

Il mercato del recupero dati:

Il mercato degli hard disk negli ultimi anni ha subito un fortissimo incremento a causa:

- della drastica riduzione dei prezzi per Gb;
- della diffusione delle tecnologie multimediali digitali;
- della diffusione dei pc/notebook a bassissimo costo.

Oggi non è difficile trovare supporto su cui vengono conservate immagini digitali, filmati e documenti personali, ognuno di noi ha almeno una chiavetta USB o un disco esterno su cui conserva questi dati, personali e non. Il problema della prevenzione per evitare la perdita di questi dati, non è più un solo delle aziende, che elaborano e gestiscono dati importanti e sensibili, ma da un po di tempo anche dei privati che sono sempre più colpiti negli interessi “affettivi” quando subiscono perdite di dati.

A completare il quadro generale, contribuisce anche **la crisi, che ha fatto sì che le aziende di informatica riducessero, nel settore professionale, gli investimenti sia in personale specializzato che in nuove tecnologie, necessarie a garantire la “business continuity”**. Nella stragrande maggioranza delle volte i dati restano affidati a loro stessi .. su supporti vecchi, senza adeguata protezione da problemi elettrici e soprattutto senza adeguate procedure di backup e verifica.

Le ricerche delle major in questo settore, sono orientate verso la tecnologia allo stato solido, i cosiddetti hard disk SSD. Questa tecnologia non ridurrà sensibilmente il numero di perdite di dati, ma anzi costringerà sempre più i laboratori a specializzarsi ad investire nella strumentazione e formazione del personale. E’ vero infatti che i dischi SSD sono molto meno sensibili agli shock meccanici (cadute) ma anche vero che sono molto più sensibili a quelli magnetici e elettronici (scariche ed interferenze).

I competitors:

Bisogna distinguere i competitors in 3 categorie:

- 1) Centri di recupero dati specializzati con una propria Clean Room
- 2) Centri di recupero dati specializzati senza una propria Clean Room
- 3) Centri di assistenza informatica che fanno anche recupero dati

1) Attualmente in Italia esistono pochissime strutture a possedere una propria Clean Room per le attività di recupero dati, nella maggioranza dei casi, le aziende dichiarano di possedere una Clean Room e invece viene usata una “cappa lamellare”, tipo quelle che si usano in ambito chimico.

Tale soluzione, consente di aprire gli hard disk in ambiente controllato con un alto livello di criticità, in quanto l’accesso al supporto non è agevole e comunque restrittivo (mancano fundamentalmente di aree di decontaminazione e i supporti inseriti per la lavorazione contaminano l’ambiente), per cui certe

tipologie di lavorazioni sono difficilmente realizzabili. Si stima che in Italia esistono 3 aziende che posseggono una Clean Room proprietaria in classe ISO5 di cui una è di SE.A.R.C.H. Technology. Il restante mercato che dice di avere una propria Clean Room è composto da aziende con cappa lamellare, aziende che posseggono una Clean Room proprietaria ma non in Italia o azienda che si appoggiano a terzi per questo tipo di lavorazioni.

2) La stragrande maggioranza di aziende che si propongono con un servizio di recupero dati, non possiede la strumentazione e la struttura (Clean Room) per effettuare con professionalità tale servizio. Questi centri di assistenza hanno il know how per affrontare casi di primo livello, ovvero perdite dovute a problematiche software (virus, cancellazioni etc.) o in casi in cui hanno personale particolarmente preparato, per affrontare problematiche software su sistemi RAID. Tali strutture, nei casi di problematiche elettriche o meccaniche si avvalgono a loro volta, di società specializzate per il recupero dati, quali la SE.A.R.C.H. Technology

3) Questa categoria rappresenta la maggioranza del mercato del recupero dati, sono sostanzialmente aziende o negozi di informatica che effettuano assistenza hardware che, in caso di un problema di recupero dati software (alcune delle volte causato stesso dal tecnico), tentano in prima persona di recuperare i dati con software scaricati gratuitamente da internet, mentre nel caso di un problema di tipo elettronico o meccanico, dopo un primo tentativo, il più delle volte dannoso, si rivolgono a strutture specializzate come quella della SE.A.R.C.H. Technology.

