Channel Futures

BACKUP IN CLOUD E CYBER PROTECTION

Il modo più semplice per i VAR di generare utili dai servizi offerti

POWERED BY | Acronis

INTRODUZIONE

I cambiamenti dirompenti sono ormai all'ordine del giorno. La forza inarrestabile della trasformazione digitale ridefinisce ogni fase e aspetto dell'azienda globale, compreso il segmento dei rivenditori a valore aggiunto (VAR). Cloud, crescita esponenziale dei dati, proliferazione dei dispositivi, soluzioni Software-as-a-Service estremamente diversificate (destinate a scenari aziendali estremamente eterogenei) e innovazioni dell'automazione stanno trasformando radicalmente il modello VAR, mettendo in discussione il ruolo della categoria e il modo in cui definirà il successo commerciale negli anni a venire.

Anche se lentamente, i VAR più lungimiranti si stanno adeguando a questi cambiamenti radicali. Alcuni compiono passi significativi nella giusta direzione aggiungendo al proprio catalogo di prodotti licenze ricorrenti, soluzioni SaaS e infrastruttura cloud.

Tuttavia, in un contesto in cui si preferisce decisamente delegare i servizi IT a provider esperti piuttosto che possedere e gestire le tecnologie internamente, il lavoro da fare è ancora molto. In questo panorama fortemente competitivo, si moltiplicano le nuove startup che offrono "everything-as-a-service" e inventano nuove formule per accedere al mercato con velocità vertiginose. Se non vogliono avere la peggio, i VAR devono evolvere insieme a loro.

Come dimostrano le pagine che seguono, adottare questo redditizio approccio "as-a-service" per offrire servizi di backup nel cloud e protezione dei dati è per i VAR il percorso più lineare verso la crescita e il successo duraturi. Coloro che puntano a prosperare nel 2020 e oltre gestiranno un numero crescente di servizi cloud, sfrutteranno gli strumenti di automazione per assistere i propri clienti e studieranno senza sosta nuove modalità per utilizzare al meglio le tante piattaforme emergenti nel panorama tecnologico, incluse quelle che prevedono prodotti di automazione che contribuiscono efficacemente ad aumentare il valore dei servizi offerti dai VAR. Sono disponibili anche nuove piattaforme di servizi gestiti capaci di gestire informazioni operative strategiche, aggiornamenti di sicurezza, attività di routine e di gestione dell'infrastruttura.

L'approccio alla piattaforma più adeguato, combinato a un elenco dettagliato di soluzioni, consente ai VAR di offrire ai propri clienti e partner servizi gestiti privi delle complessità e dei costi associati alla creazione di un modello di business o di divisione aziendale completamente nuovo. Questo documento spiega come fare.

Perché aggiungere servizi di valore elevato

Le ragioni che spingono i VAR ad ampliare la propria offerta di servizi ricorrenti a valore elevato e di servizi gestiti sono numerose. Alcune appaiono piuttosto ovvie, ad esempio la stabilità e la prevedibilità dell'attività che derivano da utili ricorrenti e non da vendite sporadiche, oltre all'aumentata redditività.

Il nodo principale, tuttavia, è che i VAR che non cambiano rotta e insistono con un'offerta di rinnovi delle licenze tradizionali, contratti di supporto e assistenza e servizi gestiti di base, diventeranno sempre più vulnerabili. Il passaggio ai servizi cloud mette i VAR al riparo dall'obsolescenza: il cloud è il segmento dei servizi IT con la crescita più rapida; Gartner prevede che il mercato dei servizi di cloud pubblico a livello globale passerà dai 182,4 miliardi di dollari del 2018 ai 331,2 miliardi del 2022[i], quando le aziende abbandoneranno i servizi tradizionali e adotteranno una mentalità "cloud-first" nella scelta di prodotti e servizi informatici.[ii]

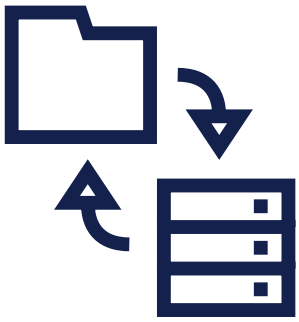
Servizi IT: PRIMI 5 E ULTIMI 5

% CAGR (2017-2022)

Fonte: webinar di Gartner: "Top Trends Driving Change for IT Services"

Primi 5	% CAGR 2017-2022
IaaS	**26,6**
Utenze per le infrastrutture	**14,1**
Mobile (servizi gestiti per i luoghi di lavoro)	**11,3**
Co-locazione	**11,0**
Hosting	**10,4**

