

FROST & SULLIVAN



Prêmio de liderança no mercado global de produtos de mitigação de DDoS de 2017

FROST & SULLIVAN

2017

PRÊMIO DE
MELHORES
PRÁTICAS

PRÊMIO DE LIDERANÇA NO MERCADO GLOBAL
DE PRODUTOS DE MITIGAÇÃO DE DDOS

Sumário

<i>Contexto e desempenho da empresa</i>	3
<i>Desafios do setor</i>	3
<i>Liderança no mercado da Arbor Networks</i>	4
<i>Conclusão</i>	6
<i>Significado de liderança no mercado</i>	7
<i>Entendimento de liderança no mercado</i>	7
<i>Critérios principais de desempenho</i>	8
<i>Reconhecimento de melhores práticas: Dez etapas para pesquisar, identificar e reconhecer melhores práticas</i>	9
<i>A interseção entre pesquisa de 360 graus e prêmios de melhores práticas</i>	10
<i>Metodologia de pesquisa</i>	10
<i>Sobre a Frost & Sullivan</i>	10

Contexto e desempenho da empresa

Desafios do setor

O ataque de negação de serviço (DDoS) distribuído emergiu como uma das principais preocupações da era de transformação digital. A transformação digital descreve a tendência global de usar dispositivos inteligentes, hiperconectividade, big data e análises que resultarão em grandes benefícios públicos, tanto na esfera econômica como social. A Internet das Coisas (IoT) é um aspecto desse novo mundo em que todos os tipos de dispositivos de consumo, sistemas industriais e de comunicação estão interconectados, são interoperáveis e capazes de manter intercomunicação sem necessidade de intervenção humana. Essa variedade de sensores e controladores, combinada com a coleta e análise de big data, possui enorme potencial de otimização e automação em setores como o agrícola e de manufatura. Para os consumidores, a IoT oferece uma melhoria no padrão de vida que, depois de experimentada, se tornará uma expectativa comum em todo o mundo, como acontece hoje com os smartphones.

Infelizmente, a natureza interdependente do mundo transformado digitalmente também é uma tremenda vulnerabilidade que poderia permitir que algumas organizações criminosas, pessoas ou países mal-intencionados afetassem o mundo de maneiras profundas.

Os invasores digitais já demonstraram que podem se aproveitar da pressa, muitas vezes imprudente, para adotar novas tecnologias. Em 2016, invasores exploraram dispositivos de IoT desprotegidos para iniciar um ataque DDoS, gerando um volume de ataque de até 1,2 terabits por segundo (Tbps) e quebrando todos os recordes. Em resultado disso, o acesso a algumas das maiores marcas on-line, incluindo Twitter, CNN, The New York Times, Netflix e muitas outras, foi interrompido ou afetado por várias horas.

Visto que o risco de DDoS já é o mais alto em todos os tempos, empresas de todos os tamanhos estão preparando suas defesas e estratégias de resposta. Com isso, o mercado de produtos de mitigação de DDoS cresceu rapidamente nos últimos anos. No entanto, visto que os invasores continuam a modificar suas estratégias e refinar suas técnicas, as necessidades e expectativas dos clientes de soluções de mitigação de DDoS também mudam rapidamente.

A tecnologia em rápida mudança e a natureza das tendências de ataque e das necessidades dos clientes impõem um desafio a todos os fornecedores de mitigação de DDoS. Os fornecedores que conseguirem entender e se adaptar a essas tendências em mudança poderão se sobressair no mercado. Em resultado disso, a liderança na participação no mercado é sinal de uma estratégia que, até o momento, foi bem-sucedida. No entanto, para alcançar a verdadeira liderança no mercado, é preciso entender e quase prever as futuras necessidades dos clientes, além de aplicar uma estratégia sólida de entrega.

Liderança no mercado da Arbor Networks

Desde sua fundação no ano 2000, a Arbor Networks estabeleceu-se como líder definitiva no mercado de produtos de mitigação de DDoS, conforme confirmado por sua participação de 61% no mercado de produtos de mitigação de DDoS em 2016. Foi adquirida em 2015 pela NetScout Systems, tornando-se a divisão oficial de segurança da NetScout.

