

La guida che tutti i fornitori di soluzioni di
Business Continuity dovrebbero usare

AUMENTARE VERTIGINOSAMENTE LE VENDITE



10 DOMANDE FONDAMENTALI DA PORRE A UN FORNITORE PER
SAPERE COME TI AIUTERÀ A MASSIMIZZARE I PROFITTI
E A MIGLIORARE LA SODDISFAZIONE DEI CLIENTI

PONI QUESTE 10 DOMANDE CRUCIALI IN MERITO ALLA VENDITA DI SOLUZIONI DI BUSINESS CONTINUITY

Potrai quindi iniziare ad aumentare i profitti con una nuova ed eccitante partnership di canale.

In ogni rapporto commerciale, sono le domande che poni a determinare la misura del tuo successo. Proprio per questo, ci siamo presi la libertà di suggerirti alcune domande da porre a potenziali fornitori per esplorare i vantaggi che puoi ottenere dalla vendita delle loro soluzioni di business continuity.

La ricompensa finale, per te, potrebbe essere enorme. Individuando il giusto fornitore per questi servizi e posizionandoti come il fornitore a cui rivolgersi per queste soluzioni agli occhi dei tuoi clienti, ti renderai conto di quanto sia interessante il settore della protezione dati. Potrai sfruttare vendite rapide, margini notevoli e opportunità commerciali sempre nuove.

A tal fine, scoprirai quanto possano essere effettivamente utili le 10 domande proposte in queste pagine. Dovresti porle a tutti i fornitori del settore protezione dati con cui stai prendendo in considerazione di entrare in affari. Così facendo, potrai crearti una reputazione come leader nella fornitura di soluzioni per la protezione dei dati agli occhi dei tuoi preziosi clienti e assicurarti la crescita finanziaria necessaria per mantenere la tua azienda al vertice.

1 LA CATEGORIA:

« Innanzitutto, perché dovrei concentrarmi sulla vendita di soluzioni per la Business Continuity? »

Tutto ruota intorno all'aumento della domanda, una tendenza riconducibile a due fattori chiave: il volume dei dati e la complessità dei sistemi informatici.

In primo luogo, come saprai, i dati crescono a ritmi esplosivi. Le ricerche di IDC stimano che i dati continueranno ad aumentare a un tasso annuo di crescita composto (CAGR) del 42% fino al 2020¹: in altre parole, cresceranno esponenzialmente. Risalendo all'inizio del decennio, si stima che, a livello mondiale, i dati aumenteranno da 1 ZB (uno zettabyte o un sestilione) nel 2010 a 50 ZB nel 2020².

Il risultato: le aziende devono implementare una strategia di business continuity efficace per far fronte a eventuali perdite di dati o a periodi di inattività e necessitano di soluzioni di backup e disaster recovery (DR) più sofisticate per proteggere questo volume di dati in continuo aumento.



Il problema è che molte aziende, comprese quelle dei tuoi clienti (acquisiti o potenziali), dispongono di soluzioni obsolete, che, semplicemente, non sono in grado di gestire il volume in rapida crescita e la complessità degli ambienti informatici odierni.

Come vedremo alla domanda #2, queste soluzioni sono state introdotte, con ogni probabilità, qualche anno fa, quando l'ambiente informatico standard era più semplice, dotato di meno componenti mobili e soggetto a un rischio inferiore. Ciò implicava una probabilità minore che le soluzioni di backup fossero sopraffatte, nonché confusione, ritardi nei tempi di recupero e perdite dati nemmeno lontanamente paragonabili a quelli che si verificano frequentemente al giorno d'oggi.

È a questo punto che entrano in gioco le nuove soluzioni per la business continuity, nonché le opportunità che ti offrono.

I tuoi clienti hanno bisogno di nuove e solide soluzioni per la business continuity, non solo per proteggere volumi di dati crescenti, ma anche per ottenere prestazioni efficienti in un ambiente informatico sempre più complesso.

