

ÉTUDE DE CAS



LinkedIn Chine

Neo4j réduit le délai de commercialisation de l'application Chitu de LinkedIn

SECTEUR

Technologie

CAS D'USAGE

Réseau social

OBJECTIF

Diminuer le délai de commercialisation pour concurrencer efficacement les autres applications de réseaux sociaux

DEFI

Lancer une plateforme de réseau social aussi vite que possible tout en gardant une marge de développement significative des utilisateurs et des fonctionnalités et en permettant des recherches sur un vaste volume de données sans problème de performance

SOLUTION

La rapidité et la simplicité d'utilisation de Neo4j ont permis à l'équipe de Chitu de lancer sa première version en quelques mois

RESULTATS

- Livraison accélérée pour assurer une part de marché plus importante
- Vitesse de traitement plus rapide qui résulte en une meilleure performance pour les utilisateurs

L'équipe de développement de LinkedIn Chine devait lancer Chitu, nouvelle plateforme sociale, dans un délai record afin d'attirer un segment significatif du marché des réseaux professionnels chinois. En exploitant les outils offerts par Neo4j, Chitu est devenu l'un des réseaux sociaux à plus forte croissance de Chine.

L'entreprise

Chitu est une application de type réseau social créée par LinkedIn Chine. Dédiée au marché chinois, elle cible spécifiquement les jeunes professionnels qui viennent d'entrer dans le monde du travail. L'application a été lancée par LinkedIn mais fonctionne comme une entité entièrement distincte et revendique près d'un million d'utilisateurs dans le pays.

Le défi

Réseau social pour les professionnels, LinkedIn s'adresse principalement à des utilisateurs parlant anglais dans le monde entier qui, lancés dans leur carrière, cherchent à développer leurs réseaux au plan international. La société a cependant identifié un énorme marché non exploité : celui des jeunes professionnels chinois qui viennent d'entrer dans la vie active.

Pour atteindre ce groupe démographique, la société a lancé Chitu qui cherche à engager les personnes cherchant un emploi avec une interface utilisateur aux allures de jeu et disponible sur les ordinateurs comme sur les terminaux mobiles. Comme LinkedIn, l'outil offre à ses utilisateurs des opportunités de développer leurs réseaux par des connexions et des messages directs et propose également des occasions de rencontre entre personnes et des événements réseaux.

Cependant, Chitu n'est pas le premier - ni le seul - outil de réseautage professionnel pour les jeunes professionnels en Chine. C'est pourquoi les dirigeants de la société ont compris que lancer l'application aussi vite que possible s'avérait crucial pour réussir à capturer une part de marché importante.

"La rapidité était le défi" indique Bin Dong, directeur du développement de Chitu. "Au vu du taux de croissance de nos concurrents sur le marché chinois, nous savions qu'il fallait lancer Chitu le plus vite possible."

Dans la mesure où son application allait être ouverte à un nombre considérable de professionnels, Chitu devait aussi être capable de gérer une croissance rapide tant en termes de nombre d'utilisateurs qu'en termes de fonctionnalités disponibles.

ÉTUDE DE CAS



« La rapidité était le défi. Au vu du taux de croissance de nos concurrents sur le marché chinois, nous savions qu'il fallait lancer Chitu le plus vite possible. »

– Bin Dong,
Directeur du développement,
Chitu

La stratégie

Les décideurs chez Chitu savaient qu'une base de données relationnelle - avec des tableaux et des liaisons complexes - ne s'adapterait pas de façon efficace aux réseaux étendus et complexes entre ses utilisateurs.

L'entreprise a essayé d'utiliser MySQL, mais il y avait tant de connexions entre les utilisateurs - alliances, connexions entre membres, amitiés et autres - que la structure de données s'avérait trop compliquée et difficile à gérer au point d'affecter la performance de l'application.

D'où la recherche d'une base de données capable de décrire un graphe de façon intuitive qui a conduit Chitu directement à Neo4j. Pourquoi?

«Parce que Neo4j est la base de données de graphes numéro un sur le marché des bases de données de graphes» explique Bin Dong.

De plus, grâce à la grande variété d'outils fournis par Neo4j - dont des manuels, des vidéos et un solide support pour les clients - l'équipe de développement opérationnel de Chitu a pu apprendre rapidement comment utiliser Neo4j. Quelques jours à peine après avoir découvert la base de données, l'équipe était capable de commencer la programmation.

La solution

Neo4j était la pièce manquante pour Chitu.

L'équipe technique a tout de suite remarqué la différence de vitesse de traitement de Neo4j, en particulier par rapport à celle de MySQL, alors que la programmation s'effectuait avec une incroyable facilité. A présent, les requêtes peuvent être traitées en un temps record et l'entreprise a pu lancer la première version de son application en à peine quatre mois.

Les résultats

Les gains de temps comme les économies ont été significatifs pour Chitu une fois ses équipes passées à Neo4j. Abandonner MySQL a permis à l'entreprise d'éviter de payer un administrateur de bases de données à plein temps.

La plateforme de Neo4j est si facile à utiliser et à maintenir que l'entreprise a été en mesure de réduire la taille de son équipe de développement et de consacrer ses ressources et du temps au développement de sa base d'utilisateurs. Et grâce au modèle de tableau blanc, le temps de communication entre développeurs a diminué de façon significative.

A court terme, Chitu va exploiter des fonctions supplémentaires de Neo4j, telle que la capacité de la plateforme à effectuer des calculs d'influence, ce afin d'accroître sa base d'utilisateurs et de renforcer la plateforme.

A propos de Neo Technology

Neo Technology est le créateur de Neo4j, la base de données de graphes leader mondial, qui propulse les relations entre les données au premier plan. Depuis la recommandation de produits et de services personnalisés, en passant par les sites qui offrent des fonctions de réseaux sociaux, les diagnostics réseaux des opérateurs de Télécoms, les entreprises qui réinventent la gestion des données de référence, des identités et des droits d'accès : les chercheurs de Neo Technology, pionniers des bases de données de graphes, jouent un rôle clé dans la diffusion de la puissance du graphe auprès de nombreuses organisations internationales. De grandes entreprises, dont Airbus, SFR, Meetic, Glowbl, Trace One, Walmart, eBay, UBS, Nomura, Cisco, CenturyLink, HP, Telenor, TomTom, Lufthansa, et The National Geographic Society, comme des startup telles que Medium, Polyvore, Zephyr Health, et Elementum utilisent Neo4j pour dégager une valeur commerciale des relations entre les données. Neo Technology est une société à capitaux privés, financée par Fidelity Growth Partners Europe, Sunstone Capital, Conor Venture Partners, Creandum et Dawn Capital dont le siège social est situé à San Mateo (Californie). Elle est implantée en Suède, au Royaume-Uni, en Allemagne, en France et en Malaisie. Pour plus d'informations : Neo4j.com.

Royaume-Uni uk@neotechnology.com

France ventes@neotechnology.com

Pays scandinaves
nordics@neotechnology.com

Allemagne vertrieb@neotechnology.com

Europe du sud
southern-europe@neotechnology.com