VERITAS

Che cos'è il *Databerg* e le nuove opportunità di vendita

RISORSE PER I PARTNER

VERITAS

CONTENUTI

METODOLOGIA

CHE COS'È VERITAS STRIKE?

IL DATABERG

IL DATABERG EMEA

DATABERG DEL NORD E DATABERG DEI PAESI EMERGENTI

DATABERG OCCIDENTALI E DACH

APPROFONDIMENTI

COSA FARE

COSA DIRE AI CLIENTI

COSA VENDERE AI CLIENTI

COME COMINCIARE

GUIDA E CONTATTI

CHE COS'È VERITAS STRIKE?

STRIKE [strahyk] (nome).

È una campagna integrata, online e offline, composta da diversi asset, basata sulla Leadership e le competenze di Veritas, condotta a livello EMEA.

Metodologia di ricerca

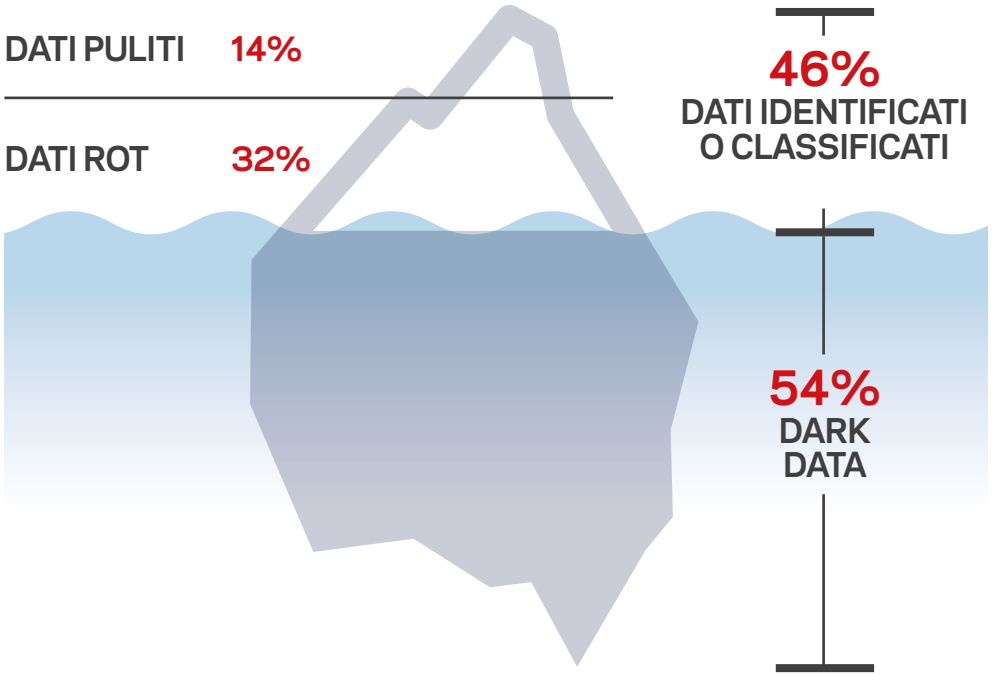
- Sondaggio indipendente
- 1475 intervistati in 14 Paesi EMEA
- Svariati settori (banche e assicurazioni; retail, distribuzione e trasporti; salute; produzione; IT e Telco; settore pubblico)
- Ricerca primaria sulle modalità con cui le aziende EMEA cercano di gestire efficacemente le informazioni e sulla loro capacità di comprensione dei dati per ricavarne il massimo valore

IL DATABERG: VEDI CIÒ CHE GLI ALTRI NON VEDONO

Diverse minacce, in gran parte ignorate, incombono sulle aziende. La proliferazione inarrestabile dei dati comporta conseguenze che molti responsabili aziendali hanno trascurato.

Lo studio ha messo in luce il fenomeno del Databerg e come I Dark Data gravino sui clienti EMEA con un costo che per il 2020 rischia di arrivare a 784 miliardi di Euro.

