
Analisi dei dati 2006

**Attività di marketing e il nuovo
piano incentivi 2007**

Massimo Donninotti, Sales Manager

I risultati 2006 – Il contesto

□ Elementi sfavorevoli:

- Situazione economica stagnante
- Contentimento dei costi

□ Elementi favorevoli:

- Diffusione delle connessioni veloci ad Internet
- Rapido aumento dello spam e di nuove forme di malware
- Maggiore sensibilità verso la protezione delle comunicazioni e dei dati aziendali

Obiettivi 2006

- Obiettivi prefissati per il 2006:
 - **Crescita quantitativa e qualitativa** del fatturato
 - Diversificazione del mix di prodotto
 - Attivazione dei nostri reseller sui quattro ambiti prettamente distributivi (antivirus, firewall, content filtering, VPN SSL)

I risultati 2006 Vs obiettivi

- ❑ Il fatturato è salito del 42,7%
- ❑ Il 75% dei nostri rivenditori certificati è attivo su più ambiti;
- ❑ I security services erogati hanno avuto un incremento dell'86%

I risultati 2006 – ambito antivirus

- ❑ Aziende **SMB/Corporate** prediligono soluzioni complete a livello client/server e gateway: le **suite** crescono del 35%;
- ❑ Le aziende **Enterprise** preferiscono la protezione a due livelli: **Client Security** +49%
- ❑ Il mercato **consumer** sale del 33%;
- ❑ Ottimi risultati di vendita di **F-Secure MSG**;
- ❑ I prodotti per **Linux** sono in contrazione;
- ❑ I prodotti per **Mobile** sono ancora in fase di startup.

I risultati 2006 – ambito firewall

- Il fatturato è raddoppiato;
- Due tipologie di richiesta:
 - UTM
 - Apparati per gestione della gestione avanzata della connettività
- Lancio positivo nuova piattaforma Juniper SSG;
- Watchguard ha immesso sul mercato le nuove e-series UTM
- Rinnovo canoni di manutenzione prossimo al 100%;

I risultati 2006 – ambito content

- La scelta di segmentazione è risultata vincente:
 - SMB: eXtensiveControl;
 - Enterprise: Surfcontrol.
- eXtensiveControl ha superato la quota di 8.000 user controllati;
- Siglato accordo con il MIUR (Ministero dell'Università e della ricerca) per eXtensiveControl
- Surfcontrol aumenta del 26%
- Lo spam è il principale driver di questa crescita;
- È maturata la consapevolezza del controllo della navigazione anche per ragioni di sicurezza

I risultati 2006 – ambito VPN SSL

- ❑ Ambito ad altissima potenzialità,
- ❑ Difficoltà di proposizione per scarsa consapevolezza del mercato
- ❑ Due tipi di posizionamento:
 - hardware: Secure Access Juniper
 - software: Portwise;
- ❑ Abbiamo superato la quota di 1.500 Access Point Portwise;
- ❑ Fatturato in netta crescita anche su Juniper.

I risultati 2006 – ambito crittografia

- La crittografia è diventato uno degli ambiti più strategici;
- **nCipher e Safenet** sono leader di mercato per la protezione delle infrastrutture di firma digitale;
- Il fatturato generato da questo segmento è aumentato in maniera esponenziale nel 2006;
- Ambiti ad alta potenzialità:
 - Prodotti per la cifratura dei dati memorizzati su dispositivi (Safenet: Protect File, Drive e Pack)
 - Prodotti per la cifratura dei database (nCipher: SecureDB)

I risultati 2006 – aree da sviluppare

- Network Tap di Netoptics
- Alcuni ambiti hanno registrato performance più lente
 - IDS & IPS
 - Log analysis
- Il processo di proposizione delle nuove tecnologie è faticoso per la scarsa consapevolezza dei clienti

I risultati 2006 – gli strumenti

- Gli strumenti da noi utilizzati per raggiungere gli obiettivi fissati per il 2006:
 - Diversificazione della gamma prodotti;
 - Incremento attività formativa;
 - Supporto tecnico regolamentato;
 - **Attività di marketing;**
 - **Introduzione del Piano incentivi.**

I risultati 2006 – il marketing

- Abbiamo investito in advertising sulle principali riviste nazionali:
 - PC World, PC Professionale, Windows & .Net Magazine, Linea EDP, CRN, Data Manager, La Rivista dell'Istruzione
- 36 uscite pubblicitarie:
 - Istituzionali Symbolic con tutti i nostri marchi: n. 10
 - eXtensiveControl: n. 13
 - F-Secure (Consumer, Suite, Appliance): n. 13
- Redazionale su eXtensiveControl
- Partecipazione a tre fiere di settore: Infosecurity Milano, Verona e Roma