Attuali barriere all'ingresso per nuovi competitors: Per entrare nel mondo del recupero dati le principali barriere da dover superare sono:

- **Economiche:** il costo per attrezzare un laboratorio completo di recupero dati è attualmente molto oneroso. L'infrastruttura (Clean Room), le attrezzature elettroniche specifiche, il software e l'hardware sono molto costose, e difficilmente individuabili sul mercato, non esiste infatti, uno standard in commercio o indicazioni sull'acquisto ed il funzionamento di tali attrezzature.
- **Professionali:** L'utilizzo e la conoscenza delle strumentazioni elettriche, elettroniche e dei software e dell'hardware necessario per il buon esito di un recupero professionale e di difficile acquisizione, occorrono nozioni sulla struttura e funzionamento, sia fisico che logico, degli hard disk, pen drive, catene RAID e dei sistemi operativi. L'acquisizione delle competenze professionali necessarie a ottenere delle buone percentuali di riuscita dei recuperi è estremamente lenta e costosa e soprattutto non è di pubblico dominio.
- **Linguistiche:** Molti dei software, delle strumentazioni e soprattutto degli schemi necessari alla buona riuscita del recupero non sono in lingua Italiana, così come le informazioni che circolano in rete e i gruppi di discussione mondiali. In Italia non esistono aziende disposte a cedere il proprio know how in lingua Italiana, pertanto un limite abbastanza oneroso, sia in termini di

costi che di tempo, da superare è quello della conoscenza di un ampio vocabolario della lingua Inglese, sufficientemente forbita di termini tecnici informatici.

- **Territoriali:** Uno dei fattori di successo è sicuramente la capillarità con cui una struttura, che intende proporsi nell'ambito del recupero dati, è conosciuta sul territorio Italiano. Farsi conoscere e raggiungere facilmente e in tutti i modi possibili è un lavoro che va costruito con il tempo, fatto di diffusione con vari mezzi pubblicitari, via internet e soprattutto trattano e risolvendo molti casi positivamente e per una varietà di aziende, dislocate su tutto il territorio Italiano, così come ha fatto e sta facendo SE.A.R.C.H. Technologi da anni.

La domanda di recupero dati oggi proviene da quattro tipologie di clienti con esigenze piuttosto diverse:

- **Privati:** Nella stragrande maggioranza dei casi il privato non è mai seguito nell'assistenza informatica, anzi generalmente il privato piace mettersi alla prova e intervenire personalmente sul suo pc e sui suoi dati, anche in virtù del fatto che le informazioni generalmente, non sono di vitale importanza. Tali clienti, in caso di perdita di dati, hanno esigenze molto esigue, limitate generalmente al recupero delle foto di famiglia e a qualche documento personale. I budget sono sempre molto limitati e strettamente legati al valore affettivo dei dati persi. Data la tipologia dei documenti, i tempi di recupero possono essere anche più lunghi.
- **Piccole aziende:** In questa tipologia di categoria ricadono tutte le aziende che, a rigor di logica, dovrebbero assolutamente avere un'assistenza da parte di Professionisti IT, e un piano per la business continuity. Purtroppo a causa di esigui budget e poca conoscenza nell'ambito IT, fanno sì che una perdita di dati, per queste aziende, si trasformi in situazioni estremamente gravose economicamente e a volte con conseguenze anche di tipo penale o civile. Per queste aziende, quando incorrono in perdite di dati, il primo obiettivo deve essere quello di affidarsi ad un soggetto qualificato nel recupero dati e recuperare quanto necessario e possibile nel più breve tempo possibile.
- **Categorie professionali:** I professionisti appartenenti alle categorie professionali quali: commercialisti, ingegneri, avvocati, fotografi etc. , diversamente da quanto accade nelle piccole aziende, trattano dati, foto e progetti dei loro clienti e non personali, per cui in caso di perdita dei dati, sono maggiormente responsabili nei confronti dei propri clienti. Tali professionisti non sempre sono seguiti da professionisti IT e quasi mai hanno un piano per la business continuity. La perdita delle informazioni, nella stragrande maggioranza delle volte, comporta gravi danni e per cui è richiesto l'intervento immediato di un soggetto qualificato nel recupero dati, che possa agire in regime di emergenza.

- **Grandi aziende:** Le grandi aziende sono quasi sempre seguite da una società di informatica, generalmente usano sistemi server con hard disk configurati in RAID, per una maggiore affidabilità, ed hanno quasi sempre un piano per business continuity e il disaster recovery . E' difficile che su questi clienti si verifichino richieste di recupero dati, ma quando accadono bisogna intervenire su sistemi complessi RAID con S.O. di qualsiasi genere. Tale intervento può essere garantito solo da strutture qualificate nell'ambito del recupero dati, con grosse e profonde conoscenze di sistemi evoluti e tecnologie all'avanguardia.

