

2005

TREND MICRO: PANORAMICA SULL'AZIENDA

L'approccio unico di un leader di mercato
globale nell'affrontare le sfide alla sicurezza



- 
- Il pioniere: panoramica sulla Trend Micro
 - Il problema
 - La strategia
 - La soluzione
 - Il valore con Trend Micro

PANORAMICA SULL'AZIENDA

- Un **pioniere** e un **leader globale** nella sicurezza antivirus per le aziende e gli utenti residenziali

- Fondata negli Stati Uniti nel 1988
- Sede centrale: Tokyo, Giappone
- 2.500 dipendenti
- Operativa in più di 30 paesi
- Fatturato 2004 : 587.4 milioni di dollari USA
- NASDAQ (TMIC); Tokyo Stock Exchange (4704)



CEO Eva Chen

* Equivalente a 62.05 miliardi di yen giapponesi, al tasso di cambio 105.63 yen = 1 dollaro USA

PANORAMICA SULL'AZIENDA

La nostra visione:

- Creare un mondo sicuro per lo scambio di informazioni digitali

La nostra missione:

- Assicurare la continuità operativa contro le minacce imprevedibili

La nostra strategia:

- Fornire aggiornamenti tempestivi per la gestione delle minacce, tramite l'integrazione con il flusso di informazioni in rete

PANORAMICA SULL'AZIENDA

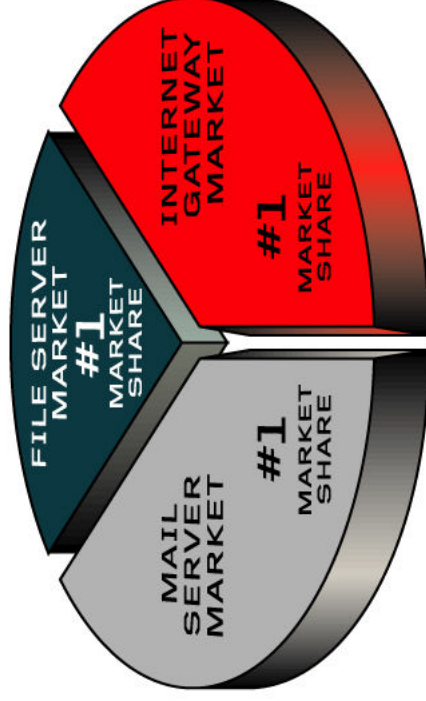
La nostra leadership



- Leader di mercato globale per le soluzioni antivirus su base server*
 - #1 nel mercato antivirus per i gateway internet
 - #1 nel mercato antivirus per i server di posta elettronica
 - #1 nel mercato antivirus per i server di file

TREND MICRO

Leader in the Server-based Antivirus Market



IDC Market Analysis: August 2004

Worldwide Antivirus 2004-2008 Forecast and 2003 Competitive Vendor Shares

“La Trend Micro dimostra da anni di essere un player fondamentale nel mercato antivirus, avendo creato una nicchia rivolta ai gateway e ai server, che sono ora una necessità anche per gli altri vendor.”

-Brian Burke, Senior Research Analyst, IDC

“La Trend Micro è tra i leader nell’ambito degli antivirus basati sui gateway, una forte gestione centralizzata e l’attenzione al ciclo di vita dell’infezione informatica.”