Ultimi 5	% CAGR 2017-2022
Desktop (servizi gestiti per i luoghi di lavoro)	**-3,5**
Supporto hardware (supporto per dispositivi client)	**-3,4**
Esternalizzazione del service desk	**-3,2**
Esternalizzazione del data center	**-2,5**
Esternalizzazione della rete aziendale	**-2,3**



Il settore dei servizi gestiti nel cloud non è nuovo a crescite esponenziali: il mercato mondiale si avvia risolutamente a raggiungere gli 84,7 miliardi di dollari entro il 2023, una cifra più che doppia rispetto ai 41,4 miliardi del 2018.[iii] Gartner prevede che i servizi legati al cloud come consulenza, implementazione, migrazione e servizi gestiti contribuiranno per il 28% del totale ai budget per il cloud entro il 2022. [iv]

Morale della favola: i VAR che puntano a migliorare le metriche dell'azienda e ad ampliare il giro d'affari a medio-lungo termine devono arricchire la loro offerta di servizi gestiti su cloud. Il mondo sta passando al cloud, e volterà le spalle ai VAR che non lo seguiranno.

Creare e gestire un catalogo di servizi cloud

Come fa un VAR a compiere il balzo in avanti? I servizi gestiti nel cloud si fondano su due elementi essenziali. Il primo è una **piattaforma** per la gestione, l'onboarding, l'integrazione e la personalizzazione dei servizi.

Creare una piattaforma di gestione dei servizi è un impegno complesso e difficoltoso in termini di sviluppo software, pertanto sia per i VAR sia per gli MSP è preferibile collaborare con un partner tecnologico che offra una soluzione consolidata, testata e già pronta all'uso, come **Acronis Cyber Cloud**. Una piattaforma ottimizzata per service provider consente a partner e VAR di creare e proporre velocemente servizi nel cloud senza eccessivi investimenti iniziali; le piattaforme più avanzate permettono di creare servizi differenziati, mettere a punto modelli di business e prezzi e integrare i servizi nel cloud nel proprio catalogo.

Indipendentemente dal provider, una piattaforma di servizi cloud gestiti deve erogare le funzionalità seguenti:

- Multi-tenancy con partizione di servizio protetta per supportare più clienti
- Possibilità di creare varie offerte e pacchetti di servizi
- Single sign-on per gli account dei clienti e integrazione con sistemi SSO esterni
- Un policy engine che supporti policy di utilizzo e di sicurezza personalizzate come il controllo degli accessi basato sui ruoli (RBAC)
- Quote di utilizzo
- Molteplici modelli di pagamento: a consumo, in abbonamento annuale, con riserva delle capacità e così via

- Console di gestione unificata capace di supportare ambienti multi-tenant
- Report di utilizzo, sistemi di verifica, metriche e pannelli di controllo dettagliati
- Integrazione con altri sistemi inclusi quelli per il provisioning degli utenti, IAM/autenticazione dell'utente, fatturazione/contabilità fornitori, richieste di assistenza/supporto, CRM
- Personalizzazione del marchio (ad esempio offerte con assenza totale di marchio)
- Un'API REST che faciliti lo sviluppo e l'integrazione di servizi cloud personalizzati

Il successo del cloud gestito si fonda anche su una **raccolta di servizi** studiata con cura. Un VAR può senz'altro continuare a vendere centinaia di soluzioni provenienti da centinaia di fornitori. È tuttavia più sensato semplificare, identificando un gruppo ristretto di fornitori capaci di soddisfare ogni esigenza; sostanzialmente si tratta di selezionare fornitori in nicchie dedicate (ad esempio networking, protezione dei dati, IaaS, gestione dell'infrastruttura, strumenti per la produttività e così via) che offrono servizi mission-critical quali:

- Endpoint (desktop, laptop e dispositivi mobile)
- Servizi dati per internet e mobile
- Servizi VOIP
- Stampanti
- App di produttività per e-mail e Office (Office 365/app di Google)
- App per CRM
- App finanziarie
- App per ERP/HCM
- App per il marketing
- Gestione degli endpoint (mobile e desktop/laptop)

Per quel che riguarda la cyber protection, Acronis offre la versatilità di un coltellino svizzero. Non coprirà il 100% delle vostre esigenze in termini di servizi cloud, poiché nessun fornitore da solo potrebbe farlo, ma ne soddisfa una parte corposa che include:

- Servizi di protezione dei dati
- Continuità operativa
- Soluzioni di sicurezza per endpoint (ad esempio, protezione dal ransomware)
- Sincronizzazione e condivisione di file
- Certificazione, verifica e firma elettronica dei file

Qualunque sia il settore verticale nel quale avete scelto di operare come VAR, c'è una soluzione Acronis capace di fornire maggior valore ai vostri clienti.

