

Cómo el "Databerg" le generará nuevas oportunidades de venta

KIT DE MATERIALES PARA PARTNERS



We are looking for a new level of
fresh way. This means we are not only
strategy. We are also looking for a
revolution in a process, not an end goal.
These basic yet profound insights are the
We are innovative and therefore we
daily trials as customers. We need to
struggle their managers. We need to
some way for our address to meet the
we've been able to market to market

CONTENIDO

METODOLOGÍA ▶

SIGUIENTES PASOS ▶

EL DATABERG ▶



¿QUÉ ES “VERITAS STRIKE”?

STRIKE [stra'ik] (sustantivo).

Se trata de una campaña integrada, online y offline, de múltiples materiales y metodologías basadas en nuestra visión de líder y de ejecución intensiva en toda la región EMEA.

Metodología de investigación

- Estudio independiente.
- 1475 encuestados en 14 países en EMEA.
- En múltiples sectores (banca y seguros, venta al por menor, distribución y transporte, atención sanitaria, fabricación, informática y telecomunicaciones, sector público).
- Estudios primarios sobre cómo las empresas en EMEA planean asumir el control del poder de la información y hasta qué punto comprenden sus datos para sacar el máximo partido de ellos.



EL DATABERG - VEA LO QUE LOS OTROS NO VEN

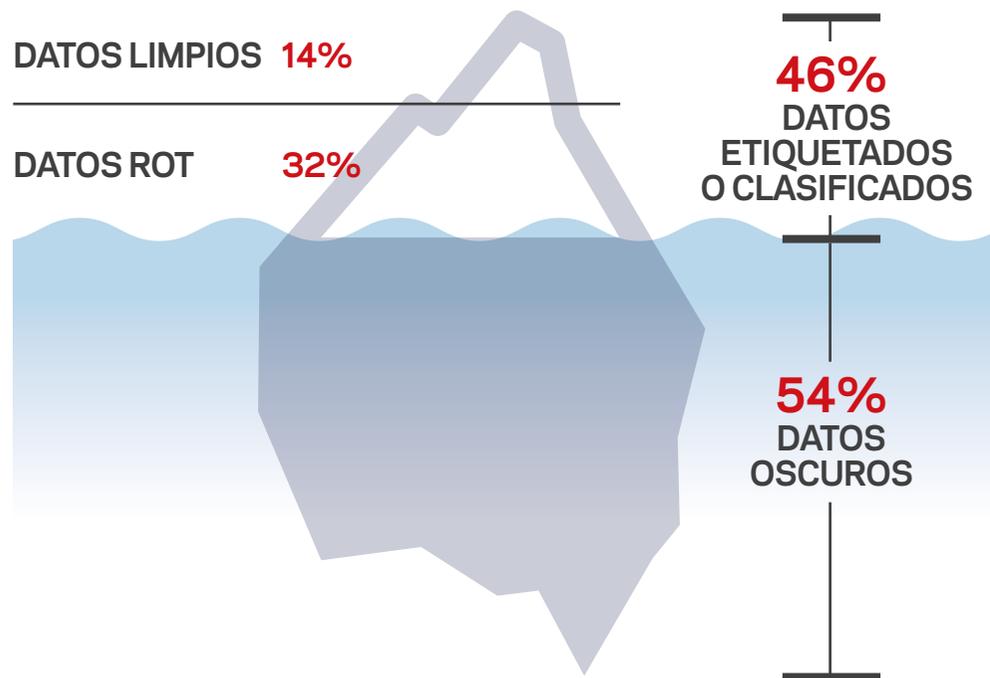
Existe una serie de riesgos, nuevos y ampliamente ignorados, que están amenazando a las organizaciones. Los efectos del crecimiento explosivo de volúmenes de datos han pasado desapercibidos por la mayoría de los líderes empresariales.

El estudio aquí mencionado descubrió el fenómeno del "Databerg" y la capacidad de los datos oscuros de pasar desapercibidos frente a los directivos empresariales, lo cual podría costar a sus clientes en EMEA 784 mil millones de euros de aquí a 2020.