Veicolo fondamentale per l'acquisizione di clientela sono :

- **Internet:** ricerche specifiche per verificare la presenza di laboratori specializzati nella propria città/provincia
- **i professionisti del settore:** vengono a contatto con la richiesta di recupero direttamente dai loro contatti e, verificata la non recuperabilità software, cercano un centro specializzato a cui affidare i propri clienti. Questi tecnici specializzati in hardware e software traggono dalla partnership con un centro specializzato un doppio vantaggio:
 - Aumentano la loro credibilità tecnica nei confronti dei clienti riuscendo a gestire anche situazioni critiche di fronte alle quali spesso devono dichiararsi "incompetenti" e comunicare al cliente la necessità di rivolgersi altrove.
 - Grazie alla partnership i laboratori imparano anche alcune tecniche di base per non peggiorare la situazione degli HD con tentativi maldestri di recupero
 - Aumentano le opportunità di business traendo un vantaggio economico diretto dalla gestione dei recuperi dati.

Tutte le richieste di recupero dati partono dalla ricerca di un centro specializzato operante nella provincia per poter avere un maggiore controllo e velocità di risposta.

Le attività di data recovery a seconda delle strumentazioni con cui vengono realizzate si dividono in:

- Software (30% dei casi) prezzo medio per HD 150,00
- Elettronico (30% dei casi) prezzo medio per HD 400,00
- Camera Bianca (40% dei casi) prezzo medio per HD 750,00

Spesso i recuperi a seconda del danno subito dai supporti hanno bisogno di integrare 2 o più di queste attività (si ripristina l'elettronica e poi si estraggono i dati con il software o si rende necessaria la sostituzione di parti meccaniche in camera bianca)

Il modello di business che deriva da queste considerazioni è rivolto verso la creazione di uno spazio on line ben indicizzato sui motori di ricerca riguardo le richieste di recupero dati sul proprio territorio e la creazione di una fitta rete di partner sul territorio.

L'offerta di Se.a.r.c.h Technology

Search Technology Leader nazionale nel recupero dati e riferimento sul territorio delle maggiori case internazionali specializzate in Data Recovery offre, primo assoluto in Italia, una formazione completa per creazione di tecnici e laboratori specializzati nel recupero dati e computer forensics.

Search Technology offre a tutte le aziende operanti nel settore ICT la possibilità di entrare in maniera graduale ma da subito e con una veste professionale nel settore redditizio del Recupero Dati. L'offerta è modulare e completa con l'obiettivo di fornire a nostri associati:

strumenti - competenze - mercato

Ogni modulo comprende tutto il necessario (dal cacciavite al kit antistatico alla formazione e assistenza per 3 anni.) e include anche le azioni di marketing necessarie per sviluppare sul proprio territorio una rete di sub-partner.

La formazione avverrà mediante **corsi individuali** (per ogni pacchetto verrà proposto un certo numero di giorni di formazione) , **formazione on line** (pubblicazione on line di dispense e manuali tradotti in italiano) i e **formazione on the job** (assistenza tecnica da remoto per la soluzione di singoli casi difficili).

Grande attenzione viene inoltre data oltre alla parte tecnologica alle attività di marketing da sviluppare (strategie di Prodotto, Prezzo, Promozione e distribuzione del servizio di Recupero Dati) necessarie per radicare l'azienda sul territorio e diffondere la conoscenza dei servizi tra tutti i potenziali utilizzatori (tra l'altro ogni nostro nuovo centro verrà dotato di espositori e adesivi da dare ai propri nuovi partner sul territorio) nonché creare velocemente una barriera impenetrabile ad altre aziende locali.

Constattate il nostro responsabile commerciale per ulteriori dettagli:

Sig. Massimo Decker
massimo.decker@searchgroup.it
www.ilrecuperodati.biz
cell. 3316996724

Servizi informatici
Assistenza
Recupero dati
Consulenza
Hardware e software



Software Reseller PMI



SE.A.R.C.H. sas

Via Vc. S. Maria del Pianto

(centro Polifunzionale Torre 1, piano 12)

80143 – Napoli tel. +39 081 19360477 pbx - fax +39 081 19362422

www.search-tec.it - info@search-tec.it

P.I./C.F. 05247311219 – CCIAA di Napoli n° 741866

Microsoft | Partner Program

ISV EMPOWER PROGRAM