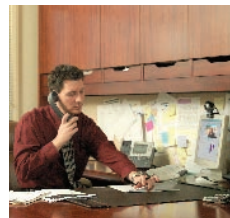




# Security



## Cisco e i partner, un canale dedicato al business

Quali sono gli elementi per i quali un rivenditore o un distributore del settore ICT dovrebbe lavorare con Cisco?

Cisco è una azienda che vende tutti i suoi prodotti e servizi in maniera indiretta. Ha una missione molto chiara sul mercato, ovvero raggiungere gli utenti finali attraverso una **rete qualificata di partner**. Cisco è una delle poche aziende, nel mondo della tecnologia, che segmenta e riconosce i meriti dei propri partner in funzione delle loro competenze.

Partner Gold, Silver, Premier, Select, Registered: maggiori sono le competenze che le aziende acquisiscono, più alto sarà il loro livello di certificazione. Nella segmentazione, il fatturato è un elemento di importanza secondaria rispetto agli skill. Questo mette in evidenza quanto Cisco ritenga fondamentale il supporto che la propria rete di partner è in grado di portare agli utenti finali. I partner giocano un ruolo fondamentale nella personalizzazione, fatta con competenza e capacità, del valore della tecnologia sulle esigenze di ogni realtà che ha scelto di affidarsi a Cisco.

L'approccio indiretto che Cisco utilizza per raggiungere il mercato è ancor più funzionale per seguire l'insieme delle Piccole e Medie Imprese in Italia, tutte le aziende che contano meno di 250 dipendenti, un insieme che costituisce la fetta più grande del mercato italiano.

Un bacino di 4.800.000 aziende circa, un numero molto vasto che deve essere raggiunto da un Canale competente, in grado di offrire le soluzioni che hanno le più adatte caratteristiche in termini di funzionalità, ad un giusto prezzo. Oggi, il portfolio Cisco comprende una gamma di soluzioni completa, dalla Unified Communications al Wireless, dalle componenti di Routing & Switching al Data Center, dal Video al Digital Signage, il tutto con un elevato livello di sicurezza integrata, adatto a soddisfare tutte le esigenze di innovazione e sviluppo delle PMI italiane.

Per riuscire a servire queste aziende, Cisco non ha sviluppato solo ed esclusivamente un posizionamento di mercato, ma ha messo a punto vere proprie nuove linee di prodotto.



Smart Business Communications System (SBCS), per esempio, è una linea di prodotto chiavi in mano che include telefonia, switching, routing, security, wi-fi specificatamente sviluppata per le piccole medie aziende. Infatti permette una semplicità di installazione e manutenzione non paragonabile alle soluzioni dedicate alle grandi imprese.

Allo stesso tempo, Cisco ha sviluppato una serie di programmi ad hoc per i partner, che consente loro di indirizzare nel modo migliore le opportunità che ci sono in questo segmento di mercato. Si tratta di iniziative volte a offrire i migliori strumenti (e i migliori profitti) ai partner, per competere in un mercato dalla forte concorrenza ma in cui solo Cisco può garantire il vantaggio di un posizionamento di brand forte, serio, e di qualità, capace di saper cogliere le esigenze delle PMI.

Oggi, e soprattutto oggi, ci sono più elementi che mai per scegliere di lavorare con Cisco nel mercato delle PMI, in un momento in cui l'accesso a prezzi convenienti alla banda larga è alla portata di aziende di tutte le dimensioni e permette così di utilizzare attivamente la tecnologia al servizio del business.

Scegliere di lavorare con Cisco, oggi, vuol dire affiancarsi ad un'azienda che ha una visione molto chiara del mercato e che considera Internet come un fondamentale strumento di business. Ecco il messaggio che Cisco intende diffondere. Per questo Cisco ha bisogno di partner che condividano la stessa visione e che siano disposti a portare il valore aggiunto della tecnologia alle aziende italiane.

## La sicurezza di rete protegge soprattutto i tuoi clienti

La visione della sicurezza di Cisco è riassunta nel concetto di **Self-Defending Network**, ovvero una rete in grado di autoprotettersi. In una Self-Defending Network Cisco le funzionalità di sicurezza sono native e integrate in tutti gli elementi dell'infrastruttura (applicazioni, desktop, laptop, telefoni IP, server, router, switch e access point per le connessioni wireless) e operano congiuntamente, in modo intelligente, proteggendo tutte le informazioni e i dispositivi connessi.

