

להתבסס בגדול על הערוץ לניהול לקוחות קיימים. זה ישחרר את כוח המכירות של סימנטק להתמקד ביצירת עסקים חדשים. סימנטק גם תשפר את ארגון השיווק עם יותר משאבים אסטרטגיים ויכולות להאצת מיקוד וגידול אורגני.

סימנטק יצרה משרד מנכ"ל חדש. צוות קטן של מנהלים בכירים (CFO), נשיא מוצרים ושירותים ומנהל תפעול ראשי) הוקם כדי לקבל במשותף החלטות תפעוליות ותפקודיות יחד עם סטיב בנט, מנכ"ל ענקית אבטחת המידע העולמית - על בסיס יומיומי. כמו כן, למנכ"ל מדווחים ישירות מנהלים על בסיס תפקיד (כמו משאבי אנוש, כספים, תחום משפטי וכו') ומובילי המכירות הגיאוגרפיים. קבוצה של צוות מורחב - הכולל מנהלים בכירים של פונקציות כמו IT, שיווק, תקשורת וטכנולוגיה - יהיו קבוצה אחרת המדווחת למנכ"ל.

על מנת להפוך את החברה ליותר גמישה ומסוגלת להתאים עצמה מהר יותר לצרכי הלקוחות, יושם דגש על מתן יותר העצמה, מידע ואפשרות לקבלת החלטות ישירות למנהלי השטח העונים לצרכי לקוחות על בסיס יומיומי. כך, יהיו פחות תפקידים ניהוליים בכירים וניהול בדרגי ביניים, מה שיביא להפחתה בכוח העבודה. השלמת תהליך זה צפויה עד סוף יוני 2013.

סימנטק היא חברה חזקה עם מוצרים ומותגים מובילים ועובדים נפלאים. מנהלים ועובדים של החברה בעבר השאירו לנו מורשת מעולה של נכסים, עליהם אנו מבססים את תנועתנו קדימה. השלב הבא יהיה לשנות דברים כדי לאפשר לנו להתאים עצמנו מהר יותר לשוק, ובסופו של דבר, להמשיך את מסורת סימנטק ואת הסטנדרטים הגבוהים לאספקת ערך עצום לעובדינו, לקוחותינו, שותפיו ובעלי המניות."

"סימנטק משנה מעט את כיוונה ומעמיקה את המיקוד שלה בלקוחות", מסכם אנג'ל, "אנו בוחנים כיצד אנו יכולים להעניק יותר ערך ובצורה יותר כוללת. לא לספק רק מוצר כפתרון, אלא להביא משהו מהכוח האמיתי של החברה - על מגוון מוצריה - אשר עונה בצורה טובה יותר על הצרכים הבסיסיים של הלקוח, תוך שהוא מאחד את כלל המוצרים לפתרונות אינטגרטיביים עם עטיפה כוללת. אנו מבצעים שינוי משמעותי בדרך בה אנו פונים אל השוק, וזה יוסיף ערך משמעותי ללקוחות, ויעלה את רמת שביעות הרצון שלהם. זוהי גישה חדשנית בדילוג מול הלקוחות."

אשר עונים לצרכים רבים של לקוחות עם היצע משולב וערך גבוה יותר. ההערכה הנה שתהליך הפיתוח הכולל יימשך בין 6 ל- 24 חודשים, בהתאם להיצע הספציפי."

כיצד האסטרטגיה החדשה תענה על צרכי הלקוחות?

"הכוונה היא שהיצע מוצרים עתידיים וחדשים אלו, יותאם ויענה לשלושה צרכים מרכזיים של לקוחות: לפשט את הדרך להיות פרודוקטיביים ומוגנים בבית ובעבודה; לשמור על בטחון והלימה לרגולציות של בתי עסק; ולשמור על מידע עסקי ועל יישומים תקינים ופועלים.

ככזאת, סימנטק מתמקדת בכך ושוקלת פיתוח של היצע בתחומי הליבה הבאים: פרודוקטיביות של כוח עבודה נייד; הגנת נורטון; ענן נורטון; שירותי אבטחת מידע; ניהול זהויות; אבטחת מרכזי נתונים; זמינות והמשכיות עסקית; גיבוי משולב; ניהול מידע מבוסס ענן; ופלטפורמת אחסון עצמים.

לקוחות עדיין יוכלו לבחור את הפתרונות בהם הם רוצים להשתמש, אך מתוך תפריט רחב יותר של מוצרים חדשניים, עם ערך גבוה יותר. איננו מציעים חבילות אותן הם צריכים לקבל כמו שהן. לקוחות יכולים עדיין להחליט מה נכון להם ולקנות בהתאם, אך יש להם אפשרות נוספת של מעבר להיצע משולב חדש, אשר יספק גמישות נוספת שאנו יודעים שהם יזדקקו לה, כדי להילחם באיומים המתפתחים בהתמדה, במיוחד דרך מכשירים ניידים והענן."