-- Peter Firstbrook
Global Networking Strategies Senior Analyst
META Group

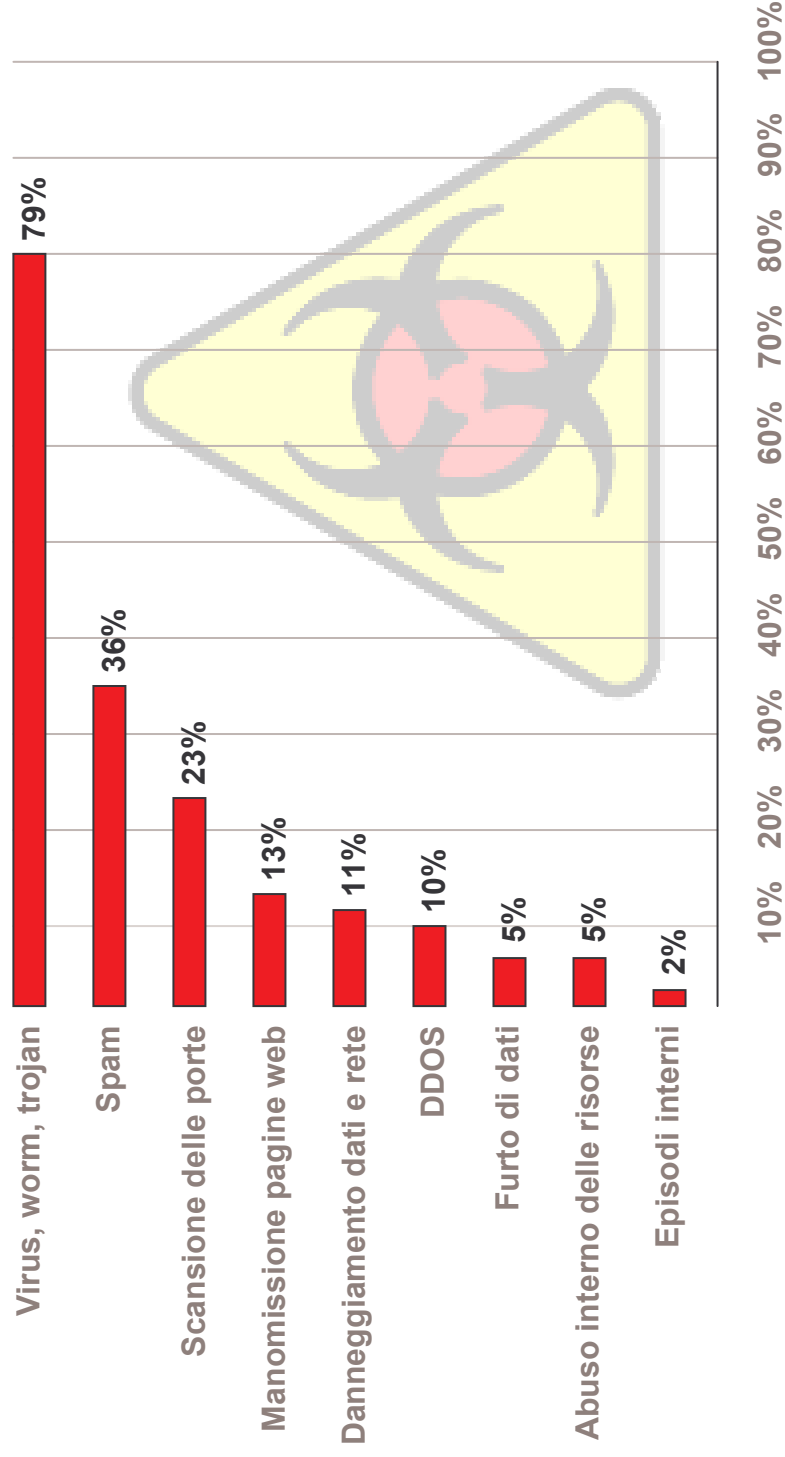


- 
- **Il pioniere**
 - **Il problema: la crescente minaccia del malware**
 - **La strategia**
 - **La soluzione**
 - **Il valore con Trend Micro**