DATABERG EMEA



Il Databerg cresce inarrestabile ed è composto da tre elementi:

1. DATI BUSINESS CRITICAL

Dati vitali per il successo operativo dell'azienda. Devono essere protetti e gestiti in modo proattivo.

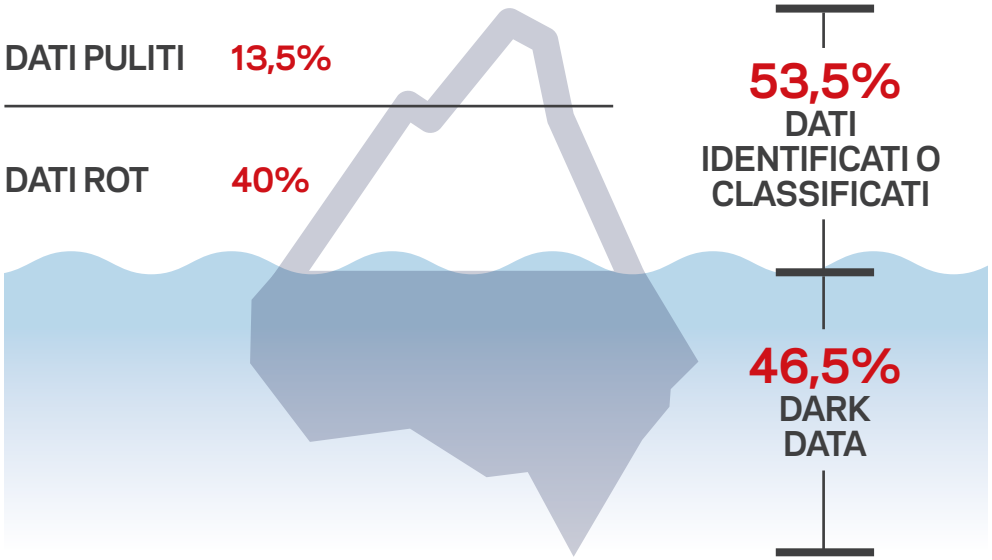
2.DATI ROT

Dati ridondanti o duplicati, obsoleti e oramai privi di valore di business. Dati irrilevanti e privi di alcun valore.

3. DARK DATA

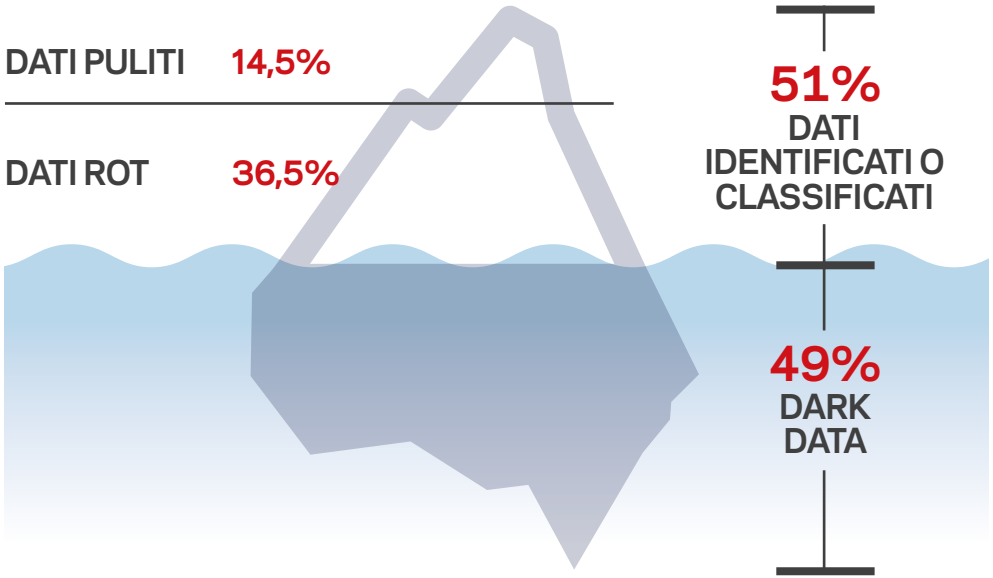
Dati il cui valore non è stato ancora identificato. Possono includere dati business critical e anche dati ROT, privi di utilità. In ogni caso, consumano risorse.

