

卡巴斯基來年目標：企業資安市場

卡巴斯基計劃透過夥伴等方式拉升企業市場的營收比重，企業市場目前僅佔營收比重的三成五。

卡巴斯基亞太區董事總經理張立申今(17)日指出，計畫透過找尋更多經銷夥伴的方式，拉升在台營收，尤其是在企業市場這一塊。繼今(09)年7月和湛揚科技簽約、由其負責耕耘台灣企業市場後；該公司接下來的通路策略是在年底宣佈，由奕瑞科技負責個人版防毒軟體的總代理工作，至於在企業市場，則將先由湛揚與奕瑞科技負責。

「我們的想法是，先觀察台灣企業對卡巴斯基的接受狀況，其後再決定是否要設立台灣區總代，以及該由誰負責。」他表示。

為確保經銷夥伴會全力以赴，卡巴斯基找尋的台灣夥伴都是以規模較小但專注於資安市場的獨立軟體開發商(ISV)與系統整合商(SI)為主。

湛揚科技積極於將卡巴斯基塑造成企業防毒產品的第一品牌。該公司總經理史脉蒂指出，湛揚科技計劃透過提供企業用戶資安事件分析管理工具：K-SOC，以及釋出買一年送兩年的優惠方案，吸引企業青睞，並轉選用卡巴斯基的企業版防毒軟體--開放空間安全解決方案。

「由於企業版防毒軟體的成本比個人版來得高，因此無法跟奕瑞科技一樣，於今年中便推出個人版軟體買一送二的優惠；我們的計畫是在明(10)年初前，推出只要比現在多付15%的價格，便能享受買一年送兩年的優惠方案。」她說。

調查顯示台灣企業將加重資安投資。如資策會MIC即於日前釋出的調查報告中指出，明(1 ...

繼續閱讀: <http://www.zdnet.com.tw/news/software/0,2000085678,20142810,00.htm>

關於本網頁內所有新聞內容，均係由各該合作夥伴所提供，除不代表『PChome Online 網路家庭』之立場外，並由各該合作夥伴自行對使用者擔保其合法性。