software Architect Elevator, O’Reilly, 2020

Enterprise Integration Patterns, Addison-Wesley, 2003 (Bobby Woolf ile birlikte)



Michele Danieli, Allianz Technology Global Lines'da mimarlık uygulaması başkanıdır ve platformlar inşa eden küresel dağıtılmış mimari ekipleri yönetmektedir. Kariyerine motor dairesinde başlamış ve mimarlık ile mühendislerin en iyi arkadaşlar olduğunu görmektedir. İyi bir diyagram ve zihin haritası onun temel araçlarıdır ve kod düşmanı değildir.



Tahir Hashmi, Flipkart, Zynga, Yahoo gibi internet işletmelerinde 100 milyondan fazla kullanıcıya hizmet eden büyük ölçekli dağıtık uygulamalar geliştirmiştir ve en son olarak Tokopedia'da teknoloji stratejisini yönettiği başkan yardımcısı ve teknik üye olarak çalışmaktadır. Misyonu, dağıtık bulut bilişimi bir dizüstü bilgisayarda program yazmak kadar basit hale getirmektir.



Jean-François Landreau, Allianz Direct’de altyapı ekibini yönetmektedir. SRE ve DevOps, toplu heyecanı yazılım geliştirmeden operasyonlara kaydırđında, o da bu yolu takip etmeye karar verdi. Motor dairesinden çok uzak kalırsanız aydınlanmış kurumsal kararlar alamayacağınıza güçlü bir şekilde inanmaktadır.