Data: 01.06.2011
Titulo: "O Canal é a chave!"
Pub: Channel Partner
Tipo: Revista Especializada Mensal
Secção: Nacional
Pág: 20;21

Área: 941cm²/ 63%
Tiragem: 5.000
FOTO
Cores: 4 Cores
ID: 3700516

Segmentos PMEs e Corporativo

"O Canal é a chave!"

Depois do retumbante sucesso comercial que as suas soluções de segurança registaram nos segmentos Consumo e PMEs, a Kaspersky Lab Portugal pretende agora avançar para o "apetitoso", embora complicado, segmento Corporate, tendo para o efeito delineado uma estratégia "à medida", que passa por novas parcerias e por estabelecer plataformas de colaboração com associações e outras instituições que chegam ao mercado "prime". Para nos elucidar sobre os contornos e etapas desta estratégia entrevistámos Fernando Baldini Simões, Corporate Sales Manager da Kaspersky Lab Portugal, que a "talho de foice" revela ainda, em primeira mão, as evoluções no Programa de Parceiros e na Tecnologia Por João de Sousa | Fotos Alexandre Baptista

ESTRATÉGIA

Channel Partner – A Kaspersky Lab vai implementar algum pacote específico de medidas para ajudar os Parceiros e Empresas nacionais a ultrapassar o ciclo recessivo que atravessamos? De natureza económica, de Financiamento ou outras?

Fernando Baldini Simões – Vamos reforçar a componente Responsabilidade Social. O acordo recentemente estabelecido com a AERLIS, que permite às empresas associadas, acesso mais facilitado a soluções de segurança, é um exemplo. E pretendemos assinar outros semelhantes com mais associações e organizações espalhadas pelo país. Embora todas as empresas estejam sujeitas aos perigos resultantes da falta de segurança, as PMEs encontram-se mais indefesas, porque, por norma, contam com menos recursos para protegerem os seus sistemas e a sua informação. Poucas empresas desta dimensão contam com pessoal próprio especializado em segurança informática, pelo que uma das nossas missões é continuar a disponibilizar soluções que funcionam por si só, sem que a organização necessite de ter "peritos" para manter a informação e reputação a salvo.

Essas políticas contemplam a dimensão e volume

Data: 01.06.2011
Titulo: "O Canal é a chave!"
Pub: Channel Partner
Tipo: Revista Especializada Mensal
Secção: Nacional
Pág: 20;21

Área: 941cm²/ 63%
Tiragem: 5.000
FOTO
Cores: 4 Cores
ID: 3700516

do Parceiro ou Cliente? Quais os critérios?

Todas as situações em que, excepcionalmente, aplicamos condições privilegiadas, têm por base alguns critérios que não são estanques, ou seja, variam de caso para caso, analisando a Kaspersky Lab cada situação em particular. Esses critérios podem passar pelo interesse estratégico do Cliente, pela sua visibilidade, pela relação que temos com o Parceiro envolvido ou até pelo volume de licenças a adquirir. Mas, sublinho, cada caso é um caso. Seja como for, estas políticas excepcionais implicam grandes vantagens no acesso às soluções, como fortes descontos na compra de licenças, destinando-se a vários sectores de actividade, com destaque para Educação, Saúde, Administração Pública, etc..

Quais os aspectos essenciais da estratégia para abordar clientes Corporate?

O nosso objectivo para os próximos dois anos é reforçar a presença no mercado corporativo, tanto no segmento PME como nas grandes contas. Acreditamos que dispomos das soluções necessárias para isso e, com a abertura da filial portuguesa da Kaspersky Lab - no ano passado - e o reforço do nosso portfolio de soluções especificamente concebido para este segmento, contamos também com a estrutura e os meios necessários para tal.

PROGRAMA DE CANAL

Como avalia o actual Programa de Canal?

Como é sabido, a Kaspersky Lab é uma empresa com um modelo de negócio indireto, realizado 100% através do Canal. Neste sentido, a companhia esforça-se para todos os dias oferecer à rede de Parceiros todo o apoio e suporte indispensáveis à captação de novos negócios, tanto no segmento SMB como no Corporativo. O Canal é a chave para chegarmos a todos os segmentos do mercado, tanto do ponto de vista geográfico como de penetração e queremos ser um aliado dos Parceiros em termos de rentabilidade.