IL PROBLEMA

L'impatto del malware

Origini delle minacce alla sicurezza

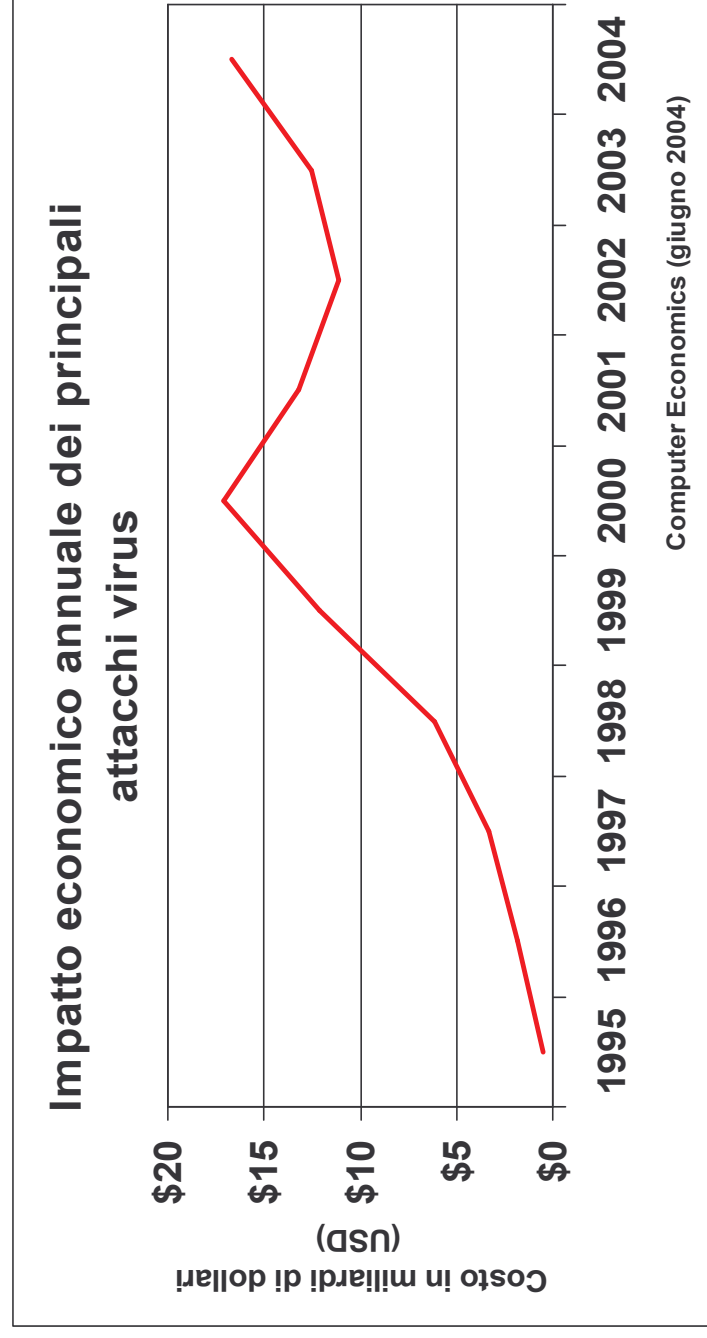


Fonte: Trend Micro 2004

IL PROBLEMA

L'impatto del malware

Gli attacchi globali costano miliardi ogni anno



Anno	Costo
2004	\$16.7 miliardi
2003	\$13.0 miliardi
2002	\$11.1 miliardi
2001	\$13.2 miliardi
2000	\$17.1 miliardi
1999	\$12.1 miliardi
1998	\$6.1 miliardi
1997	\$3.3 miliardi
1996	\$1.8 miliardi
1995	\$500 milioni

IL PROBLEMA

L'impatto del malware

Esempi di costi ingenti:

- Il furto dell'identità digitale è costato negli ultimi 5 anni negli USA:

\$60 miliardi

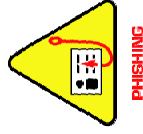
Fonte: Federal Trade Commission 2004



- Danno provocato dal phishing (2003):

\$32.2 miliardi

Fonte: mi2g 2004



- MyDoom, Bagel, Netsky, Sasser (4 mesi):

\$11 miliardi

Fonte: Computer Economics 2004



- Danno provocato da "Can of worms":

