

Cybersicurezza per aziende di piccole e medie dimensioni

Una nuova opportunità per i provider
di servizi

Introduzione

Le piccole e medie imprese (PMI) desiderano e necessitano di sistemi di cybersicurezza. Nel suo [rapporto 2021 sulla preparazione per la cybersicurezza](#), Hiscox ha dichiarato: "La proporzione delle aziende che hanno subito attacchi è aumentata dal 38% [nel 2020] al 43% [nel 2021]. Molte di queste aziende hanno anche subito più attacchi". La sicurezza è un problema globale: un [sondaggio sulle violazioni della cybersicurezza](#) condotto dal governo del Regno Unito nel 2021 ha rilevato che il 37% delle microimprese (1-9 dipendenti), il 39% delle piccole imprese (10-49 dipendenti) e il 65% delle medie imprese (50-249 dipendenti) hanno subito violazioni o attacchi negli ultimi 12 mesi. Considerata la somiglianza delle risposte, non è irragionevole concludere che le piccole imprese con importanti risorse dislocate in tutto il mondo siano prese di mira. Questo white paper analizzerà:

- La vulnerabilità delle PMI in Internet e le sfide esclusive che devono affrontare per la gestione delle minacce alla sicurezza
- Come gli ISP possono aiutare le PMI ad affrontare i loro problemi di sicurezza
- Le opportunità di mercato offerte dai sistemi di sicurezza per le PMI e come i fornitori possono creare un business case

Le sfide relative alla cybersicurezza che devono affrontare le piccole imprese

Le PMI affrontano minacce alla sicurezza ogni giorno: innanzitutto, rappresentano bersagli allettanti perché, collettivamente, hanno un significativo valore economico e perché, spesso, mancano di specifiche competenze in materia di sicurezza. Le PMI sono esposte ai malware che possono rubare ed effettuare l'offload di informazioni finanziarie, dati dei clienti o preziose proprietà intellettuali. Le piccole imprese devono affrontare gli attacchi di phishing che usano sofisticati sistemi di social engineering per indurre gli utenti a scaricare i malware o a fornire le loro credenziali al fine di usarle poi per accedere a risorse monetizzabili. L'uso diffuso dei dispositivi intelligenti (Internet of Things) introduce un'ulteriore vulnerabilità che gli imprenditori potrebbero non prendere neanche in considerazione. Per maggiori informazioni, potete consultare un white paper Akamai correlato a questo argomento: [Il panorama delle minacce per le PMI](#).

Per avere un'idea dell'impatto sulle piccole imprese:

- Il rapporto Hiscox del 2021 afferma che "il costo degli attacchi varia ampiamente. Un'impresa che ha subito attacchi su sei dichiara che la sua sopravvivenza è stata messa in pericolo".
- Anche il rapporto 2021 del governo del Regno Unito ha mostrato che "tra il 39% delle aziende ... che hanno subito violazioni o attacchi, una su cinque (21%) finisce con il perdere denaro, dati o altre risorse. Un terzo delle imprese (35%) ... segnala di aver avuto un impatto negativo".

Conclusione

La maggior parte delle PMI non dispone di una "memoria della sicurezza" a differenza delle organizzazioni più grandi; pertanto, diventa per loro sempre più difficile difendersi adeguatamente.

Il sondaggio condotto nel Regno Unito ha mostrato anche che solo il 38% delle PMI che affrontano problemi di vulnerabilità dispone di politiche di sicurezza formali e che solo il 14% di tutte le aziende nel complesso offre al personale una formazione sulla cybersicurezza. Eppure, il 77% di esse afferma che la cybersicurezza è la massima priorità per il team esecutivo. Conclusione La maggior parte delle PMI non dispone di una "memoria della sicurezza" a differenza delle organizzazioni più grandi; pertanto, diventa per loro sempre più difficile difendersi adeguatamente.