I risultati 2006 – il marketing

- Attività di co-marketing:
 - Seminari ad hoc realizzati con reseller certificati (Errevi, NetCompany, Unidatex);
 - Realizzazione di speciali campagne promozionali (Unidatex, Svib, SMAU GFI, Spaggiari Infoschool)
- Realizzazione di 26.000 pieghevoli personalizzabili
 - F-Secure, eXtensiveControl, Watchguard, Juniper
- Nuova brochure sui servizi Intrinsic
- Nuova brochure istituzionale su Symbolic
- Nuova extranet dei partner

I risultati 2006 – il piano incentivi

- Per motivare i nostri rivenditori nel 2006 abbiamo reso disponibili:
 - **un piano di rebate;**
 - **3 premi in viaggi** che includono il trasferimento e il soggiorno per due persone per 4 giorni in una località a scelta tra Praga, Parigi, Berlino e Amsterdam

I risultati 2006 – il piano rebate

□ Requisiti di ammissione:

- essere in possesso della certificazione Symbolic;
- fatturato 2006 superiore al fatturato 2005;
- fatturato diversificato su almeno 3 brand;
- puntualità nei pagamenti;
- incremento dei valori di nuove vendite del 10% rispetto al 2005 partendo da una base di 10.000 Euro (sell-in Symbolic)

I risultati 2006 – il piano rebate

- I prodotti oggetto del piano sono i seguenti: F-Secure, Watchguard, Juniper, Surfcontrol, eXtensive, Portwise, Servizi
- Per nuove vendite si intendono: acquisti di nuovi prodotti/licenze, estensioni, upgrade, competitive upgrade, servizi di assistenza TITANIUM, security services, formazione.
- Il premio
 - 5% del valore dell'incremento di fatturato nuove vendite 2006 erogato sotto forma di sconti commerciali su acquisti effettuati presso Symbolic
- Ben **17 aziende** hanno raggiunto gli obiettivi e potranno usufruire di sconti in fase di acquisto di nuovi prodotti

I risultati 2006 – i premi in viaggi

- **Tre viaggi** che includono il trasferimento e il soggiorno per due persone per 4 giorni in una località a scelta tra Praga, Parigi, Berlino e Amsterdam.
 - **il miglior reseller eXtensiveControl;**
 - **il miglior reseller Watchguard;**
 - **reseller con la più alta percentuale di rinnovo contratti F-Secure**

Obiettivi 2007

- ❑ Consolidamento del fatturato dei nostri reseller sui quattro ambiti tradizionali (antivirus, firewall, content, VPN SSL)
- ❑ Focalizzazione su “nuovi” ambiti (quali crittografia, sistemi IDS/IPS, reportistica) e i servizi (vulnerability assessment, penetration test, forensic analysis)

Incentivi 2007 – il piano rebate

□ Piano rebate personalizzato

- Sfruttare al meglio la potenzialità dello strumento
- Premiare gli sforzi anche di aziende che puntano solo su un brand
- Partecipare più intensamente ad investimenti sulla nostra offerta
- Ottenere una reciproca maggiore focalizzazione sugli obiettivi

□ Requisiti di ammissione:

- essere in possesso della certificazione Symbolic
- fatturato 2007 significativo e superiore al 2006
- puntualità nei pagamenti
- Partecipazione alla formazione advanced (new)
- Pagamento del fee per il supporto tecnico (new)
- Verranno premiate le nuove vendite

□ Premio da concordare sottoscritto formalmente

Incentivi 2007 – premi in viaggi

- 3 premi in viaggi
 - Miglior rivenditore Juniper Secure Access
 - certificazione Symbolic
 - minimo 15k sell-in Symbolic

 - Miglior rivenditore F-Secure Messaging Security Gateway
 - Certificazione Symbolic
 - Minimo 15k sell-in Symbolic

 - Miglior rivenditore Content Filtering
 - Surfcontrol, eXtensive control
 - non è necessaria la certificazione Symbolic
 - minimo 50k sell-in Symbolic

I risultati 2006 – il piano rebate

- A. & C. Group - Net Team S.p.A.
- A.G.M. S.r.l.
- Columbus Informatica S.r.l.
- Data Service S.r.l.
- Eco Elettronica Servizi Informatici S.r.l.
- Errevi System S.r.l.
- For You Information Technologies
- Giani S.r.l.
- Infor S.r.l.
- Logical Security S.r.l.
- Prisma Informatica S.r.l.
- Project 2000 - Sistemi Informatici S.r.l.
- Seicon S.r.l.
- Team Ufficio
- Thema S.r.l.
- TINET S.r.l.
- WNET S.r.l.

I risultati 2006 – premi in viaggi

- **il miglior reseller eXtensiveControl:**
 - A. & C. Group - Net Team

- **il miglior reseller Watchguard:**
 - Eco Elettronica

- **il miglior reseller F-Secure renewal**
 - Tinet