Essere MSP non è mai stato così semplice

Perché e come aggiungere soluzioni di sicurezza al vostro portfolio

Kaspersky
United

"Grazie a Kaspersky abbiamo un autentico vantaggio competitivo rispetto a tutte le altre aziende di servizi IT. Noi abbiamo i clienti, loro hanno le soluzioni. Combinando questi due elementi il successo è assicurato."

Erwin Hotting,
Direttore commerciale,
Nemesys Group

Diventare MSP (o aggiungere soluzioni di sicurezza al vostro portfolio) è più semplice di quanto pensiate

Dal momento che molti report sottolineano la rapida crescita a due cifre del mercato globale dei servizi IT gestiti, individuando nella sicurezza il segmento in maggiore evoluzione, cosa pensate che questo comporti in termini di opportunità?

Siete rivenditori IT che desiderano cominciare a proporre soluzioni di sicurezza basate su abbonamento e facili da vendere? O siete VAR (Value Added Reseller) che desiderano ottimizzare l'offerta di prodotti con soluzioni di sicurezza pluripremiate? O siete forse integratori di sistemi che cercano una soluzione di sicurezza white label da integrare con hardware, software, sistemi di archiviazione e prodotti di rete già in vostro possesso?

In questo caso, diventare MSP con Kaspersky è più semplice di quanto pensiate.

E se invece siete MSP affermati in cerca di un partner fidato che semplifichi il più possibile l'ampliamento del portfolio con soluzioni di sicurezza? O in cerca di un partner con la presenza globale e le competenze necessarie per farvi diventare specialisti dei servizi di sicurezza?

In ogni caso, con Kaspersky vi basterà compilare un modulo online e scegliere il distributore locale.

Semplifichiamo il più possibile questo processo.

- Rivenditori, VAR o integratori di sistemi troveranno risposte semplici alle domande sui servizi gestiti, inclusa la sicurezza, nella nostra **introduzione generale sugli MSP**.
- Se invece siete MSP affermati che desiderano semplicemente conoscere i vantaggi del nostro pluripremiato **programma per MSP** e della **sicurezza rivolta agli MSP**, potete passare direttamente alle sezioni di riferimento.
- Indipendentemente dal vostro tipo di attività, ci auguriamo che troverete questa guida utile e ricca di informazioni e non vediamo l'ora di accogliervi nella nostra **famiglia di MSP**.

MSP: di cosa si tratta?

Se vi siete appena affacciati a questo settore, gli MSP sono in genere specialisti IT che gestiscono in remoto e in modo proattivo uno o più aspetti dell'infrastruttura IT di un cliente su abbonamento.

Profilo di un cliente tipico

Gli MSP lavorano principalmente con piccole e medie imprese (PMI) che dispongono di capacità IT interne limitate e considerano i servizi offerti dagli MSP il modo migliore per acquisire competenze IT.

Le aziende più grandi possono anche ricorrere agli MSP se devono ad esempio far fronte a vincoli di budget, limitazioni delle assunzioni o semplicemente non riescono a trovare personale qualificato per integrare il personale IT interno.

In entrambi i casi, il modello in abbonamento per MSP offre ai clienti di qualsiasi dimensione il vantaggio di poter accedere a risorse qualificate e costi di assistenza IT prevedibili. Dal momento che gli MSP adottano un approccio proattivo, aiutano a prevenire eventuali problemi che possono interrompere le operazioni aziendali.

Per soddisfare queste esigenze, in genere un MSP presenta le seguenti caratteristiche:

- Offre servizi IT ai clienti in cambio di un canone mensile standard.
- Si rivolge principalmente ai clienti delle PMI.
- Offre i servizi con un modello in abbonamento che consente ai clienti di gestirli tramite OpEx (spese operative) e non CapEx (spese in conto capitale).
- Consente di aumentare e ridurre in modo flessibile le licenze dei clienti, senza la necessità di vincolarsi con quantità minime o per periodi estesi.
- Utilizza strumenti di automazione come RMM (Remote Monitoring and Management) e PSA (Professional Services Automation) per semplificare e gestire l'erogazione dei servizi.

Opportunità di mercato per MSP

In base allo studio pubblicato da **Research and Markets**, entro il 2030 è prevista una crescita del mercato globale dei servizi gestiti fino a 731 miliardi di dollari, con un CAGR del 13,4%.

