

Через тернии
маркетинга

Немного о маркетинге и ИБ

- Существует ли термин защита информационной безопасности?
- Есть ли системы решающие все задачи ИБ?
- Сколько\что должен знать продавец о своем продукте?
- Что такое тренд?

Где правда?





Процесс выбора решения

- Возникновение потребности
- Описание постановки задач и выбора концепции
- Анализ рынка и выбор решения

Вопрос: **какой этап наиболее определяющий?**



Критерии выбора решения №1

- Функциональность решения
- Цена \ деньги \ бюджеты
- Страна-производитель
- Соответствие задачам
- Надежность решения \ качество

Вопрос: **какой порядок верный?**



Критерии выбора решения (порядок)

- Цена \ деньги \ бюджеты
- Соответствие задачам
- Страна-производитель
- Надежность решения \ качество
- Функциональность решения



Типы вендоров по ИБ

- Компания «К». Крупная русская (а возможно и не только) известная и с многолетней историей;
- Компания «У». Американский игрок, зарекомендовавший себя на рынке. В меру успешно внедренный в нескольких странах (международник), российский рынок не приоритетный.
- Компания «С». Опять Россия. Развивающийся новый игрок, который готов вам все предоставить бесплатно (на первых порах).



Вендоры по ИБ – без купюр

- «К». Мы давно на рынке, у нас много опыта и мы известны всем. Мы умеем работать и доказали это. P.S.: мы из России (для тех кто в танке, включены в список отечественного ПО). Если у вас есть претензии к качеству, или сервису – это не к нам;
- «У». Мы надежны, внедрены везде, мы учитываем мировые практики, но не учите нас работать. У нас тут локальное производство открывается, вроде... или нет;
- «С». Мы готовы работать для Вас и на Вас, стоим недорого. Ура импортозамещению! Гип-Гип Ураааа! Иногда ошибаемся, бывает.



Задачи ИБ: вендор VS заказчик



-
- Масштабирование систем ИБ
 - Наличие дополнительных функций в системе
 - Имидж компании
 - Обновление ПО
 - Возможность быстрой установки \ внедрения
 - Соответствие анонса действительности
 - Наличие вменяемой технической поддержки
 - Пополнение базы актуальных угроз



Продукты ИБ: анонс VS реальность

- Удобный интерфейс пользователя
- Взаимная интегрированность систем
- Обнаружение всех типов угроз (вредоносное ПО, сетевые атаки)
- 99% точность сработки ПО
- Веб-интерфейс не структурирован, функции распределены нелогично
- Автоматическая передача только части необходимой информации
- При наличии еще нескольких лицензий
- 10% сработок представляют интерес, критичность выставляется несоразмерно урону



Пилотные внедрения решений по ИБ: Отчетность и реалии

- Зафиксировано 100500 вредоносков
- Не возникло проблем при инсталляции продукта
- Удобство анализа информации
- Подтверждена эффективность решения и необходимость (полезность) внедрения в компании
- 100499 сообщений об обнаружении не являются критичными
- Инсталляция производилась в «тепличных» условиях, с допущениями
- Анализ информации в основном производился вендором
- ПО работает, но есть ряд замечаний, взаимодействие по которым приведет к итоговому решению

Основные методы анализа. Сито сомнений.

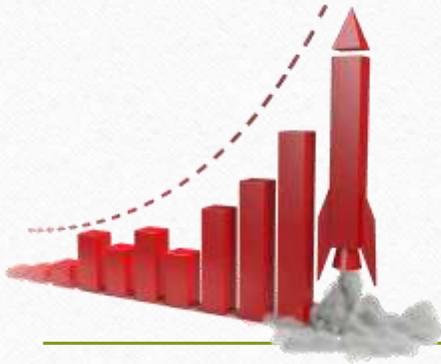
- Референс-визит
- Поиск информации по околопродуктовым форумам
- Пилотирование с привлечением всех задействованных подразделений
- Сравнение по метрикам продуктовых линеек(цена, связанность экосистемы)
- Выбор решения не по функциональности, а исходя из задач



Качество маркетинга. На что обратить ВНИМАНИЕ.

- Качество маркетинга (и соответствие действительности) свидетельствует о степени развития вендора и его отношения к Заказчику.
- Профессионализм продавцов измеряется знаниями продукта и умением адаптировать образ продукта под задачи Заказчика
- Внимание к деталям и понимание проблем Заказчика (а не решаемым другими заказчиками)
- Правило не «Первой продажи», а полного цикла поддержки
- Умение признать минусы продукта (превратить их в плюсы)





Тренды по ИБ

- АРТ – целенаправленные атаки. Существовали всегда, масштабируются пропорционально автоматизации. Подаются как «возникшая» проблема.
- Утечки конфиденциальной информации. Плавающий тренд, вспоминается периодически при возникновении инцидента.
- NGFW – межсетевые экраны «нового поколения». История о том как сделать комбо-решение отдельным направлением.
- Информационная безопасность АСУТП и КВО. Тренд на волне полит-эконом ситуации.

Вопросы?!

