PARTNERS flip
INFORMAZIONE E FORMAZIONE PER IL CANALE ICT A VALORE

n° 172
mercoledì 02.03.2016

RIPARTE IL ROADSHOW DI SMAU E FA TAPPA A PADOVA

Torna l'appuntamento di Smau a Padova il 10 e 11 marzo dedicato a imprese e pubbliche amministrazione interessate all'innovazione tecnologica e all'aggiornamento professionale.

pag.3

RAPPORTO CLUSIT 2016: I DANNI ECONOMICI CRESCONO PIÙ DEGLI ATTACCHI

Allarmante il quadro "dipinto" dagli oltre cento professionisti che hanno contribuito a realizzare il quinto rapporto Clusit sullo stato della sicurezza informatica: non solo aumentano gli attacchi gravi, ma soprattutto aumenta il senso di impotenza di fronte ai successi dei cyber criminali. Gli attacchi considerati gravi nel 2015 sono stati 1012, il numero più alto da quando il Clusit ha cominciato a stilare il rapporto con i dati del 2011. Preoccupa la costante crescita del cyber crime, che rappresenta il 68% del campione di attacchi (contro il 60% dello scorso anno). Ma sulle misure del SOC (Security Operations Center) di Fastweb, quindi più vicini alla realtà italiana, il cybercrime è quasi il 98%.

L'articolo completo a pag.4

AZLAN ITALIA E HPE PORTANO VALORE AL CANALE

La collaborazione tra le due società con l'obiettivo di portare più valore al canale attraverso la programmazione di tavole rotonde con i partner.

pag.9

"Agile Bundle": la proposta 4ward per il lavoro agile pag.6

Microsoft ed Esprinet insieme nel cloud pag.9

Intel Security e Océ collaborano per rendere sicure le soluzioni di stampa pag.11

Orange e MediaTek accelerano l'adozione della connettività cellulare per l'IoT pag.11

Con "Make IT work" Toshiba promuove l'offerta business pag.11

Partners Flip - anno V - numero 172 settimanale
Direttore responsabile: Gaetano Di Blasio
In redazione: Riccardo Florio, Giuseppe Saccardi, Paola Saccardi, Gian Carlo Lanzetti.
Redazione: via Marco Aurelio, 8 - 20127 Milano Tel 0236580448 fax 0236580444 www.partnersflip.it
Proprietà: Reportec srl, via Gian Galeazzo 2, 20136 Milano
Iscrizione al tribunale di Milano n°514 del 13/10/ 2011
Tutti i diritti sono riservati; Tutti i marchi sono registrati e di proprietà delle relative società.

DE gustare

alla scoperta dei sapori d'Italia

giornalisti, enologi, chef, nutrizionisti, esperti alimentari vi promettono un'esperienza nuova

www.de-gustare.it

EVENTI

RIPARTE IL ROADSHOW DI SMAU E FA TAPPA A PADOVA

Torna l'appuntamento di Smau a Padova il 10 e 11 marzo dedicato a imprese e pubbliche amministrazione interessate all'innovazione tecnologica e all'aggiornamento professionale

È tutto pronto per la prima tappa del roadshow di Smau 2016 che si svolgerà il 10 e 11 marzo a Padova (PadovaFiere) per far incontrare i protagonisti del mondo dell'innovazione, i partner del mondo digital, tra cui Alcatel Lucent, Cisco, Clouditalia, Microsoft, Redder, Salesforce, SAP, TIM con le imprese e le amministrazioni locali.