In particolare, si prevede che il segmento della sicurezza gestita registri il CAGR più alto nel periodo stimato, grazie all'adozione di servizi di sicurezza gestiti nei settori di utilizzo finale con vantaggi quali monitoraggio e gestione della sicurezza, gestione delle minacce e-mail, gestione del ripristino e backup e gestione del supporto e della manutenzione.

Questi risultati vengono amplificati dallo studio condotto da Kaspersky[1], in cui è stato riscontrato che i motivi principali per ricorrere a MSP o MSSP (Managed Security Service Provider) sono: necessità di personale esperto (52%), efficacia finanziaria (50%), rispetto dei requisiti di conformità (49%), efficienza nella fornitura di soluzioni di cybersicurezza (45%) e scalabilità (44%).

[1] Fonte: MSP Market Focus in 2021

Cosa ci guadagni?

A tutti interessa accedere a un mercato che registra una rapida crescita di oltre il 13% e raggiungere questo obiettivo tramite la sicurezza rende il proposito ancora più allettante. Se attualmente siete rivenditori o VAR, che differenza potrebbe quindi fare diventare MSP per la vostra attività?

Se siete **rivenditori**, probabilmente vi concentrate sulla ricerca e sulla personalizzazione dei prodotti per soddisfare le esigenze di progetti specifici e sull'offerta di un supporto reattivo (break-fix), potenzialmente integrato da servizi professionali su base oraria. È probabile che questo generi un profitto lordo di circa il 50%, mentre i dati di Kaspersky suggeriscono che il 34% dei clienti sarà rappresentato da clienti di vecchia data.

Se avete orientato la vostra attività verso il modello **VAR**, probabilmente avrete consolidato i vostri strumenti e spostato i contratti su un sistema proattivo in grado di generare guadagni ricorrenti. Di conseguenza, potrete generare un profitto lordo pari a circa il 50-75%, mentre i nostri dati suggeriscono che il 53% dei clienti sarà rappresentato da clienti di vecchia data.

Quali saranno quindi gli effetti sulla vostra attività se introdurrete un livello superiore offrendo monitoraggio, automazione e sicurezza basati su un modello a tariffa fissa e fungendo da consulenti di fiducia e/o CIO virtuali? In qualità di **MSP**, potreste aumentare ulteriormente il profitto lordo e ci aspettiamo che il 63% dei vostri clienti sia rappresentato da clienti di vecchia data.

Potrete usufruire di guadagni ricorrenti prevedibili, migliore redditività e incremento dei tassi di fidelizzazione dei clienti e della capacità di attrarne di nuovi grazie a un'offerta più vantaggiosa. Con gli strumenti giusti potrete inoltre risparmiare tempo e risorse standardizzando e gestendo tutti i clienti da un'unica console. Avete ancora dubbi?

Cosa si aspettano i clienti?

Supponendo che questi dati risultino per voi abbastanza appetibili da prendere in considerazione l'idea di approcciarvi ai servizi gestiti, sapete che cosa si aspettano i potenziali clienti da un MSP?

Nel nostro report, MSP market focus in 2021, ci siamo confrontati con diversi MSP, dai fornitori di servizi IT tradizionali e grandi aziende di servizi IT a MSP e MSSP che fanno un ampio uso dell'automazione.

Quando abbiamo chiesto loro quali fossero le 3 principali sfide irrisolte affrontate dai clienti in termini di sicurezza IT, le risposte più ricorrenti sono state:

- **41%** Cyberattacchi o infezioni malware con conseguenti tempi di inattività
- **29%** Data breach (violazione dei dati)
- **27%** Utilizzo dell'infrastruttura cloud
- **27%** Utilizzo di SaaS (Software as a Service)
- **27%** Conformità con le normative specifiche del settore
- **26%** Errore umano/mancato rispetto dei criteri di sicurezza
- **21%** Conformità con altre normative (ad esempio GDPR)
- **21%** Risoluzione degli incidenti di sicurezza
- **20%** Utilizzo di dispositivi IoT (Internet of Things)
- **20%** Ransomware

Gli MSP che offrono soluzioni di sicurezza hanno a disposizione diverse opportunità per affrontare le vulnerabilità principali dei loro clienti.

Perché la sicurezza si adatta al modello MSP

Già da questa breve introduzione dovrebbe essere abbastanza chiaro perché, se state pensando di offrire servizi gestiti, la sicurezza è un ottimo punto di partenza.

