

Análise de mercado

Carlos Diego Russo Medeiros - Diretor Executivo
Luis Fernando Perandr  - Diretor Comercial

Expectativas e visões para empresa
Mercado, Produtos e Serviços
3 a 5 anos

Cenário Atual

Onde estamos?

Onde estamos: Base de clientes e resultados

Base de clientes

101 clientes ativo
sendo **78** contratos

Distribuição por produto

FW	80	Servidores em	31 Clientes
PABX	155	Servidores em	67 Clientes
Router	56	Routers em	06 clientes

Vendas NOVOS clientes últimos anos

2016	05 PABX	07 FW		
2017	05 PABX	02 FW		
2018	11 PABX	02 proxy	01 CDM	
2019	05 PABX	01 FW	01 CDM	
2020	05 PABX			

De onde as vendas têm vindo

2016 / 05 PABX / 07 FW	Machado, bebidas, viaseg cancelaram, Cimtel puxados por telefonia
2017 / 05 PABX / 02 FW	Polos e Camerite, puxados PABX e colocado FW) (Linx e BrCondos
2018 / 11 PABX / 02 proxy	05 puxados por call center
2019 / 05 PABX / 01 FW	04 puxado por portaria e 1 puxado para call center
2020 / 05 PABX	02 PABX puxados por call center e 03 enfoque em portaria, abre oportunidade de CDM

Avaliação

FW

Produto ficou obsoleto, não entram novas oportunidades

- Parceiros pararam de indicar e colocaram (Pfsense, Mikrotik, Fortigate)
- Receita de contratos importante para empresa (Grandes empresas). Esses clientes esperam inovação para continuar conosco

PABX

Trazendo oportunidades e gerando receita motivado por

- Parcerias de sistemas portarias virtuais
- Troca de legado em ambientes com grande quantidade de ramais
- Callcenter + Integrações

Então, o que vendemos?

Quantos produtos temos?
O que é produto? O que é serviço? O que é portfólio?

Alinhamento sobre Produtos e Serviços

Definição dos nossos PRODUTOS

1. Software

Desenvolvido pela iTFLEX
Instalado no cliente
Licença de uso cobrado mensalmente

2. Software SaaS

Desenvolvido pela iTFLEX
Instalado na CLOUD iTFLEX
Licença de uso cobrado mensalmente

3. Appliances

Comércio / revenda de hardware físicos
identificados com **marca iTFLEX**

Definição dos nossos SERVIÇOS

1. Relacionados ao produtos para cliente final

Serviço de implantação do produto
Suporte técnico ao produto
Serviço gerenciado do produto
Treinamento

2. Serviços TI (Seg. e Redes) ao cliente final

Gerenciamento e config. ativos de rede
Serviço suporte a produto terceiro
Serviço gerenciado de produto terceiro

3. Relacionados ao produtos para parceiros

Estamos trabalhando

Portfólio

Catálogo dos os produtos e serviços produzidos e
ofertados ao mercado pela empresa

Define o que será comercializado

Alinhado a estratégia

Requer gestão do portfólio

Ciclo de vida

Margem de contribuição

Retorno sobre investimento

Diversificação diminui o risco

Portfólio - Requisitos

Para fazer parte do catálogo, precisa ser:

- Algo que possa ser vendido R\$
- Envolve transação financeira pontual ou recorrente

Restrições

- Não vamos considerar serviços de apoio, que são extremamente importantes para estratégia.
- Todas as empresa fazem / executam muito mais serviços e processos do que está no portfólio

Catálogo de PRODUTOS

PRODUTOS ATIVOS

03 x Softwares

FWFLEX

PABXFLEX

FWROUTER (Só com o CDM)

01 x Softwares SaaS

Cloud Device Manager

04 x Appliances

K-S10, K-S30, S-D50, S-B75

PRODUTOS INATIVOS

01 x Legado (Linx, Sem novas vendas)

VPNFLEX-CLOUD

02 x Obsoleto

MXFLEX

Manter 5 clientes e não vender mais

SMBFLEX

Manter para 3 clientes e não vender mais

PRODUTOS EM ESTUDO

01 x Appliance em estudo

Raspberry

Catálogo de SERVIÇOS

SERVIÇOS ATIVOS

Relacionados ao produtos para cliente final

1. Projetos de implantação
2. Contrato de suporte
3. Projetos de mudança

Serviços TI (Seg. e Redes) ao cliente final

4. Contrato de suporte ativos rede
5. WEB/DNS e Proxy reverso

Em construção, já estamos caminhando

6. Programa de canais
Certificação
Suporte ao produto

EM ESTUDO

1. *Contrato de serviço gerenciado compartilhado*

SERVIÇOS INATIVOS

LEGADOS (Sem vendas para novos clientes)