Nel corso della due giorni saranno molte le occasioni di approfondimento, aggiornamento e confronto tra i partecipanti utili per scoprire le nuove opportunità da sfruttare per essere competitivi sul mercato. A questo scopo è disponibile un'area espositiva e numerosi workshop su tematiche tecnologiche. Si parlerà dei Fab Lab (18 presenti nella Regione Veneto), laboratori digitali a disposizione delle aziende per sperimentare nuovi progetti di fabbricazione che a Smau presenteranno la loro offerta. In particolare temi caldi su cui questa edizione punterà i riflettori sono startup, Fab Lab, internazionalizzazione, fatturazione e pagamenti elettronici e le nuove iniziative come i percorsi dell'innovazione, l'area 51 e gli smau live show. Sono previsti otto eventi tematici che si terranno in un'arena dedicata e saranno divulgati anche in streaming live (di circa 50 minuti ciascuno) sulle tematiche quali commercio e turismo, industria e smart communities, in cui verranno presentati casi di adozione del digitale per migliorare le performance aziendali, come per esempio l'archiviazione digitale dei documenti cartacei; strumenti per la difesa delle frodi e contraffazioni di prodotti di qualità in ambito alimentare o artigianale per contrastare la concorrenza sleale; soluzioni che semplificano la vita dei cittadini come quelli di mobility, app per la raccolta differenziata, o algoritmi che permettono previsioni idrologiche e allerte; ampliamento e abbattimento dei costi all'interno del business aziendale o per ottimizzare processi nelle PA.

Altro tema interessante sui cui aggiornarsi saranno le novità introdotte dal nuovo regolamento europeo sulla Privacy, il GDPR (General Data Protection Regulation). Proprio per la vastità di argomenti trattati Smau ha messo a disposizione gratuita un Personal Shopper per l'Innovazione, lo Smau Discovery, che supporterà i visitatori nell'identificazione dei percorsi più interessanti e nella pianificazione di incontri one-to-one personalizzati, nella selezione di workshop di aggiornamento e dei partner più in linea con l'innovazione nel proprio business.

I Percorsi dell'Innovazione rappresentano una nuova modalità di incontro in grado di massimizzare le opportunità di networking e che affiancheranno la proposta dell'Area 51, un nuovo canale di incontro, confronto e aggiornamento sul tema delle competenze digitali e sulle novità offerte dalle nuove tecnologie. Altra novità prevista alla fine di ogni giornata è lo Smau Redder Networking Party, un concerto live e over IP che verrà realizzato dall'azienda vicentina Redder per dimostrare le potenzialità della banda ultralarga, e consentirà ai musicisti del gruppo dislocati tra Padova e Vicenza di suonare insieme come se fossero sullo stesso palco.

Per iscriversi alla tappa di Padova: www.smau.it/invite/pd16/reportrade

P.S.

TENDENZE

RAPPORTO CLUSIT 2016: I DANNI ECONOMICI CRESCONO PIÙ DEGLI ATTACCHI

Cybercrime è il 68% del totale, in Italia quasi il 100%. +154% gli attacchi alle infrastrutture critiche. Di un quarto degli attacchi non si è saputo risalire alle cause. Nuovi contributi e nuove sezioni nell'edizione 2016

Allarmante il quadro "dipinto" dagli oltre cento professionisti che hanno contribuito a realizzare il quinto rapporto Clusit sullo stato della sicurezza informatica: non solo aumentano gli attacchi gravi, ma soprattutto aumenta il senso di impotenza di fronte ai successi dei cyber criminali.

Gli attacchi considerati gravi nel 2015 sono stati 1012, il numero più alto da quando il Clusit ha cominciato a stilare il rapporto con i dati del 2011. Preoccupa la costante crescita del cyber crime, che rappresenta il 68% del campione di attacchi (contro il 60% dello scorso anno). Ma sulle misure del SOC (Security Operations Center) di Fastweb, quindi più vicini alla realtà italiana, il cybercrime è quasi il 98%.

Per quanto riguarda la tipologie di vittime cresce molto, pur su numeri bassi, la pressione sulle infrastrutture critiche (+153,85%), ma il vero balzo in avanti lo fa il settore dei servizi online/cloud, dove si registra una crescita degli attacchi pari all'81,55%, arrivando a rappresentare il 19% degli attacchi totali, secondo solo alle organizzazioni governative, servizi segreti compresi. Forte anche la crescita nell'ambito automotive, dove gli attacchi sono cresciuti del 67% nell'ultimo anno.

