

RESUMO EXECUTIVO: UMA OPORTUNIDADE LUCRATIVA EM SERVIÇOS GERENCIADOS DE SEGURANÇA

O que os MSSPs devem considerar ao gerenciar ambientes de segurança de pequenas e médias empresas

Resumo

Migrar do Suporte de TI tradicional para um modelo de Prestação de Serviços Gerenciados de Segurança (MSSP) requer muitas mudanças estratégicas.

Principais desafios para pequenas e médias empresas

A transformação digital está evoluindo constantemente, com novas tecnologias e abordagens à arquitetura de TI, como ambientes de infraestrutura convergente e cloud. Atualmente, mais pequenas e médias empresas (PME) estão adotando a cloud visando benefícios de custo e operacionais. Ao implantar novos softwares, sistemas e arquiteturas a fim de possibilitar suas estratégias digitais, as PME também se deparam com a necessidade de redefinir suas estratégias de segurança. Elas precisam lidar com adversários avançados atacando os aplicativos da Web, sistemas e dispositivos vulneráveis conectados no momento em seus ambientes.

Além dessa complexidade, há também as diversas ferramentas em execução em diferentes plataformas e os relatórios de dados em vários formatos. Isso torna o controle e a capacidade de gerenciamento da segurança um desafio operacional. A ausência de coordenação, coleta centralizada, normalização e análise de dados discrepantes leva constantemente a uma visão incompleta e incoerente do que está acontecendo na organização. Essa falta de visibilidade e conscientização no ambiente de segurança prejudica ainda mais a habilidade das PME de identificar e corrigir falhas de segurança. Corrigir essas falhas é essencial para garantir a normalidade da rede, o fornecimento seguro de serviços e a conformidade regulamentar.

O principal desafio que as PME enfrentam ao visar promover suas estratégias digitais é compreender os riscos, em quais riscos focar e onde alocar mais segurança, recursos e pessoal para proteger seus ambientes. Além disso, a falta de uma equipe de segurança interna eficiente cria uma situação na qual as PME não têm as informações sobre os riscos e as respostas rápido o suficiente para lidar com essas questões. Isso resulta,

MSSPs enfrentam uma grande variedade de problemas técnicos e de negócios para fornecer os serviços certos.

consequentemente, em outro problema: a incapacidade de reagir a um evento de risco de segurança com a eficiência e a eficácia necessárias para que a ação seja bem-sucedida.

Oportunidade-chave para revendedores de TI

Para que as PME superem esses desafios, elas devem estabelecer uma abordagem coesa em relação ao gerenciamento, à geração de relatórios e à análise de segurança. Isso deve começar com a otimização da carga de trabalho e de táticas de defesa em uma solução bem integrada. Além disso, elas devem automatizar e correlacionar fluxos de trabalho para que consistam em uma estratégia totalmente coordenada de governança, conformidade e gerenciamento de riscos. As PME precisam de mais do que um relatório periódico que verifique que o ambiente e as informações estejam protegidos ou que demonstre conformidade para os auditores. Revendedores de TI atuando como consultores de confiança de PME têm uma oportunidade lucrativa de conduzir e oferecer valor, conhecimento e tecnologias. Ainda mais importante que isso, eles podem também oferecer serviços de gerenciamento de riscos e serviços gerenciados de segurança flexíveis para dar suporte à transformação de negócios de seus clientes.

Porém, migrar do Suporte de TI tradicional para um modelo de Prestação de Serviços Gerenciados de Segurança (MSSP) requer muitas mudanças estratégicas no modelo de negócios do revendedor, no plano de alocação de equipe, na arquitetura do data center, nos processos de automação de back-end, na obrigação jurídica, na conformidade, no fornecimento de nível de serviço e nas estratégias mercadológicas. Tudo isso significa que aspirantes a revendedor enfrentam uma grande variedade de problemas técnicos e de negócios associados à infraestrutura que eles desenvolverão e às ferramentas que empregarão a fim de fornecer os serviços adequados, no momento certo e pelo preço justo como MSSPs.