Un breve riepilogo:

- Entro il 2030 è prevista una crescita del mercato globale dei servizi gestiti fino a 731 miliardi di dollari, con un CAGR del 13,4%.
- La sicurezza informatica è attualmente il segmento in più rapida evoluzione.
- La sicurezza è ideale per il modello in abbonamento adottato dagli MSP.
- Tra i vantaggi di offrire soluzioni di sicurezza in qualità di MSP figurano: dei guadagni ricorrenti prevedibili, migliore redditività e incremento dei tassi di fidelizzazione dei clienti e della capacità di attrarne di nuovi grazie a un'offerta più vantaggiosa.

Di conseguenza, non sorprende che il 93% degli MSP stia cercando di espandere la propria offerta di soluzioni di sicurezza IT[2].

Adesso che vi abbiamo incuriosito, non vi resta che individuare un fornitore con un pluripremiato programma MSP e una linea di prodotti di sicurezza per MSP.

Il pluripremiato programma per MSP di Kaspersky

Dan Driezen
ESW IT Business Advisors

Kaspersky è stata nominata Best Managed Services Partner (MSP) Program nel Channel Partner Insight's 2020 MSP Innovation Awards Europe. E sia nel 2020 che nel 2021 Canalys ci ha conferito il titolo Champion of Channel Management nella Global Cybersecurity Leadership Matrix. Va da sé che conosciamo a fondo le sfide a cui sono sottoposti gli MSP e i modi per risolverle.

Sfide per gli MSP

Nel nostro report MSP market focus in 2021 abbiamo chiesto agli MSP quali fossero le 3 principali sfide da affrontare e le risposte più frequenti sono state: concorrenza da parte di altri fornitori di servizi (32%), clienti e utenti esigenti (30%), ricerca di nuovi clienti (30%), mantenimento della redditività (29%) e capacità di attrarre e mantenere il personale (28%).

Se queste sfide accomunano quasi tutte le attività, le altre menzionate erano invece molto più specifiche.

Nello specifico: la complessità delle soluzioni offerte (21%), i rapporti con fornitori/distributori (18%), la tendenza verso l'infrastruttura cloud (17%), il mantenimento della sicurezza dei dati nell'infrastruttura sempre più distribuita dei clienti (15%) e una quantità eccessiva di sistemi/piattaforme distinti finalizzati a rispondere in modo efficiente alle esigenze dei clienti (14%).

Fra le altre esigenze generiche degli MSP figurano il pagamento granulare con un budget OpEx (servizio mensile), la flessibilità di poter aggiungere/eliminare clienti o modificare le condizioni, la capacità di gestire più prodotti da un'unica console multi-tenant per l'upselling e la collaborazione con i clienti, l'automazione dei processi dalla gestione delle licenze alle operazioni relative ai prodotti, l'integrazione con strumenti come RMM/PSA, la generazione granulare di report e l'assistenza per l'onboarding di nuovi clienti (incluse le attività di formazione e marketing).

Sia che stiate semplicemente sondando il terreno o che abbiate già esperienza come MSP, quando si seleziona un partner di sicurezza vale la pena tenere conto di tutti questi problemi, capacità e strategie per farvi fronte adottate dai fornitori.

[2] Fonte: MSP market focus in 2021

Cosa si aspettano gli MSP dai fornitori di sicurezza

Per aiutarli ad affrontare in modo efficace i problemi citati in precedenza, nel nostro report abbiamo chiesto quali sono i 3 aspetti principali che gli MSP si aspettano dai fornitori di software di sicurezza IT e le risposte più frequenti sono state:

45% Prezzi competitivi

41% Qualità della protezione nei test

36% Capacità di offrire servizi aggiuntivi (ad esempio programmi di formazione per sensibilizzare alla cybersicurezza, analisi del malware)

34% Reputazione dei fornitori

33% Funzioni/prodotti aggiuntivi per esigenze diverse (ad esempio criptaggio, gestione patch)

27% Redditività/livello di margine

22% Offerta di tecnologie innovative (ad esempio "next-gen", "basate sull'intelligenza artificiale")

22% Qualità della formazione e della certificazione rilasciata al personale

20% Facilità di gestione e integrazione con i nostri strumenti, ad esempio il sistema RMM

9% Supporto degli account manager dei fornitori

7% Offerta di supporto prevendita/di marketing

5% Facilità di acquisto e gestione delle licenze (cioè dalla stessa console del fornitore)

In che modo il nostro programma per MSP soddisfa queste esigenze

L'approccio MSP di Kaspersky si basa su tre pilastri:

- **Soluzioni ed esperienza:** offriamo un portfolio completo con supporto avanzato e integrazioni con le principali piattaforme RMM e PSA.
- **Sistema di licenze semplice e flessibile:** con abbonamenti mensili, sconti aggregati sulle licenze e fatturazione in base al consumo.
- **Attività semplificate:** nessun investimento anticipato, nessun contratto, nessun requisito minimo di licenza e account manager dedicati per supportarvi nell'intero percorso per diventare MSP.