Come tipo di attaccanti, invece, c'è da segnalare la crescita dello spionaggio, che segna un nuovo record.

La situazione è resa ancora più drammatica da un calcolo sui danni: «Negli ultimi 36 mesi le perdite economiche sono aumentate di quattro volte, più degli attacchi», afferma **Andrea Zapparoli Manzoni**, membro del comitato direttivo del Clusit e tra gli autori del report, cui fa eco il collega e amico **Alessio Pennasilico**, aggiungendo che i cybercriminali utilizzano sempre più la tecnica delle estorsioni, bloccando l'intera infrastruttura aziendale e chiedendo un riscatto, facendo ben attenzione a chiedere «abbastanza ma non troppo, perché sia un costo "conveniente" per la vittima».

Gli esperti del Clusit non si perdono d'animo, ma ritengono che oramai i rischi alla sicurezza non sono più tollerabili e, secondo gli esperti del Clusit, vanno considerati "inaccettabili". **Paolo Giudice**, segretario generale del Clusit, paragona l'insicurezza informatica a una pandemia che richiede il coinvolgimento e la collaborazione di tutti.

Sottolinea Giudice: «Negli ultimi tre anni, il divario tra la percezione

Andrea Zapparoli Manzoni - Clusit

Alessio Pennasilico - Clusit

dei rischi cyber e la realtà e tra la gravità di questi rischi e l'efficacia delle contromisure poste in essere si è pericolosamente ampliate, Mitigare gli inevitabili impatti di questa pandemia è l'obiettivo primario cui si deve tendere».

Il rapporto stesso è uno strumento per la fondamentale opera di educazione alla sicurezza che è la prima forma di difesa dalle minacce. La seconda è la condivisione delle informazioni. Purtroppo, con un atteggiamento miope che si ripete ogni anno, le imprese tendono a nascondere eventuali violazioni alla loro sicurezza, evitando quindi di condividere con le altre organizzazioni le informazioni che sono necessarie per contrastare gli attacchi.

Qualcosa sta cambiando grazie all'opera di sensibilizzazione di alcune aziende, come Fastweb che, per il terzo anno, contribuisce al rapporto con l'analisi degli 8 milioni di eventi relativi alla sicurezza registrati dal SOC, testimoniando che la scena italiana riflette quanto osservato nel resto del mondo. Anche Akamai e IBM hanno confermato il loro apporto, ma un elemento aggiuntivo importante deriva dalla recente e sospirata istituzione del CERT (Computer Emergency Response Team) italiano che ha fornito interessanti segnalazioni, come pure ha fatto il CERT PA.

Nell'edizione 2016, il consueto sondaggio tra i soci del Clusit viene sostituito da una più accurata analisi fornita da IDC che arricchisce così collaborazione nata lo scorso anno grazie all'intermediazione di Reportec.

Tra le novità del rapporto spicca uno "speciale" dedicato all'Expo di Milano. Un capitolo viene infatti dedicato alla gestione della sicurezza e degli attacchi avvenuti durante l'esposizione universale, con approfondite analisi di Cisco, che aveva fornito la rete, Poste Italiane e del CNAIPIC (Centro Nazionale Anticrimine Informatico per la Protezione delle Infrastrutture Critiche, nucleo speciale in seno alla Polizia Postale).

Qualche novità anche tra i Focus On: per il primo anno si affronterà il tema molto delicato delle coperture assicurative da rischio informatico e quello estremamente attuale relativo al furto di credenziali. Da segnalare anche un Focus sulla sicurezza mobile a cura di G Data. Un capitolo è poi dedicato all'ecosistema del Dark Web.

