

# **Il Giusto Slancio Per Gli MSP: Crea Nuove Opportunità Con La Vendita Dei Servizi Di Cybersecurity Sophos**

I vantaggi dei servizi di cybersecurity  
Next-Gen Sophos per gli MSP

# Introduzione

Il panorama attuale della cybersecurity è dinamico e in continua evoluzione, e i Managed Service Provider (MSP) si trovano nella posizione ideale per aiutare le aziende di piccole e medie dimensioni a proteggere le proprie risorse. Vendere servizi di cybersecurity insieme alle soluzioni Sophos offre agli MSP l'esclusiva opportunità di incrementare il fatturato, migliorare l'efficienza operativa e ridurre i costi.

Questa guida offre informazioni e consigli utili su come sfruttare tutti i vantaggi della tua partnership con Sophos per intavolare conversazioni di vendita più efficaci e generare nuove opportunità con clienti attuali e potenziali. Nelle pagine successive troverai strategie, statistiche pertinenti, argomenti di discussione, idee per le campagne e link a risorse importanti, per potenziare le tue attività di marketing e di vendita.

# Per iniziare: Dai Il Giusto Slancio Al Tuo Successo

Oggi più che mai, le piccole e medie imprese (PMI) hanno bisogno di essere agili e creative per poter sfruttare al meglio il potenziale delle tecnologie scelte. Smart working e business model in continua evoluzione hanno trasformato per sempre il modo in cui lavoriamo, che è ormai sempre più incentrato sulla tecnologia. In questo scenario si aprono per te ottime opportunità di diventare il consulente di fiducia dei tuoi clienti e di scegliere per conto loro il modo migliore per migliorarne la loro infrastruttura di cybersecurity.

È possibile che tu già offra supporto ai tuoi clienti per le loro app basate sul cloud, nonché per archiviazione, backup, software professionali e altro, ma magari non hai ancora esteso la tua offerta di servizi alla cybersecurity. Capire le esigenze di questi clienti ti offre ottime opportunità di cross-selling e upselling.

## Contenuti: I Passi Verso Il Successo

▶ **01**

Cerca Di  
Capire  
E Risolvere  
I Problemi  
Delle  
PMI

▶ **02**

Considera  
I Mercati  
Verticali  
Per Il  
Successo  
Del Go-to-  
Market

▶ **03**

Vendi  
Una  
Strategia,  
Invece Di  
Singole  
Soluzioni

▶ **04**

Utilizza  
Una  
Piattaforma  
Appositamente  
Realizzata Per  
Gli MSP

▶ **05**

Dai Il Giusto  
Slancio  
Al Tuo  
Successo  
Con Le  
Risorse  
Sophos

## 1° Passo:

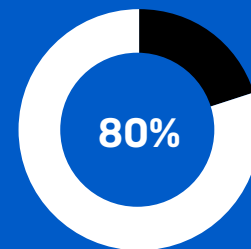
# Cerca Di Capire E Risolvere I Problemi Delle PMI

Offrendo servizi di cybersecurity, avrai ottime opportunità di dimostrare le tue competenze e potrai allo stesso tempo aiutare i tuoi clienti a mitigare il rischio. Mantenere un buon profilo di cybersecurity è fondamentale. Intavolando conversazioni importanti sui rischi effettivi e sulle tecnologie di sicurezza indispensabili, puoi posizionarti come consulente di fiducia dei tuoi clienti.

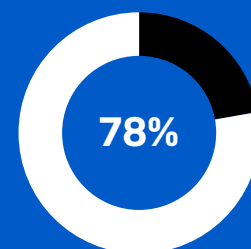
Inoltre, la giusta enfasi sui problemi specifici delle PMI può contribuire enormemente all'instaurazione di un rapporto di fiducia. Ecco alcune delle difficoltà affrontate dalle PMI:

- **Risorse limitate.** Molte PMI si affidano a servizi esterni per la gestione dei servizi informatici. In diversi casi non hanno personale interno con le competenze tecniche necessarie per mantenere un programma di sicurezza operativo 24/7.
- **Mancanza di hardware e software.** Ad alcune PMI mancano hardware, software e processi essenziali per la gestione efficace dei loro sistemi IT.
- **Sopravvalutazione delle proprie capacità.** Anche se non tutte le PMI sopravvalutano le proprie abilità, i cybercriminali approfittano delle aziende che non sono preparate.
- **Mancanza di consapevolezza sui nuovi rischi informatici.** Tenere il passo con il panorama attuale delle minacce di cybersecurity è un vero e proprio lavoro a tempo pieno. Con l'aiuto di un MSP, i clienti possono focalizzarsi sui loro punti di forza, ad esempio la gestione aziendale.

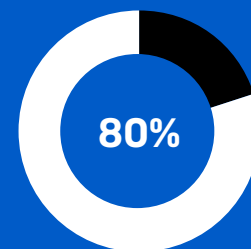
Tuttavia, la buona notizia è che il 64% delle organizzazioni che hanno risposto al sondaggio afferma che il servizio Managed Detection and Response (MDR) le aiuterà a incrementare il tasso di rilevamento delle intrusioni<sup>1</sup>.



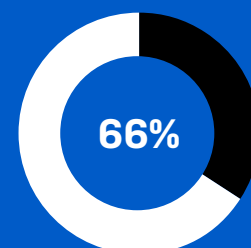
Percentuale di aziende che hanno notato un aumento degli attacchi informatici nel 2020<sup>2</sup>



Aumento degli attacchi alla supply chain nel 2020<sup>3</sup>



Aumento degli attacchi di Business Email Compromise (BEC) in alcuni settori<sup>4</sup>



Percentuale delle PMI che non si ritengono vulnerabili agli attacchi informatici<sup>5</sup>

## 2° Passo:

# Considera I Mercati Verticali Per Il Successo Del Go-to-Market

È possibile che tu sia già in contatto con clienti che hanno bisogno di soluzioni per la conformità alle normative. Alcuni mercati verticali, come il settore del retail e della sanità, devono attenersi a normative quali PCI DSS, GDPR o HIPAA. Queste organizzazioni preferiscono collaborare con Partner che hanno familiarità con gli standard di conformità che regolano i loro settori.

Questo è naturalmente un fattore che influisce molto nella scelta di un Managed Service Provider. Acquisendo competenze in materia di conformità per mercati verticali specifici, puoi diventare l'MSP di riferimento per questi settori.

## Sophos Aiuta A Mantenere Il Rispetto Della Conformità A Vari Quadri Normativi Diversi

- HIPAA
- Regolamento generale sulla protezione dei dati (General Data Protection Regulation, GDPR)
- Australian Signal Directorate (ASD)
- La Direttiva UE sulla sicurezza delle reti e dell'informazione (Direttiva NIS)
- The Ohio Data Protection Act
- PCI DSS
- Sarbanes-Oxley Act (SOX)
- Protection of Personal Information Act (POPI)
- NYDFS Cybersecurity Regulation
- CIS (SANS Top 20) Critical Security Controls
- Children's Internet Protection Act (CIPA)
- NIST Cybersecurity Framework
- ISO/IEC 27001:2013

## 3° Passo:

# Vendi Una Strategia, Invece Di Singole Soluzioni

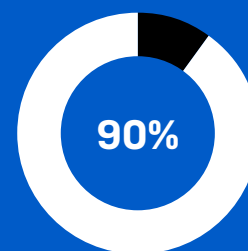
Molto spesso le organizzazioni acquistano singoli prodotti autonomi, ad es. protezione endpoint o antivirus. Anche se da soli questi prodotti funzionano bene, insieme sono ancora meglio! I Partner Sophos in grado di trasmettere l'importanza di una strategia completa, basata sulle soluzioni connesse di Sophos, ottengono risultati migliori tra clienti attuali e potenziali. Dimostra il valore dei tuoi servizi offrendo le soluzioni di cybersecurity integrate e sincronizzate di Sophos, disponibili in un unico pacchetto. Puoi anche proporre bundle con servizi extra, quali backup e archiviazione nel cloud, per un'infrastruttura completa.