La sicurezza di rete è diventata un obbligo per tutte le aziende. Informazioni relative a carte di credito, comunicazioni interne ed esterne, acquisti, fornitori, dati sensibili di dipendenti e di terzi non devono essere divulgati al di fuori dell'ambito aziendale. Ogni infrastruttura di rete, indipendentemente dalla dimensione della azienda, per rispondere a queste necessità deve soddisfare alcuni importanti requisiti a garanzia di:

- protezione dagli attacchi che provengono dall'interno e dall'esterno della rete
- salvaguardia della privacy per tutte le comunicazioni
- controllo degli accessi attraverso l'identificazione puntuale di utenti e sistemi di connessione
- riduzione dei rischi dovuti alla diffusione di dati sensibili o alla non conformità con le normative inerenti la privacy e la sicurezza dei dati (e relative conseguenze sul piano legale)
- creazione di una cultura aziendale e di procedure operative e di comportamento
- mantenimento del livello produttivo anche nei periodi di implementazione di nuove soluzioni e protocolli nella rete
- garanzia di ritorno degli investimenti

## Internet: un efficace (e sicuro) strumento di business

La protezione integrale delle infrastrutture di rete che proponi ai tuoi clienti non dipende solo dall'adozione di un metodo unico e coerente, ma anche dall'implementazione di barriere protettive a più livelli.

Nel caso di malfunzionamento di un dispositivo

di sicurezza, la protezione deve essere garantita da altri metodi di salvaguardia. L'adozione di livelli di protezione multipli, integrati nella rete e in grado di supportare tutte le tecnologie in uso in azienda, può proteggere applicazioni e dispositivi in modo automatico e istantaneo.

Questo concetto è alla base della Self-Defending Network Cisco e ne rappresenta la peculiarità. La rete è in grado di proteggere l'intera infrastruttura non solo nelle normali attività legate alla produzione, ma anche in caso di manutenzione o ridimensionamento, quando per esempio occorre effettuare aggiornamenti hardware o in caso di trasferimento in una nuova sede. Proponendo una rete Cisco dotata nativamente di soluzioni di security, consentirai ai tuoi clienti di dotarsi di una infrastruttura comprensiva di:

- **Firewall**  
I firewall bloccano il traffico indesiderato e pericoloso operando come filtro tra la rete aziendale e le altre reti. Il traffico in transito può essere controllato in base ad una serie di regole – che deciderai in base alle tue esigenze – per definire il traffico autorizzato e quello non autorizzato. In questo modo, le applicazioni utilizzate quotidianamente dai tuoi dipendenti, come le e-mail, i programmi di Instant Messaging e i browser Web sono protetti da un uso non appropriato
- **Possibilità di creare canali di comunicazione sicuri attraverso reti private virtuali (VPN)**  
Le reti private virtuali o VPN (Virtual Private Network) hanno lo scopo di codificare e criptare le informazioni prima dell'invio, gestire la verifica dell'identità degli utenti e proteggere tutte le informazioni in transito. Utilizzando le VPN i tuoi dipendenti potranno accedere in modalità protetta alle risorse aziendali anche da remoto, per esempio in telelavoro o attraverso punti di accesso alla rete Wi-Fi pubblici
- **Sistemi di prevenzione delle intrusioni e degli attacchi**  
I sistemi di prevenzione delle intrusioni o IPS (Intrusion Prevention System) sottopongono la rete ad un costante monitoraggio, alla ricerca di comportamenti dannosi o sospetti. Sono anche in grado di adottare misure correttive e, in caso di attacco, di inviare notifiche ai responsabili della rete
- **Controllo delle minacce Internet**  
La rete Self-Defending protegge i dati della tua azienda e gli utenti da virus, spyware e spam

- **Gestione della sicurezza alle porte di accesso alla rete**  
Grazie ai dispositivi di NAC (Network Admission Control), è possibile proteggere la rete anche verificando l'identità degli utenti ad ogni accesso. I servizi di autenticazione, autorizzazione e concessione degli accessi permettono di verificare l'identità degli utenti, di concedere o revocare i livelli di utilizzo appropriato e di salvaguardare il sistema dagli abusi

## Maggiore sicurezza significa anche contenimento dei costi

Dotarsi di una rete Cisco Self-Defending, facile da implementare, integrare e gestire, significa anche abbattere i costi di gestione e manutenzione dell'infrastruttura.