O sucesso da Arbor Networks é resultado de rígida dedicação à inovação, qualidade de produto e valor do cliente, com uma visão de longo prazo para a empresa e o mercado.

Qualidade de produto

Os ataques DDoS estão se tornando cada vez mais frequentes e difíceis de detectar e mitigar. Os fornecedores devem oferecer uma variedade de soluções de alta qualidade, incorporando tecnologias avançadas para fornecer proteção completa, precisa e em tempo hábil.

O portfólio de mitigação de DDoS da Arbor Networks é diversificado e profundo. As soluções SP da Arbor Networks fornecem detecção local e escalável de ataques e podem ser implantadas como appliances de hardware ou como software. A empresa também oferece o Arbor APS para detecção em tempo real de ataques na camada de aplicativo, incluindo ataques furtivos, como Slowloris.

Os appliances Arbor Networks TMS podem ser implantados em linha para detecção instantânea e mitigação de ataques, oferecendo até 160 Gbps de desempenho por appliance único ou agrupado de forma a compor um centro de limpeza com até 8 Tbps de largura de banda dedicada para mitigação de ataque. O Arbor TMS é a solução de mitigação de DDoS preferida de operadores de redes globais.

O Arbor Cloud é um serviço de mitigação de DDoS totalmente gerenciado que promove defesa híbrida utilizando melhores práticas. Inclui um conjunto de appliances locais e ofertas virtuais conectados a um serviço de limpeza sob demanda com até 4 Tbps de capacidade de mitigação de ataque (e a empresa planejou expandir isso para 8 Tbps em 2017). Por meio da capacidade exclusiva de Cloud Signaling da Arbor, quando os produtos de mitigação local estão sob pressão, eles podem enviar um sinal para a nuvem para obter suporte à mitigação. Essa capacidade integrada e automatizada reduz significativamente o tempo de mitigação para ataques DDoS. O Arbor Cloud conta com o suporte do experiente time de resposta de incidentes da Arbor e fornece transparência em todas as suas operações, desde mitigação de eventos até relatórios pós-incidente e análise forense de ataques.

A Arbor Networks continua aprimorando a capacidade de detecção de ataque em todo o seu portfólio. Os produtos Arbor Networks se beneficiam da coleta e análise constantes de dados de ameaças. A empresa possui uma grande variedade de recursos a partir dos quais reúne inteligência contra ameaças, incluindo sua enorme base instalada. Quatrocentos clientes de provedores de serviços compartilham informações de ataques de suas implantações com o

sistema de inteligência contra ameaças ATLAS. A Arbor Networks usa essa inteligência para monitorar botnets e campanhas de ameaças em escala de internet. A equipe de pesquisa da Arbor Networks desenvolve então proteções contra ameaças que se propagam automaticamente. A combinação de portfólio de produtos e serviços, inteligência e recursos incluídos oferece aos clientes uma defesa robusta contra ameaças DDoS.

Excelência em estratégia de crescimento

O mercado de mitigação de DDoS está em constante mudança e cada vez mais competitivo. Assim, os fornecedores devem continuar desenvolvendo novas tecnologias e soluções para enfrentar as ameaças mais recentes e atender aos requisitos dos clientes.

A principal preocupação dos clientes é a tendência para ataques DDoS cada vez maiores, capazes de esmagar até as defesas locais mais fortes. Os invasores podem transformar apenas alguns recursos em alguns dos maiores ataques volumétricos, como ficou comprovado pelos ataques da Mirai. Em resultado disso, os planos de mitigação de DDoS devem incluir serviços baseados na nuvem para serem considerados completos.

A Arbor Networks abraçou completamente essa nova dinâmica do mercado e, em resposta, desenvolveu o Arbor Cloud. A empresa está dedicada à estratégia do Arbor Cloud, como evidenciado pelo plano de expandir a arquitetura de nuvem dos mais de 4 Tbps atuais de capacidade de mitigação de ataques para até 8 Tbps dentro de um ano. Para ajudar a alcançar essa escalabilidade, a Arbor Networks expandiu sua arquitetura de nuvem, investindo em 17 centros de limpeza em todo o mundo para proporcionar uma mitigação mais eficiente do tráfego de ataques perto dos seus pontos de origem.