1. Projeto e suporte GROUPOFFICE

PROPOSTO SUSPENSÃO (Avaliar)

2. Serviço gerenciado de DNS FIREWALL
3. Elastic Search + Grafana (Lab Custeado)

Análise do Mercado

Análise Mercado - PABX - Evidenciado

Análise estratégica e inovação:

Cliente/dor/segmento/mercado / Produto / Venda direta ou/e Parceiro / Preço / Serviço / retorno financeiro

3 a 5 anos - expectativas do mercado

- PABX c/ integração com c/ center e sistemas de gestão
- PABX multitenant em CLOUD c/ terminação VoIP
- Estão quentes, mercado aquecido, temos demandas constantes
- Esperado que cresça até 2024 (3 anos). O mercado conquistado ficaria pelo menos mais dois (Total de 5 anos)

Após 5 anos - previsão do mercado

- Haverá soluções de gestão com terminação e ramal direto da aplicação, terminando por operadora VOIP,
- Operadoras e Provedores “dando” PABX e Ramal para clientes terminarem por sua rede e integrando via API com outras soluções de VOZ.

Oportunidades

Mercado de PABX

PABX de menor custo p/ grande quantidade ramais

Plataforma PABX IP em Cloud

Plataforma Multi Tenant

Integrações por APIs

Homeoffice

Apps de usuário

Terminação e números VoIP

Análise Mercado - PABX - Escolhas

A depender das escolhas técnicas que fizermos para o PABX, teremos possibilidades de mercado

Cliente final

- Single tenant: Seremos o PABX de custo menor para grande quantidade de ramais (Mais aderente + 100 ramais)
- Multi tenant: Poderemos evoluir como opção de solução de PABX IP em CLOUD viabilizando também ao home office

Sistemas de gestão

- Seremos uma opção para integração via APIs

Provedores

- Multi tenant: Seremos a opção do provedor como plataforma PABX IP

Análise de mercado - PABX - Caminhos concorrentes

Opens - SNEP7

“O SNEP 7 é a melhor escolha para modernizar a sua telefonia corporativa. Inteligente e poderosa, nossa plataforma foi construída sob os mais modernos conceitos tecnológicos, e conta com uma grid de serviços na nuvem que estendem a sua capacidade de comunicação. Uma solução elástica, capaz de se adaptar às necessidades do seu negócio”

- Cloud
- Como serviço
- Cobrado por usuário

API4COM

<https://www.api4com.com/>

“API de comunicação de Voz Integrado ao seu CRM”
“Plataforma de telefonia em nuvem que permite trabalho home office”
“Softphone no computador ou em aplicativo celular”

- Cloud
- Integração via API
- Indica ter softphone WEB

Análise Mercado - Seg. e Redes

“Na América Latina, o software deve ser responsável por 18% dos investimentos, serviços de TI por 22% e hardware por 60%. Já o setor de nuvem pública deve registrar crescimento de 46,7% entre 2019 e 2023.”

“Para o mercado de telecomunicações, a previsão é o crescimento da adoção de serviços gerenciados de rede e segurança. Segundo o relatório, mais da metade das empresas que contam com redes de dados devem implementar iniciativas de SD-WAN neste ano, o que deve aumentar em mais de 70% o uso da solução.”

<https://cio.com.br/mercado-de-ti-deve-crescer-58-em-2020-diz-idc-brasil/>

“Com a nova Lei Geral de Proteção de Dados, segurança da informação e ética no armazenamento de dados são os grandes focos para combater os crimes digitais, que se sofisticam e ampliam a atuação para outros setores e formatos”

<http://www.securityreport.com.br/overview/principais-tendencias-para-seguranca-da-informacao-em-2019/#.Xl6f1XVKhhE>

