

Подготовка хостинга к промоакции

Чек-лист для подготовки интернет-магазина к крупной акции и пиковым нагрузкам

1

Выберите правильный хостинг и тариф

Обычный виртуальный хостинг (Shared) делит ресурсы одного сервера между сотнями чужих сайтов. На время крупной промоакции ваш интернет-магазин обязан находиться как минимум на **VPS/VDS** (виртуальном выделенном сервере), а для масштабных проектов — на отдельном физическом выделенном сервере (**Bare Metal**). Убедитесь, что у провайдера настроено автоматическое или быстрое масштабирование памяти и процессора по запросу.

2

Проведите стресс-тестирование за 1–2 недели до акции

Используйте инструменты нагрузочного тестирования (например, **Яндекс.Танк** или **Apache JMeter**), чтобы симитировать пиковый наплыв покупателей. Тест покажет «бутылочное горлышко» вашей системы — то, что сломается первым (база данных, процессор или пропускная способность сети).

3

Настройте «умное» кэширование

Каждое обращение к базе данных при загрузке страницы нагружает сервер. Настройте кэширование так, чтобы популярные страницы (главная, карточки акционных товаров) отдавались пользователям мгновенно в виде готовых статических файлов. Для динамических данных подключите объектное кэширование в оперативной памяти — **Redis** или **Memcached**.

4

Подключите S3-хранилище и CDN

Изображения товаров, баннеры акций и тяжелые скрипты забивают сетевой канал сервера. Вынесите весь медиаконтент во внешнее объектное хранилище **S3**. Подключите **CDN** (сеть доставки контента), чтобы картинки загружались с ближайших к пользователю географических серверов, полностью освобождая ресурсы вашего основного хостинга.

5

Перенесите фоновые задачи планировщика (Cron)

Все регулярные ресурсоёмкие задачи (генерация карт сайта, резервное копирование, создание отчётов, обновление курсов валют) должны быть принудительно перенесены на **ночные часы (03:00–05:00)** или временно отключены в дни пиковых продаж.

6

Оптимизируйте интеграции со складскими программами и 1С

В обычные дни базы данных сайта и учётной системы (1С, МойСклад или CRM) обмениваются остатками и заказами каждые несколько минут. Во время акции этот процесс может моментально заблокировать базу данных. Настройте обмен в **одностороннем порядке** (только фиксация заказов) или увеличьте интервалы синхронизации.

7

Отключите «маркетинговый мусор»

Каждый сторонний скрипт (виджеты онлайн-чатов, тяжёлые рекомендательные блоки «С этим товаром также покупают», анимированные всплывающие окна и сторонние пиксели аналитики) замедляет загрузку сайта на мобильных устройствах и создаёт лишние запросы. На время распродажи оставьте только **критически важный функционал** оформления заказа.

Остались вопросы?

Мы готовы помочь вам подготовить магазин к любой нагрузке. Свяжитесь с нами удобным способом.

 rameva.ru

 +7 (915) 553-06-76

 info@rameva.ru