Protezione dei dati: la base per un ricco catalogo di servizi cloud

Una strategia di business vincente è quella che propone categorie di prodotti e servizi con un mercato totale disponibile (TAM) ampio, e il mercato DPaaS (Data Protection-as-a-Service) è perfettamente adatto allo scopo: IDC prevede che crescerà con un CAGR del 16,2% fino al 2022, arrivando a 10,2 miliardi di dollari.[v]

Un catalogo di servizi di protezione dei dati efficace inizia dal **backup sicuro** dei dati sui server e sugli array di storage aziendali tradizionali, oltre a quello delle macchine virtuali, degli ambienti di storage virtuali e delle risorse cloud. Un prodotto come **Acronis Cyber Backup Cloud** consente ai VAR di archiviare in modo protetto tutti gli asset critici dell'organizzazione mediante un design di storage ibrido che supporta l'archiviazione on-premise e nel cloud, senza vincolare il cliente a un'unica sede o ambiente.

I servizi di **disaster recovery (DR)**, altra componente imprescindibile in un catalogo di protezione dati offerto da un VAR, potenziano il backup con la possibilità di ripristinare velocemente i dati e riavviare le applicazioni su un'infrastruttura secondaria (in genere un sito di ripristino in cloud).

Implementare l'automazione dei processi necessaria per un servizio di DR a prova di errore può richiedere un notevole impegno nello sviluppo del software, impegno che i VAR possono evitare utilizzando un prodotto SaaS come **Acronis Cyber Disaster Recovery Cloud**, che consente loro di aggiungere il DR al catalogo di servizi cloud. Si tratta di un prodotto "chiavi in mano" che supporta carichi di lavoro fisici e virtuali, offre un editor a interfaccia grafica per creare automazioni del DR e può testare diversi scenari di ripristino senza provocare interruzioni dei sistemi di produzione.

Il servizio di **sincronizzazione, condivisione e archiviazione dei file** offre le funzioni di condivisione dei file nel cloud richieste dalle aziende, complete di sicurezza, controlli aziendali e protezione dati. Sebbene di alcuni servizi consumer venga offerta una versione destinata alle imprese, si tratta in genere di prodotti autonomi che non si combinano alla perfezione con gli altri servizi di sicurezza e protezione dei dati già in uso da parte dell'azienda. I VAR possono invece offrire una soluzione completa e integrata tramite **Acronis Cyber Files Cloud**, un servizio personalizzabile e compatibile con i sistemi di archiviazione esistenti o con l'infrastruttura cloud di Acronis. Come i servizi destinati alla fascia consumer, questa soluzione supporta i dispositivi mobile, i PC Windows, i Mac e tutti i più diffusi browser web, ma eroga anche funzioni destinate all'azienda, come la possibilità di modificare direttamente i documenti di Microsoft Office.

Vanno poi previste le funzionalità imprescindibili per l'ufficio virtuale, quali **certificazione, verifica e firma elettronica dei file**, che offrono un meccanismo sicuro e inconfutabile per approvare i documenti digitali e convalidarne l'autenticità. Un prodotto SaaS come **Acronis Cyber Notary Cloud** consente ai VAR di erogare un servizio basato su blockchain per l'autenticazione, la firma elettronica e la verifica dei file, grazie al quale i clienti possono autenticare i documenti critici e soddisfare i requisiti normativi in materia di integrità e trasparenza dei dati.

In una strategia di business efficiente, i servizi di protezione dei dati si confermano **i più facili da commercializzare per un'azienda fornitrice di tecnologie.** In effetti, molti di quelli che oggi sono i principali MSP hanno iniziato offrendo soluzioni di backup, disaster recovery e protezione, per poi aggiudicarsi nuovi clienti e iniziare ad allargare il giro d'affari.