I DATABERG REGIONALI



IL DATABERG DEI PAESI DEL NORD

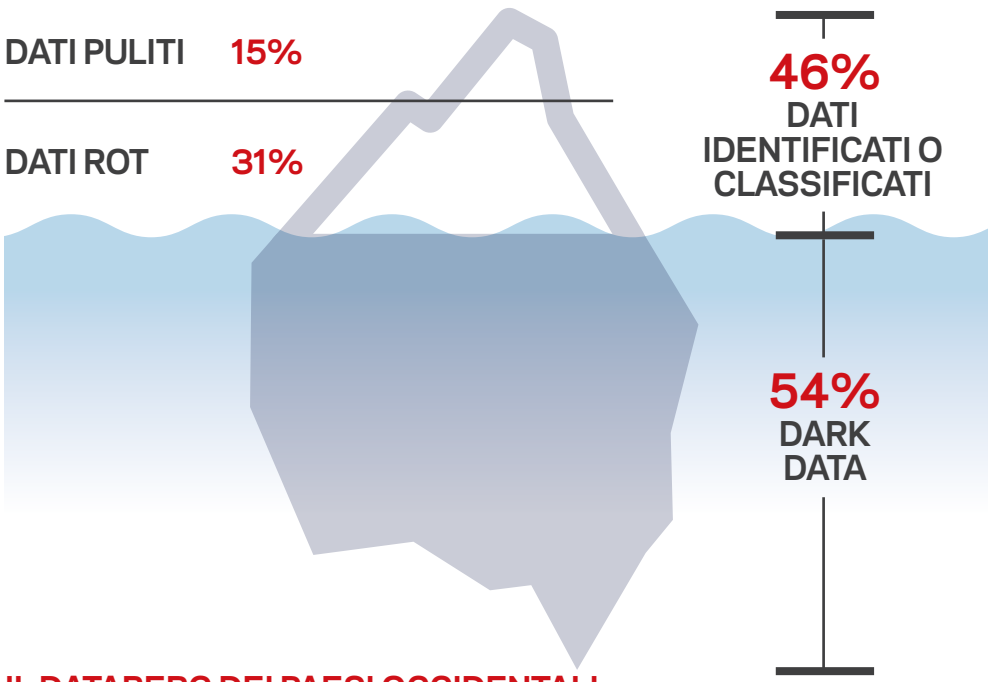
Danimarca, Norvegia, Svezia e Regno Unito



