

A business meeting scene where a person is pointing at a tablet displaying an iceberg chart. The chart is divided into three sections: a small top section labeled 'Скрытые данные 14%', a middle section labeled 'Исходы, скрытые или упущенные данные 32%', and a large bottom section labeled '54% "Видимые" данные'. To the right of the iceberg, there are two labels: '46% Маркетинговые или классифицированные данные'. In the background, another person has their hands clasped, and there is a cup of coffee and a glass of water on the table.

«Айсберг» данных открывает
**НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ
увеличения продаж**

РЕСУРСЫ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ

СОДЕРЖАНИЕ

МЕТОДОЛОГИЯ ▶

НЕОБХОДИМЫЕ ДЕЙСТВИЯ ▶

«АЙСБЕРГ» ДАННЫХ ▶



ЧТО ТАКОЕ VERITAS STRIKE?

STRIKE Интегрированная кампания с использованием множества ресурсов и средств, доступная в автономном и онлайн-режиме, основанная на различных передовых идеях и активно реализуемая в регионе EMEA.

Методология исследования

- Независимый опрос
- 1475 респондентов из 14 стран региона EMEA
- Межотраслевое исследование (банковское дело и страхование, розничная торговля, дистрибуция и транспортировка, здравоохранение, производство, ИТ и телекоммуникации, а также государственный сектор)
- Первичное исследование того, как организации в регионе EMEA собираются максимально эффективно использовать информацию и насколько хорошо они разбираются в своих данных, чтобы извлекать из них максимальную пользу



«АЙСБЕРГ» ДАННЫХ: УВИДЕТЬ ТО, ЧТО СКРЫТО

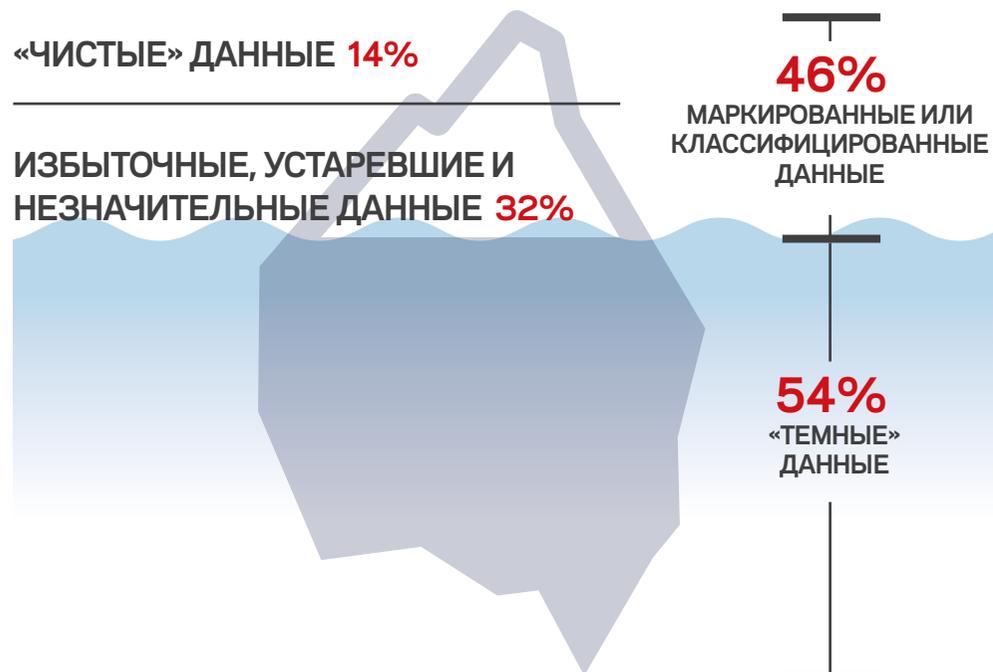
Компании находятся под прицелом новых угроз, которые чаще всего остаются незамеченными. Руководители зачастую не обращают внимания на последствия взрывного роста объема данных.

В исследовании рассматриваются проблемы, связанные с феноменом «айсберга» данных, и отмечается, что к 2020 г. неоправданные расходы, связанные с «темными» данными, в регионе EMEA могут достигнуть 784 миллиардов евро.