\$5 miliardi

Fonte: Computer Economics 2004



Anno	Codice	Costo
2004	MyDoom	\$4.5 miliardi
2004	Sasser	\$3.5 miliardi
2004	NetSky	\$2.75 miliardi
2004	Bagel	\$750 milioni
2003	SoBig	\$2.75 miliardi
2003	Slammer	\$2.0 miliardi
2003	Blaster	\$1.5 miliardi
2003	Nachi	\$500 milioni
2002	Klez	\$1.5 miliardi
2002	BugBear	\$500 milioni
2002	Badtrands	\$400 milioni
2001	Code Red	\$2.5 miliardi
2001	NIMDA	\$1.5 miliardi
2001	SirCam	\$1.25 miliardi
2000	Love Bug	\$8.75 miliardi
1999	Melissa	\$1.5 miliardi
1999	Explorer	\$1.1 miliardi

Computer Economics (2004)



Il pioniere

Il problema

La strategia: l'approccio sistematico Trend Micro

La soluzione

Il valore con Trend Micro



LA STRATEGIA

La protezione richiede più di un prodotto...

Richiede un servizio – un servizio tempestivo...

Comprendere i principi:

- Proteggere il perimetro non è sufficiente
- Le minacce e gli attacchi sono pervasivi e sempre più imprevedibili
- Le minacce non sono solo virus e worm, ma anche spam, spyware, phishing, etc.
- La prevenzione completa è impossibile
- Capire le necessità del cliente, le caratteristiche organizzative confrontate alle dimensioni

Cambiare l'obiettivo:

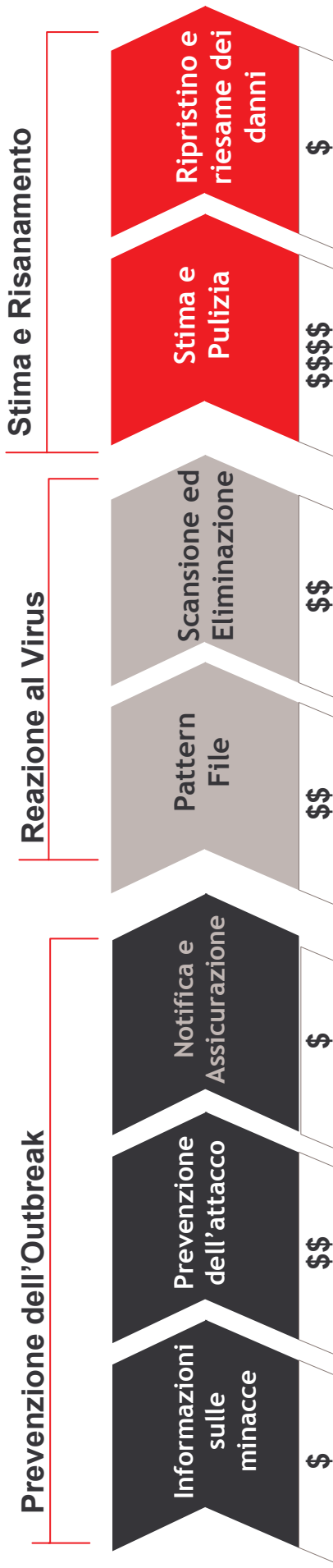
- Dalla semplice prevenzione (firewall, IPS) alla gestione del ciclo di vita dell'infezione
- Sono richiesti aggiornamenti tempestivi e una protezione multi-livello in ogni punto del network
 - Più della sola sicurezza del desktop
 - Più del semplice "aggiornamento dei virus pattern"
 - Fornire informazioni aggiornate e consigli per le soluzioni