Análise Mercado - Seg. e Redes

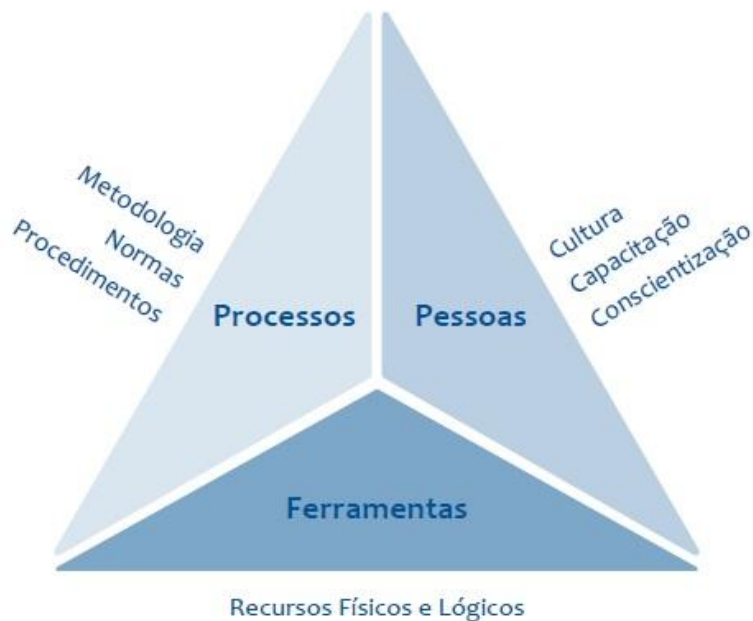
“De acordo com o levantamento, apenas 2% das companhias brasileiras acredita ter um sistema de segurança de informação eficaz e adequado. A consultoria entrevistou mais de 1,4 mil executivos C-level das áreas de Segurança da Informação e TI em todo o mundo, incluindo o Brasil, para entender os desafios mais urgentes de cibersegurança.”

“De acordo com a análise da EY, 43% das companhias entrevistadas no Brasil não têm um programa de inteligência estruturado contra ameaças virtuais e 51% delas investem uma quantia de até US\$ 100 mil em segurança da informação, o que pode ser considerado baixo. Mas, quase metade (47%) afirma que a falta de recursos especializados restringe essa área na companhia.”

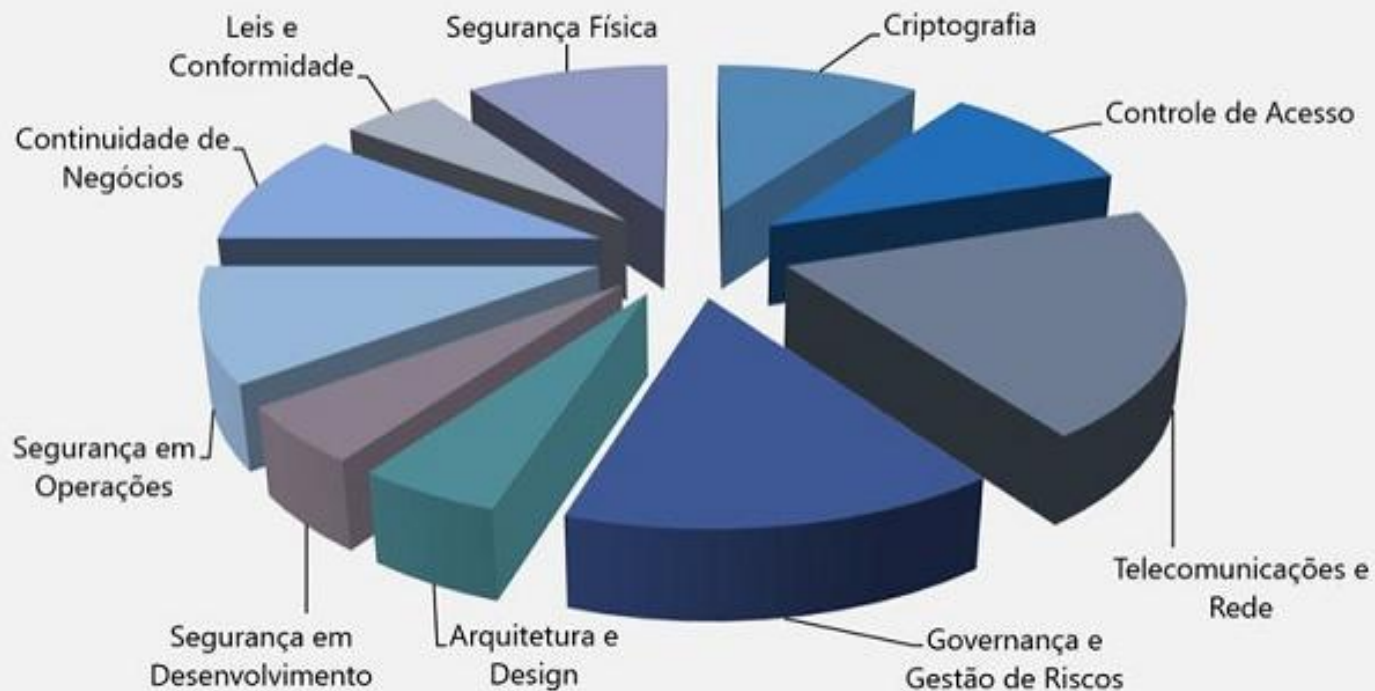
<https://www.itforum365.com.br/empresas-brasileiras-nao-confiam-em-suas-estrategias-de-seguranca-da-informacao>

