



PER ULTERIORI INFORMAZIONI CONTATTARE:

Emanuela Lombardo

Symantec Italia

02/241151

emanuela_lombardo@symantec.com

Francesco Petrella – Nadia Lauria – Elisabetta Giuliano -
Rosaria Callea

Pleon

02/0066290

francesco.petrella@pleon.com, nadia.lauria@pleon.com,
elisabetta.giuliano@pleon.com, rosaria.callea@pleon.com

**Il nuovo modello Symantec per il delivery dei servizi aiuta a raggiungere
specifici obiettivi di business**

*Managed Outcome Framework aiuta i clienti a implementare funzioni IT business-critical
per raggiungere la condizione desiderata*

Cupertino, Calif. –09 novembre 2009 - Symantec Corp. (Nasdaq: SYMC) ha annunciato la disponibilità del nuovo modello per il delivery dei servizi Managed Outcome, un approccio destinato ad aiutare i clienti a meglio allineare le priorità IT rispetto agli obiettivi strategici aziendali con lo scopo di raggiungere risultati di business misurabili. Erogato dall'organizzazione Symantec Global Services, il nuovo strumento Managed Outcome permette ai clienti di trasformare i loro ambienti IT da una situazione presente a una condizione futura desiderata ricavando metriche operative, raggiungendo una maggiore efficienza e riducendo il TCO.

Il modello Managed Outcome è stato progettato nel rispetto di risultati di business concordati basati su Key Performance Indicator (KPI). Mentre i Service Level Agreement (SLA) tradizionali tendono a focalizzarsi solo sugli aspetti prettamente operativi, i KPI presenti nel modello Managed Outcome sono costituiti da valori aziendali che le divisioni IT si aspettano di ottenere dalle soluzioni, come per esempio una condizione di sicurezza misurabile e ottimizzata e una percentuale di successo dei backup. Symantec ha iniziato a introdurre questo tipo di modello nell'ambito delle offerte Security Operations Management, Managed Backup Services e Managed Endpoint Protection Services. "Generalmente, il rapporto vendor/cliente è sempre stato definito come quello che intercorre fra un acquirente e un venditore, una relazione in cui il ruolo del produttore viene limitato alla vendita e al supporto nel deployment", ha evidenziato Ajay Nigam, Vice President of Product Management di Symantec Global Services. "Questo tipo di approccio tradizionale e superato non è più sufficiente, accessibile né vincente per restare al passo con la domanda di funzioni IT business-critical. Il nuovissimo modello Managed Outcome offre invece le capacità necessarie per garantire una aumentata disponibilità IT e maggiori performance di sistema riducendo al contempo le complessità di amministrazione tecnica, limitando i rischi di sicurezza e velocizzando i tempi di deployment".

Il processo Managed Outcome

Symantec si serve del proprio modello Assess-Design-Transform-Operate per consentire ai clienti di passare da uno stato esistente a una condizione futura desiderata. Potendo eseguire una valutazione appropriata della situazione, Symantec concorda con il cliente i KPI e le metriche di delivery per misurare la trasformazione del grado di maturità dei processi di business. Utilizzando, per erogare i Managed Outcome, un modello di pricing unificato basato sulla capacità, Symantec fornisce servizi gestiti e di consulenza perfettamente integrati facendo quindi leva su una metodologia di delivery basata su ITIL, strumenti e proprietà intellettuali che supportano un insieme di servizi erogati da esperti secondo un modello di delivery condiviso.

L'approccio Managed Outcome favorisce un rapporto dinamico e continuativo fra Symantec e i suoi clienti, enfatizzando i risultati e ottimizzando il ROI dei servizi IT. Il Managed Outcome garantisce alcuni vantaggi chiave:

- Risultati misurabili e chiaramente definiti basati su KPI;
- Implementazione e gestione più rapide ed efficienti delle tecnologie nuove ed esistenti;
- Processi IT ottimizzati;
- Gestione del servizio basata su metriche operative;
- Spese e controllo ridotti per la gestione delle operazioni quotidiane;
- Total Cost of Ownership (TCO) ridotto come risultato del modello "pay for results";
- Cost of Ownership più prevedibile.

Di recente Symantec ha sottoscritto accordi Managed Outcome con una delle maggiori società di entertainment mondiali e con un importante gruppo bancario internazionale, entrambi impegnati da anni con problemi nella gestione di infrastrutture di sicurezza complesse gestite da molteplici tecnologie. Ciò di cui le due società avevano bisogno era definire un coordinamento completo delle operazioni di sicurezza includendo metodologie standardizzate, riducendo i costi, ottimizzando la qualità dei servizi erogati e focalizzando l'attenzione dell'IT sulle iniziative strategiche. Scegliendo di implementare le offerte Symantec Managed Outcome - che includono un approccio di delivery condiviso basato su Incident Response & Management, Managed Security Operational Services, Identity & Access Management, Email Security e Managed Security Services - le due aziende in questione hanno ora a disposizione soluzioni supportate da solidi SLA e KPI per un valore reale a supporto delle loro future esigenze di business.

Prezzi e disponibilità

Le offerte Symantec Managed Outcome sono già disponibili in tutto il mondo. Il prezzo delle proposte varia in base alla portata dei KPI e delle metriche operative garantite dal servizio scelto.

Informazioni su Symantec

Symantec è il leader globale nella creazione di soluzioni per la sicurezza, lo storage e la gestione dei sistemi in grado di aiutare aziende e consumatori a proteggere e gestire le informazioni. I nostri software e servizi proteggono da un numero maggiore di rischi e in diverse situazioni, in modo più completo ed efficiente, per una maggiore fiducia dell'utente ovunque siano usati o archiviati dati.

Per ulteriori informazioni, consultare il sito web all'indirizzo www.symantec.com o www.symantec.it

###

NOTE PER GLI EDITORI: Per maggiori informazioni riguardo Symantec Corporation e i suoi prodotti è possibile visitare la Symantec News Room all'indirizzo <http://www.symantec.com/news>.

Symantec e il logo Symantec sono marchi o marchi registrati di Symantec Corporation o di sue consociate negli Stati Uniti e in altri Paesi. Gli altri nomi citati possono essere marchi appartenenti ai rispettivi proprietari.