Si tratta di un'esigenza pressante, in quanto le perdite di dati diventano, di giorno in giorno, più minacciose: in base allo studio 2017 Data Breach QuickView Report condotto da Risk Based Security, il 2017 è stato l'anno peggiore in assoluto per quanto riguarda la perdita di dati³.

Non c'è dunque da stupirsi del fatto che il mercato delle soluzioni di backup e recovery sia così redditizio né del fatto che, secondo le previsioni, raggiungerà \$12,9 miliardi a livello globale entro il 2023⁴.

2 LE CERTEZZE :

[[Okay, senza entrare troppo nel dettaglio, cosa devo sapere circa l'attuale ambiente di backup delle aziende a cui vendo?]]



La varietà è ovunque. Attualmente, i tuoi clienti devono far fronte ad ambienti fisici e virtuali in loco, cloud o mix ibridi di soluzioni locali e storage; inoltre, devono fare i conti con big data di ogni genere, sparsi in tutto il mondo. Tutto ciò deve essere protetto e comporta, molto probabilmente, vari accordi sul livello del servizio (SLA).



I dati sono conservati separatamente e risultano disomogenei. In virtù dei molti ambienti precedentemente descritti, i dati di un'azienda sono probabilmente conservati in vari luoghi: nel suo data center, nel cloud pubblico, in un ufficio remoto... La lista continua. I dati, tuttavia, non sono separati soltanto in base al luogo in cui sono conservati, ma anche sulla base del loro grado di importanza. Il team IT dei tuoi clienti deve essere in grado di ripristinare i sistemi di un punto vendita (POS) o di e-commerce nel giro di pochi minuti, mentre al ripristino del materiale marketing di due anni fa è assegnata una priorità decisamente inferiore. Il team deve essere pronto ad attuare un piano d'azione completo in caso di periodi di inattività, in modo da evitare la perdita di dati aziendali essenziali.

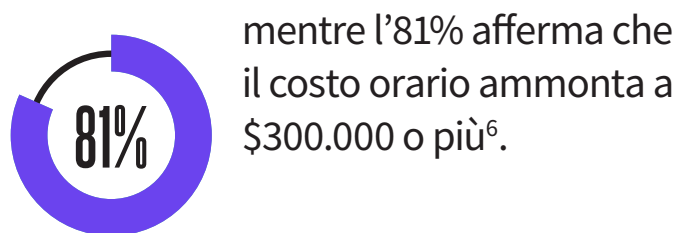
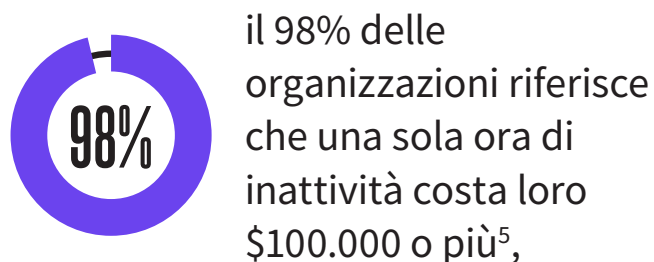


Più meccanismi di backup e più fornitori comportano maggiori seccature. Certo, un cliente potrà anche disporre di un ottimo sistema di backup locale, ma questo potrebbe non essere connesso al cloud. In alternativa, il backup su cloud potrebbe essere gestito da un provider differente rispetto a quello che si occupa dei data center. Backup mobili? Fanno capo ai singoli provider di app. E così via. Gartner segnala che le aziende di medie dimensioni utilizzano, in media, più di 3 soluzioni di backup per le proprie operazioni decentralizzate e un quarto si dichiara attualmente pronto a cambiare fornitore.



In virtù dell'elevata complessità degli ambienti informatici moderni, è corretto affermare che siamo entrati in una nuova era per quanto riguarda la protezione dati. Tuttavia, come accennato nella domanda #1, è probabile i piani per la business continuity dei tuoi clienti risalgano all'era precedente, quando la protezione dati era caratterizzata da maggiori semplicità e linearità.