Opportunità di sviluppo e finanziarie flessibili

- Prezzi aggregati e tier-based per subscription mensili. Maggiori saranno le vendite, più vantaggiose saranno le offerte che riceverete.
- Fatturazione a consumo "pay-as-you-go" per abbonamenti mensili su base giornaliera e fatturazione annuale per abbonamenti annuali.
- Status di partner Silver, Gold e Platinum pensati per incrementare i margini di guadagno.
- Ampie opportunità di upselling e cross-selling sull'intero portfolio di prodotti Kaspersky.

Vantaggi del nostro modello di attività in abbonamento

- Trasformazione di CapEx in OpEx senza vincoli o investimenti anticipati e guadagni mensili ricorrenti prevedibili per budget e previsioni più accurati.
- La gestione flessibile delle licenze vi consente di aumentare e diminuire i volumi con la fatturazione a consumo, tenere il passo con la domanda dei clienti e aggiungere rapidamente nuove tecnologie.
- Il ricorso a un unico codice di attivazione riduce i costi amministrativi.
- Possibilità di acquisire più clienti con maggiore rapidità e di aumentare la fidelizzazione poiché i clienti pagano solo i servizi di cui hanno bisogno (nessun addebito anticipato), maggiore possibilità di adattamento alle loro richieste (valore aggiunto) e riduzione dei tassi di abbandono dei clienti attraverso un coinvolgimento continuo.

Maggiore redditività

- Ampliate la vostra offerta di servizi di sicurezza con il nostro portfolio completo di soluzioni.
- Aumentate il vostro fatturato per cliente con molteplici opportunità di upselling/cross-selling.
- Usufruite di margini migliori e di sconti aggregati per la fatturazione, in modo da ottenere maggiori profitti.

Aumento della produttività

- Semplificate la gestione e le attività quotidiane con le console dei prodotti MSP e le integrazioni di terze parti.
- Riducete gli overhead di gestione dei vendor scegliendo un solo fornitore di soluzioni di sicurezza.

"Siamo ben consapevoli che un'azienda multinazionale come Kaspersky, leader mondiale nella sicurezza informatica, tiene davvero alla nostra attività e desidera lavorare a stretto contatto con noi per aiutarci ad avere successo."

Brian Oleksiuk
Presidente e fondatore
Oxygen Technologies

Gestione semplificata delle licenze

Potete ordinare le licenze in abbonamento Kaspersky tramite il marketplace del vostro distributore o il nostro License Management Portal (LMP), che vi consente anche di:

- Gestire i clienti, le licenze, gli ordini e le fatturazioni tramite un'unica dashboard centralizzata.
- Scegliere abbonamenti a consumo mensili o annuali, oppure una combinazione delle due tipologie.
- Tenere traccia dell'utilizzo e del consumo delle licenze in tempo reale.
- Provare nuovi prodotti e individuare le opportunità di up-selling evidenziate dai report sull'utilizzo dei clienti.
- Utilizzare lo stesso set di credenziali in tutti i portali Kaspersky, inclusi il Partner Portal, LMP e le console dei prodotti.
- Semplificare le procedure di ordinazione delle licenze, gestione e generazione dei report per i rivenditori orientati agli abbonamenti, inclusi i fornitori di servizi cloud (CSP, Cloud Service Provider), i fornitori di hosting e i rivenditori SaaS.

Rapido supporto tecnico

- Possibilità di scegliere tra supporto tecnico standard o premium, per evitare tempi di inattività imprevisti.
- Un account manager dedicato, con competenze specifiche per MSP, a disposizione per offrire consulenza.
- Risoluzione dei problemi critici con la massima priorità
- Supporto per 5 incidenti critici incluso al momento dell'iscrizione.

Supporto e formazione relativi alla vendita

- On-boarding automatizzato veloce ed efficiente.
- Webinar online su vendita, formazione tecnica e prodotti per trasformare i dipendenti in professionisti della cybersicurezza.
- Ampia gamma di risorse tra cui materiali di marketing e sui prodotti dedicati, battlecard sulla concorrenza e contenuti di thought leadership.