EL DATABERG EN EMEA



El crecimiento del Databerg está compuesto por tres elementos:

1. DATOS EMPRESARIALES FUNDAMENTALES

Se trata de los datos identificados como fundamentales para el éxito operacional continuo de su empresa, los cuales se deben proteger y gestionar de forma proactiva.

2. DATOS ROT

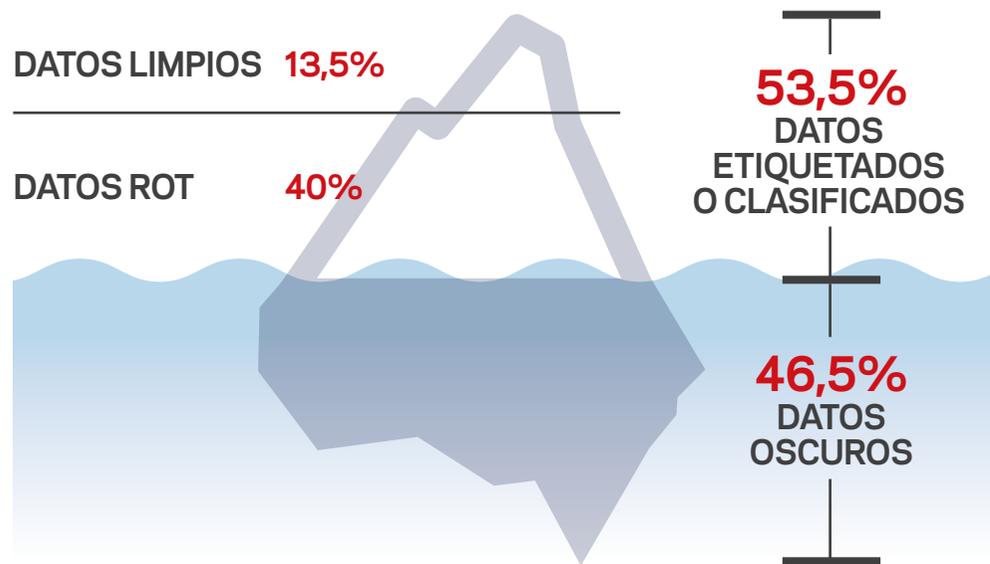
Se trata de datos que han sido identificados como redundantes (o datos duplicados), obsoletos (o que ya no tienen ningún valor empresarial) y triviales (con muy poco o ningún valor empresarial).

3. DATOS OSCUROS

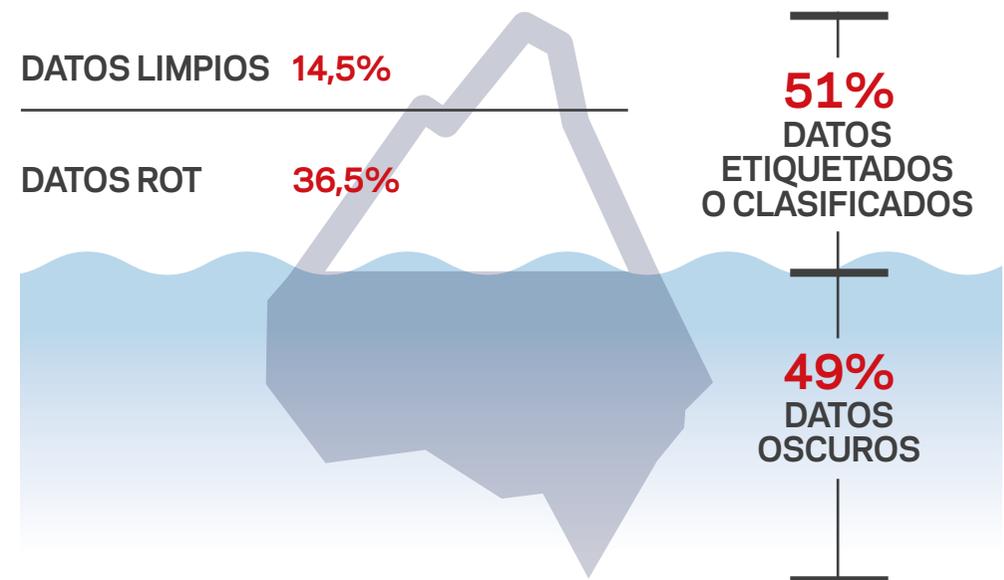
Se trata de aquellos datos cuyo valor aún no se ha identificado. Estos, sin embargo, pueden incluir tanto datos empresariales fundamentales como datos ROT que no tienen ninguna utilidad. En cualquiera de los casos se trata de datos que consumen sus recursos.