Le opportunità di sicurezza per le PMI

Gli ISP sono ben posizionati per aiutare le PMI ad affrontare i loro problemi di sicurezza poiché ricoprono già un ruolo di consulenti grazie ad una gestione IT costante, a contatti già stabiliti e a collegamenti di fatturazione; una guida proveniente da una fonte affidabile come gli ISP sarà probabilmente ben accettata. Sono disponibili soluzioni per la sicurezza che evidenziano i punti di forza dei provider e soddisfano, nel contempo, le esigenze delle PMI in termini di facilità d'uso, ampia copertura dei dispositivi e prezzi di vendita compatibili con budget modesti. I provider possono creare un'esperienza coinvolgente per gli utenti generando un incremento dei ricavi e aumentando le offerte dei servizi di accesso.

Estrapolando i dati da [TeleGeography](#), una società di analisi leader nel settore che monitora gli ISP in tutto il mondo, e da un sondaggio sulle unità aziendali dei provider incentrate sulle PMI, Akamai stima che 65 milioni di PMI a livello globale usano servizi di accesso a Internet. Con tariffe di accesso mondiali che si aggirano sui \$50-125 al mese e un'aggiunta del 10%-20% (\$ 5-25 al mese) per i servizi di sicurezza base integrati nel servizio di accesso, il mercato totale disponibile si aggira sui \$ 12 miliardi all'anno (media di stime finali alte e basse).

Akamai Secure Internet Access SMB trasforma la sicurezza delle PMI

Akamai consente ai provider di sfruttare l'opportunità di sicurezza per le PMI. Akamai Secure Internet Access SMB è una nuova soluzione per la sicurezza web che offre sistemi di difesa basati su DNS, che risultano agili e scalabili. Consente agli ISP di fornire un livello base di protezione per le PMI sulle reti fisse, mobili e convergenti. Secure Internet Access SMB è stato progettato appositamente per essere usato dagli ISP sia come software con licenza in rete fornito da un provider che come soluzione "as-a-service" gestita da Akamai. I sistemi di difesa basati su DNS possono coprire ogni dispositivo presente nella struttura della PMI e risultare altamente reattivi alle minacce dinamiche di oggi.

Secure Internet Access SMB è progettato per offrire ai provider il pieno controllo: permette infatti di brandizzare il servizio in base alla loro identità aziendale e ai loro obiettivi, definendo le user experience e specificando i livelli di servizio tramite le API. Inoltre, consente di determinare il modello di business (offerta premium, pacchetto, servizio a livelli, ecc.) e definire prezzi compatibili con le condizioni regionali. Akamai aiuta i provider ad avviare subito le loro attività di marketing con un pacchetto "Go to Market" che offre istruzioni ed esempi.



La soluzione Secure Internet Access SMB progettata per le PMI agevola una user experience per i clienti che non dispongono di molte competenze, risorse e tempo. Non è necessario installare alcun software e vengono protetti tutti i dispositivi presenti in una tipica azienda. I manager aziendali possono trarre vantaggio da una "configurazione univoca", in cui il servizio identifica e blocca le attività dannose o i contenuti indesiderati senza alcun intervento da parte dell'utente. Tutti questi vantaggi contrastano con le tradizionali soluzioni per la sicurezza delle PMI, che, spesso, sono prodotti riconfezionati, riprezzati e dotati di funzioni non utilizzabili dalla maggior parte delle PMI che, pertanto, non ne possono beneficiare.

Come mostrato negli esempi citati in seguito, i provider stanno proponendo svariati modelli di business per la soluzione Secure Internet Access SMB, insieme all'offerta di servizi complementari a pagamento, come gli strumenti antivirus, per i clienti che desiderano estendere ulteriormente i loro sistemi di protezione.