Con un livello di sicurezza adeguato:

- Internet diventa uno strumento di business sicuro da proporre ai tuoi clienti
- l'eventualità di perdita di dati causata da attacchi di virus e worm è ridimensionata
- i responsabili dei sistemi informativi aziendali sono in grado di amministrare la rete centralmente, sostituendo alle trasferte la gestione da remoto degli apparati, aumentando così la produttività
- si riducono i rischi di dispute legali, dovute per esempio a furti di dati sensibili
- le aziende possono essere conformi alle normative circa la gestione dei dati delle carte di credito e privacy

Una rete Cisco a sicurezza integrata ti consente di sfruttare al meglio l'investimento in tecnologia perché non saranno necessarie ulteriori spese in soluzioni di sicurezza e, allo stesso tempo, ti permette di diminuire i costi causati da attacchi o perdite di dati.

## Maggiore efficienza operativa

Una Self-Defending Network Cisco integra tutte le funzioni di sicurezza nella normale gestione delle attività aziendali che transitano attraverso la rete. Un sistema di sicurezza di questo tipo può individuare e rispondere automaticamente alle minacce impedendo il propagarsi di file pericolosi o lo sviluppo di attività dannose. Tutta la rete di utenti, dalle sedi distaccate, ai fornitori, ai rivenditori e ai partner, può operare all'interno di un sistema aziendale garantito da transazioni protette.

Con un sistema di sicurezza integrata:

- i dipendenti, compresi quelli mobili e chi lavora da casa, possono essere sempre produttivi, ovunque, e accedere in modo sicuro alle risorse e alle applicazioni aziendali
- ogni attività può essere eseguita con la certezza che la sicurezza delle informazioni non sia compromessa
- i dati sensibili relativi ai clienti e fornitori restano top-secret a chi non ha adeguati privilegi di accesso
- i tempi di inattività dei dispositivi connessi alla rete causati da attacchi e minacce sono drasticamente ridotti

Tutto questo significa:

- maggior efficienza dei dipendenti, perché un network sicuro garantisce maggiori prestazioni
- disponibilità in tempo reale di dati e informazioni senza rischi
- disponibilità on-line di dati per clienti e fornitori in modalità protetta, con l'aumento del livello di efficienza dell'impresa
- diminuzione degli abusi di strumenti di comunicazione come posta elettronica e messaggistica istantanea

## Migliore reattività alle esigenze del cliente

Avere a disposizione una rete intelligente e sicura è una condizione ad oggi irrinunciabile. Se i dipendenti e fornitori utilizzano i servizi voce e dati aziendali in modo sicuro, indipendentemente dalla loro ubicazione, sono in grado di fornire sempre la risposta giusta ai clienti e agire in modo proattivo.

Tutto questo significa:

- semplificare i rapporti tra clienti e il personale a loro dedicato
- mettere a disposizione migliori strumenti di collaborazione e interazione, interna e verso clienti e fornitori
- disporre di un sito Web affidabile, aggiornato e utile nel rapporto con i clienti
- permettere alla forza vendita di accedere in modo rapido e protetto alle informazioni relative al cliente

Le aziende a cui proporrai Cisco potranno disporre di processi di gestione clienti più snelli ed efficienti.

Poter operare in una rete aziendale sicura, ovunque ci si connetta, aumenta la prontezza di risposta a e-mail, telefonate e messaggi importanti, con qualsiasi dispositivo e in qualsiasi momento.

Inoltre, disporre di un sito Web professionale e protetto è rassicurante per chi lo consulta e fornisce la sensazione di estrema disponibilità e attenzione verso le esigenze dei clienti. Le tecnologie Cisco dedicate alla sicurezza possono proteggere il sito Web aziendale in modo ottimale e lo rendono sempre accessibile e consultabile.

Cisco cerca di fornire il maggior numero di strumenti possibili alle aziende con cui lavora in partnership, per far sì che si differenzino sul mercato e si caratterizzino per specifiche competenze. Ma, soprattutto, per fare in modo che ciascuna di queste aziende diventi il veicolo e il motore per consigliare alle PMI di utilizzare Internet come un fondamentale strumento di business.

Per fare questo, le aziende partner possono partecipare ad iniziative per sviluppare business di successo e per soddisfare al meglio le reali necessità dei clienti.

Un esempio? **OIP (Opportunity Incentive Program)** è un programma che permette ad un partner di segnalare una opportunità identificata su un cliente. Nel momento in cui in Cisco verifica che il partner in questione è la prima azienda ad aver segnalato l'opportunità, Cisco è in grado di fornire in esclusiva uno sconto fino al 6% sull'acquisto dei propri prodotti. Questo è un meccanismo che Cisco utilizza per differenziare e dare un vantaggio alle aziende che vanno alla ricerca di nuovo business congiunto, e che ne danno visibilità.