«АЙСБЕРГ» ДАННЫХ В РЕГИОНЕ EMEA



Постоянно растущий «айсберг» данных состоит из трех частей:

1. КРИТИЧЕСКИ ВАЖНЫЕ ДЛЯ БИЗНЕСА ДАННЫЕ —

это данные, которые рассматриваются как жизненно необходимые для успешной деятельности компании. Для таких данных требуется защита и превентивное управление.

2. ИЗБЫТОЧНЫЕ, УСТАРЕВШИЕ И НЕЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ ДАННЫЕ —

это 1) дублированные данные, 2) данные, утратившие ценность для бизнеса, и 3) данные, практически или вовсе не представляющие ценности для бизнеса.

3. «ТЕМНЫЕ» ДАННЫЕ —

это данные, ценность которых еще не определена. В эту категорию могут быть отнесены как критически важные для бизнеса данные, так и бесполезные избыточные, устаревшие и незначительные данные. В любом случае на них расходуются ресурсы.



РЕГИОНАЛЬНЫЕ «АЙСБЕРГИ» ДАННЫХ



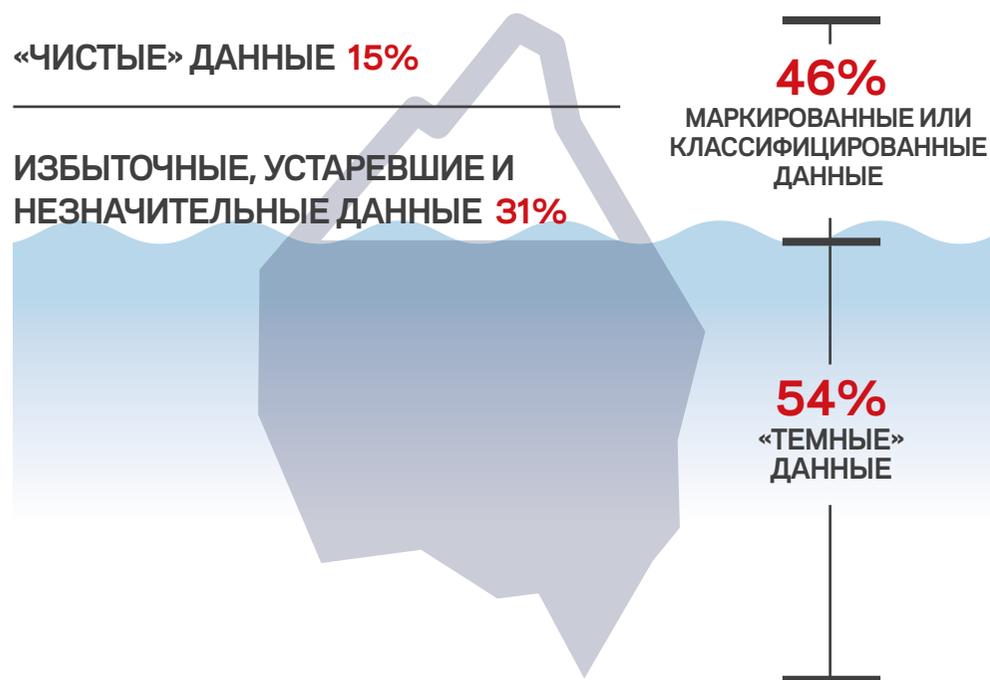
«АЙСБЕРГ» ДАННЫХ В СТРАНАХ СЕВЕРНОЙ ЕВРОПЫ
Дания, Норвегия, Швеция и Великобритания



