Agricoltura24 L'agricoltura è online.

ProntoImprese

CIO Club

Webcast
Security 2.0 e DLP
Protezione dei dati aziendali

La video conferenza per la piccola impresa

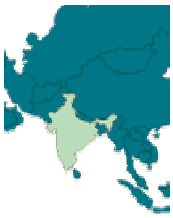
I White Paper di TechTarget Italia

CORSI download
Corso completo sull'It Security
Il software opensource
Corso completo sulle reti Wi-Fi

TIPS & TUTORIAL by TECHTARGET
Professionisti di sicurezza
Responsabili IT
Tecnici di rete

Link utili
Passepartout Software Gestionale
Compara Prezzi
Portale immobiliare
News e servizi per gli operatori dell'edilizia
Il sito per architetti e designers
News e servizi per l'agroindustria
Business News sul mercato del Retail
Dossier e aggiornamenti su marketing e distribuzione

News
Da Micro World un antimalware per Soho e pmi
Novell spinge il business delle software appliance
Lsi dà più efficienza allo storage
Parte il 15 ottobre lo Zyxel Tour 2009 Lab Experience
A Smau 2009 si fa "marketing dell'innovazione"



Strategie

Da Micro World un antimalware per Soho e pmi

Il vendor indiano, che in Italia ha come master distributor Laboratori Informatici, rivendica il proprio posto in un mercato che non conosce monopoli, grazie, o a causa, dell'evoluzione continua degli attacchi ai dati

Luciano Barelli

06 Ottobre 2009

La diffusione esponenziale di malware dovuta alla crescente pervasività dell'Information Technology e all'aumento di popolarità dei siti di social network, da Facebook a Twitter, è una opportunità di business per quelle società che si dedicano a prevenire gli attacchi.

E non occorre chiamarsi Symantec per stare sul mercato con successo come ci spiega **Shweta Thakare**, che dalla sede centrale di Mumbay, India, dirige le vendite Internazionali per il mercato europeo di Micro World, una società sul mercato da 14 anni e presente in Italia da 5 con un fatturato di 1.5 milioni di euro: «*Non esiste un vendor che abbia una posizione di monopolio nel campo della sicurezza informatica* - sostiene Shweta Thakare -. *Questo mercato è in continuo cambiamento e ogni azienda capace di innovare la propria offerta potrà emergere come leader. Per quanto ci riguarda, i nostri plus sono una consolidata esperienza in sicurezza informatica, e una soluzione che evolve giorno dopo giorno. Ad esempio, oggi è diventata una priorità prevenire gli attacchi i ai terminali, dovuti alla navigazione su siti Web dannosi nonché all'uso di applicazioni open source e noi abbiamo dotato il nostro eScan di funzioni specifiche per far fronte proprio a questi gravi rischi di sicurezza*».

In Italia Micro World opera interamente attraverso il canale, con target Soho piccole e medie aziende: «*Abbiamo da poco un Master Distributor, Laboratori Informatici, a cui fanno capo 6 distributori regionali con i propri rivenditori. Inoltre abbiamo una partnership con Kingston Usb, per la vendita di eScan in bundle e Laboratori Informatici sta intessendo accordi anche con systems integrator, che lavoreranno insieme ai distributori locali per diffondere eScan nel settore Sme*».

Proprio perché non è da molto che Laboratori Informatici ha assunto il ruolo di master distributor il programma di canale è ancora in fase di definizione: «*Stiamo lavorando alla suddivisione dei partner su tre livelli, Platinum, Gold e Silver, in funzione dei ricavi e del target di utenza che saranno in grado di acquisire* - dichiara Shweta Thakare -. *Del programma farà parte anche il processo di certificazione con Sales training e Technical training, che porteranno alla certificazione come eScan Solution Provider ed eScan Expert. Abbiamo anche in piano attività pubblicitaria online e su stampa, in coordinamento con Laboratori Informatici e con i partner Platinum e Gold, oltre a incontri con il canale e roadshow*».

BBF EXPO COMM ITALIA 2009
24-25 NOVEMBER
FIERA DI ROMA · ITALY
THE LEADING BROADBAND EVENT, AND THE VERY LATEST IN DIGITAL TECHNOLOGY.