Ecossistema de segurança da informação

Pilares da Segurança da Informação



Domínios da Segurança da Informação

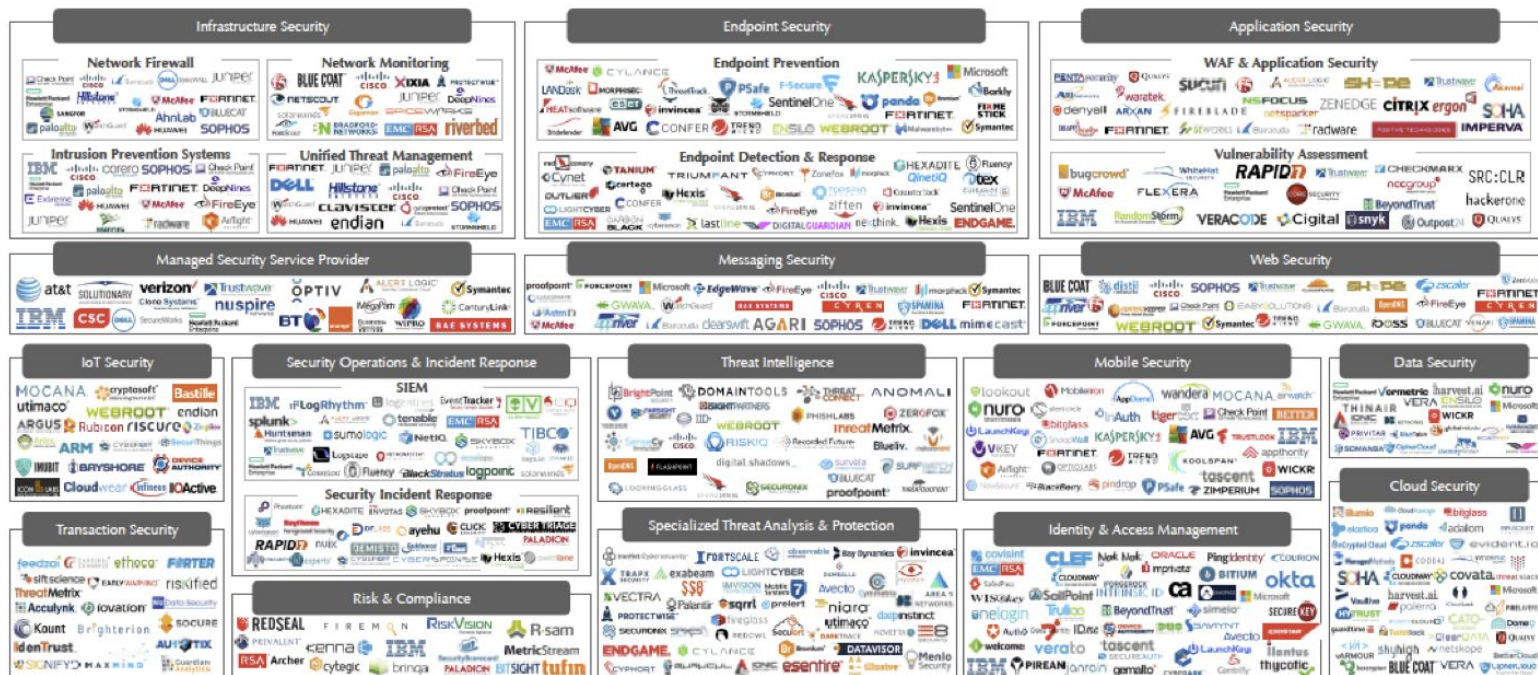


10 Steps To Cyber Security

Defining and communicating your Board's Information Risk Management Regime is central to your organisation's overall cyber security strategy. CESG recommend you review this regime - together with the nine associated security areas described below - in order to protect your business against the majority of cyber threats.