I tuoi clienti, pertanto, sono in pericolo. Se stanno ancora utilizzando un vecchio modello che attribuisce un valore monetario fisso al processo di recovery, senza stabilire in maniera adeguata il vero rischio finanziario associato ai periodi di inattività e alla perdita di dati, si stanno esponendo al rischio di un fallimento. Vale la pena osservare che, secondo un recente studio di ITIC,



E questo solo in media: la durata e il costo reali di un'interruzione possono essere molto più elevati, anche per una piccola o media azienda, e raggiungono spesso milioni di dollari per ogni singolo episodio.

3 L'IDEALE:



“ Tra tutte queste opportunità, come posso individuare la combinazione di tecnologia innovativa e margini elevati migliore per me? ”

In questo caso, non c'è bisogno di una risposta articolata. Arcserve è il provider che vorrai sicuramente prendere in considerazione. Potrai vendere il meglio del meglio della tecnologia, come vedremo alle domande #5 e #6. Nonostante la nostra suite di soluzioni sia conveniente per i tuoi clienti, potrai comunque approfittare di condizioni eccellenti e di margini elevati ogni qualvolta porterai a termine una vendita.

Inoltre, Arcserve adotta un modello di canale 100%, in modo da evitare il rischio di conflitti di canale. A differenza di altri provider, spesso distratti da piani di incentivazione basati sulla competizione interna o da partner che vendono soltanto alle imprese, Arcserve investe in partnership durature e ti garantisce che i tuoi clienti e gli accordi che concludi appartengano solo a te.



4 LA NICCHIA DI MERCATO:

Qual è il target giusto per vendere tecnologia per la business continuity di questi tempi?

Il portfolio di soluzioni Arcserve risponde alle esigenze di una vasta gamma di aziende appartenenti praticamente a qualsiasi mercato verticale immaginabile; tuttavia, ci concentriamo su aziende decentralizzate di medie dimensioni, spesso poco considerate in questo settore. Molte di queste aziende sono costrette ad assemblare prodotti a punti multipli per ottenere gli SLA desiderati o a sborsare somme consistenti per soluzioni eccessivamente costose e complesse.

Arcserve possiede l'unico portfolio di soluzioni per la business continuity in grado di garantire alle aziende di medie dimensioni la capacità, generalmente riservata alle grandi organizzazioni, di ottenere prestazioni elevate, mantenendo allo stesso tempo la semplicità di implementazione e gestione richiesta da team IT snelli e sovraccarichi. Il tutto a un prezzo conveniente, che consentirà ai tuoi clienti di assicurarsi una protezione dati ottimale senza essere necessariamente di grandi dimensioni.

In altre parole, in qualità di partner di Arcserve, avrai accesso a un prodotto unico, una delle soluzioni più richieste e in rapida crescita presenti sul mercato, sostenuta dall'esperienza che solo uno dei fornitori più esperti al mondo nel settore della protezione dati può mettere a disposizione.

5 L'IDEA GENIALE:

Su cosa dovrei puntare nella mia strategia di vendita di soluzioni per la protezione dati?



Questa è una delle sezioni più importanti di questo e-book. Come abbiamo visto, può essere difficile affrontare la perdita di dati utilizzando metodi di protezione obsoleti, soprattutto a fronte della maggiore complessità, dell'aumento delle restrizioni di budget e delle aspettative maggiori nei confronti dei team IT. In ragione di tutto questo, come puoi aiutare efficacemente i tuoi clienti a implementare piani di recovery?

È cruciale comprendere che la soluzione non deve riguardare necessariamente la recovery in seguito a un disastro informatico, quanto piuttosto la prevenzione totale di quest'ultimo. Piuttosto che raccogliere i proverbiali cocci di un periodo di inattività, la prevenzione di un disastro informatico mira a *limitare l'impatto di un periodo di inattività o di un'interruzione, riducendolo a un semplice intoppo dal punto di vista dell'utente finale, con un effetto del tutto trascurabile sulla sua attività.*

In effetti, la giusta soluzione per la business continuity consentirà di ottenere questo risultato in maniera economicamente vantaggiosa, trasformando un'interruzione in un intoppo innocuo senza bisogno di soluzioni complesse eccessivamente costose, che potrebbero persino non soddisfare gli SLA per sistemi e applicazioni unici.