Enterprise Protection Strategy

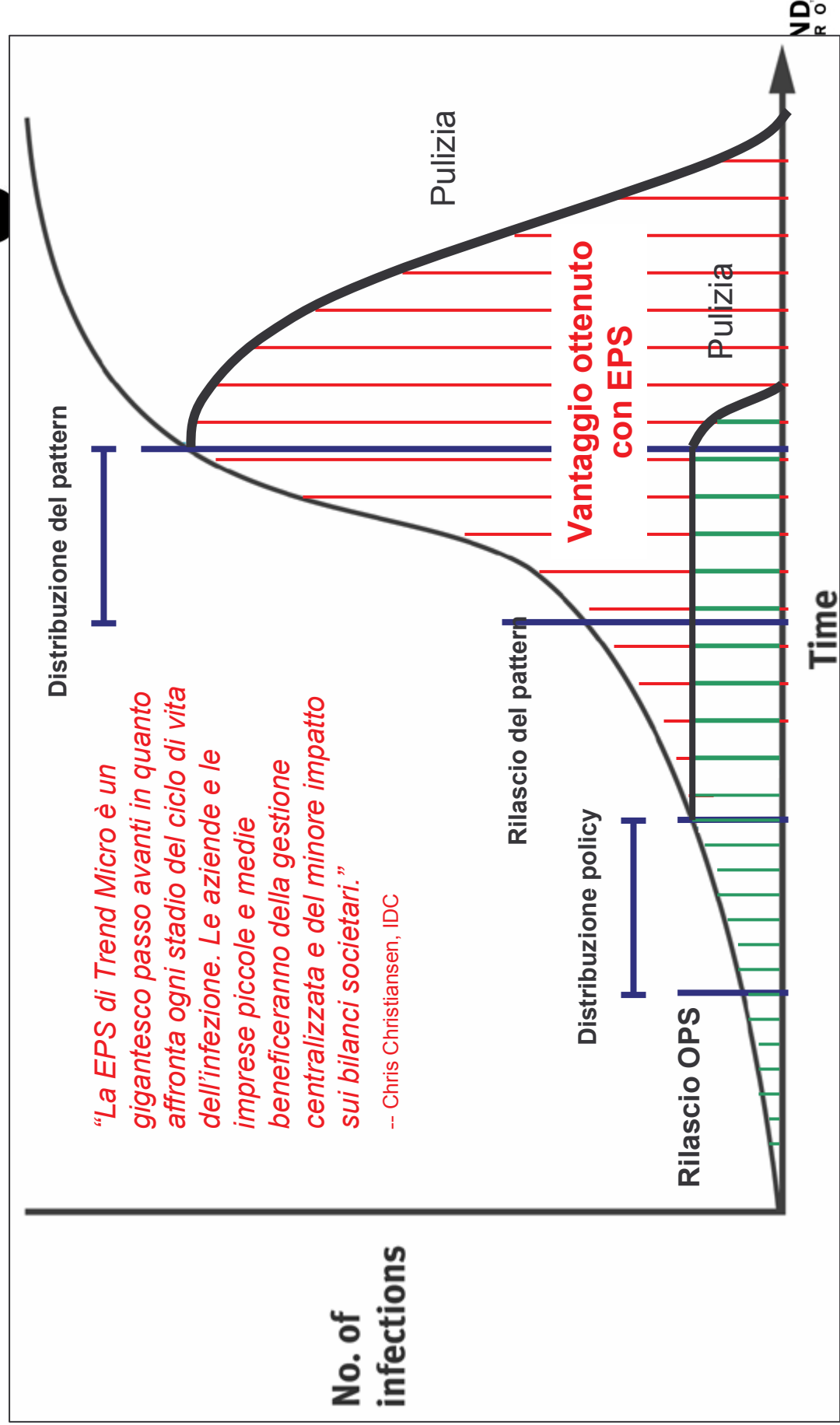
Enterprise Protection Strategy: Gestione Proattiva del ciclo di vita dell' Outbreak

TREND MICRO CONTROL MANAGER – gestione del ciclo di vita dell'outbreak, distribuzione e reporting



LA SOLUZIONE

I pregi



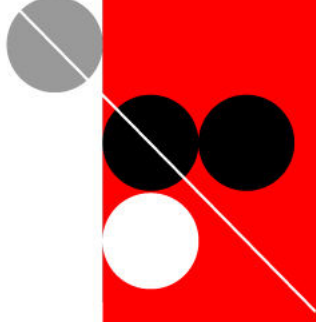
Il pioniere

Il problema

La strategia

La soluzione: la soluzione Trend Micro

Il valore con Trend Micro



LA SOLUZIONE

TrendLabs: offrire i pregi di EPS & i benefici della protezione

Servizio globale e eccellenza del supporto

- TrendLabs fornisce una piattaforma globale per rendere disponibili aggiornamenti tempestivi, servizi e supporto in ogni momento e in ogni luogo.