In qualità di MSP, è fondamentale che anche i tuoi sistemi presentino un profilo di cybersecurity ottimale. Come già saprai, gli attacchi rivolti verso gli MSP sono in aumento e possono avere ripercussioni sulla tua intera base di clienti. Una volta stabilita la tua strategia di cybersecurity interna, potrai contattare i clienti con la tua metodologia efficace e comprovata.

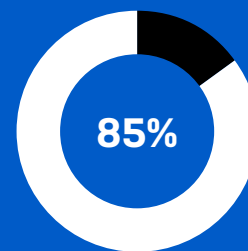
Sophos offre un'ampia gamma di prodotti e servizi next-gen che aiutano a ottenere una protezione completa. Possiamo assisterti in tutti gli ambiti della cybersecurity: protezione per dispositivi mobili, protezione dei workload del server, XDR, firewall next-gen, e-mail, Unified Endpoint Management e molto di più.

**Sia che i tuoi clienti utilizzino ambienti nel cloud, on-premise o ibridi, con noi sono protetti in tutto e per tutto.**

## Impatto delle soluzioni Sophos sulle aziende



Tempo in meno necessario per l'identificazione dei problemi<sup>6</sup>



Percentuale di incidenti di sicurezza in meno<sup>6</sup>

4° Passo:

## Utilizza Una Piattaforma Appositamente Realizzata Per Gli MSP

Sappiamo bene che cercare di trovare il giusto equilibrio tra fornire la migliore protezione ai clienti, cercare di limitare i costi operativi e incrementare il fatturato può sembrare un'impresa ardua. Ed è proprio per questo motivo che le nostre soluzioni sono appositamente realizzate per garantire ottimi risultati per gli MSP.

**I Partner Sophos possono usufruire dei vantaggi di una piattaforma unificata per la gestione della cybersecurity.**

Sia che tu debba proteggere ambienti cloud, on-premise, privati o pubblici, Sophos ti offre un vantaggio competitivo straordinario. I prezzi calcolati in base al servizio e le opzioni di fatturazione aggregata ti aiutano a incrementare i margini e ridurre i costi:

- Un'unica schermata di gestione per i clienti e i loro prodotti Sophos, che riduce i tempi necessari per le mansioni amministrative e ti aiuta a sfruttare il pieno potenziale delle tue risorse.
- Le integrazioni con vendor leader nell'ambito di monitoraggio e gestione, automazione dei servizi professionali e reportistica (inclusi Kaseya, ConnectWise e Datto) ti permettono di incrementare la redditività e di snellire le operazioni.
- L'intera gamma di prodotti next-gen ti garantisce la flessibilità necessaria per aggiungere in maniera fluida nuovi prodotti alla linea di soluzioni per MSP, con opportunità di cross-selling e upselling messe in evidenza nella tua console.

**Riduzione di più del 90% delle normali mansioni amministrative di cybersecurity**

Con Sophos, tutti i dati vengono consolidati in un'unica piattaforma di gestione e presentati in un formato coerente, per semplificare l'identificazione e la risposta ai problemi.

## 5° Passo:

# Dai Il Giusto Slancio Al Tuo Successo Con Le Risorse Sophos

Più impegno dedichi alla sensibilizzazione dei tuoi clienti con dati concreti e informazioni, più diventeranno consapevoli della necessità di una sicurezza più efficace. Il Sophos Partner Portal offre moltissime informazioni per te e per i tuoi clienti, sia attuali che potenziali. Approfitta delle risorse complete e disponibili on-demand, come il materiale da utilizzare sui siti web, i flyer in co-branding per promuovere i tuoi servizi gestiti e le campagne per la demand generation, che includono e-mail, strumenti per i social media e molto di più. Queste risorse sono realizzate per aiutarti a vendere soluzioni di cybersecurity complete ai clienti PMI in grado di soddisfare le loro esigenze. Sono disponibili con pochissimi clic e ti aiutano a posizionarti come consulente di fiducia all'interno del mercato della sicurezza informatica. Inoltre, offriamo un elenco completo di corsi di formazione e di certificazioni, per darti un'ottima base di conoscenze e competenze tecniche.

