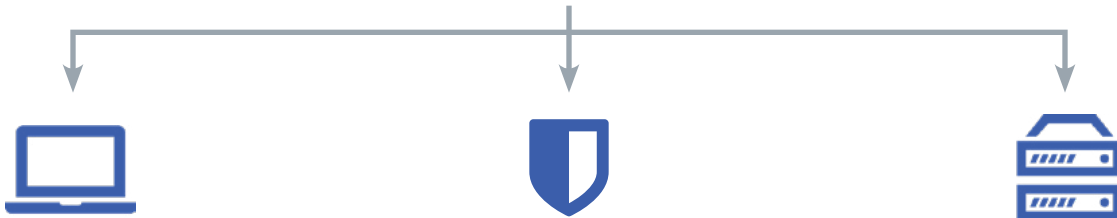


Type de marché



Ordinateur de bureau /
Client

Sécurité
des terminaux

Centre de données /
stockage / serveurs

Quelles sont les opportunités pour fournir l'effacement en tant que service (EaaS) ?

Fin de vie des données

Une entreprise de 10 000 employés demande l'installation d'un logiciel d'effacement sécurisé sur les ordinateurs de bureau et les ordinateurs portables de tous ses employés. L'entreprise achète 10 000 licences Blanco File Eraser et distribue 2 à 3 ressources sur une période de 2 à 3 jours pour une installation sur toutes les machines. Le fournisseur de services peut fixer le prix du service d'effacement et dégager des marges élevées.

Quels sont les autres cas où l'EaaS peut s'appliquer ?

- Un client final ou un employé quitte l'organisation
- Sortie du cloud
- Exercices de reprise d'activités après sinistre
- Migration de données / rafraîchissement de mémoire

Fin de vie des équipements

Un client doit mettre hors service 1 000 ordinateurs. L'entreprise achète 1 000 licences Blanco File Eraser et distribue 1 à 2 ressources pour un effacement de toutes les machines sur une période de 2 à 3 jours. Le fournisseur de services peut fixer le prix du service d'effacement et dégager des marges élevées.

Migration de données

Un client final met à niveau son infrastructure et doit effacer toutes les données de leur emplacement d'origine. Avec les solutions Blanco Data Eraser, il est possible d'offrir l'effacement des équipements physiques avec Drive Eraser, le niveau logique avec LUN Eraser et les environnements virtuels avec Virtual Eraser. Le temps et les ressources d'effacement dépendent de la taille du projet et les coûts peuvent être définis en conséquence pour obtenir un meilleur retour sur investissement.