Si tratta di una tappa fondamentale nei processi di recovery da cui la tua azienda può e dovrebbe trarre vantaggio per accelerare le vendite e generare utili.



6 LA SVOLTA:

« È davvero così semplice aiutare i miei clienti a eliminare le conseguenze di un periodo di inattività? »

Risposta breve: sì. Arcserve fornisce ciò che nessun altro offre su questo mercato, combinando in un'unica soluzione la facilità di utilizzo di un solo servizio a una gamma veramente completa di funzionalità. I tuoi clienti potranno facilmente proteggere ogni singolo byte in qualsiasi posizione, dalle loro applicazioni e dai loro sistemi, nelle loro sedi e sui loro cloud. Ciò significa che potranno finalmente sciogliere i nodi dell'informatica del XXI secolo e proteggere integralmente il loro intero ecosistema informatico, ripristinare gli SLA e supportare RTO e RPO da secondi a ore.

7 I MARGINI:

« Egualmente importante, quanti soldi potrò guadagnare? »

IN QUALITÀ DI PARTNER ARCSERVE, POTRAI GENERARE VALORE STRATEGICO

offrendo ai clienti, sia di recente acquisizione sia consolidati, una tecnologia migliore, in grado di produrre risultati migliori. Offriamo programmi di marketing innovativi, vendite a costo zero e certificazioni tecniche, senza alcuna tariffa per i programmi o costi hardware, il che ti consentirà di espandere la tua azienda e ottenere un ROI immediato.

Oltre a ciò, scoprirai quanto possiamo rendere semplice aumentare i tuoi utili grazie ai migliori margini del settore e all'accesso diretto a esperti tecnici, di vendite e di marketing, nonché a strumenti facilitanti, fondi per il marketing e programmi di condivisione dei potenziali clienti per ampliare rapidamente la tua azienda.

Noi non diamo i nostri partner per scontati. Desideriamo costruire con te una relazione duratura e reciprocamente vantaggiosa: una proposta vincente sotto ogni punto di vista.



8 LE COMPETENZE:

Qual è il livello di *expertise* che posso aspettarmi dal provider?

Ciò che ci si aspetta da un fornitore in termini di *expertise* è talvolta diverso da ciò che si riceve. Forse avrai sperimentato questa differenza in prima persona, con tua grande sorpresa e delusione.

In qualità di fornitore di soluzioni per la protezione dei dati più esperto al mondo, Arcserve ti sostiene con le sue competenze in grado di affrontare qualsiasi sfida, consentendoti di procedere in maniera informata in ogni singolo aspetto del processo di vendita. Inoltre, la nostra profonda comprensione di tecnologie leader quali Microsoft, Amazon, AWS, Nutanix e NetApp, nonché la nostra integrazione con esse, ti consente di configurarti come un partner agile, in grado di offrire opzioni flessibili.



Non siamo alle prime armi: promuoviamo l'innovazione dal 1983, dunque i nostri partner sanno di poter contare su di noi, consulenti fidati in grado di offrire tecnologia all'avanguardia semplice da vendere e mantenere.

9 IL BACKUP PER IL BACKUP:

Sembra tutto fantastico, ma come passare dalle parole ai fatti?

Arcserve ti sostiene sin dal primo giorno. Potrai trarre grandi vantaggi da una serie di programmi di supporto di alta qualità, che includono:



Supporto tecnico e commerciale completo per tutto il ciclo di vita del cliente, compreso l'accesso a esperti tecnici, nonché a esperti di vendita e di marketing, per aiutarti a concludere rapidamente gli accordi



Capacità avanzate di inbound marketing in grado di condurre potenziali clienti direttamente alla tua porta, in modo da lasciarti libero di perseguire opportunità vantaggiose senza essere rallentato da opportunità di qualità tipicamente inferiore