**Visita queste risorse per saperne di più:**



### Video di panoramica del Sophos Partner Portal

Questo video offre tutto l'occorrente per promuovere, vendere e implementare le soluzioni Sophos. Per una rapida panoramica, guarda questo breve video.



[Guarda ora](#)



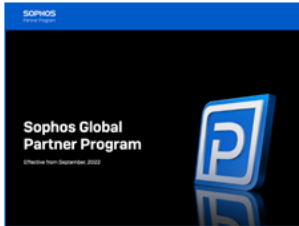
### Video del portale di formazione Sophos

Questo video indica come accedere a corsi commerciali e tecnici e come ottenere le certificazioni. Per una rapida panoramica, guarda questo breve video.



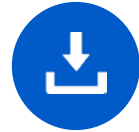
[Guarda ora](#)





## Guida al Sophos Partner Program

Leggi la Guida al Sophos Partner Program, per una panoramica completa del programma MSP Connect.

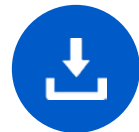


[Leggi ora](#)



## Case study sui Partner MSP Connect

Scopri come i nostri Partner stanno contribuendo alla crescita commerciale, incrementando la demand generation per le soluzioni di cybersecurity next-gen e per i servizi di risposta alle minacce offerti da Sophos.



[Leggi ora](#)



## Campagna di sensibilizzazione e demand generation per MSP (in co-branding)

Approfitta di queste risorse per sensibilizzare i clienti sugli argomenti di cybersecurity che abbiamo affrontato. Posizionati come Managed Security Service Provider di fiducia incrementa il numero di clienti gestiti.



[Leggi ora](#)

# Fonti

<sup>1</sup> IDC, The Emergence of Managed Detection & Response (MDR), 24 giugno 2021, contatto: Martha Vazquez, <https://blogs.idc.com/2020/06/24/the-emergence-of-managed-detection-response-mdr/>

<sup>2</sup> Comparitech, 300+ Terrifying Cybercrime and Cybersecurity Statistics (2021 EDITION), 29 giugno 2021, contatto: Andra Zaharia, <https://www.comparitech.com/vpn/cybersecurity-cyber-crime-statistics-facts-trends>

<sup>3</sup> ID Agent, 10 SMB Cybersecurity Statistic That Every Business Owner Needs to See, 24 giugno 2021, <https://www.idagent.com/blog/10-smb-cybersecuritystatistics-that-every-business-owner-needs-to-see/>

<sup>5</sup> Tech Republic, 66% of SMBs don't believe they are vulnerable to cyberattacks, 26 luglio 2019, contatto: Macy Bayern, <https://www.techrepublic.com/article/66-of-smbs-dont-believe-they-are-vulnerable-to-cyberattacks/>

<sup>6</sup> Sophos, Cybersecurity Evolved: L'impatto Di Sophos Sul Business, novembre 2020, <https://secure2.sophos.com/it-it/medialibrary/Gated-Assets/white-papers/sophos-cybersecurity-evolved-the-sophos-business-impact-wp.pdf>

Per maggiori informazioni sulla cybersecurity completa per MSP e per diventare Sophos MSP, visita il nostro sito web alla pagina: [Sophos.it/MSP](https://sophos.it/MSP)

Vendite per l'Italia:  
Tel: (+39) 02 94 75 98 00  
E-mail: [sales@sophos.it](mailto:sales@sophos.it)

©Copyright 2022. Sophos Ltd. Tutti i diritti riservati.  
Registrata in Inghilterra e Galles con N° 2096520, The Pentagon, Abingdon Science Park, Abingdon, OX14 3YP, Regno Unito  
Sophos è un marchio registrato da Sophos Ltd. Tutti gli altri nomi di società e prodotti qui menzionati sono marchi o marchi registrati dei rispettivi titolari.

2022-11-11 (CM)

**SOPHOS**  
Cybersecurity delivered.