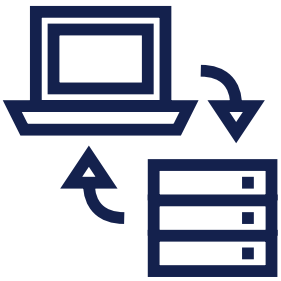
Andare oltre la protezione dati per restare competitivi

I classici ostacoli rappresentati ad esempio da black-out e calamità naturali non sono ovviamente gli unici pericoli a cui va incontro un'azienda del XXI secolo. Le minacce informatiche costituiscono un rischio incombente per le organizzazioni di tutto il pianeta. Secondo Accenture,[vi] le violazioni della sicurezza digitale hanno fatto registrare un aumento del 67% negli ultimi cinque anni, con un incremento dell'11% solo nell'ultimo anno.

È una cattiva notizia per chi ha un'azienda, ma è un'ottima notizia per i VAR. In un contesto in cui oltre 2,9 milioni di dollari al minuto vanno persi a causa dei crimini informatici,[vii] i VAR possono ottenere un sostanziale vantaggio competitivo se, invece di offrire prodotti convenzionali e commerciali di backup, propongono una cyber protection a 360° gradi. Acronis descrive la cyber protection come una protezione dati di nuova generazione che converge con la sicurezza informatica e va oltre per integrare tutti i cinque vettori che l'azienda riunisce sotto l'acronimo **SAPAS**. A partire da questi componenti, i VAR possono creare servizi di protezione dei dati sicuri e differenziati per i propri clienti.

Il primo elemento dell'acronimo SAPAS è la **salvaguardia**, ovvero la capacità di garantire che siano sempre disponibili copie non falsificate dei dati. Si passa poi all'**accessibilità**, per consentire ai moderni clienti e dipendenti "mobili", sempre online, di consultare e utilizzare i dati aziendali da qualsiasi posizione; si aggiungono le misure per la **privacy**, per garantire che i dati confidenziali e riservati sia protetti dagli sguardi indiscreti di persone non autorizzate (senza tuttavia trascurare i controlli necessari per gli utenti legittimi). Non meno importante è l'**autenticità**, per garantire che i dati non siano stati illecitamente modificati e che le copie legittime siano identiche all'originale.

L'ultimo elemento, ma certamente non il meno importante, è la **sicurezza** che i VAR devono offrire per proteggere i dati, i sistemi e gli utenti da individui potenzialmente pericolosi, siano essi hacker esterni o dipendenti infedeli. La sicurezza deve coprire sia i dati a riposo (archiviati) che quelli in movimento (sulla rete) utilizzando varie tecniche come crittografia, hashing, firme digitali, monitoraggio, prevenzione e riparazione dei danni subiti in conseguenza degli attacchi.



I VAR e gli MSP che offrono una suite integrata di servizi di protezione dati devono anche includere la protezione dal ransomware. Secondo le previsioni, il ransomware (un tipo di malware che blocca l'accesso ai sistemi e ai dati, ripristinandone la disponibilità solo dopo che il proprietario ha versato un riscatto all'aggressore) colpirà un'azienda ogni **14 secondi entro la fine del 2019**;[viii] gli attacchi agli obiettivi aziendali sono già incrementati del 195% dal quarto trimestre del 2018 al primo trimestre del 2019, secondo un rapporto di Malwarebytes.[ix]

Acronis Active Protection impedisce al ransomware di crittografare e disabilitare i file, i backup e persino lo stesso software di backup, monitorando continuativamente gli accessi e le modifiche apportate ai file, per identificare e sventare le attività potenzialmente pericolose prima che un attacco ransomware possa causare danni gravi. Nel caso in cui il ransomware riesca a superare le linee di difesa, Acronis Active Protection ripristinerà automaticamente i file crittografati, risparmiando ai service provider l'enorme quantità di tempo dedicato al ripristino e riducendo al minimo le interruzioni dell'attività. Già integrata in Acronis Cyber Backup Cloud, questa tecnologia riduce all'istante l'esposizione al ransomware dei VAR e dei loro clienti, senza richiedere installazioni aggiuntive oltre a quelle degli agenti di backup.

Cyber protection con Acronis

Acronis Cyber Cloud non si limita a fornire funzionalità di backup, disaster recovery, sincronizzazione e condivisione di file, autenticazione dei documenti e sicurezza dei dati. Include infatti anche strumenti di back-office MSP/CSP di base, tra cui gestione dei servizi, emissione di ticket di assistenza, monitoraggio e avvisi, per garantire maggiore efficienza agli MSP.

È inoltre *l'unica* soluzione che combina un set di servizi di cyber protection molto richiesti e una piattaforma per il provisioning e la gestione degli utenti, lasciando i service provider liberi di promuovere il loro marchio e di gestire autonomamente i rapporti con i clienti. Acronis Cyber Cloud fornisce anche l'accesso all'infrastruttura cloud di Acronis e il supporto per sistemi privati di erogazione dei servizi.

