

صفحه نخست ← اخبار ← گفتگوی هفته نامه عصر ارتباط با سینا بقایی، مدیرعامل شرکت ایدکو

گفتگوی هفته نامه عصر ارتباط با سینا بقایی، مدیرعامل شرکت ایدکو

۱۳۹۲/۲/۶

مقالات / گفت و گو

نشست داده‌ها هنوز جدی گرفته نشده است

شرکت ایدکو، ارائه‌دهنده محصولات کسپرسکی در ایران است و ساختاری خانوادگی دارد. بقایی بدر از نسل اولین ارائه‌کنندگان ماشین‌های اداری در ایران بوده و بقایی بسر کسب‌وکار قدیمی را ظاهری مدرن بخشیده است.

فروش کامپیوتر و در ادامه آن راه‌اندازی شبکه، جزو نخستین فعالیت‌ها بوده؛ تا زمانی که یکی از مشتریان به دنبال آنتی‌ویروس اورجینال، بقایی‌ها را به سمت ارائه این محصولات سوق می‌دهد و بازاری ایجاد می‌شود که بوی رونق از آن به مشام نمی‌رسد. سینا بقایی در این گفت‌وگو تاکید می‌کند که نشست داده‌ها در دنیا خیلی سروصدا به پا کرده و هنوز در ایران جدی گرفته نمی‌شود.

88846070



اخبار شرکت

- ◀ اخبار امنیت اطلاعات
- ◀ اخبار کسپرسکی
- ◀ اخبار ایدکو
- ◀ اخبار محصولات
- ◀ مقالات / گفت و گو

سال نو با
کسپرسکی
۲۰۱۴ فارسی



نسخه فارسی اینترنت سکوریتی و آنتی ویروس کسپرسکی ۲۰۱۴ از نوزدهم اسفندماه و به مناسبت سال نو در دسترس کاربران ایرانی خواهد بود.

ادامه خبر

بحث را با فعالیت جدید شرکت روی موضوع نشست داده‌ها آغاز کنیم. آیا همکاری با شرکت اینفوواج در راستای احساس نیاز به تمرکز روی موضوع نشست داده‌ها بوده است؟ یعنی تقاضای بازار شما را به این سمت هدایت کرده است؟

نشست اطلاعات از جمله مباحثی است که در سال‌های اخیر با رشد تقاضای بسیاری در عرصه بین‌المللی رویه‌رو بوده است. این روند در عرصه جهانی بعد از انتشار اطلاعات محرمانه آمریکا توسط سایت ویکی‌لیکس و پس از آن رابرت اسنودن با شدت بیشتری مورد توجه دولت‌ها و سازمان‌های مختلف دولتی و خصوصی قرار گرفت. متأسفانه در ایران هم ما از نشست اطلاعات مصون نبوده‌ایم و سازمان‌ها و مراکز مختلف با مشکلات عدیده‌ای در این زمینه رویه‌رو بوده‌اند که مثال‌های عینی در این زمینه بسیار است و حتما همه موضوع افشای سه میلیون کارت بانکی را به خاطر داریم. در عین حال باید به این نکته هم اشاره بکنم که ایدکو هم از این مشکل مستثنا نبوده و سرقت اطلاعاتی که توسط یکی از پرسنل سابق خودمان انجام شد، ما را در این طرح یعنی عرضه محصولی که بتواند ایمنی و حفاظت مناسبی را از مجموعه داده‌های سازمان‌ها یعنی ارزشمندترین سرمایه‌های سازمانی تامین کند، مصمم‌تر کرد.

چرا اینفوواج را انتخاب کردید و آیا همکاری نزدیکی که با شرکت کسپرسکی دارد، در این امر دخیل بوده است؟

اینفوواج یکی از معدود شرکت‌هایی است که در سطح بسیار پیشرفته‌ای در زمینه ارائه راهکارهای جلوگیری از نشست اطلاعات در دنیا فعالیت می‌کند. در عین حال باید ذکر کنم اکثر قریب به اتفاق چنین راهکارهایی همگی از طرف شرکت‌های آمریکایی در حال حاضر ارائه می‌شود و عملاً فرصت انتخاب میان برندهای صاحب‌نام که امکان کار کردن در ایران را داشته باشند بسیار محدود است. از طرف دیگر، شرکت اینفوواج مجموعه‌ای است که در ابتدا به صورت یک پروژه در دل شرکت کسپرسکی تعریف شده و پس از چند سال با توجه به رشد تقاضا و توسعه محصول، از شرکت کسپرسکی جدا شده و در حال حاضر کاملاً به صورت مستقل از شرکت کسپرسکی در حال فعالیت است.

البته با توجه به پیشینه مناسب همکاری ایدکو و کسپرسکی، بدون تردید ما از این حسن همکاری به جهت توسعه ارتباطات و عرضه محصولات اینفوواج به ایران نیز استفاده کردیم.