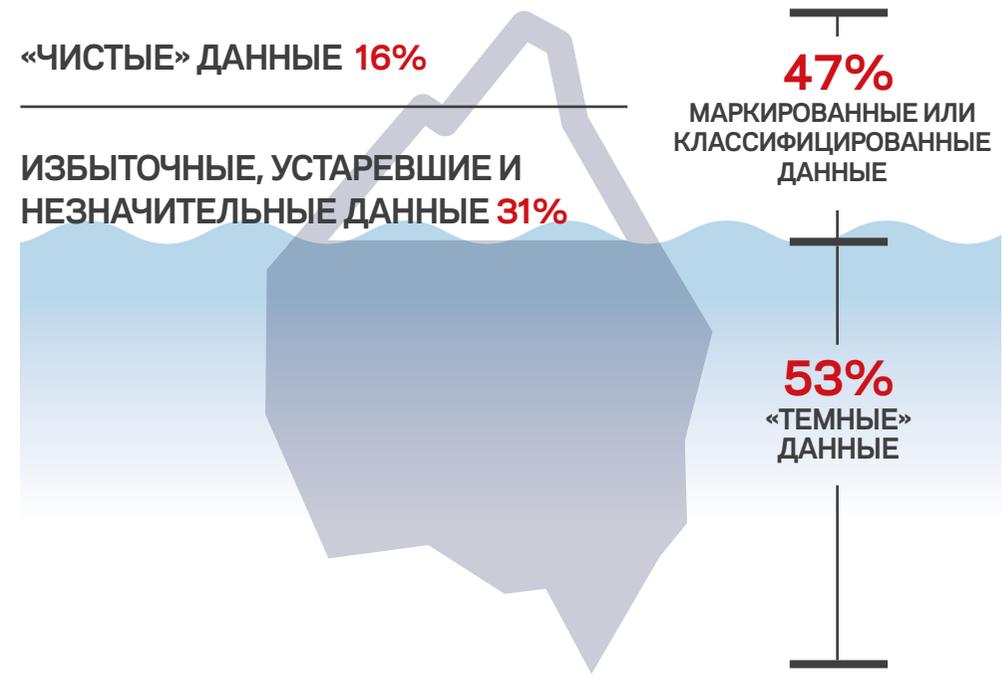
«АЙСБЕРГ» ДАННЫХ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ
Израиль, Россия, Южно-Африканская Республика и
Объединенные Арабские Эмираты



РЕГИОНАЛЬНЫЕ «АЙСБЕРГИ» ДАННЫХ



«АЙСБЕРГ» ДАННЫХ В СТРАНАХ ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ
Франция, Италия, Нидерланды и Испания



«АЙСБЕРГ» ДАННЫХ В РЕГИОНЕ DACH
Германия и Швейцария



ПОДРОБНЫЙ ОТЧЕТ



Самые серьезные проблемы с «темными» данными испытывают Германия, Великобритания и Южно-Африканская Республика, соответственно 66%, 59% и 58% хранящихся в этих странах данных определены как «темные».



Страны меньшего размера, такие как Швейцария и скандинавские страны, лучше преуспели в работе с «темными» данными.