Business case n. 1

Un grande provider del Nord America con circa 2.500.000 utenti di PMI ha creato due livelli per il servizio di sicurezza da aggiungere al servizio di accesso fornito come parte di un pacchetto. Il livello Basic blocca i malware e le attività di phishing per \$ 9,95 al mese, mentre il livello Premium (disponibile a \$ 29,95 al mese) parte dall'offerta base aggiungendo semplici filtri che gli imprenditori possono configurare per bloccare eventuali contenuti indesiderati nei luoghi di lavoro (policy di utilizzo [AUP]). Il provider ha usato la soluzione Secure Internet Access SMB per ridurre il time-to-market e i costi operativi interni. Inizialmente, il provider sta puntando sui nuovi clienti, dopodiché estenderà le offerte a tutti i propri clienti delle PMI. A chi si abbona per tre anni viene offerto uno sconto sul pacchetto Premium. Il provider prevede che il servizio sarà redditizio nel giro di due anni.

Business case n. 2

Un altro grande provider del Nord America con 500.000 clienti di PMI ha sviluppato due livelli per il servizio di sicurezza come parte del proprio servizio di accesso: un prodotto entry a \$ 19 al mese e un prodotto premium a \$ 29 al mese. Seguirà un servizio basato sulla tecnologia SD-WAN destinato a ristoranti e catene retail regionali multisito. Questo doppio target renderà la sicurezza fondamentale per il servizio e trasformerà la soluzione Secure Internet Access SMB in un elemento chiave del portfolio di questo provider. Un'innovazione del genere è possibile poiché la soluzione Secure Internet Access SMB è completamente indipendente dalla rete e scalabile.

Considerazioni finali

Le pressioni della concorrenza stanno motivando gli ISP ad andare oltre la semplice connettività per offrire servizi a valore aggiunto in modo da incrementare la crescita del fatturato. I servizi per la sicurezza sono una scelta naturale in un momento in cui cresce la consapevolezza sulla necessità dei sistemi di protezione. La presenza e una posizione affidabile nei segmenti di mercato delle PMI creano per gli ISP un'opportunità di offrire un livello base di protezione web per ridurre i rischi dei loro clienti. Le PMI sono un segmento di mercato in crescita e le limitazioni di risorse possono predisporle ad esternalizzare alcuni servizi come quello della sicurezza.

Akamai Secure Internet Access SMB è stato progettato per essere distribuito come servizio ISP e sviluppato in modo specifico per le PMI. Il servizio "funziona" senza richiedere alcuna configurazione o gestione da parte dei manager aziendali.

Un portale grafico semplifica la comprensione dello stato delle minacce e la configurazione di filtri dei contenuti web opzionali per configurare le policy di utilizzo. Le opzioni di distribuzione (concesse in licenza e "as-a-service") aiutano i provider ad allineare esigenze aziendali e operative.

Secure Internet Access SMB consente ai provider di controllare la strategia di prezzo e il modello di business, nonché di definire la brandizzazione e le user experience in base a requisiti e attitudini regionali. Per generare interesse, i provider possono informare gli utenti delle PMI riguardo al panorama delle minacce e offrire informazioni sulle condizioni locali. Un pacchetto "Go to Market" di Akamai aiuta ad avviare subito le attività di marketing dei provider.

Per ulteriori informazioni sulla cybersicurezza per le PMI, visitate il sito akamai.com.



Akamai potenzia e protegge la vita online. Le principali aziende al mondo scelgono Akamai per creare, offrire e proteggere le loro esperienze digitali, aiutando miliardi di persone a vivere, lavorare e giocare ogni giorno. Con la piattaforma di computing più distribuita al mondo, dal cloud all'edge, siamo in grado di semplificare lo sviluppo e l'esecuzione di applicazioni per i nostri clienti, avvicinando le esperienze agli utenti e allontanando le minacce. Per ulteriori informazioni sulle soluzioni per la sicurezza, il computing e la delivery di Akamai, visitate il sito akamai.com e akamai.com/blog o seguite Akamai Technologies su [Twitter](https://twitter.com/Akamai) e [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/akamai). Data di pubblicazione: 06/22.