המשך השקעה במו"פ

מה לגבי השקעה במו"פ?

"על מנת להמשיך לספק ערך ללקוחות בעתיד, סימנטק תגדיל את השקעותיה במחקר ופיתוח ובחדשנות מפיתוח עצמי, כדי לענות טוב יותר לדור הבא של צרכים. סימנטק גם תקים שותפויות אסטרטגיות בהן היא יכולה לשלב את מה שהיא עושה עם אחרים, כדי להוסיף יותר ערך ללקוחות. זה יעזור ללקוחות להיות מוכנים מראש אל אתגרי מידע והגנתו הגדלים בנקודות הקצה, הרשת ומרכזי נתונים. יש מערך עצום של צרכים שאינם מטופלים, או לא זוכים לטיפול הולם, אותם חווים הלקוחות ביחס להגנה, להעברה וניהול של מידע במכשירים מרובים. בעזרת משאבינו והידע שיש לנו, אנו בעמדה טובה יותר לענות על צרכים אלה מכל אחד אחר. יש לנו את התשתית לספק ערך אמיתי כדי לעזור ללקוחות, ואסטרטגיה חדשה זו תשפר הן את מיקודנו והן את ביצועינו. יש לנו גם את המומחיות לדעת ולראות מה הם יצטרכו בעתיד. זו שאלה של תיאום והתמקדות בצרכים הנוכחיים והעתידיים של לקוחותינו תוך מתן דגש על החדשנות, ביחד עם פיתוח טכנולוגיות חדשות."

מה עם ערוצי המכירות?

"תהליכי המכירות של סימנטק ימשיכו

שחשוב זה שענן יתקיים בהיבטי אבטחת מידע וזמינות."

ומה בדבר המחשוב הנייד?

"מחקר חדש של סימנטק שנערך בשיתוף ה-IT והגופים העסקיים בארגונים לא רואים עין בעין כשהדבר מגיע לחדשנות בתחום המחשוב הנייד. הפיתוח בעולם הנייד מוביל לנתק בין פונקציית ה-IT לשאר הארגון.

המחקר העלה את הצורך בפיתוח ניידות לשם הגברת תחרותיות. על פי התוצאות, ככל שיותר פעילויות עסקיות מתבצעות תוך שימוש בטכנולוגיות ניידות חכמות, התחרותיות של חברות תלויה יותר ויותר ביכולתן ליצור בקביעות רעיונות חדשים עבור פיתוח נייד.

התשובה למתחים הגבוהים בין ה-IT והביזנס טמונה בשיתוף פעולה. מגמת ההצטרפות והעלייה של ה-BYOD, הבולו לכך שמכשירים חכמים וטכנולוגיה ניידת באמת מחלחים לעסקים, ותימשך ההשפעה הניכרת של אלה על ארגונים. חדשנות ניידת תעזור לקדם הצלחה עסקית בארגון ותדרוש שיתוף פעולה בין מערך ה-IT לעסק בכללותו, במיוחד ביחס לנושא הרחב של טכנולוגיה ומכשירים חכמים."

האסטרטגיה החדשה של סימנטק

באחרונה סימנטק הודיעה על אסטרטגיה חדשה, מה מטרותיה?

"סימנטק הודיעה על אסטרטגיה חדשה אשר תיעל ותפשט את דרך ההתנהלות של החברה, כך שתוכל לספק ביצועים משופרים משמעותיים ללקוחות ולשותפים.

אסטרטגיית סימנטק ברורה: אנו רוצים לאפשר לאנשים, עסקים ומדינות למקד את האנרגיות שלהם ואת זמנם במימוש שאיפותיהם, במקום להתייגע בשאלה כיצד לשמור על חייהם הדיגיטליים בטוחים ומוגנים. זהו סיפור על יותר מיקוד וביצועים טובים יותר על ידי סימנטק, כדי לעשות דברים לטובים יותר ולקלים יותר עבור לקוחותינו ושותפיו. הדרך שלנו נעה ישר קדימה: להציע מוצרים ושירותים טובים יותר תפריים טוב יותר עבור לקוחותינו, ולהקל עליהם לחקור, לחפש, לקנות, להשתמש, ולקבל את העזרה והתמיכה שהם צריכים."

כיצד האסטרטגיה תמומש?

"מטרת סימנטק היא להמשיך לשפר את מוצריה ושירותיה הקיימים, ובאותה עת לפתח מוצרים ושירותים חדשים וחדשניים, העונים לצרכים חשובים שאינם מטופלים או לא זוכים למענה הולם. במשך הזמן יהיה ללקוחות מבחר יותר ויותר טוב, אשר ימשיך לענות על צרכיהם המתפתחים ולספק ערך טוב יותר. סימנטק מתמקדת בעשרה תחומים מרכזיים, המשלבים מוצרים ושירותים קיימים לתוך פתרונות חדשים, חדשניים ומקיפים,