



2012-2013 Değerlendirmeleri



Thin Client satışlarında yakaladıkları birinciliği bu yılda da devam ettirdiklerine değinen dojop Teknoloji Genel Müdürü S.Mustafa Canoğlu, android tabanlı üründe bilindik anlayışları değiştirecek bir yatırım planları olduğunu belirtti...

S.Mustafa CANOĞLU
Dojop Teknoloji Genel Müdürü

Yatırımlarımızı artıracacağız...

IDC rakamlarına göre Thin Client satışlarında Türkiye'de tekrardan birinciliğimizi devam ettirdik ve beraberinde satışlarımızda 50.000 adetlik psikolojik sınırı aşma başarısını gösterdik. En önemlisi referanslarımıza kendi alanında lider ya da stratejik olan birçok özel ve kamu kurumunu katmış olduk. Tabii ki genişleme sürecine 2012 yılında başlattığımız PR aktiviteleri, hem temsil ettiğimiz Ncomputing markası hem de dojop isminin

sektörde daha bilinir hale gelmesinde etken oldu. Fuar etkinlikleriyle kullanıcılarla birebir etkileşim içerisinde olduk, ayrıca yazılı ve görsel medyada başarı hikayelerimizin paylaşılması bu başarıda önemli bir etkendi. Satış kanalı yapımızdaki başarılı iş ortaklarımızın performansları da eklenince sonuçları herkesi memnun eden güzel bir yıl geçirdik diyebilirim. Etkin cloud çözümleri ve uç noktadaki tablet ve akıllı telefonların bilgisayar satışlarına

etkisi PC sektörünün değişiminde büyük rol oynamaya devam edecek. Artan maliyetler ya da markalaşmamış tek tip hizmet sunumunun başarılı olacağını düşünmeye devam edecek olan firmaların piyasa içerisinde rol değişimine fırsat vermeden yok olmalarını gözlemleyebiliriz.

Ncomputing ürünlerinde göstermiş olduğumuz başarılı sonuçlar bizi bölgesel olarak genişletmeye de sevk etti. Tecrübemizi Türki Cumhuriyetler ve bazı orta doğu ülkelerinde paylaşmaya devam edeceğiz. Bu anlamda tüm diğer ülkelerdeki partnerin uygulayabileceği kendi bölgelerinde etkin rol alacağız. Yatırım olarak ise, bilgisayar sektörüne tekrar yeni bir soluk getirecek ve hedefi son kullanıcı olan Android tabanlı ürünümüzde bilindik anlayışları değiştirecek bir yatırım planımız var.

Liderliğimiz devam edecek...

Ncomputing ürünleriyle thin client sektöründe liderliğimizi devam ettiren bir yandan da Android tabanlı ürünümüzün Türkiye'de bazı yakın ülkelerde üretimini yapıp Avrupa, Ortadoğu, Afrika, Türki Cumhuriyetler de satılmasıyla ilgili çalışmalarımız devam edecek.



Türkiye Ofisi olarak yeniden yapılanma süreçlerini tamamladıklarını söyleyen Kaspersky Lab Türkiye Genel Müdürü Sertan Selçuk, 2013 hedeflerinin yeni ürünler ve teknolojileriyle pazarda daha aktif rol almak olduğunu belirtti...

Sertan Selçuk
Kaspersky Lab Türkiye Genel Müdürü

Kurumsal pazar payımızı artıracacağız...

Kaspersky Lab olarak, uç nokta koruma çözümlerinde dünyanın en büyük özel firmaları arasında yer alıyoruz. Bu alanda dünyanın en büyük dört sağlayıcısından biriyiz. Bireysel kullanıcılar ve her büyüklükteki işletmeler için etkili dijital güvenlik çözümlerimiz, dünya çapında 300 milyondan fazla kullanıcıya koruma sağlıyor. Son birkaç yıldır Türkiye'deki büyümemiz ve gelişmemiz ise ne yazık ki hedeflediğimiz çizgide ilerlemedi. Ancak bu sıkıntıları geride bıraktığımızı memnuniyetle söyleyebilirim. Pazardaki konumumuz açısından bakıldığında, bireysel kullanıcı tarafında ilk sıralarda yer aldığımızı söyleyebiliriz. En yakın rakibimizle birlikte pazarın yüzde 80'lik payına sahibiz. Kurumsal pazarda ise ilk 5 firma arasındayız. 2013'te de özellikle kurumsalda pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz.

Merkezi güvenlik çözümlerinin önemi artıyor...

Türkiye'de, dünyadaki gelişmelere paralel olarak, bireysel güvenlik kullanıcı pazarında en büyük ivme, akıllı telefon, tablet gibi cihazlarla birlikte yükselen mobil pazardan kaynaklanmaya devam edecek. Yine tahminler, sosyal ağların ve online alışverişin gelişimiyle birlikte bu yöndeki yeni tehditlerin de artacağı yönünde.

Kurumsal ayakta ise yepyeni bir dönem başlıyor. Siber saldırganların her geçen gün karmaşıklaşan ve geleneksel yöntemlerden uzaklaşan yeni metotları, şirketleri farklı boyutlarda etkiliyor. Kurumsal çalışanların artık hem iş hem de özel hayatta aynı cihazları kullanıyor olmaları, merkezi güvenlik çözümlerinin önemini artırıyor. Biz de Kaspersky Lab olarak 2013 yılında kurumsal ürün ve çözümlere daha fazla ağırlık vermeyi

planlıyoruz.

Türkiye stratejik pazarlar arasında...

Kaspersky Lab, bu yılın başında, stratejik pazarlar arasında gördüğü Türkiye'ye daha fazla odaklanacağını açıkladı. Bu doğrultuda geçtiğimiz yıla kadar, Dubai bölge ofisine bağlı olan Türkiye Ofisi, artık doğrudan yönetim merkezinin bulunduğu Moskova'ya bağlı olarak faaliyetlerini sürdürecektir. Bu yapısal değişiklik, aynı zamanda, Kaspersky Lab'ın Türkiye'ye verdiği önemi de ortaya koyuyor.

Türkiye Ofisi olarak da yeniden yapılanma sürecimizi tamamladık. 2013 için hedeflerimiz büyük; yepyeni bir kadroyla yeni ofisimizde, yeni ürünlerimiz ve teknolojilerimizle pazarda daha aktif rol oynayacağız. Özellikle kurumsal alandaki kanal yapımızı daha etkin bir şekilde düzenleyerek, pazar payımızı daha da artırmayı planlıyoruz. Hedefimiz Türkiye'de 3 yıl içinde pazarda lideri olmak.

Kanal satışı ve bayi yapılanması önemli...

Kaspersky Lab Türkiye olarak, 2013'te kurumsal ürün ve çözümlere odaklanacağız. Hem KOBİ hem de büyük ölçekteki firmaları hedefliyoruz. Bir şirketin ihtiyaç duyduğu tüm güvenlik çözümlerini, 'Kaspersky Endpoint Security for Business' ürünümüzle tek bir pakette sunmaya başladık. Kaspersky Lab Türkiye olarak, kanal satışı ve bayi yapılanması bizim için ayrı bir önem taşıyor. Bugün itibarıyla lisans yenilemesi olan 5000'i aşkın kurumsal müşteriye ve 1500'ün üzerinde kurumsal iş ortağına sahibiz. Bu rakamın hızla artması için, pazarlama, satış ve insan kaynakları yatırımı anlamında tüm adımları attık.