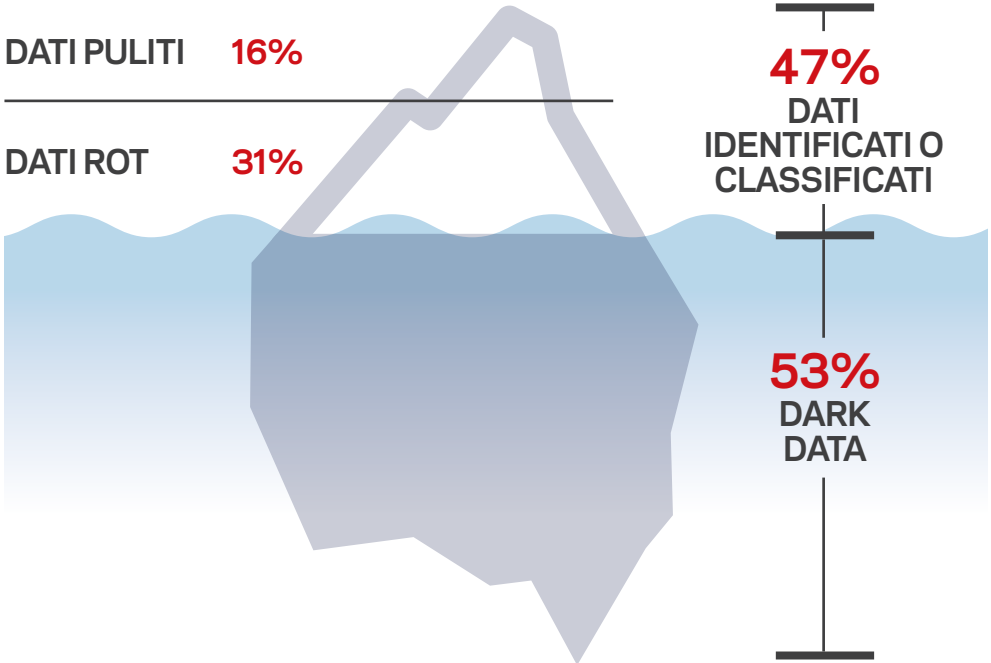
IL DATABERG DEI PAESI EMERGENTI

Israele, Russia, Sud Africa ed Emirati Arabi Uniti

I DATABERG REGIONALI



IL DATABERG DEI PAESI OCCIDENTALI
Francia, Italia, Paesi Bassi e Spagna



IL DATABERG DELLA DACH REGION
Germania e Svizzera

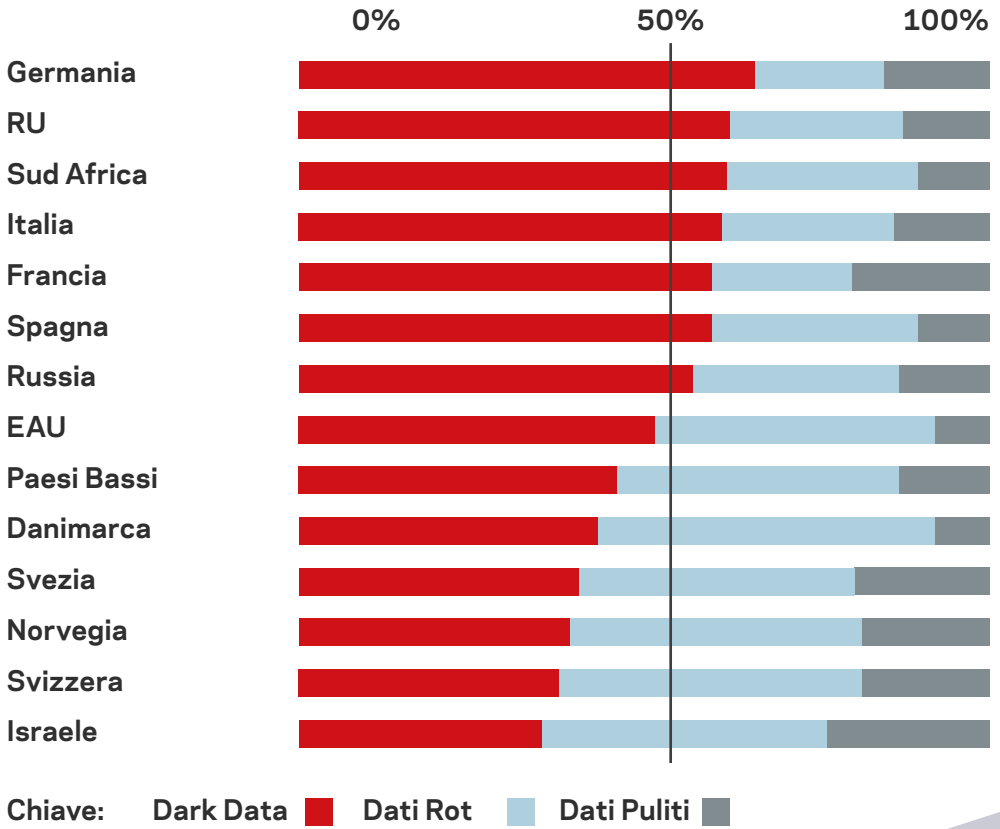
APPROFONDIMENTI

Il fenomeno dei Dark Data interessa principalmente Germania, RU e Sud Africa in cui raggiungono rispettivamente il 66%, 59% e 58% dei dati archiviati.