La roadmap per i partner: come iniziare a vendere Acronis Cyber Cloud

Concretizzando la propria offerta a partire da una solida base SaaS di un vendor di prodotti software di reputazione consolidata, un VAR può offrire servizi cloud con **investimenti iniziali minimi in termini di tempo e denaro**, e ottenere anche il supporto di un partner con un'esperienza fortemente radicata nella protezione dei dati.

Oltre all'esperienza tecnica, un vendor di servizi cloud deve fornire il supporto completo alle vendite e al marketing, tramite appositi programmi per partner. Gli esperti del programma per i partner cloud di Acronis assistono i VAR durante ogni fase del ciclo di vita del servizio, dall'avviamento (durante il quale Acronis aiuta il VAR a esplorare ogni aspetto, dal lancio dei servizi, alla definizione dei prezzi, allo sviluppo del pacchetto) all'acquisizione dei clienti, alle campagne di marketing continue, al supporto pre-vendita.

Servizi di protezione dati sicuri: esempi e scenari d'uso

Le capacità di sicurezza e protezione dei dati offerte da Acronis Cyber Cloud consentono ai VAR di commercializzare un'ampia gamma di servizi cloud generici e personalizzati, destinati a organizzazioni di ogni tipologia e dimensione. Le categorie più comuni includono:

Servizi di protezione dati ibridi a più livelli, compatibili con qualsiasi infrastruttura, compresi server o array di storage locali, sistemi gestiti da VAR in una struttura in co-locazione o risorse di storage in cloud. Uno scenario di deployment tipico utilizza un servizio cloud per l'archivio primario, con possibilità di creare copie secondarie su storage locale. Tale deployment ibrido consente ai VAR di fornire i servizi cloud e di proporre il cross-selling di pacchetti hardware e software per la gestione dello storage locale.

L'adozione sempre più diffusa di applicazioni SaaS, come Office 365, rappresenta un'altra situazione adatta all'impiego dei servizi cloud tramite una soluzione quale Acronis Cyber Backup Cloud. Numerosi VAR propongono oggi **pacchetti che contengono soluzioni per Office 365 e per il backup**, che vanno incontro all'esigenza di protezione dei dati e, in alcuni casi, anche ai requisiti di conformità.

I servizi di protezione dati si possono ampliare con **servizi di sincronizzazione e condivisione dei file nel cloud**, per intensificare la collaborazione mantenendo il controllo sulle fughe di dati e sugli accessi non autorizzati.

I servizi di disaster recovery in cloud ampliano i servizi di archiviazione dati con l'automazione di processi in grado di ripristinare l'operatività interrotta nelle sedi remote gestite dal provider, ed eliminano la necessità di infrastrutture ridondanti e costose per l'azienda. Nel lungo termine, mano a mano che i clienti adottano l'infrastruttura cloud per l'hosting delle applicazioni aziendali, i VAR possono ampliare il servizio affinché utilizzi le risorse IaaS come posizione di disaster recovery.

Protezione dati convergente – i servizi di sicurezza contrastano il flagello del ransomware che tiene in ostaggio i dati preziosi di un'azienda. La potenziale disattivazione dei dati è emblematica dell'inadeguatezza delle tradizionali difese dal malware ed evidenzia la necessità di combinare protezione dei dati e monitoraggio della sicurezza sotto un "ombrello" di servizi simbiotico. Molte soluzioni antivirus tradizionali, basate sulle firme, offrono ormai difese limitate, mentre quelle più innovative proteggono i dati con tecnologie come Acronis Active Protection, che utilizza complessi modelli di apprendimento automatico per individuare e arrestare il ransomware; grazie a queste tecnologie, VAR e MSP possono offrire servizi di sicurezza all'avanguardia lasciando a esperti terzi il compito di occuparsi delle complesse attività di gestione e implementazione.

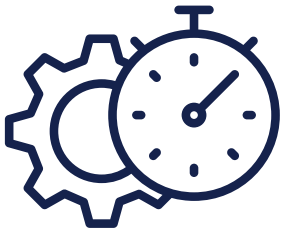
Partner e VAR possono ampliare e personalizzare questi servizi di base con funzionalità su misura per settori e clienti specifici. Una piattaforma estensibile e senza marchio come quella della suite **Acronis Cyber Cloud** garantisce ai partner il pieno controllo sulle attività di branding e personalizzazione e sulle relazioni con i clienti. VAR e MSP possono ampliare le funzionalità della suite tramite Acronis Cyber Platform, che offre numerose API e SDK; personalizzazione e scalabilità consentono di generare offerte esclusive e di differenziare il proprio brand dai concorrenti.