Gaetano Di Blasio

"AGILE BUNDLE": LA PROPOSTA 4WARD PER IL LAVORO AGILE

In un incontro a Verona la società ha presentato questa sua piattaforma che conta già circa 150 installazioni tra cui presso Ubi Banca. 4ward, che è partner di Microsoft, si avvale della collaborazione di Variazioni (consulenza) e Jabra

InfoJobs, realtà italiana nel settore del recruiting online, ha chiesto ad aziende e lavoratori cosa ne pensano della prospettiva di adottare politiche di lavoro agile o di smart working (SW) con una survey cui hanno preso parte oltre 40.000 lavoratori e 400 aziende.
Il dato più evidente che emerge è la scarsa conoscenza dei contenuti sulla proposta di legge all'esame del Parlamento. I due target concordano invece sull'impatto positivo dello SW nella produttività e nell'equilibrio tra vita privata e lavoro: il 36,8% dei candidati e il 25,6% delle aziende afferma che migliorerebbe le condizioni lavorative dei dipendenti, la loro motivazione e inciderebbe positivamente sulla produttività, a cui si aggiunge il 49,7% di candidati e il 63,3% delle aziende secondo cui potrebbe in alcuni casi portare a dei benefici anche se non in tutti i settori.
Sempre secondo questa survey, ad oggi il 44,2% delle aziende utilizza il lavoro agile, ma in maniera strutturata solo il 13,6%, a cui si aggiunge il 30,6% del campione che adotta politiche di smart working solo in alcune aree.
Dal punto di vista dei candidati, le percentuali sono ancora più nette con il 78,5% degli intervistati che dichiara di non essere al corrente di politiche di SW nella propria azienda, a cui si oppone l'11,6% del campione secondo cui il lavoro agile viene adottato in alcuni casi isolati e solo il 7,8% nella cui azienda c'è una politica di lavoro agile strutturata di cui tutti i dipendenti sono a conoscenza.

Christian Parmigiani - 4Ward

4ward investe nello smart working

Una conferma ancora più convincente delle indicazioni di questa ricerca arrivano da un evento svoltosi il 23 febbraio scorso a Verona per iniziativa di 4ward, system integrator con base oltre che a Verona anche e soprattutto a Milano e Bolzano che va sempre più specializzandosi nello SW. «Vediamo in questa evoluzione una grossa opportunità di espansione, come testimoniano i già oltre 150 progetti portati a compimento in altrettante realtà aziendali, ciascuno peraltro suscettibile di sviluppi in quanto si tratta per lo più di assaggi, come dimostra l'esperienza di Ubi Banca (vedere oltre)» spiega **Christian Parmigiani**, Executive VP di 4ward.
La società si propone con i suoi circa 60 addetti, alle oltre 750 aziende che formano il suo portfolio non più solo e tanto come SI bensì come un vero e proprio Trusted Advisor, «con innovazioni testate prima in casa capaci di portare al business un ritorno tangibile, basate per lo più su tecnologie Microsoft di cui siamo uno dei partner più qualificati in questa specifica area applicativa, grazie a una organizzazione interna rivista in quest'ottica» sempre per dirla con la parole di Parmigiani, a cui sta a particolarmente a cuore il framework sviluppato proprio per presidiare nel migliore dei modi il promettente mercato dello SW: "Agile Bundle".

«Si tratta, spiega, di una piattaforma che comprende tutti gli strumenti per un progetto di SW, che si propone come una possibilità opex, in quanto è offerta a un canone mensile per dipendente che riteniamo il modo più semplice e veloce per avvicinare le aziende a questa esperienza. Noi siamo convinti della validità della tecnologia per aiutare le aziende a migliorare competitività e redditività. Abbiamo alle spalle circa 2000 progetti, nel suo complesso, e in vari modi calcoliamo che più di due milioni di persone abbiano in qualche modo usufruito nel tempo dei vantaggi delle nostre implementazioni».

