



Soluções em tecnologia e backup

Guia de vendas

Sumário

| | |
|-------------------------------------|---|
| 1. Introdução | 2 |
| a) Segurança dos dados..... | 2 |
| b) Aferição do serviço..... | 2 |
| c) Versionamento dos arquivos | 2 |
| 2. Estratégia de venda..... | 3 |
| 3. Dificuldades com preços | 3 |

1. Introdução

Sabemos que um produto só terá sucesso em vendas se ele possuir vantagens competitivas frente à concorrência. Estas vantagens podem ser medidas pelo seu preço ou pelo seu valor agregado.

Quem não consegue enxergar a diferença entre um carro popular sem opcionais de um carro de luxo com todos os opcionais, jamais pagará mais caro pelo carro de luxo uma vez que o popular atende todas as suas necessidades.

Nós enxergamos que o principal diferencial na solução de backup Cofre Digital é o atendimento e suporte que o parceiro Cofre Digital irá fornecer a seus clientes finais, pois o cliente terá sempre uma pessoa próxima (em sua cidade) para atendê-los com rapidez e qualidade. Como diferenciais dos produtos da solução Cofre Digital, podemos citar:

a) Segurança dos dados

Muitas empresas dizem que os dados dos clientes estarão seguros em Data Centers, mas na verdade não passam de um quarto equipado com ar-condicionado.

A solução Cofre digital está hospedada em duas estruturas de nuvens da Microsoft (Azure), sendo uma localizada no Brasil e outra nos Estados Unidos.

Mais o que isso quer dizer na prática? Na prática para cada arquivo selecionado para backup existiram sete cópias do mesmo. Uma cópia na máquina local, três na nuvem situada no Brasil e três na nuvem situada nos Estados Unidos.

b) Aferição do serviço

Nossos softwares de uso profissional enviam diariamente e-mails de notificações aos clientes, para eles terem a garantia de que seus dados foram gravados no data center e estão em segurança. Além disso, nossos parceiros possuem acesso a um portal de gestão onde poderão gerenciar seus próprios clientes.

c) Versionamento dos arquivos

A grande maioria das ferramentas de backup existentes apenas copiam os dados dos computadores e enviam para a “nuvem” ou para o HD externo. Mas e se você precisar de um arquivo que você apagou há 20 dias atrás? Se você o apagou, infelizmente ele também foi apagado na nuvem e não poderá mais recuperá-lo.

A solução da Cofre Digital mantém um período de retenção, onde um arquivo pode ser restaurado de 1 dia, 5 dias ou 10 anos atrás, dependendo de como o usuário o configura!

2. Estratégia de venda

A principal estratégia de vendas é fazer o cliente entender o risco que ele está correndo por não ter um backup diário dos seus dados. A simples queima de um disco (HD), um roubo de um notebook, um assalto na empresa, um incêndio ou um desastre natural pode arruinar em questões de segundos uma vida inteira de uma empresa.

Muitos clientes até dirão que já possuem uma forma de backup, quer seja através de um Pen-Drive, um HD externo ou mesmo softwares domésticos e gratuitos tais como Google Drive, DropBox ou Skydrive, mas não são meios adequados de se manter backup de informações tão importantes que sustentam a vida de uma empresa.

Estes softwares acima não realizam backup de arquivos abertos, não rodam como serviço em servidores, não fazem backup com retenção e versionamento, não fazem backup diferencial de arquivos, entre muitas outras deficiências.

3. Dificuldades com preços

Se o problema do cliente é preço, vale a pena oferecer a solução Cofre Digital com um armazenamento menor, por exemplo 1 a 2gb, que já garantirá um mínimo de segurança e automatização para aqueles clientes que não possuem backup ou realizam em HDs externos ou pen-drives.