Mercado e segmentação



Posicionamento da iTFLEX

Pilar da segurança

Tecnologias apoiando processos

Domínios

Telecomunicações e rede, controle de acesso, continuidade dos negócios

Outros domínios

Vamos precisar ter integrações via API

Mercados e segmentação

Teremos de avançar para outros

Cybersegurança

Segurança na comunicação para servidores e desktops (Firewall, IDS, IPS, Webfilter c/ **Antivírus**)

Acesso remoto seguro (VPN)

Controle de identidade na comunicação (SSO e *BYOD*)

Controle de acesso a redes WIFI (FW, SSO, *BYOD*)

Oportunidades

Mercado de Seg. e Redes

Imaturidade do mercado brasileiro (É fato)

Crescimento investimentos em segurança da informação

LGPD

Gerenciamento de links avançado

Ti indo p/ serviços gerenciados

APIs facilitando integrações

VPN escalável

O que são MSP e MSSP?

Qual a diferença de suporte técnico tradicional? Ou terceirização?

MSP: Managed Service Provider (Serviços Gerenciados)

Responsabilidade por um ou mais serviços da TI.

Adicionado ao serviço principal, é prestado também o gerenciamento deste quanto a

- Capacidade
- Disponibilidade
- Gerenciamento de falhas e recuperação
- Fornecimento de métricas de performance KPI's e análise destes indicadores
- Apresentação de planos de melhoria contínua do processo.

Os serviços de monitoramento ou gerenciamento citados tipicamente

- Monitoramento
- Gerenciamento remoto
- Backup
- Prevenção pró-ativa
- Atualizações
- Resolução problemas

O fornecedor de serviços assume a responsabilidade por evitar o tempo ocioso de ativos de tecnologia e melhorar o desempenho da TI, facilitando a experiência dos usuários nas operações da empresa.

https://pt.wikipedia.org/wiki/Servi%C3%A7os_Gerenciados

Transição

Empresa de serviço de TI
e Provedores estão seguindo
o caminho para Serviços Gerenciados

Caminho obrigatório

Podemos apoiá-los nessa jornada
Produto

Conhecimento

Nossas soluções podem ser a
escolha para prestação do serviço

Nossa experiência de serviço
como MSP pode agregar
conhecimento

MSSP (Managed Security Services Providers)

Proveem serviços gerenciados de segurança (**MSS – Managed Security Services**) para outras empresas, através de um **SOC – Security Operations Center**.

O MSSP utiliza, geralmente, produtos fornecidos por terceiros como a base para a prestação de seus serviços, em formato **24x7**. Entre suas atividades estão monitorar e operar as soluções.

Suas características básicas são:

- Equipe de segurança altamente qualificada
- Qualidade mensurada através de **acordos de nível de serviço - SLA**

- Inteligência própria e processos maduros
- Gestão de ambientes heterogêneos
- **Maior amostragem** por atender **várias organizações ao mesmo tempo**
- Disponibiliza os **dados gerenciais** através de um **portal do Cliente** para que o mesmo possa acompanhar o serviço
- Garante a **conformidade com padrões**, normas e regulamentos, internos e externos
- Pagamentos mensais

<https://pt.wikipedia.org/wiki/MSSP>

Percepções

Prestador de serviços de TI - Prime

Margem PFSENSE

Não quer ter dependência ou precisar de suporte

Capacitação barata, produto e funcionalidades,
interface, topologia, melhores práticas

Provedor - SIM

Serviços de segurança não são o dia a dia, irão
construir uma cultura de produto e serviços, por sua
vez exigiram serviços mais completos.

Precisamos dedicar tempo para crescer nesta
estratégia, especialmente tempo especializado em
produto e serviços de segurança.

MSP e MSSP

Precisamos dedicar tempo para crescer nesta
estratégia junto com parceiros.