LOS DATABERGS REGIONALES



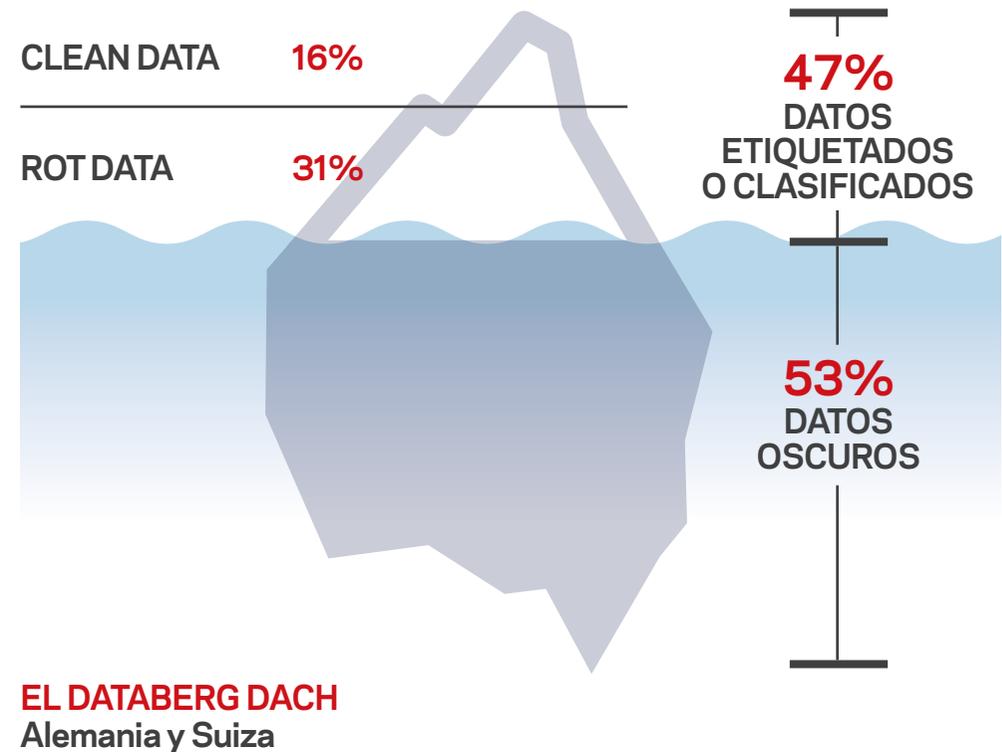
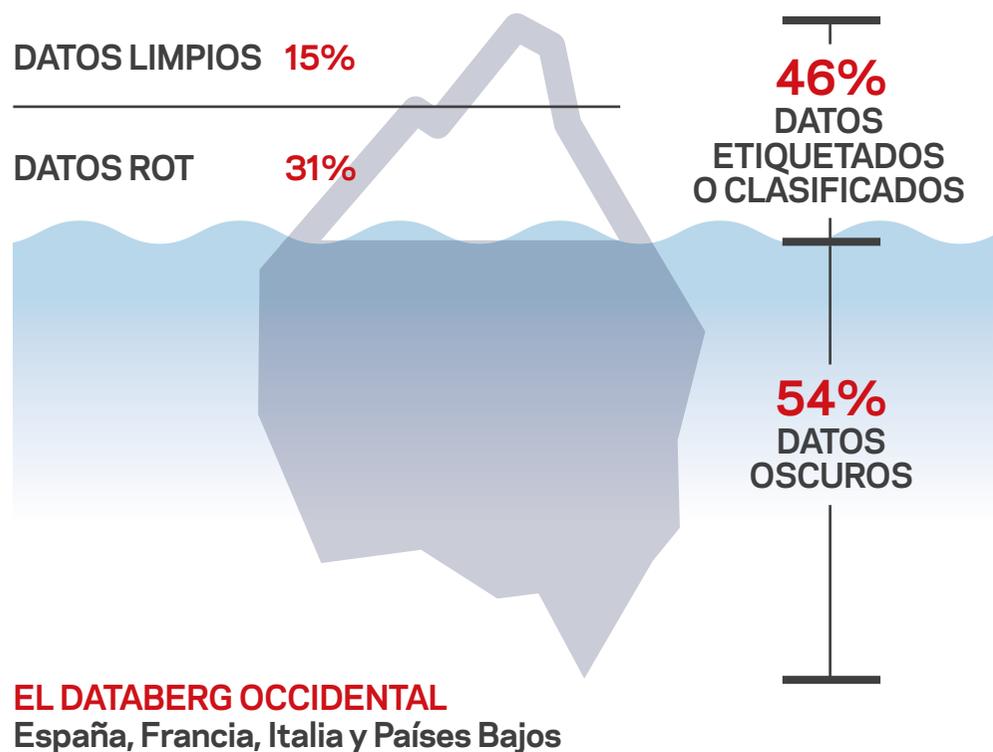
EL DATABERG DEL NORTE
Dinamarca, Noruega, Suecia y Reino Unido