Diante disso, o serviço Arbor Cloud está ganhando um grande impulso. Desde o seu lançamento, a Arbor Cloud já conta com centenas de clientes, e 90% deles a utilizam como parte de um modelo híbrido de proteção.

Foco no valor do cliente

Os ataques DDoS estão se tornando cada vez mais frequentes e difíceis de detectar e mitigar. À medida que as empresas se preparam para investir em novos produtos de mitigação de DDoS ou expandir as implantações existentes, elas também se preocupam com o valor.

A Arbor Networks anunciou sua estratégia de "proteção de disponibilidade para todos" para atender às preocupações centradas no valor. A estratégia se concentra em modelos de preços atualizados, flexibilidade de implantação e serviços totalmente gerenciados. A Arbor virtualizou todo o seu portfólio de soluções anti-DDoS para oferecer suporte a ambientes SDN e NFV, apresentou appliances de baixo custo e novas soluções virtuais que começam com capacidade inferior a 100 Mb. Na era dos botnets de IoT, a Arbor também adicionou capacidade de mitigação às suas soluções, aumentando a capacidade local em 4X, com 1/3 do custo por gigabyte de proteção.

Além disso, a tecnologia de mitigação de DDoS da Arbor Networks pode ser implantada como blade virtual em roteadores de serviços de agregação Cisco da Série ASR 9000 para fornecer uma camada adicional de proteção contra ataques DDoS.

A implementação e o monitoramento de soluções de mitigação de DDoS podem ser um desafio para muitas organizações, como empresas com equipe de TI ou maturidade tecnológica limitadas. Para reduzir essas barreiras à adoção, a Arbor Networks lançou também o Arbor Cloud como serviço totalmente gerenciado, chamado Arbor Managed APS (Arbor mAPS).

Em termos de preços, a Arbor Network agora oferece appliances de baixo custo, appliances perpétuos e conjuntos de licenças virtuais, além de assinaturas de serviços de segurança gerenciados. A Arbor oferece o portfólio mais abrangente do setor para produtos e serviços de proteção contra ataques DDoS.

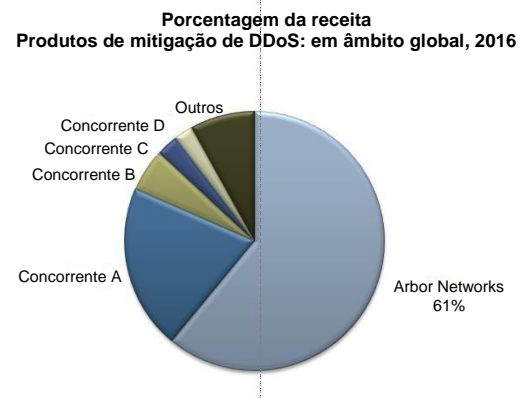
Força da marca

Há anos a Arbor Networks é sinônimo de soluções líderes na detecção e mitigação de DDoS. Uma prova da qualidade e da força da marca é que a Arbor Networks conta com quase todos os principais ISPs em sua base de clientes. Nossa controladora, a NetScout, é líder no fornecimento de soluções de gerenciamento de desempenho de redes e aplicativos.

Conclusão

A Arbor Networks se estabeleceu firmemente como líder no mercado de produtos de mitigação de DDoS, oferecendo um portfólio robusto e integrado de produtos, serviços e recursos. Além disso, a atenção da empresa ao valor dos clientes e uma estratégia clara para mitigar ataques futuros indicam a capacidade de permanência dela como principal fornecedora de produtos de mitigação de DDoS.

Com base em seu forte desempenho geral, a Arbor Networks alcançou uma participação de mercado de 61%, e a Frost & Sullivan concede à Arbor Networks o Prêmio de liderança no mercado global de produtos de mitigação de DDoS de 2017.



Significado de liderança no mercado

Em última análise, o crescimento de qualquer organização depende de os clientes comprarem da empresa e, depois, tomarem a decisão de retornar. Clientes leais tornam-se defensores da marca; defensores da marca recrutam novos clientes; a empresa cresce e então alcança liderança no mercado. Para alcançar e manter liderança no mercado, uma organização deve se esforçar para ser a melhor da categoria em três áreas principais: entender a demanda, promover a marca e se diferenciar da concorrência. Essa abordagem tripla para alcançar a liderança no mercado é explorada mais adiante.