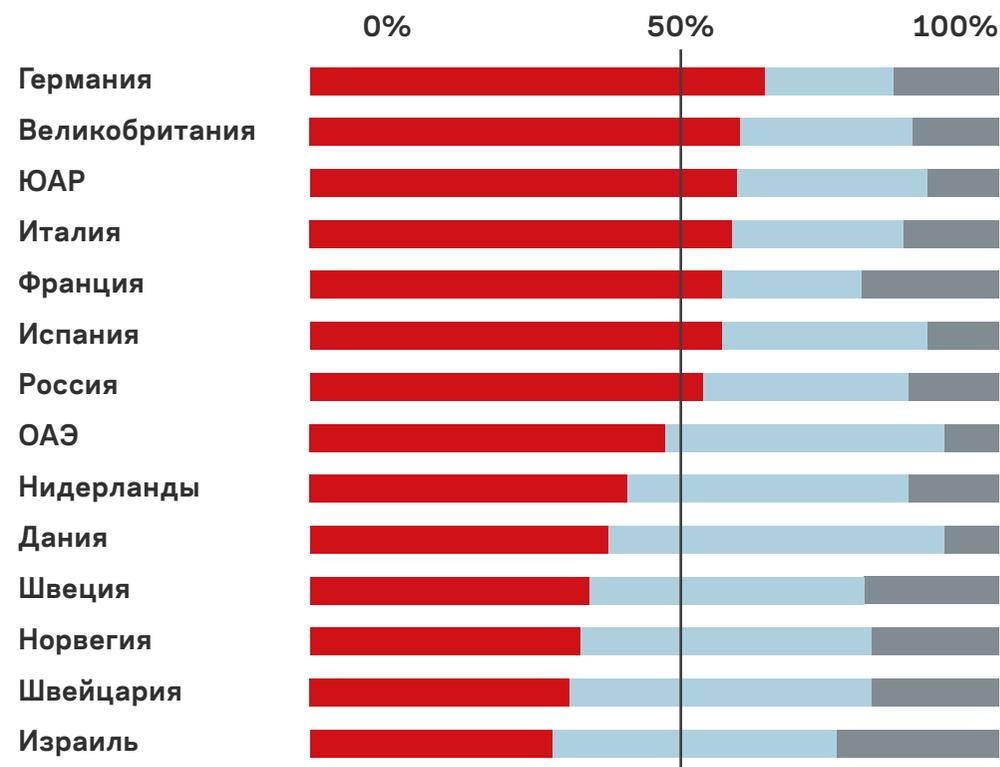


Самые высокие показатели избыточных, устаревших и незначительных данных в Дании (48%), Нидерландах (44%) и Объединенных Арабских Эмиратах (43%).



Самые высокие показатели «чистых» и критически важных для бизнеса данных обнаружены в Израиле (24% «чистых» данных) и Франции (22% «чистых» данных).

Чтобы получить доступ к результатам по отдельным странам, нажмите здесь: [➔](#)



Легенда: «Темные» данные ■ Избыточные, устаревшие и незначительные данные ■ «Чистые» данные ■



ЧТО РАССКАЗЫВАТЬ КЛИЕНТАМ

Наши рекомендации:

1 Идентифицируйте «темные» данные, выявите риски и извлеките ценные данные из общей массы — обсудите с командой TSS оценку «темных» данных.

2 Разработайте эффективную стратегию управления информацией на уровне руководства компании, чтобы упорядочить поведение пользователей и сократить риски.

3 Повысьте гибкость бизнеса, обеспечив непрерывность предоставления сервисов в облаке.

Ваши сообщения:

1 Проблемы с «темными» данными существуют не только у вас. Как было показано, 54% данных в Европе являются «темными», поэтому не стоит себя обвинять.

2 Компания Veritas обеспечивает защиту самых важных для вашего бизнеса ресурсов, предоставляет сведения о способе снижения информационных угроз, повышает уровень управления и соответствия требованиям, при этом обеспечивая постоянную устойчивость и доступность данных.

3 Мы поможем превратить убыточных клиентов с «темными» данными в источник прибыли.

Ваши действия:

1 Помогите нам расширить охват для нашей оценки «темных» данных.

2 Внедряйте понятие «айсберга» данных в свои консультационные предложения (оценку устойчивости).

3 Помогите нам стать надежным консультантом в области управления информацией с помощью продажи продуктов и предоставления технических служб.



ЧТО ПРОДАВАТЬ КЛИЕНТАМ

КАМПАНИЯ	VERITAS STRIKE						
РЕШЕНИЯ	УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИЕЙ Понимание и восстановление контроля данных				КОРПОРАТИВНОЕ РЕЗЕРВНОЕ КОПИРОВАНИЕ И ВОССТАНОВЛЕНИЕ Защита бизнес-данных и обеспечение их доступности		ДОСТУПНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ Обеспечение доступности данных независимо от их местоположения
СЦЕНАРИИ ПРОДАЖ	Хранение и управление файлами, «темными» данными, а также GDPR				Лучшее решение для масштабирования конвергентного резервного копирования		Гибкость и устойчивость данных
ПРОДУКТЫ	Enterprise Vault & E.V.cloud	Data Insight	Information Map	eDiscovery	Устройства NetBackup		Veritas Resiliency Platform
					Программное обеспечение NetBackup		
КОМПЕТЕНЦИИ	Поиск электронной информации		Архивирование		Корпоративное резервное копирование и восстановление		Динамическое хранилище и бесперебойная работа
ОЦЕНКИ	«Темные» данные				Инструмент Netbackup Discovery Platform		Veritas Risk Advisor (VRA)



ЧТО ПРОДАВАТЬ КЛИЕНТАМ

Предоставляя клиентам инструменты оценки, мы помогаем им разрабатывать решения для устранения серьезных проблем и устанавливаем доверительные взаимоотношения. В рамках концепции «айсберга» данных компания Veritas предоставляет три вида инструментов оценки, позволяющие клиентам лучше разобраться в своей среде и возникающих проблемах.