TrendLabs
Global Antivirus Research & Support Center

- Più di 700 esperti in 6 località
- Contratto di servizio con reazione garantita al virus entro 2 ore
- Gestione clienti collaborativa
- Allerta automatica di nuove minacce
- Tasso di rinnovo del programma Premium Support: 98%
- Esperienza/conoscenza disponibili ovunque

”La società abitualmente è tra le prime a reagire ai virus, spesso con un tempo di risposta che anticipa di 30 minuti il leader di mercato Symantec Corp. Nessuna società anti-virus ha un tale raggio d’azione internazionale.”

-- Business Week



LA SOLUZIONE

TrendLabs: offrire i pregi di EPS & i benefici della protezione

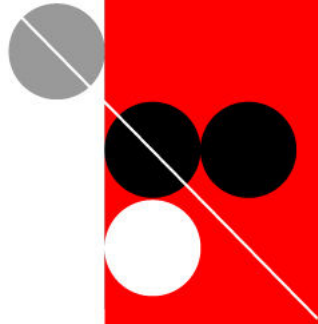
TrendLabs

Global Antivirus Research & Support Center

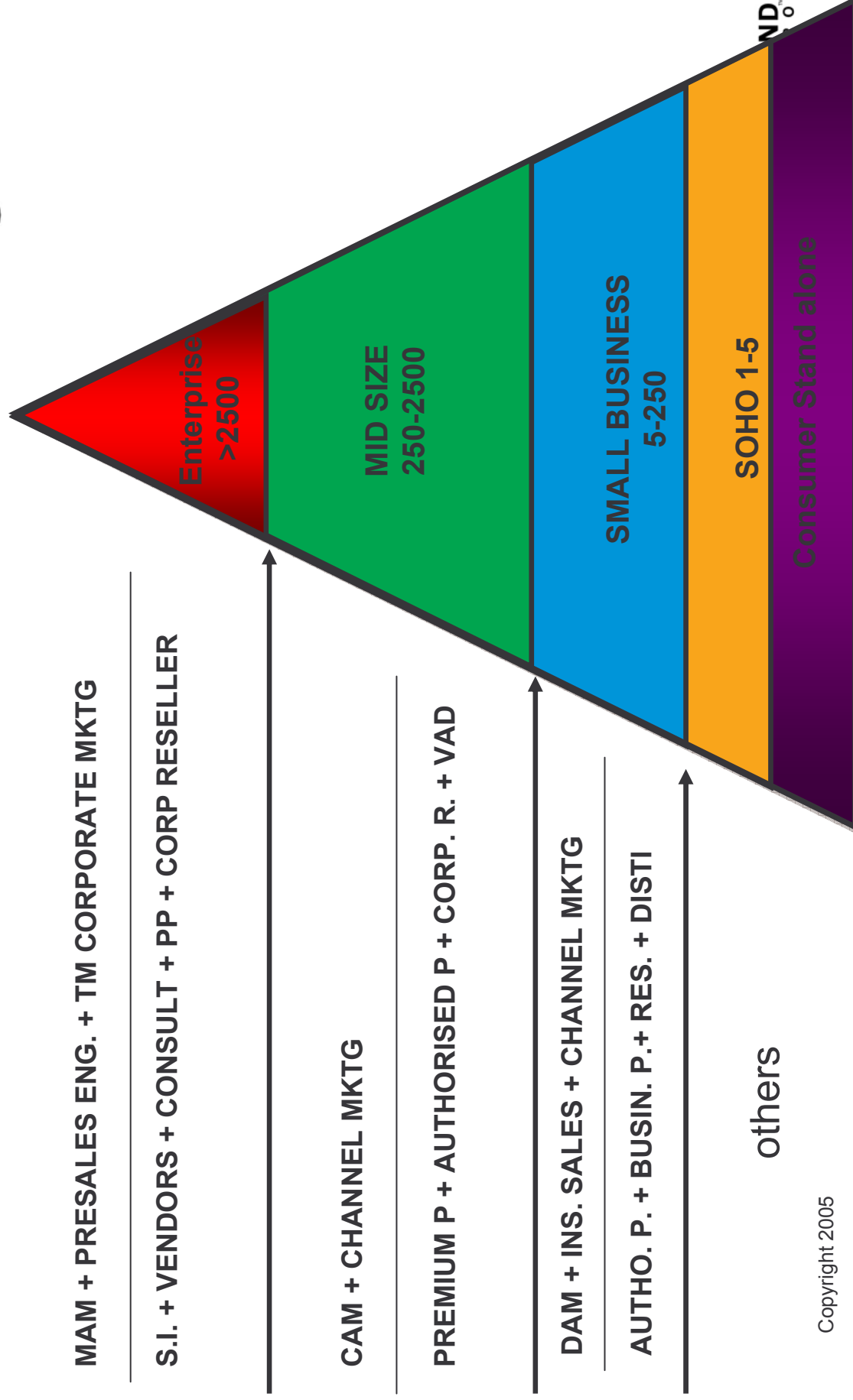
- Certificazione ISO:9001 2000
- Certificazione Standards COPC-2000
- Certificazione BS7799
- Certificazione Support-Center Practices (SCP)
- “Service Excellence Award” – *Accenture and Commonwealth Magazine*
- Frost and Sullivan “Customer Development Award”
- “Best Helpdesk of the Year” – Japan Institute of Office Automation
- Helpdesk Institute “Team Excellence Award”
- Contact Center Awards 2004 “Gold Prize”