Il sostegno dei partner

4ward non fa tutto da sola. Si avvale per lo smart working dei servizi di partner qualificati e specializzati. Di Microsoft come fornitore di tecnologie si è già detto. Altri due partner sono Variazioni e Jabra. La prima è una azienda di consulenza per il work life balance di Mantova che vanta dieci anni di esperienza nel cosiddetto settore delle soluzioni per la conciliazione tra vita e lavoro. Quindi prepara le aziende all'accoglimento anche di soluzioni di SW. Jabra, invece, fornisce una parte importante dei device per queste applicazioni. Soprattutto cuffie usate negli ambienti di unified communication. È un'azienda danese leader in questo settore: ha ad esempio al suo attivo più di un milione di speaker venduti della seria Jabra Speak 510, per una share di mercato del 74% in questa specifica categoria.

Insieme queste aziende hanno collaborato con Ubi Banca per una sperimentazione di SW che ha coinvolto 74 persone della direzione centrale, con indicazioni soddisfacenti tanto da ipotizzare una fase di "sistematizzazione" di questa forma di lavoro come anticipato durante l'incontro veronese da **Leonardo Orlando**, Responsabile Sviluppo Manageriale e Sistemi Retributivi Area Risorse Umane di Ubi Banca.

«Dopo una prima esperienza su 74 persone appunto, impegnate nel lavoro agile per due giorni la settimana, prevediamo una seconda fase estesa a 250 persone e poi anche una terza che potrebbe interessare da 2000 a 3000 persone, con parallela estensione del numero di giornate settimanali e di sedi coinvolte: attualmente l'esperienza è stata limitata alla sede di Bergamo».

Gian Carlo Lanzetti

Wildix

La soluzione **VoIP** e **Unified Communications** per i **System Integrator di successo**.

Scopri il Programma Partner
www.wildix.com/partner

Wildix ha creato la soluzione **VoIP** e **Unified Communications** per **system integrator** e **installatori telefonici di successo**.

Siamo l'unica azienda che lavora per il business del proprio **ecosistema di Partner**, impegnandosi al 100% nell'aumentarne le marginalità a fronte di investimenti ridotti.

Una soluzione completa di infrastruttura **VoIP** e **Unified Communications**, **WebRTC ready**, già integrato nel sistema:

- Nessuna installazione di software esterni
- Non la solita soluzione basata su Asterisk
- Nessun prodotto di terze parti, che diminuisce i guadagni.

La soluzione Wildix è **tecnologia che si impara in fretta**, perché l'abbiamo **costruita sulle esigenze degli installatori telefonici**.

È UN'OPPORTUNITÀ REALE.
www.wildix.com/partner

ACCORDI

Microsoft ed Esprinet insieme nel cloud

Microsoft Italia ha siglato un accordo di collaborazione con Esprinet, focalizzato sulla distribuzione di tecnologia cloud sul territorio italiano. L'obiettivo è raggiungere in modo capillare le aziende italiane accelerandone il processo di adozione del cloud e accompagnandole nel percorso di crescita.

Al centro dell'accordo, che rientra nel programma internazionale Cloud Solution Provider (CSP), vi sono alcune soluzioni che evidenziano l'impegno di Microsoft nell'accompagnare le aziende verso obiettivi sempre più sfidanti in un mondo in cui mobilità e cloud assumono lo status di tecnologie trainanti, e cioè la suite di produttività cloud Office 365, la piattaforma PaaS e IaaS Azure, la soluzione Dynamics CRM Online e la piattaforma per la gestione sicura dei device mobili Enterprise Mobility Suite. Obiettivo del programma CSP di Microsoft è in sostanza quello di aiutare i partner a consolidare la relazione con le aziende e ampliare le opportunità di business puntando sul cloud e consentendo loro di fornire in modo diretto e flessibile soluzioni cloud di qualità enterprise.