Conclusão

A fim de que um relacionamento longo e confiável com um cliente se firme, os MSSPs precisam demonstrar valor e serviços excepcionais. Para isso, eles devem não apenas elaborar uma abordagem holística e mensurável para gerenciar o ambiente de segurança de seus clientes, mas também desenvolver um entendimento profundo e claro das suas necessidades de negócios.

Saiba mais em nosso resumo de solução, ["Uma abordagem unificada para gerenciar a governança, o risco e a conformidade"](#).



© 2017 SonicWall Inc. TODOS OS DIREITOS RESERVADOS.

SonicWall é uma marca comercial ou marca registrada da SonicWall Inc. e/ou de suas afiliadas nos Estados Unidos e/ou em outros países. Todas as outras marcas comerciais e registradas são de propriedade de seus respectivos proprietários.

As informações deste documento são fornecidas em relação aos produtos da SonicWall Inc. e/ou de suas afiliadas. Este documento, de forma isolada ou em conjunto com a venda de produtos SonicWall, não concede nenhuma licença, expressa ou implícita, por preclusão ou de outra forma, a qualquer direito de propriedade intelectual. SALVO CONFORME DEFINIDO NOS TERMOS E CONDIÇÕES ESPECIFICADOS NOS CONTRATOS DE LICENÇA PARA ESTE PRODUTO, A SONICWALL E/OU SUAS AFILIADAS NÃO ASSUMEM QUALQUER RESPONSABILIDADE E RENUNCIAM A QUALQUER GARANTIA, EXPRESSA, IMPLÍCITA OU ESTATUTÁRIA, RELACIONADA AOS SEUS

PRODUTOS, INCLUINDO, ENTRE OUTROS, A GARANTIA IMPLÍCITA DE COMERCIALIZAÇÃO, ADEQUAÇÃO A DETERMINADO PROPÓSITO OU NÃO VIOLAÇÃO. EM HIPÓTESE ALGUMA A SONICWALL E/OU SUAS AFILIADAS SERÃO RESPONSÁVEIS POR QUAISQUER DANOS DIRETOS, INDIRETOS, CONSEQUENCIAIS, PUNITIVOS, ESPECIAIS OU INCIDENTAIS (INCLUINDO, SEM LIMITAÇÃO, DANOS POR PERDA DE LUCROS, INTERRUPÇÃO DE NEGÓCIOS OU PERDA DE INFORMAÇÕES), DECORRENTES DO USO OU IMPOSSIBILIDADE DE UTILIZAR ESTE DOCUMENTO, MESMO QUE A SONICWALL E/OU SUAS AFILIADAS TENHAM SIDO AVISADAS DA POSSIBILIDADE DE TAIS DANOS. A SonicWall e/ou suas afiliadas não se responsabilizam por qualquer garantia ou declaração referente à exatidão ou à integridade deste documento e reservam-se o direito de fazer alterações em especificações e descrições de produtos a qualquer momento, sem aviso prévio. A SonicWall Inc. e/ou suas afiliadas não se comprometem em atualizar as informações contidas neste documento.

Sobre nós

A SonicWall tem combatido a indústria do crime cibernético por mais de 25 anos, defendendo desde pequenas e médias empresas até grandes corporações mundialmente. A nossa combinação de produtos e parceiros propiciou uma solução de defesa cibernética em tempo real, associada às necessidades específicas de mais de 500.000 empresas globalmente, em mais de 150 países, permitindo que você faça mais em seus negócios com menos preocupações.

Se você tiver dúvidas sobre o possível uso deste material, entre em contato com:

SonicWall Inc.
5455 Great America Parkway
Santa Clara, CA 95054

Acesse o nosso site para obter mais informações.

www.sonicwall.com