

Sicurezza e privacy in mano ai dealer

Media System Service integra la propria soluzione per la privacy all'interno delle applicazioni per la security di GoToWeb sfruttando le sinergie di canale

Loris Frezzato



Settembre 2005, Tutela della privacy e garanzia della sicurezza, due concetti che con la nuova legislazione si trovano ormai a dover convivere.

Un aspetto, questo, che ha interessato la milanese Media System Service, che inizialmente si proponeva direttamente ai propri clienti, principalmente piccole e medie imprese, in qualità di consulente, sfruttando le potenzialità di software realizzati da terzi, mentre adesso offre uno strumento proprio, Privacy Zip24, che consente la messa a norma delle aziende secondo le disposizioni del decreto legislativo 196/03.

Rete di partner condivisa

Un software che ora, attraverso un accordo con GoToWeb, società del Gruppo Comdata, viene integrato all'interno delle soluzioni per la security di quest'ultima, e veicolato sul mercato attraverso la sua rete di partner. *«Da quando abbiamo realizzato il nostro programma Privacy Zip24, abbiamo sempre venduto direttamente ai nostri clienti - spiega Vito Ziccardi, amministratore unico di Media System Service -. Dall'inizio di quest'anno abbiamo, invece, deciso di affiancare anche la vendita tramite canale, cui si aggiunge, ora, l'appoggio della rete di terze parti GoToWeb».*

Una rete, questa, costituita principalmente dai circa 200 partner ereditati da Olivetti Tecnost (che in passato è stata proprietaria di GoTo-Web), cui delega la vendita soprattutto alle aziende di piccole dimensioni.

Ma lo sviluppo del canale di Media System Service va oltre, cercando di prendere contatti con dealer e rivenditori a valore aggiunto che siano anche in grado di realizzare delle verticalizzazioni adatte alle esigenze dei clienti Pmi, corporate e Pubblica amministrazione. A oggi le terze parti che stanno lavorando su Privacy Zip24 sono una trentina, ma Ziccardi conta di arrivare a coinvolgerne circa 150 per poter avere una copertura adeguata del mercato.

Marketing per lo sviluppo del canale

«A supporto dei nostri partner - conclude Ziccardi - ci stiamo attivando con iniziative di marketing, con eventi itineranti da indirizzare alle terze parti e ai clienti, prendendo contatti anche con diverse associazioni, ai cui iscritti proporre particolari convenzioni per l'acquisto del prodotto».