Ma non è tutto. A seconda del volume di business che un partner è in grado di sviluppare nel segmento PMI, Cisco è in grado di riconoscere una percentuale variabile in termini di fondi di marketing, i **Partner Development Funds**, atti a sviluppare iniziative di marketing utili a portare ancor più il valore di Cisco e del partner agli utenti finali.

Grazie a un sito Web sicuro:

- i clienti ottengono le informazioni in modo rapido e semplice
- i clienti hanno sempre la certezza che i dati sensibili siano protetti
- i clienti percepiscono che la tua azienda è dinamica, aggiornata e competitiva
- i clienti possono anche acquistare prodotti e servizi via Internet con facilità e sicurezza
- le pagine Web aziendali sono protette da hacker

I partner Select e Registered, principalmente, possono inoltre utilizzare le risorse marketing di Cisco per organizzare eventi congiunti. Cisco è in grado di sponsorizzarne parte del costo, con un investimento che va dal 25 al 50%.

Un partner può organizzare così, insieme a Cisco, seminari, tavole rotonde, partecipazioni ad incontri con associazioni di categoria e fiere. Cisco è consapevole di quanto sia importante far comprendere al meglio la propria visione all'utente finale. Questi veicoli costituiscono un valore fondamentale per tutti i partner che non vogliono limitarsi ad un'attività di rivendita di prodotti, ma vogliono diventare i consulenti di comunicazione e ICT dei propri clienti.

Oggi è sempre più vantaggioso collaborare con Cisco anche nell'ambito della PMI e far parte di un canale di vendita che ad oggi comprende ben 400 aziende che Cisco ha intenzione di far crescere e di alimentare con tutte le iniziative possibili rivolte a garantirne il successo. Per questo, oggi più che mai, è il momento di lavorare con Cisco.

## Per ulteriori informazioni

[www.cisco.com/it/go/partner](http://www.cisco.com/it/go/partner)



**Headquarters**  
Cisco Systems, Inc.  
170 West Tasman Drive  
San Jose, CA 95134-1706  
USA  
[www.cisco.com](http://www.cisco.com)  
Tel.: 001 408 526-4000

**Sede italiana**  
Cisco Systems Italy  
Via Torri Bianche, 8  
20059 Vimercate (MI)  
[www.cisco.com/it](http://www.cisco.com/it)  
Numero verde: 800 782648  
Fax: 039 6295299

**Filiale di Roma**  
Cisco Systems Italy  
Via del Serafico, 200  
00142 Roma  
Numero verde: 800 782648  
Fax: 06 51645001

Le filiali Cisco nel mondo sono oltre 200. Gli indirizzi, i numeri di telefono e di fax sono disponibili sul sito Cisco all'indirizzo: [www.cisco.com/go/offices](http://www.cisco.com/go/offices).

© Marzo 2009 Cisco Systems, Inc. Tutti i diritti riservati. Il logo Cisco e Welcome to the Human Network sono marchi registrati di Cisco Systems, Inc.; Changing the Way We Work, Live, Play, and Learn è un service mark di Cisco Systems, Inc.; e Access Registrar, Aironet, Catalyst, CCDA, CCIE, CCIP, CCNA, CCNP, CCSP, Cisco, il logo Cisco Certified Internetwork Expert, Cisco IOS, Cisco Press, Cisco Systems, Cisco Systems Capital, il logo Cisco Systems, Cisco Unity, Enterprise/Solver, EtherChannel, EtherFast, EtherSwitch, Fast Step, Follow Me Browsing, FormShare, GigaDrive, HomeLink, Internet Quotient, IOS, iPhone, IP/TV, iQ Expertise, il logo iQ, iQ Net Readiness Scorecard, iQuick Study, LightStream, Linksys, MeetingPlace, MGX, Networkers, Networking Academy, Network Registrar, PIX, ProConnect, ScriptShare, SMARTnet, StackWise, The Fastest Way to Increase Your Internet Quotient, e TransPath sono marchi registrati di Cisco Systems, Inc. e/o di società partner negli Stati Uniti e in determinati altri paesi.

Tutti gli altri marchi o marchi registrati in questo documento o sul sito Web sono proprietà delle rispettive aziende. L'utilizzo della parola partner non implica una relazione di partnership tra Cisco e qualsiasi altra azienda.