O programa que temos hoje, beneficia os Parceiros, proporciona formação técnica e comercial, ajuda de várias formas ao desenvolvimento do negócio do Parceiro, gera *leads* qualificadas preferenciais e não é exigente, permitindo ao Parceiro crescer na hierarquia com base no seu retorno.

Quais as linhas mestras, inovações e ofertas aos Parceiros do novo Programa de Canal?

O novo Programa de Canal será lançado em breve, no âmbito da reestruturação da Kaspersky Lab a nível mundial, mas o que proporcionamos manter-se-á e haverá mais incentivos aos Parceiros de topo. Como já referi, o nosso grande objectivo é estarmos ao lado dos Parceiros no caminho da rentabilidade.

TECNOLOGIA

Como irá evoluir a *firewall*, e o recente conceito *sandbox*, de forma a ser mais eficaz e prevenir o crescente número de ameaças?

A Kaspersky Lab analisa continuamente as actividades virais, o que permite prognosticar as tendências dos programas maliciosos. Esta particularidade é a base de todos os nossos produtos, soluções e serviços; estamos sempre um passo à frente do cibercrime e da concorrência, oferecendo aos utilizadores a melhor e mais fiável protecção.

A tecnologia antivírus da Kaspersky Lab combina

Data: 01.06.2011
Titulo: "O Canal é a chave!"
Pub: Channel Partner
Tipo: Revista Especializada Mensal
Secção: Nacional
Pág: 20;21

a mais alta qualidade na detecção de programas maliciosos com um nível mínimo de "falsos positivos", o que garante a protecção mais eficaz contra todas as ameaças virais conhecidas e a preservação da informação crítica. Uma particularidade do motor antivírus da Kaspersky Lab é a sua capacidade para analisar ficheiros comprimidos e compactados em diferentes formatos. A análise heurística, o sistema de prevenção de intrusões e a análise de comportamentos asseguram a protecção proactiva mais efectiva contra novos códigos maliciosos. A validade das bases de dados antivírus e do núcleo do programa prevalecem graças às actualizações publicadas a toda a hora.

Somos totalmente dedicados ao anti-malware, e a sandbox, zona virtual de execução de aplicações incluída nas nossas soluções de segurança, é importante para a obtenção das mais elevadas taxas de detecção do mercado. E a *firewall*, que denominamos de *anti-hacker*, é a nossa estrela. Permite bloquear ao nível da aplicação, no *endpoint*, todo o tipo de aplicações e portas de comunicação, evitando ataques em aplicações vulneráveis.

Quais as evoluções mais relevantes no *update deploy* e nas rotinas programadas de *real time* e *on demand* scans?

Ao nível dos updates, ou seja, das actualizações, preocupámo-nos em criar um sistema não-intrusivo, que permite ao utilizador definir quando as fazer, tendo por base a carga de utilização dos *endpoint* ou postos de trabalho, não forçamos os updates, o nosso Admin Kit informa os *endpoints* via network agent e estes atualizam-se com base na disponibilidade de recursos do PC ou Servidor. Não só temos uma diminuição da intrusão, como também um ganho de performance, maior produtividade, menor *downtime*. E, tão importante como as anteriores, um menor Custo Total de Protecção.

Quanto à fase de *deploy*, para nós uma instalação remota, permite um decréscimo de custo, pelo que é possível fazê-lo de algumas formas distintas das quais destaco: via Network Agent ou Package de instalação. O resultado: menor custo, menor intrusão, mais performance… menor CTP.

www.kaspersky.pt

Canal Kaspersky Lab

Distribuidores
- GTI Software e Networking
- iPortalMais

Parceiros

Autorizados
- Cerca de 600 (trabalham directamente com os distribuidores)

Certificados
- Acidados
- Decunify
- Divultec
- Novabase
- Cesce

Corporativos
- Securnet/Reload
- Ozona Consulting

Área: 941cm²/ 63%
Tiragem: 5.000
FOTO
Cores: 4 Cores
ID: 3700516