Sicurezza rivolta agli MSP

Da dove volete iniziare?

"Per me è importante rimanere nel livello più prestigioso del programma per MSP di Kaspersky perché so quanto conta avere accesso immediato a nuovi prodotti e nuove idee, poter testare nuove tecnologie e partecipare al processo di creazione e feedback."

Martin Dubreuil
Direttore dei servizi di consulenza B2B Cyber Secure

Nelle sezioni precedenti vi sarete fatti un'idea ben precisa delle opportunità offerte dal mercato MSP, da cui è possibile trarre il massimo vantaggio grazie al nostro pluripremiato programma per MSP. E se non avete mai venduto soluzioni di sicurezza prima d'ora? Da dove iniziare?

Supponiamo che attualmente stiate fornendo servizi IT che soddisfano le esigenze dei clienti in ambito di rete, infrastruttura, helpdesk, backup, ripristino di emergenza e così via e che utilizziate strumenti di automazione di terze parti come RMM e PSA. Supponiamo inoltre che non abbiate alcuna competenza interna in materia di sicurezza IT (tecnica o di vendita), che disponiate di risorse limitate (a livello di hardware, personale o tempo) e abbiate quindi la necessità di aggiungere servizi di sicurezza nel modo più indolore possibile.

I nostri servizi MSP Foundation Security Services vi consentono di iniziare con semplici servizi pronti all'uso incentrati sulla sicurezza facile da vendere per endpoint, posta, Microsoft Office 365 e così via. Questi servizi utilizzano profili di sicurezza e best practice predefiniti, si integrano con strumenti di automazione di terze parti e consentono di fornire servizi di sicurezza autosufficienti basati su funzionalità integrate avanzate.

Oltre a essere facili da posizionare, vendere e gestire, offrono una solida base su cui sviluppare le vostre capacità di erogazione, far crescere la vostra attività e avanzare nel nostro programma per i partner MSP a più livelli.

Kaspersky Endpoint Security Cloud e Kaspersky Endpoint Security for Business

La nostra gamma di prodotti **più testata e premiata** soddisfa le esigenze dei clienti B2B, dalle più piccole microimprese alle più grandi imprese globali. Due dei nostri prodotti sono particolarmente indicati per le esigenze degli MSP: Kaspersky Endpoint Security Cloud e Kaspersky Endpoint Security for Business. Qual è il migliore per voi e i vostri clienti?

Kaspersky Endpoint Security Cloud

- Si basa sul nostro Business Hub cloud-native per offrire sicurezza basata su SaaS senza richiedere investimenti di capitale.
- Può essere gestito da personale IT e grazie alla sua semplicità e all'automazione dei servizi rappresenta un modo ideale per approcciarsi alla sicurezza IT.
- Gestisce da 5 a 1.000 nodi, inclusi i profili di sicurezza multi-tenancy e best practice.
- Offre una protezione degli endpoint di nuova generazione per desktop, server e dispositivi mobili; tecnologie tra cui protezione ransomware e della posta e opzioni come gestione patch, criptaggio, rilevamento dello Shadow IT, protezione per Microsoft Office 365, anti-phishing, anti-malware e altro ancora.
- Tre livelli disponibili: Cloud, Cloud Plus e Cloud Pro.

Kaspersky Endpoint Security for Business

- Ideale per MSP con clienti di dimensioni maggiori e requisiti di conformità superiori.
- Utilizza Kaspersky Security Center per offrire opzioni SaaS o on-premises, tra cui gestione avanzata, generazione di report e dashboard.
- Multi-tenancy avanzata e personalizzazione dei servizi dal livello base a quello avanzato, inclusa la protezione delle infrastrutture ibride.
- Garantisce protezione degli endpoint di nuova generazione per desktop, server e dispositivi mobili, protezione ransomware e altro ancora.
- Due livelli disponibili: Select e Advanced.
- Le integrazioni aggiuntive opzionali includono la protezione dei carichi di lavoro nel cloud (cloud pubblico e privato), EDR (rilevamento e risposta agli incidenti), la ricerca delle minacce e MDR (risposta gestita agli incidenti).

Rebranding e white labelling

Entrambe le soluzioni consentono agli MSP di eseguire il rebranding o il white labelling per includere il proprio logo, il nome, la combinazione di colori che desiderano e così via.

