卡巴斯基來年目標：企業資安市場

ZDNet記者蔡宜秀／台北報導

2則回應 貼文

2009/11/17 19:59:01

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。

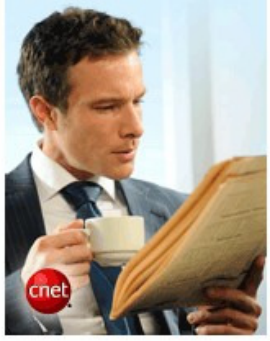
湛揚科技積極於將卡巴斯基塑造成企業防毒產品的第一品牌。該公司總經理史脉蒂指出，湛揚科技計劃透過提供企業用戶資安事件分析管理工具：K-SOC，以及釋出買一年送兩年的優惠方案，吸引企業青睞，並轉選用卡巴斯基的企業版防毒軟體--開放空間安全解決方案。

「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(10)年台灣的資安市場規模將比今(09)年成長15%，市場規模上看183億台幣。該單位並且指出，在接受其採訪的604家本土大型企業中，有8.5%的大型企業表示將於明(10)年大幅增加投資金額，以及17.7%表示會小幅增加，僅7.5%表示將縮減資安投資金額，其餘66.3%則維持原來的資安投資規模。

加入我的圖書館 訂閱關鍵字
加入網路書籤>
當日其他新聞...

最新新聞
鎖定本地企業 微軟推雲端運算聯盟
AMD筆電策略定調：平台化
PChome商店街將自立門戶
戴爾小筆電採用Chrome OS
微軟力促IE 6用戶升級
網路星期一撿便宜者今年提早出動
'Twitter'獲選2009年英文代表字
微軟調查「黑幕當機」
訂閱 RSS
贊助
逆轉現況，投資未來 intel
【系列報導三】
[2009 IT 採購概論]: 如何藉由更新伺服器降低IT營運成本？
[CIO觀點]: 內政部資訊中心利用新處理器有效發揮NGIS價值！
[IT投資要訣]: 建構新資訊設備全面提升管理效能！
[Tech View]: 更新伺服器投資報酬率的評估試算工具
贊助
"新"效率 決勝力
企業新效率 主題中心(訂閱RSS)
ZD 求職/ 最新職缺
網管(Webmaster)
生產主管_資深經理/經理
專案經理
1.PHP程式設計師
*(有電勿進)*軟體(電控)工程師
贊助
POWER CENTRE Useful content from premier sponsors
在以HP和Intel為基礎的平臺上建立終極的虛擬技術基礎設備
+ 終極的虛擬刀鋒
+ 可延展的SAN解決方案
+ 加快服務提供的速度
hp intel
廣告
Sponsored by EPSON
關鍵報告 啟動好運年
PICMO 最新研究報告指出，世界正面臨「新常態」(New Normal)
全球經濟陷入低成長！
你，準備好了嗎？



廣告
TECH SHOWCASE
複雜的資料庫讓你很頭痛嗎?
現在就來簡化資料庫

了解Intel®整合型網路解決方案如何幫你降低成本&強化效能！
研討會中心
【新世代安全防護應用】台北、台中、高雄研討會
【中小企業資訊論壇】飛躍 99 贏向 100
贊助
活動快訊