Strumenti di vendita e corsi di formazione gratuiti che ti aiutino a sfruttare appieno la curva di apprendimento e ad accelerare le vendite



10 IL GRAN FINALE:

“ Come posso essere sicuro di proteggere la mia risorsa più importante, nello specifico la mia reputazione, diventando partner di Arcserve e scegliendolo come fornitore di soluzioni per la business continuity? ”

In un mercato ricco di promesse, Arcserve mantiene la parola data e i numeri lo dimostrano: più di 30 anni di esperienza con 7.500 distributori, rivenditori e fornitori di servizi in più di 150 Paesi in tutto il mondo.

Questi fornitori hanno costruito la propria attività vendendo le soluzioni Arcserve, le cui prestazioni continuano a superare quelle degli altri prodotti perché sono:

- **Progettate per infrastrutture moderne**, dotate della più vasta gamma di funzionalità nell'ambito di una UI intelligente e concepite per fornire protezione a e da qualsiasi luogo e per estendersi o ridimensionarsi in base all'evoluzione delle esigenze del cliente
- **Progettate per ridurre il costo totale di proprietà** con flussi di lavoro specifici per le app che semplificano drasticamente la gestione delle policy e aumentano fino al 50% la produttività del cliente
- **Sviluppate per la performance** in modo da fornire ai tuoi clienti online i migliori tempi e punti di recupero disponibili nel settore; l'IP collaudato per la riduzione dei dati consente di risparmiare fino al 95% della capacità di storage senza portare al limite la larghezza della banda



CONCLUSIONE

Come per ogni opportunità, anche in questo caso agire rapidamente è importante. Ti invitiamo a considerare come una partnership duratura con Arcserve sia in grado di migliorare i tuoi rapporti con i tuoi clienti acquisiti, consentendoti al contempo di sfruttare nuove ed eccitanti opportunità commerciali.

Otterrai esattamente ciò di cui hai bisogno per avere successo: Una suite di soluzioni eccellente in un mercato redditizio e l'opportunità di conseguire margini elevati che ricompensino generosamente i tuoi investimenti in termini di tempo e risorse.

Muovi il prossimo passo: visita subito arcserve.com/it



SOURCES

¹ https://www.eetimes.com/author.asp?section_id=36&doc_id=1330462

² https://www.eetimes.com/author.asp?section_id=36&doc_id=1330462

³ <https://pages.riskbasedsecurity.com/2017-ye-breach-quickview-report>

⁴ <https://www.prnewswire.com/news-releases/the-global-data-backup-and-recovery-market-size-is-expected-to-reach-129-billion-by-2023-rising-at-a-market-growth-of-109-cagr-300588552.html>

⁵ <http://itic-corp.com/blog/2017/05/hourly-downtime-tops-300k-for-81-of-firms-33-of-enterprises-say-downtime-costs-1m/>

⁶ <http://itic-corp.com/blog/2017/05/hourly-downtime-tops-300k-for-81-of-firms-33-of-enterprises-say-downtime-costs-1m/>



Copyright © 2018 Arcserve (USA), LLC e le sue società partecipate e controllate. Tutti i diritti riservati. Tutti i marchi, i nomi commerciali, i marchi di servizio e i loghi menzionati nel presente appartengono ai rispettivi titolari. Il presente documento ha finalità esclusivamente informative. Arcserve non si assume alcuna responsabilità circa l'accuratezza e l'eshaustività delle informazioni fornite. Nella misura consentita dalla legge, Archserve fornisce il presente documento "così com'è", senza alcuna garanzia di qualsiasi tipo, inter alia, qualsivoglia garanzia implicita di commerciabilità, idoneità a un uso specifico o di conformità. In nessun caso, Arcserve potrà essere ritenuto responsabile di qualsivoglia perdita o danno, diretto o indiretto, derivante dall'uso del presente documento, inter alia qualsivoglia perdita di utili, interruzione dell'attività, avviamento o perdita di dati, anche nel caso in cui Arcserve sia espressamente avvisato in anticipo della possibilità di tale danno.