

CASO DE ÉXITO

CIBERSEGURIDAD

CLIENTE:

Cadena Nacional de Tiendas de Conveniencia

NECESIDAD:

El cliente tenía un contrato básico de Servicios Administrados de seguridad. Sin embargo, requería mejorar la seguridad de su red con reportes de comportamiento, que apoyaran a los administradores de TI y redes, para contar con información sólida que ayudara a tomar decisiones para mejorar la postura de seguridad de sus recursos, aplicativos informáticos y activos de información.

BENEFICIOS HACIA EL CLIENTE:

- Automatizar y hacer más eficiente un grupo de tareas que no alineadas directamente al core de su negocio
- Un grupo especializado / Certificado de Seguridad para apoyo en sus actividades de TI.
- Ahorro en costos y en su inversión a largo plazo bajo.

CICLO DE VENTA:

El ciclo de venta desde que se detectó hasta que se implementó fue de aproximadamente 6 meses.

RETO:

- Convencer al cliente de ampliar su contrato de seguridad, para que recibiera todos los beneficios a través de un solo proveedor.
- Demostrar que, a través de nuestro servicio, vería una disminución de niveles de riesgo.
- El cliente pertenece a un sector de la industria donde las inversiones las miden por número de apertura de tiendas y los temas de Seguridad y TI no son fáciles de justificar, sin embargo, esta inversión se tradujo en beneficios para ellos.

SOLUCIÓN CONTRATADA:

sima gestión de inteligencia

CIBERSEGURIDAD

SIMA Gestión de Inteligencia

Ventajas:

- Un solo punto de contacto como proveedor de servicios de TI
- Pago bajo el esquema de Opex, como Servicio Administrado
- Seguridad en sus operaciones diarias, a través de un servicio que protegerá sus activos de información, detectando amenazas avanzadas y contenido malicioso.

Alestra es el socio tecnológico que necesitas, para implementar soluciones de primer nivel en tus proyectos y volverlos realidad.