Entendimento de liderança no mercado

Conforme mencionado na página anterior, atender à demanda, fortalecer a marca e se diferenciar da concorrência são fatores que desempenham um papel vital no caminho de uma empresa rumo à liderança no mercado. Esse foco triplo, porém, é apenas o início da jornada e deve ser complementado por um foco igualmente rigoroso na experiência do cliente. As organizações que seguem as melhores práticas, portanto, comprometem-se com o cliente em cada etapa do ciclo de compra e continuam a cultivar o relacionamento depois que o cliente fechou a compra. Dessa forma, criam uma base crescente de clientes leais e, metodicamente, aumentam sua participação de mercado ao longo do tempo.

Critérios principais de desempenho

Para o Prêmio de liderança no mercado, nos concentramos em critérios específicos para determinar as áreas de excelência em desempenho que levaram à posição de liderança da empresa. Os critérios que consideramos incluem os seguintes (embora não se limitem a eles):

Critério	Requisito
Excelência em estratégia de crescimento	Habilidade demonstrada de identificar, priorizar e se empenhar de forma consistente por oportunidades de crescimento emergentes.
Excelência na implementação	Os processos dão suporte à implementação eficiente e consistente de táticas projetadas para oferecer suporte à estratégia.
Força da marca	Possuir uma marca que é respeitada, reconhecida e lembrada.
Qualidade de produto	O produto ou serviço recebe notas altas pelo desempenho, funcionalidade e confiabilidade em todas as fases do ciclo de vida.
Diferenciação de produtos	O produto ou serviço criou um nicho de mercado, baseado no preço, na qualidade ou na exclusividade da oferta (ou em alguma combinação dos três) que outra empresa não pode duplicar facilmente.
Aproveitamento da tecnologia	Compromisso demonstrado com a incorporação de tecnologias de ponta em ofertas de produtos para aumentar o desempenho e o valor do produto.
Valor do preço/desempenho	Os produtos ou serviços oferecem o melhor valor pelo seu preço, em comparação com ofertas similares no mercado.
Experiência de compra do cliente	Os clientes ficam com a sensação de terem comprado a solução ideal que atende tanto às suas necessidades quanto às suas restrições exclusivas.
Experiência de propriedade do cliente	Os clientes ficam orgulhosos de possuir o produto ou serviço da empresa e têm uma experiência positiva ao longo da vida útil do produto ou serviço.
Experiência de atendimento ao cliente	O atendimento ao cliente é acessível, rápido, livre de estresse e de alta qualidade.

Reconhecimento de melhores práticas: Dez etapas para pesquisar, identificar e reconhecer melhores práticas

Nossa equipe de analistas se esforça para seguir um processo de dez etapas (veja abaixo) a fim de avaliar os candidatos ao Prêmio e determinar se eles atendem aos nossos critérios de melhores práticas. A reputação e a integridade dos nossos Prêmios se baseiam no cumprimento estrito desse processo.