EL DATABERG EMERGENTE
Israel, Rusia, Sud-África y Emiratos Árabes Unidos



LOS DATABERGS REGIONALES





EN ANÁLISIS



Los países en los que hay un mayor índice de datos oscuros son Alemania, Reino Unido y Sud-África con un 66 %, 59 % y 58 % de datos almacenados oscuros respectivamente.



Países más pequeños como Suiza y la región nórdica presentan datos un poco mejores en lo que respecta a los datos oscuros.



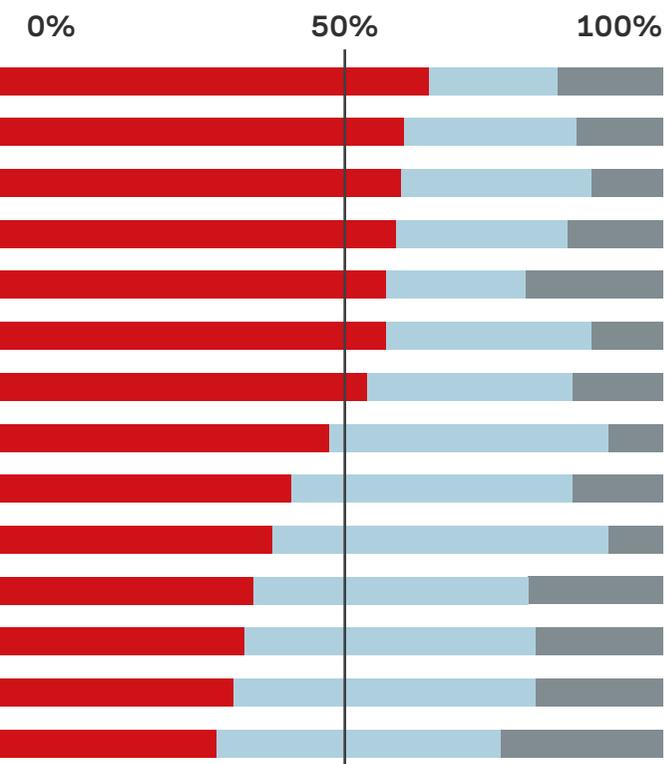
Los datos ROT (redundantes, obsoletos y triviales) presentaron el índice más alto en Dinamarca (49 %), seguidos de los Países Bajos (44 %) y los Emiratos Árabes Unidos (43 %).