فکر می‌کنید چنین راهکارهایی که قاعدتاً ارزان قیمت هم نیست، در میان سازمان‌های ایرانی مقبولیت خواهد یافت؟

زمانی که ما فعالیت خودمان را برای عرضه محصولات آنتی‌ویروس کسپرسکی در بازار ایران شروع کردیم، دقیقاً همین سوال را از خودمان می‌پرسیدیم؛ بازاری که عادت به پرداخت هزینه برای محصولات IT ندارد، آیا حاضر است برای خرید آنتی‌ویروس اورجینال که فاصله قیمتی بسیار زیادی با محصول قفل شکسته و رایگان دارد پرداخت کند؟ در حال حاضر بدون تردید بسیاری از سازمان‌های دولتی و خصوصی و افراد نسبت به اهمیت وجود آنتی‌ویروس اورجینال در ساختار شبکه سازمانی و حتی استفاده شخصی تردیدی ندارند. در واقع حجم حملات روزمره و خطرانی که در فضای مجازی وجود دارد، راهی جز انتخاب یک آنتی‌ویروس اصلی که بتواند امنیت ابتدایی شبکه و سیستم فرد را به همراه بیاورد نیست. در زمینه جلوگیری از نشست اطلاعات نیز داستان دقیقاً مشابه است، یعنی شاید سازمان‌های دولتی و خصوصی تاکنون اهمیت چندانی به این امنیت داخلی سازمان نمی‌دادند، ولی بدون تردید با رشد تهدیدات داخلی نیاز به محصولی که امنیت داخلی مجموعه را فراهم کند نیز گریزناپذیر خواهد بود.

شرکت ایدکو تاکنون محصول محور بوده و اکنون به سمت راهکارمحور شدن پیش می‌رود. فکر می‌کنید این تغییر استراتژی از جانب مشتریان شما چگونه تعبیر خواهد شد و شما را در شمایل جدید چگونه ارزیابی خواهند کرد؟

ایدکو در سال‌های اخیر موفق شده سرمایه مهمی را جمع‌آوری کند که آن هم چیزی به جز اعتماد خانواده مشتریان و تیم بسیار حرفه‌ای و توانمند همکاران نبوده است. همان‌طور که شعار سازمانی ما وفاداری به تعهداتمان است، تا به حال سعی کرده‌ایم با نهایت توان، بهترین و حرفه‌ای‌ترین خدماتی را که خانواده مشتریان ما لایق آن هستند طی این سال‌ها عرضه کنیم. این بزرگ‌ترین موفقیت ایدکو بوده و همواره از سمت خانواده مشتریانمان با این سوال روبه‌رو بودیم که ایدکو دیگر چه خدماتی را عرضه می‌کند و این اعتماد ما را بر آن داشت که برای توسعه فعالیت ایدکو تلاش کنیم. در عین حال از نظر ما تمرکز ایدکو در عرضه محصولات و خدمات یکی از دلایل موفقیت ایدکو در بازار بوده است. تلاش می‌کنیم همچنان این تمرکز را حفظ کنیم و به همین دلیل ایدکو خدمات خود را نهایتاً تا ارایه راهکارهای امنیتی به سازمان‌های دولتی و خصوصی محدود خواهد کرد. امیدوارم خانواده مشتریان ایدکو نیز از گسترش فعالیت‌های ما استقبال کنند.

به حوزه اصلی کار شما یعنی ارایه محصولات کسپرسکی باز گردیم. کسپرسکی همچنان حضور قدرتمندی در بازار ایران دارد. شما روند بازار را چگونه ارزیابی می‌کنید و جایگاه ایدکو را کجا می‌بینید؟

بازار آنتی‌ویروس‌های اصلی در کشورمان همچنان رو به رشد است و حضور و فعالیت برندهای دیگر در بازار ایران نشان می‌دهد که هم بازار بزرگ است و هم جای رشد دارد و هم سهم برند کسپرسکی از بازار بسیار بزرگ است. ایدکو در حال حاضر به‌عنوان توزیع‌کننده آنلاین محصولات کسپرسکی در ایران و منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا فعالیت می‌کند و در عین حال در عرضه محصولات شرکتی در بالاترین سطح نمایندگی کسپرسکی یعنی سطح پلاتینیوم فعالیت می‌کند.