<p>1 «ТЕМНЫЕ» ДАННЫЕ</p>	<p>Разработан инструмент для наглядного представления выгоды, а также помощи действующим и перспективным клиентам в определении стратегии управления информацией. Инструмент требует минимального внедрения. Для его запуска необходимы простые действия: настройка, сканирование и создание отчета. Выполнение DDA занимает 1-5 дней, после этого можно экспортировать 4 стандартных отчета для анализа, обобщить их и предоставить результат перспективному клиенту.</p>
<p>2 ИНСТРУМЕНТ NETBACKUP DISCOVERY PLATFORM</p>	<p>Расскажите клиенту о способе оптимизации операций NetBackup. Он дает возможность быстро создать пользовательский отчет с помощью ключевых сведений, полученных из среды клиента, и выявить области, где новые технологии позволят справиться с ключевыми проблемами и недостатками. В свою очередь, это может привести к увеличению сопутствующих и дополнительных продаж.</p>
<p>3 VERITAS RISK ADVISOR (VRA)</p>	<p>Как решение для оценки угроз: выполняется автоматическое обнаружение угроз, связанных с временем простоя приложений и утечкой данных в ИТ-инфраструктуре, а также создание соответствующих отчетов.</p> <p>Как инструмент оценки уязвимости облачных услуг: протестируйте инструмент Veritas Risk Advisor, не требующий развертывания, на оценке уязвимости облачных услуг VMware. Он позволяет сканировать один сервер vCenter и быстро предоставлять подробный отчет по обнаруженным уязвимостям.</p>

Для получения подробной информации свяжитесь со своим менеджером по работе с клиентами.



С ЧЕГО НАЧАТЬ

На платформе Grid находится библиотека маркетинговых материалов и ресурсов, которая поможет приобрести новых потенциальных клиентов. Вы можете загрузить кампанию и мероприятие по «айсбергу» данных и создать рассылку электронных сообщений и микросайт со своим логотипом и контактной информацией.

Зарегистрироваться здесь для быстрого доступа ➔

1. ГОТОВАЯ КАМПАНИЯ

- Баннер веб-сайта
- Целевая страница
- HTML-контент для конечных пользователей с добавлением своего логотипа
- Материалы для публикации в социальных сетях
- Отчет об «айсберге» данных (по стране и по региону EMEA).

2. ГОТОВОЕ МЕРОПРИЯТИЕ

- Приглашение
- План мероприятия
- Рекламные материалы для клиентов и отчет об «айсберге» данных
- Настроенная кнопка для перехода к покупке.





СПРАВКА И КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ

Поддержка партнеров



Партнерский сервис осуществляет поддержку продаж

Предоставляемые консультации касаются вопросов пред- и постпродажного периода по следующим темам:

- информация о продукте;
- активация;
- программы закупок;
- политика ценообразования и лицензирование продуктов;
- передача лицензий;
- повторный выпуск сертификата лицензии;
- повышение/понижение версии продукта;
- отчеты баз установок;
- идентификаторы продления и документальное подтверждение покупки;
- временные ключи или ключи для пробного использования;
- партнерские программы;
- портал PartnerNet.

Загрузить контактную информацию ▶

CustomerCare@Veritas.com ▶

Справка по portalу Grid



По вопросам планирования, запуска и проведения кампаний наши консультанты Grid смогут предоставить профессиональные маркетинговые услуги.

Просто напишите нам на электронный адрес Veritas@elasticgrid.com

Для получения технической поддержки свяжитесь с нами по эл. адресу enquiries@elasticgrid.com или по тел. +40 310 051 641

Портал PartnerNet



PartnerNet — это универсальный портал для получения информации о партнерстве с Veritas. Вступив в нашу партнерскую программу, вы получите доступ к информации о продуктах, инструментах продаж и маркетинга, и вам станут доступны преимущества, предоставляемые только партнерам.

Зарегистрируйтесь и зайдите на портал partnernet.veritas.com