ETAPA	OBJETIVO	ATIVIDADES PRINCIPAIS	RESULTADO
1 Monitorar, mirar e investigar	Identificar candidatos ao Prêmio em todo o mundo.	<ul style="list-style-type: none"> Realizar pesquisa detalhada no setor. Identificar setores emergentes. Avaliar diversas localidades. 	Conjunto de candidatos que talvez atendam a todos os critérios de melhores práticas.
2 Realizar pesquisa de 360 graus	Realizar pesquisa abrangente de 360 graus sobre todos os candidatos no conjunto.	<ul style="list-style-type: none"> Entrevistar líderes em inovação e profissionais do setor. Avaliar se os candidatos atendem aos critérios de melhores práticas. Classificar todos os candidatos. 	Criação de matriz de posicionamento do desempenho de todos os candidatos em relação uns aos outros.
3 Convidar líderes em inovação de melhores práticas	Investigar detalhadamente todos os candidatos.	<ul style="list-style-type: none"> Confirmar os critérios de melhores práticas. Examinar a elegibilidade de todos os candidatos. Identificar lacunas nas informações. 	Perfis detalhados de todos os candidatos classificados.
4 Iniciar análise do diretor de pesquisa	Realizar uma avaliação imparcial de todos os perfis de candidatos.	<ul style="list-style-type: none"> Fazer brainstorming das opções de classificação. Verificar sob várias perspectivas o desempenho dos candidatos. Atualizar os perfis dos candidatos. 	Priorização final de todos os candidatos elegíveis e artigo complementar de posicionamento em relação às melhores práticas.
5 Reunir um painel de especialistas do setor	Apresentar as descobertas a um painel de especialistas composto de líderes em inovação do setor.	<ul style="list-style-type: none"> Compartilhar as descobertas. Fortalecer os casos de elegibilidade de candidatos. Priorizar os candidatos. 	Lista refinada de candidatos priorizados ao Prêmio.
6 Realizar análise global do setor	Chegar a um consenso sobre a elegibilidade dos candidatos ao Prêmio.	<ul style="list-style-type: none"> Realizar reunião global da equipe para analisar todos os candidatos. Verificar se atendem aos critérios. Confirmar a inclusão de todos os candidatos elegíveis. 	Lista final de candidatos elegíveis ao Prêmio, representando histórias de sucesso em todo o mundo.
7 Realizar verificação de qualidade	Desenvolver materiais oficiais de avaliação para o Prêmio.	<ul style="list-style-type: none"> Realizar atividades finais de estabelecimento de referencial de desempenho. Inscriver os indicados. Realizar análise da qualidade. 	Apresentação de alta qualidade, precisa e criativa dos sucessos dos indicados.
8 Reconectar-se ao painel de especialistas do setor	Finalizar a escolha do vencedor do Prêmio de melhores práticas.	<ul style="list-style-type: none"> Repassar a análise com o painel. Chegar a um consenso. Selecionar o vencedor. 	Decisão sobre qual empresa se sai melhor em relação a todos os critérios de melhores práticas.
9 Comunicar o reconhecimento	Informar o vencedor do Prêmio sobre esse reconhecimento.	<ul style="list-style-type: none"> Entregar o Prêmio ao CEO. Inspirar a organização para continuar a ter sucesso. Celebrar o desempenho do vencedor. 	Anúncio do Prêmio e plano de como o vencedor pode usá-lo para melhorar a marca.
10 Tomar ação estratégica	Após o licenciamento, a empresa pode compartilhar as notícias do Prêmio com as partes interessadas e os clientes.	<ul style="list-style-type: none"> Coordenar divulgação para a mídia. Projetar um plano de marketing. Avaliar o papel do Prêmio no planejamento estratégico futuro. 	Conscientização generalizada do status do vencedor do Prêmio entre os investidores, a mídia e os funcionários.

A interseção entre pesquisa de 360 graus e prêmios de melhores práticas

Metodologia de pesquisa

A metodologia de pesquisa de 360 graus da Frost & Sullivan representa o rigor analítico do nosso processo de pesquisa. Ela oferece uma visão de 360 graus dos desafios, das tendências e das questões do setor integrando todas as sete metodologias de pesquisa da Frost & Sullivan. Muitas vezes, as empresas tomam importantes decisões de crescimento com base em um entendimento limitado do seu ambiente, resultando em erros de omissão e de comissão. Estratégias de crescimento bem-sucedidas são baseadas em um entendimento abrangente do mercado, do âmbito técnico, econômico, financeiro, dos clientes, das melhores práticas e de análises demográficas. A integração dessas disciplinas de pesquisa na metodologia de pesquisa de 360 graus fornece uma plataforma de avaliação para estabelecimento de referencial dos participantes do setor e para identificação daqueles que atuam nos melhores níveis da categoria.



Sobre a Frost & Sullivan

A Frost & Sullivan, a Empresa de parceria para o crescimento, permite aos clientes acelerar o crescimento e alcançar as melhores posições da sua categoria no que se refere ao crescimento, à inovação e à liderança. O Serviço de parceria para o crescimento da empresa fornece ao CEO e à sua equipe de crescimento modelos disciplinados de pesquisa e melhores práticas para impulsionar a geração, avaliação e implementação de estratégias de crescimento poderosas. A Frost & Sullivan aproveita mais de 50 anos de experiência em parcerias com empresas do grupo Global 1000, empresas emergentes e a comunidade de investimentos a partir de 45 escritórios em seis continentes. Para fazer parte da nossa Parceria para o crescimento, acesse <http://www.frost.com>.