Nei paesi più piccoli, come la Svizzera e I paesi del Nord, i Dark Data hanno una peso meno significativa.

I dati ridondanti, obsoleti e irrilevanti, cioè i dati ROT, raggiungono percentuali altissime in Danimarca (48%), Paesi Bassi (44%) ed Emirati Arabi Uniti (43%).

La percentuale più alta di dati business critical utili e identificati è quella rilevata in Israele (24%) e Francia (22%).



Per accedere a tutti i risultati locali, fai clic qui

VERITAS

COSA DIRE AI CLIENTI

I nostri consigli:

1. Identifica i Dark Data, descrivi il rischio e individua le informazioni importanti: parla con il tuo TSS di riferimento per un Dark Data Assessment

2. Con il sostegno del management, definisci un'efficace strategia di governance delle informazioni per la gestione dei dati non strutturati, per modificare positivamente il comportamento degli utenti

3. Promuovi la flessibilità del business mediante la continuità dei servizi su cloud

I tuoi messaggi:

1. Non sei il solo ad avere dei Dark Data: in Europa il 54% dei dati sono Dark Data

2. Veritas protegge le tue risorse di business più preziose, offrendoti la possibilità di scoprire come ridurre il rischio per i dati, come migliorarne la governance e la compliance e assicurarti dati sempre affidabili e disponibili

3. Con il nostro aiuto i clienti Dark Data si trasformeranno da una voce di costo a una fonte di profitto

Le tue proposte:

1. Aiutaci a valutare i Dark Data

2. Integra il Databerg-thinking nella tua offerta di consulenza (valutazione della resiliency)

3. Aiutaci a diventare il consulente di fiducia per la governance delle informazioni tramite la vendita dei prodotti, i servizi e le consulenze tecniche

VERITAS

COSA DIRE AI CLIENTI

CAMPAGNA	STRIKE					
LE SOLUZIONI DELLA	**GOVERNANCE DELLE INFORMAZIONI** Dati: comprensione e controllo				**BACKUP & RECOVERY ENTERPRISE** Protezione dei business data e garanzia di disponibilità	**DISPONIBILITÀ DELLE INFORMAZIONI** Disponibilità dei dati, ovunque risiedano
ESERCITAZIONE PER LA VENDITA	Dark Data, governance e conservazione dei file, GDPR				Backup convergente King of Scale	Flessibilità e affidabilità dei dati
PRODOTTI	Enterprise Vault & EV.cloud	Data Insight	Information Map	eDiscovery	Appliance NetBackup Software NetBackup	Veritas Resiliency Platform
COMPETENZE	eDiscovery		Archiviazione		Enterprise Backup & Recovery	Dynamic Storage Continuity
VALUTAZIONI	Dark Data				NetBackup Discovery Platform Tool	Veritas Risk Advisor (VRA)

VERITAS

COSA DIRE AI CLIENTI

Quando ci impegniamo con i clienti utilizzando le valutazioni, li aiutiamo a sviluppare soluzioni ai loro problemi più importanti, promuoviamo le relazioni e costruiamo la nostra credibilità. Come parte del Databerg, Veritas offre tre diverse valutazioni per aiutare i clienti a capire meglio il proprio ambiente e le relative sfide:

1. **DARK DATA**	Strumento sviluppato per dimostrare il valore e aiutare clienti esistenti e potenziali a definire la loro strategia di governance dei dati. È stato messo a punto per essere il meno invasivo possibile. Le istruzioni per eseguirlo sono semplici: configurazione, scansione e report. Una sequenza DDA deve essere completata in 1-5 giorni, con la possibilità di esportare 4 report standard per analizzarli, sintetizzarli e ripresentarli al potenziale cliente.
2. **NETBACKUP DISCOVERY PLATFORM TOOL**	Offri al tuo cliente una panoramica su come ottimizzare le sue operazioni NetBackup. Consente di elaborare rapidamente un report personalizzato, utilizzando informazioni chiave dell'ambiente del cliente, facilitando l'identificazione di aree in cui le nuove tecnologie possono essere di ausilio per individuare i punti nevralgici principali e le inefficienze, con possibili opportunità di cross-selling e up-selling.
3. **VERITAS RISK ADVISOR (VRA)**	**In quanto soluzione per la valutazione dei rischi:** rileva automaticamente e segnala i rischi di downtime delle applicazioni e di perdita dei dati nell'infrastruttura IT. **In quanto strumento di valutazione delle vulnerabilità su cloud:** prova Veritas RA mediante una valutazione delle vulnerabilità VMware su cloud che non richiedono l'implementazione di VRA. Consente di analizzare un server vCenter e di completare velocemente un report dettagliato delle vulnerabilità rilevate.

Per saperne di più, contatta il tuo **Partner Success Manager.**

COME INIZIARE

La piattaforma Veritas Grid contiene una libreria di risorse, anche marketing, per aiutarti ad ampliare la tua base clienti. Puoi scaricare una campagna Databerg per creare le tue e-mail e il tuo microsito, personalizzati con il tuo logo e i dettagli di contatto.

1. CAMPAGNA PRONTA ALL'USO

- Banner per sito web
- Pagina iniziale
- Contenuti HTML per utente finale da personalizzare con il tuo logo
- Post per i social media
- Databerg Report (EMEA o locale)

2. EVENTI PRONTI ALL'USO

- Invito
- Agenda
- Pacchetto di presentazione per il cliente e Il report Databerg
- CTA personalizzata

Per l'accesso veloce, iscriviti qui

GUIDA E CONTATTI

Supporto dei partner

Sales Support Helpdesk offerto dal Partner Service

Offriamo assistenza rispondendo a ogni domanda prima o dopo la vendita, su qualsiasi argomento, incluso:

- Informazioni sul prodotto
- Attivazione
- Programmi di acquisto
- Prezzi e licenze per i prodotti
- Trasferimenti di licenza
- Ristampe dei certificati di licenza
- Upgrade/downgrade dei prodotti
- Report sulla base installata
- Rinnovi ID e prove d'acquisto
- Chiavi di valutazione o temporanee
- Programmi per i partner
- PartnerNet

Scarica i dettagli di contatts CustomerCare@Veritas.com

Guida al Grid

Se ti serve assistenza per la pianificazione, il lancio e il monitoraggio delle campagne, i nostri Grid Marketing Advisor possono offrirti i loro servizi di consulenza professionale sul marketing. Basta inviare un e-mail a Veritas@elasticgrid.com

Per assistenza tecnica, invia un e-mail a enquiries@elasticgrid.com oppure chiama il +40 310 051 641

PartnerNet

PartnerNet è il portale unico dedicato ai partner per informazioni sulla collaborazione con Veritas.

La partecipazione al nostro Partner Program ti offre l'accesso a informazioni sui prodotti, strumenti di vendita e marketing e vantaggi del programma offerti solo ai partner.

Iscriviti o effettua l'accesso ora su partnernet.veritas.com

VERITAS

©2015 Veritas Technologies Corporation. Tutti i diritti riservati. Veritas e il logo Veritas sono marchi o marchi registrati di Veritas Technologies Corporation o delle sue consociate negli Stati Uniti e in altri Paesi.
Altri nomi possono essere marchi dei rispettivi proprietari.