Desafio

- ❑ Fazer bechmark c/ PFSENSE para validação do
que estamos desenvolvendo e para apoiar
argumentação de venda
- ❑ Permitir virar da forma mais prática possível
um PFSENSE para um FWFLEX

Oportunidades

MSP e MSSP
Serviços Gerenciados

Plataforma de NGFW e VPN para
MSP e MSSP do mercado de
pequenas médias empresas

Gerenciamento e monitoramento
multiclientes centralizado

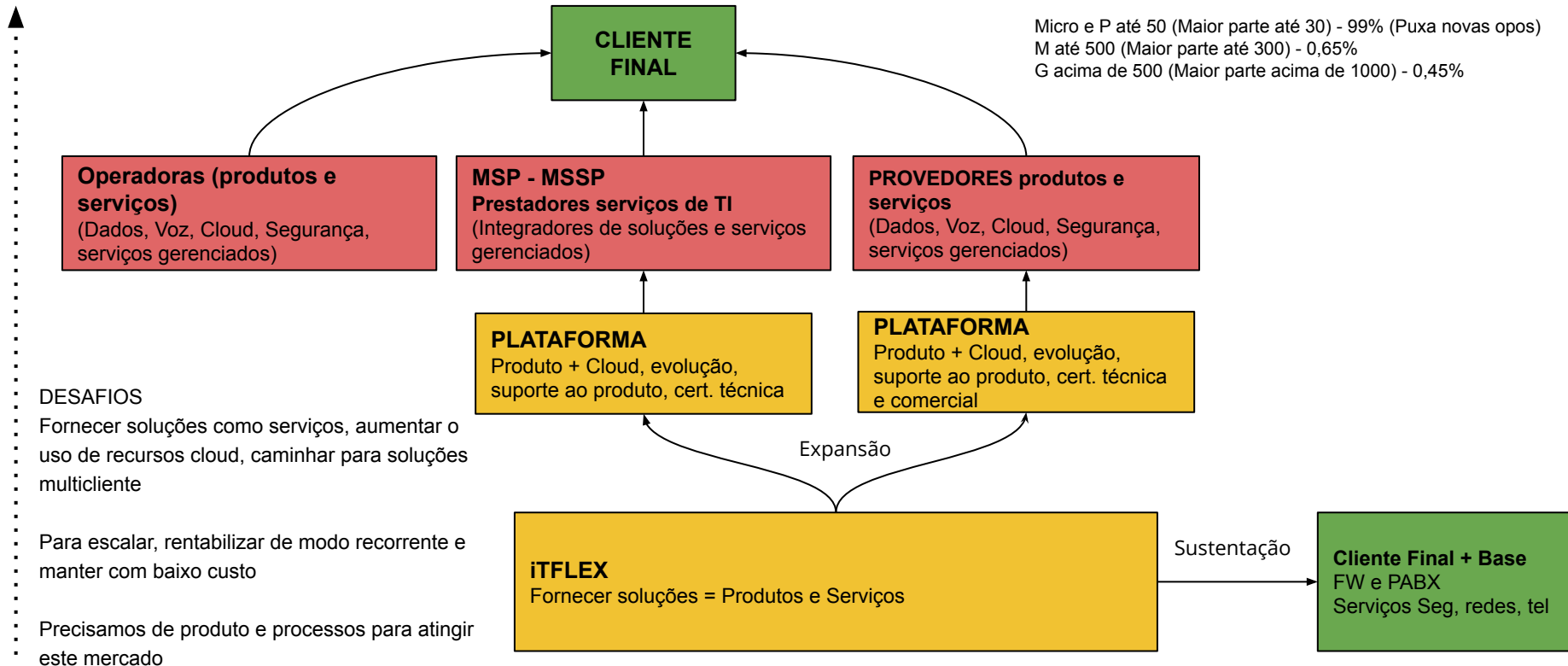
Gerenciamento prático de
funcionalidades complexas

Prevenção e proatividade

Inteligência artificial

Onde queremos chegar?

Foco no mercado



Estratégia para produtos - 3 anos

FIREWALL (Expansão)

Transformar o FWFLEX no melhor NGFW nacional

Ser o melhor parceiro de FIREWALL para fornecedores de serviços de TI

Plataforma (Produtos, Serviços, Certificação) de Firewall e VPN (Segurança e comunicação) no ecossistema.

Evolução do gerenciamento CLOUD para facilitar a transformação dos parceiros em MSP e depois MSSP

Gerenciamento mais completo, maior nível proteção

CDM

(Opção de menor custo)

Provisionador de Firewall Básico, Redundância de links e VPN ao menor custo. Gerenciamento mais simples. Proteção básica. (Tirar a integração do PABX da nova venda)

PABX

(Sustentação, receita, compromisso)

PABX Administrativo c/ APIs de integração
Provisionamento ramais e gateways
Relatórios básicos de fila e agentes (É mini callcenter)
Avaliar a possibilidade de evolução multi-cliente

Obrigado