La rinnovata partnership tra le società, che si somma a precedenti accordi consolidati negli anni, intende ampliare le opportunità per gli attori del canale, consentendo loro di crescere puntando sul cloud attraverso un modello che implica una relazione più diretta con i clienti in una logica di maggiore fidelizzazione. Obiettivo principale è aiutarli ad approcciare in modo più efficace e flessibile soprattutto il mercato delle PMI. «Siamo entusiasti dell'accordo con un partner strategico come Esprinet con l'obiettivo di sostenere la competitività del canale ICT e di raggiungere in modo più capillare le aziende italiane impegnate in un percorso d'innovazione e crescita. Grazie al nostro ecosistema di partner sul territorio possiamo offrire consulenza e soluzioni su misura e unendo le forze con Esprinet siamo sicuri di poter ulteriormente accelerare un'adozione pervasiva del cloud», ha dichiarato **Vincenzo Esposito**, Direttore della Divisione Piccola e Media Impresa e Partner di Microsoft Italia.

STRATEGIE

Azlan Italia e HPE portano valore al canale

Azlan, divisione Enterprise di Tech Data, distributore a livello globale di prodotti tecnologici, servizi e soluzioni ed HPE (Hewlett Packard Enterprise) stanno collaborando con l'obiettivo di portare più valore al canale attraverso la programmazione di tavole rotonde con i partner. L'ultimo incontro ha avuto luogo a Piacenza lo scorso 16 febbraio e ha visto presenti per Tech Data **Riccardo Nobili**, Azlan and Enterprise Sales Director, e **Giovanni Longo**, HPE Business Unit Manager di Azlan, e per HPE i senior channel executives Italiani **Massimo Brancaleone**, Distributon Country Manager, e **Fabio Bottegal**, Distribution Business Manager.

Riccardo Nobili, Azlan and Enterprise Sales Director, ha commentato: «Azlan sta lavorando in stretta singergia con HPE ed i suoi partners per la gestione e lo sviluppo del business. Ora che abbiamo avuto il tempo di adattarci alla nuova formazione di HPE, abbiamo voluto incontrare alcuni dei nostri principali partner per parlare delle opportunità che possiamo sviluppare sul mercato enterprise e di come possiamo lavorare tutti insieme per soddisfare le esigenze dei clienti». Massimo Brancaleone Distributon Country Manager di HPE spiega: «HPE è impegnata a supportare il canale a valore. Noi accogliamo quest'opportunità per incontrarci con alcuni dei partner chiave di Azlan e stabilire come condividere le nostre competenze ed esperienze, al fine di un mutuo beneficio nell'ottica di nuove opportunità di business».

brother
at your side

OVUNQUE TI PORTI IL LAVORO, PJ È CON TE.

Resistenti, robuste e affidabili, le stampanti portatili della gamma PJ-600 sono progettate per offrire la miglior soluzione di stampa mobile in A4.

Design leggero e compatto per la massima portabilità, sono l'investimento ideale per chi vuole migliorare la produttività, aumentare la soddisfazione dei clienti e ridurre i costi di amministrazione. Fatture, ordini, contratti, rapporti, referti, bolle di consegna: le applicazioni sono molteplici, così come i vantaggi.

PJ Series

COMODE
Leggere e dalle dimensioni ridotte

PRATICHE
Consentono di stampare in loco

FLESSIBILI
Possibilità di scegliere diverse opzioni per personalizzare la soluzione di stampa mobile