در مورد فروش آنلاین کسپرسکی و نفوذ آن در بازار، ما استنباط می‌کنیم که به قدر کافی توسعه نیافته است. شما هم با این موضوع موافق‌اید؟

بحث فروش آنلاین مسلماً جای توسعه بسیاری دارد. از فرهنگ‌سازی و وجود زیرساخت‌ها تا تغییر ذائقه مشتری نسبت به خرید آنلاین تا خرید فروشگاه‌ها. توسعه فروش محصولات کسپرسکی به‌صورت آنلاین در سال‌های گذشته رشد بسیار مناسبی را داشته و ما به اهداف مورد نظر در معرفی عرضه محصولات اورجینال کسپرسکی در سایت آی‌آر کسپرسکی (www.irkaspersky.com) دست یافته‌ایم و در حال حاضر تمام برنامه‌ریزی‌های ما در بازار آنلاین با هدف توسعه شبکه نمایندگی‌های آنلاین محصولات کسپرسکی است. البته فارسی‌سازی محصولات توسط ایدکو با همراهی کسپرسکی و عرضه آنها در سه سال اخیر در رشد بازار فروش آنلاین بسیار موثر بوده است.

برندهای بزرگی در بازار آنتی‌ویروس ایران فعالیت می‌کنند، اما کسپرسکی توفیق مطلوبی داشته. علت آن چه بوده است؟

اولین نکته از نظر من کیفیت خود محصول است. در اینکه آنتی‌ویروس کسپرسکی از نظر امکانات و ویژگی‌های فنی یکی از بهترین برندهای حال حاضر است، شکی وجود ندارد. این مساله قابل ارجاع به مراکز ارزیابی آنتی‌ویروس‌ها در دنیا است. اما علاوه بر ویژگی‌های فنی، شبکه‌های داخلی در ایران شاید بر خلاف تصور شبکه‌های بزرگ و پیچیده‌ای هستند که به محصول قدرتمندی نیاز دارند که علاوه بر امکانات ذاتی، یک آنتی‌ویروس کنسول مدیریتی بسیار قوی داشته باشد، تا امکانات و نیازهای سازمان‌ها را برآورده کند.

دیگر اینکه برند کسپرسکی جزو اولین محصولات بوده که به بازار ایران وارد شده و این مساله باعث شده که دانش فنی محصول به‌خوبی قابل دسترس باشد. علاوه بر اینکه این محصولات به‌واسطه مجموعه نمایندگی‌های متعدد که در ایران وجود دارد، به‌آسانی در دسترس است. به نظر من شبکه عرضه محصولات کسپرسکی در ایران نسبت به سایر برندها از ساختار بهتر و منسجم‌تری برخوردار است. در ضمن تمرکز ایدکو بر انجام فعالیت‌های بازاریابی گسترده و همچنین روابط عمومی مناسب در این موفقیت بی‌تاثیر نبوده است.

آیا با تمرکز که بخش‌های مختلف دولت بر تولید محصولات بومی دارند، فکر می‌کنید بازار آنتی‌ویروس‌های خارجی با تلاطم روبه‌رو خواهد شد؟ و آیا راهکارمحور شدن شما پاسخی به این تغییرات در آینده نبوده است؟

حضور آنتی‌ویروس داخلی در بازار بسیار مناسب است. از نظر من بسیار بهتر است که آنتی‌ویروس داخلی بسیار قدرتمند باشد. چون لذت رقابت با رقیبی قدرتمند بسیار بیشتر است. به نظرم تلاطم خاصی در بازار رخ نخواهد داد و همچنان پارامترهای اصلی کیفیت حفاظت از سازمان‌ها نسبت به تهدیدات خارجی و کنسول مدیریتی قابل رقابت با امکانات حداکثری خواهد بود. راهکارمحور شدن ایدکو هم پاسخی نسبت به حضور آنتی‌ویروس ایرانی نیست، بلکه پاسخی نسبت به اعتماد مشتریان به حضور بیشتر ایدکو در بازار است.

اشتراک‌گذار ی مطلب

درباره کسپرسکی
چرا کسپرسکی؟
فوائین و مقررات
تماس با ما
استخدام در ایدکو

تمدید لایسنس
چرا آنلاین بخرم؟
چگونه آنلاین بخرم؟
به چه محصولی نیاز دارم؟
نسخه آزمایشی

پشتیبانی فنی
برای محصولات خانگی و شرکتی
راهنمای استفاده از بخش پشتیبانی
سوالات متداول

برای کسب و کار

Kaspersky Endpoint Security for Business
Advanced
Kaspersky Endpoint Security for Business
Select
Kaspersky Endpoint Security for Business
Core
Kaspersky Total Security for Business

کسپرسکی اینترنت سکيوریتی مولتی دیوایس
کسپرسکی آنتی ویروس 2014
کسپرسکی اینترنت سکيوریتی برای اندروید
اینترنت سکيوریتی نسخه فراری



کلیه حقوق مادی و معنوی این سایت محفوظ و متعلق به شرکت گسترش خدمات تجارت الکترونیک ایرانیان است و هر گونه کپی برداری از آن پیگرد قانونی دارد