Questi servizi mirati includono principalmente aree quali il **backup delle workstation nel cloud, l'archiviazione a lungo termine su storage con credenziali** e servizi cloud di archiviazione ad accesso infrequente, a basso costo, per la conformità normativa.

Un'altra opportunità emergente è quella del settore **Healthcare**, che esige servizi di archiviazione e backup conformi a HIPAA. **Un MSP specializzato in servizi per dentisti** ha utilizzato la crittografia AES-256 incorporata di Acronis Cyber Backup Cloud per offrire un servizio conforme alla normativa HIPAA; ha così risparmiato oltre 30.000 dollari rispetto al software precedentemente in uso. Dopo il passaggio ad Acronis Cyber Backup Cloud, **uno tra i principali fornitori di soluzioni per la gestione automatizzata degli studi medici e per la gestione delle cartelle cliniche elettroniche (EHR)** ha ridotto i tempi di ripristino del 90% sfruttando la scalabilità dei servizi cloud, decuplicando la clientela in due anni.

Un'ulteriore opportunità è quella offerta dalla cyber protection destinata ai settori **retail, logistica e delle assicurazioni**, segmenti verticali con una rete distribuita di filiali che è faticoso gestire e proteggere in modo centralizzato. Alle aziende di questa nicchia, la piattaforma Acronis offre:

- Cyber protection centralizzata per tutte le filiali, con criteri di backup centralizzati e funzioni di ripristino self-service centralizzate
- Funzionalità di ripristino remoto, automatizzate e centralizzate
- Automazione del ripristino con un clic, senza necessità di personale IT
- Nessun investimento di capitale necessario per le filiali – tutti i servizi vengono eseguiti in cloud
- Amministrazione con dashboard centralizzato per server, workstation e Office 365



Consigli pratici e call to action

I servizi di protezione dati nel cloud protetto offrono ai VAR significative opportunità di incrementare i profitti ricorrenti con margine elevato e di incuriosire e trattenere i clienti. Grazie alla partnership con un provider di software consolidato come Acronis, i VAR possono creare un adeguato catalogo di servizi e dedicarsi ad aspetti strategici. Con il supporto di Acronis, potrete indirizzare le vostre energie verso **la differenziazione e la personalizzazione dei servizi** e verso il **miglioramento dei margini grazie alla riduzione dei costi di gestione**. Potrete inoltre **occuparvi delle nuove minacce in evoluzione come il ransomware, accelerare il ritmo dello sviluppo e del deployment dei servizi** e **dedicarvi al cross-selling di prodotti e servizi associati.** Infine, potrete **sviluppare un brand consolidato capace di fidelizzare i clienti e ridurne il tasso di abbandono.**

Contattate il team vendite Acronis per una valutazione della vostra azienda e una demo del prodotto.

CONTATTI

Fonti

[i] Gartner. "Gartner Forecasts Worldwide Public Cloud Revenue to Grow 17.5 Percent in 2019." Comunicato stampa. 2 aprile 2019.

[ii] Gartner. "Top Trends Driving Change for IT Services". Webinar. 25 marzo 2019.

[iii] IDC. "Worldwide Managed Cloud Services Forecast, 2019–2023: An Extraction View of Technology Outsourcing Services Markets." Previsione di mercato. Settembre 2019.

[iv] Prabha, Anil. "Public Cloud Services Market to Hit $214bn." TechHQ, 8 aprile 2019.

[v] IDC. "Worldwide Data Protection as a Service Forecast, 2018–2022: Initial Market Sizing." Previsione di mercato. Luglio 2018.

[vi] Accenture. Ninth Annual Cost of Cybercrime Study. 6 marzo 2019.

[vii] "Cybercrime Costs Global Economy $2.9m Per Minute." Infosecurity Magazine. 24 luglio 2019.

[viii] Morgan, Steve. “Global Ransomware Damage Costs Predicted to Hit $11.5 Billion by 2019.” Cybercrime Magazine, 17 novembre 2017.

[ix] Zamora, Wendy. "Labs Cybercrime Tactics and Techniques Report Finds Businesses Hit with 235 Percent More Threats in Q1." MalwareBytes, 25 aprile 2019.