Integrazione con gli strumenti RMM e PSA

Per garantirne l'idoneità per le attività degli MSP, sia Kaspersky Endpoint Security Cloud che Kaspersky Endpoint Security for Business si integrano con gli strumenti RMM e PSA.

- Gli strumenti RMM consentono l'automazione, la gestione e il controllo remoto dell'infrastruttura IT, inclusa la gestione degli endpoint, il monitoraggio e gli avvisi, la gestione patch, l'esecuzione di script, il backup, il ripristino di emergenza e (facoltativamente) l'anti-virus gestito. Non sorprende quindi che il 70% degli MSP utilizzi RMM per automatizzare la gestione degli endpoint e dell'infrastruttura dei propri clienti[3].
- Gli strumenti PSA consentono agli MSP di automatizzare attività come la gestione di contratti e risorse, fatturazione, flusso di lavoro dei ticket e helpdesk, funzionalità CRM, generazione di report e analisi.

Le integrazioni RMM di Kaspersky includono dashboard di sicurezza centralizzata, distribuzione automatizzata degli agenti remoti, scansione anti-virus automatizzata e aggiornamenti dei database per strumenti come ConnectWise Automate, N-able N-central e N-sight RMM.

Le nostre integrazioni PSA includono fatturazione e generazione di report automatizzate, creazione di ticket automatizzata, chiusura al completamento e un'unica fattura per tutti i servizi (inclusa la sicurezza) per strumenti come ConnectWise Manage®.

[3] Fonte: MSP market focus in 2021

Opportunità per migliorare e ampliare l'offerta

La gamma di prodotti Kaspersky pensa a tutto, dalla sicurezza dei piccoli uffici alle funzionalità XDR (Extended Detection and Response), dalla cybersicurezza industriale alla formazione automatizzata per sensibilizzare alla sicurezza.

Per agevolare il più possibile il posizionamento, la vendita e il supporto di queste soluzioni nel percorso per diventare MSP, abbiamo adottato un approccio di sicurezza informatica graduale.

L'obiettivo è quello di definire quale livello di sicurezza e quali soluzioni specifiche si adattano meglio a una determinata organizzazione. Le fasi prevedono una serie di misure di protezione dalle minacce facilmente gestibili che si coordinano perfettamente tra loro e offrono una roadmap per la sicurezza informatica che, al momento opportuno, assicura una transizione graduale da un livello di maturità della sicurezza IT all'altro.

Il nostro approccio graduale alla sicurezza informatica include:

- **Kaspersky Security Foundations** – fulcro della protezione automatizzata e basata sul cloud per tutti i dispositivi, VDI e infrastrutture server ibride, prima che le aziende passino a...
- **Kaspersky Optimum Security** - per le organizzazioni che richiedono una sicurezza più specializzata contro le minacce altamente sofisticate, prima di implementare il nostro terzo livello...
- **Kaspersky Expert Security** – per le organizzazioni con team di sicurezza IT di livello avanzato che desiderano contrastare gli attacchi mirati più complessi.

Siete pronti?

Se siete rivenditori, VAR o integratori di sistemi, vorrete senz'altro iniziare a vendere il più rapidamente e facilmente possibile. Se invece siete MSP affermati, nessuno meglio di voi saprà come vendere e distribuire servizi gestiti. Cosa ci sarà di diverso nelle soluzioni di sicurezza?

Nonostante quello che potreste leggere o sentire, aggiungere servizi di sicurezza al portfolio non è necessariamente difficile. Al contempo, a meno che non lo desideriate, questa attività non deve imporvi di analizzare a fondo le esigenze di sicurezza dei clienti, iscrivervi a corsi o dedicare tempo prezioso per capire cosa prevede il portfolio di prodotti di un fornitore.

Qualsiasi partner che fornisce servizi gestiti e assistenza clienti in prima linea può infatti diventare un partner MSP di Kaspersky. Con la nostra sicurezza rivolta agli MSP avrete quindi **a disposizione** tutto il necessario.

1. Registratevi al programma tramite la pagina **partners.kaspersky.com**
2. Selezionate un distributore nella vostra area geografica
3. Iniziate a effettuare gli ordini tramite LMP o il marketplace del vostro distributore
4. Completate la nostra formazione tecnica e di vendita per MSP entro 90 giorni
5. **Benvenuti a bordo!**

Per eventuali domande, contattateci all'indirizzo msp@kaspersky.com