ACCORDI

INTEL SECURITY E OCÉ COLLABORANO PER RENDERE SICURE LE SOLUZIONI DI STAMPA

Océ, società di Canon, ha annunciato la collaborazione avviata con Intel Security allo scopo di rafforzare ulteriormente la sicurezza dei sistemi di produzione guidati dal controller PRISMAsyn, che semplifica il controllo del colore e del B/N. In pratica verrà inclusa nelle stampanti PRISMAsync la soluzione McAfee Embedded Control di Intel Security.
Con questa partnership Intel Security sarà in grado di garantire sicurezza contro le minacce note e zero-day proteggendo la memoria ed eliminando la necessità di aggiornamenti dell'antivirus. Inoltre, Océ potrà migliorare l'efficienza operativa con prodotti studiati per autorizzare l'esecuzione solo dei programmi richiesti, diminuendo la frequenza delle patch, minimizzando i tempi di fermo e riducendo i costi legati alle attività di supporto.
«La collaborazione tra Océ e Intel Security rappresenta un nuovo fronte nella protezione dei dati aziendali riservati dalle minacce informatiche», ha dichiarato **Erik van Deurzen**, Director Product Marketing di Océ Technologies. «Collaborando con un leader come Intel Security, dimostriamo che i nostri sistemi di produzione guidati dal controller PRISMAsync sono la scelta migliore per le aziende che apprezzano sicurezza, controllo e conformità».

ACCORDI

ORANGE E MEDIATEK ACCELERANO L'ADOZIONE DELLA CONNETTIVITÀ CELLULARE PER L'IOT

Di recente è stata annunciata una nuova collaborazione tra MediaTek e l'operatore di TLC Orange finalizzata a portare sul mercato offerte IoT su misura integrate con connettività cellulare ready-to-use, per soddisfare la domanda in crescita di oggetti connessi da parte dell'industria.
L'iniziativa è stata chiamata "IoT Booster Programme" e punta a introdurre sul mercato una famiglia di chipset MediaTek dotati di Orange SIM Card o integrate con la Orange SIM Card all'interno di moduli realizzati dai partner.
Si tratta quindi di un'offerta IoT pronta all'uso che permette agli sviluppatori professionali di accelerare il deployment dei propri oggetti connessi sulla rete cellulare eliminando la necessità di definire separatamente accordi complessi per il chipset e per la connettività.
L'iniziativa IoT Booster Programme è adatta a progetti industriale su larga scala che vogliono semplificare la connettività e alle startup che cercano per le proprie linee di prodotto una connettività di immediato utilizzo.
Le società fanno sapere che prevedono anche un progressivo ampliamento del programma attraverso servizi a valore aggiunto come geo-location, gestione dei dispositivi, gestione dei dati e altre funzionalità IoT innovative.
«Questa iniziativa elimina un importante ostacolo all'allargamento dell'adozione universale degli oggetti connessi. Ora i dispositivi connessi alla rete cellulare possono essere attivati istantaneamente come qualsiasi altra tecnologia di connettività ed essere impiegati praticamente su scala globale» spiega **JC Hsu**, Corporate Vice President e General Manager della IoT business unit di MediaTek.

MARKETING

CON "MAKE IT WORK" TOSHIBA PROMUOVE L'OFFERTA BUSINESS

Una nuova campagna pan-europea a supporto della propria offerta di computing destinata alle imprese di medie dimensioni e corporate è stata lanciata da Toshiba. Con "Make IT Work" la società, che ha investito oltre 1 milione di euro, vuole sottolineare il proprio impegno nel mercato business e promuovere la nuova serie di dispositivi disponibili in Europa.
"Make IT work" è supportata da un campagna PR e marketing dedicata, che comprende email, video di prodotto, banner, advertising online e su carta stampata e un microsito dedicato.
Grazie alla nuova campagna Toshiba vuole dimostrare l'attenzione nel supportare le diverse richieste in continua evoluzione degli ambienti lavorativi, sia attraverso l'ampia e diversificata serie di soluzioni B2B sia nella disponibilità di consulenza e assistenza fornita a partner e clienti.
La nuova serie business di Toshiba è composta da 12 nuove piattaforme tra cui quattro hero notebook e dispositivi ibridi (**Tecra A40-C, Portégé Z30-C, Tecra Z40-C** e **Portégé Z20t-C**) che uniscono i concetti di sicurezza, affidabilità, connessione e semplicità di gestione, come spiega il vendor.
Inoltre, integrano i nuovi processori di 6a generazione Intel Core, a garanzia delle elevate prestazioni e della durata della batteria, e sono equipaggiati con Windows 10.