Il pioniere
Il problema
La strategia
La soluzione
Il valore con Trend Micro



CHI SONO E DOVE SI COLLOCANO GLI ATTORI?



Perchè TREND MICRO

- Alta marginalità
 - vs. competitor
 - vs. HW
- Attività di business dev mensili
 - seminari
 - tavole rotonde
 - co – mktg
 - press
 - special projects
- Channel Centric
 - Channel Account mgr dedicati
 - Inside sales
 - Post sale support via VAD
 - Channel mktg dedicato
- Prodotti
 - prodotti specifici per mercati
 - prodotto tecnologicamente più riconosciuto

Programmi per il Canale

Discovery Cup 2005

- è un *programma di incentivi* – legato ai prodotti per le PMI e dedicato a **tutti** i rivenditori di Trend Micro.
- Il maxi premio finale è un viaggio a Dubai. Sono disponibili molti altri premi visibili sul sito web del programma, nella sessione Vetrina
- *Per iscriversi a programma Discovery Cup 2005 potete registrarvi* tramite Web alla pagina di registrazione www.trendmicro-europe.com/discover/reg e vendere prodotti SMB TM

Seminar in the Box

- L'iniziativa "Seminar in the Box" è un tool su DVD che mette a disposizione una serie completa di strumenti per organizzare passo a passo un evento sul tema della sicurezza e sulle soluzioni di Trend Micro, pensate appositamente per le esigenze delle piccole e medie imprese.



Il valore della certificazione

“Perché è fondamentale avere gli skill adeguati nel mondo della sicurezza?.....”

1. La posta in gioco è alta! Non fornire una protezione adeguata vuol dire perdere soldi e produttività per il cliente.
2. Sicurezza non è solo AntiVirus.
3. Chi installa/gestisce la sicurezza per qualcuno ha più resp. degli altri fornitori.
4. La sicurezza NON è più prodotto, la sicurezza è Servizio, le aziende hanno bisogno di fornitori in grado di erogare servizi.
5. Skill = valore = margine!!!