La proporción más alta entre datos limpios y datos identificados como datos empresariales fundamentales se constató en Israel (24 % de datos limpios) y en Francia (22 % de datos limpios).

Para acceder a la información detallada por país, haga clic aquí: [▶](#)

Alemania
Reino Unido
Sud-África
Italia
Francia
España
Rusia
EAU
Países Bajos
Dinamarca
Suecia
Noruega
Suiza
Israel



Legenda:

Datos oscuros ■ Datos ROT ■ Datos limpios ■



¿QUÉ MENSAJE TRANSMITIR A SUS CLIENTES?

Nuestras recomendaciones:

1. Identifique los datos oscuros, exponga los riesgos e identifique la información más valiosa - hable con TSS sobre la evaluación de los datos oscuros.
2. Defina una estrategia realista de control de la información para sus datos no estructurados con el apoyo de los ejecutivos de su organización. Esta deberá fomentar una conducta del usuario que cumpla con la legislación.
3. Haga que su empresa sea más ágil mediante la continuidad del servicio en la nube.

Sus mensajes:

1. No se preocupe, podemos ayudarle a lidiar con sus datos oscuros. Como podrá ver, un 54 % de los datos de las organizaciones europeas son datos oscuros, así que no sea demasiado duro con su situación.
2. Veritas protege sus activos más valiosos, le proporciona perspectivas sobre cómo reducir los riesgos de su información, mejora el control y el cumplimiento a la vez que permite que sus datos sean resilientes y estén disponibles en todo momento.
3. Así que no se preocupe, nosotros podemos ayudarle a convertir a sus clientes de datos oscuros de un coste a un generador de ingresos.

Sus acciones:

1. Ayúdenos a escalar nuestra cobertura para la evaluación de los datos oscuros.
2. Adopte una mentalidad que tenga en cuenta el Databerg en sus ofertas de consultoría (evaluación de resiliencia).
3. Ayúdenos a convertirnos en el asesor de confianza en el espacio del Control de la información mediante la venta de sus productos y la provisión de asesoría técnica y otros servicios.



QUÉ VENDER A SUS CLIENTES

CAMPAÑA	STRIKE						
SOLUCIONES	CONTROL DE LA INFORMACIÓN Cómo entender y recuperar el control de sus datos				BACKUP Y RECUPERACIÓN EMPRESARIAL Cómo proteger sus datos empresariales y garantizar su disponibilidad		DISPONIBILIDAD DE LA INFORMACIÓN Permitimos que la información esté disponible sin importar dónde resida
JUEGOS COMERCIALES	Datos oscuros, control de archivos y retención, y RGPD				Backup unificado: el rey del escalamiento		Agilidad y resiliencia de la información
PRODUCTOS	Enterprise Vault & E.V.cloud	Data Insight	Mapa de la información	eDiscovery	Appliances NetBackup		Plataforma de resiliencia de Veritas
					Software del NetBackup		
COMPETENCIAS	eDiscovery		Archivado		Backup y recuperación empresarial		Almacenamiento dinámico y continuidad
EVALUACIONES	Datos oscuros				Herramienta de la plataforma Netbackup Discovery		Veritas Risk Advisor (VRA)



QUÉ VENDER A SUS CLIENTES

Cuando tratamos con clientes que están empleando evaluaciones, les ayudamos a diseñar soluciones que resuelvan sus problemas más desafiantes, construimos relaciones profesionales sólidas y establecemos una buena credibilidad. Como parte del Databerg, Veritas le proporciona tres evaluaciones diferentes para ayudar a sus clientes a entender mejor tanto su entorno como sus desafíos:

1. DATOS OSCUROS	Se ha desarrollado como una herramienta para demostrar el valor y ayudar a sus clientes y posibles clientes a definir su estrategia para el control de la información. Se ha diseñado para tener un impacto invasivo mínimo. Los pasos para su ejecución son muy sencillos: configuración, análisis e informe. Se deberá formalizar un compromiso DDA en un plazo de 1-5 días, y podrá exportar 4 informes estándar para su análisis, resumen y envío a su posible cliente.
2. HERRAMIENTA DE LA PLATAFORMA NETBACKUP DISCOVERY	Podrá proporcionar a su cliente perspectivas sobre cómo mejorar sus operaciones con NetBackup. Esta herramienta le permitirá procesar rápidamente un informe personalizado mediante el uso de cierta información clave a partir del entorno del cliente, e igualmente le ayudará a identificar las áreas en las que las nuevas tecnologías pueden ayudarle a resolver sus principales puntos problemáticos e ineficiencias lo cual le permitirá realizar ventas cruzadas o aumentar la venta actual.
3. VERITAS RISK ADVISOR (VRA)	Solución de evaluación de riesgos: Detecta de forma automática y realiza informes sobre diversos riesgos relacionados con el tiempo fuera de servicio de la aplicación o la pérdida de datos dentro de la infraestructura informática. Como herramienta de evaluación de vulnerabilidades con base en la nube: Pruebe Veritas RA mediante una evaluación de vulnerabilidad de VMware con base en la nube, la cual no requiere la implementación del VRA. Le permitirá analizar uno de los servidores del vCenter y proporcionar rápidamente un informe detallado de las vulnerabilidades que se encuentren.

Para obtener más información póngase en contacto con su **Responsable de Partner Success**.



CÓMO EMPEZAR

La plataforma Grid de Veritas contiene toda una biblioteca de materiales de marketing y recursos para ayudarle a generar oportunidades de marketing. Podrá descargarse la campaña Databerg y el paquete de eventos para crear sus propias campañas por correo electrónico y microsite, personalizados con su logotipo y datos de contacto.

Para acceder más rápidamente regístrese aquí [▶](#)

1. CAMPAÑA COORDINADA

- Banner del sitio web.
- Página de inicio.
- Contenido HTML para el usuario final a personalizar con su logotipo.
- Sugerencias de publicaciones para las redes sociales.
- Informe sobre el Databerg (EMEA o local).

2. PAQUETE DE EVENTOS

- Invitación.
- Programa.
- Presentación para el cliente e informe sobre el Databerg.
- CTA personalizado.





AYUDA Y CONTACTOS

Asistencia para partners



Servicio de asistencia técnica comercial de Partner Service

Estaremos encantados de ayudarle con sus cuestiones previas y posteriores a la venta como por ejemplo:

- Información sobre el producto.
- Activación.
- Programas de compra.
- Licencias y precios de los productos.
- Transferencias de las licencias.
- Reimpresiones de los certificados de las licencias.
- Instalación de versiones del producto superiores o anteriores.
- Informes sobre la base de instalación.
- Identificadores para las renovaciones y resguardos de compra.
- Claves temporales o de evaluación.
- Programas de los partners.
- PartnerNet.

[Descargar datos de contacto](#) ▶ CustomerCare@Veritas.com ▶

Ayuda con el Grid



Si necesita ayuda para planificar, lanzar o dar seguimiento a alguna de sus campañas, nuestros asesores de marketing del Grid le podrán proporcionar el servicio profesional de marketing que necesita

Simplemente, envíenos un correo electrónico a Veritas@elasticgrid.com

Para obtener asistencia técnica, envíenos un correo electrónico a enquiries@elasticgrid.com o llámenos al +40 310 051 641.

PartnerNet



PartnerNet es su portal "todo en uno" para obtener toda la información que necesita para colaborar con Veritas. Al unirse a nuestro programa de partners, obtendrá acceso a información de los productos, información comercial y herramientas de marketing, así como ventajas del programa solo para partners.

Regístrese ahora o acceda a partnernet.veritas.com ▶

