

RESOURCE CENTER

Bitwarden Channel Partner SolveIT minskar inkommande tjänsteförfrågningar med 70 % med Bitwarden

Get the full interactive view at

<https://bitwarden.com/sv-se/resources/bitwarden-channel-partner-solveit/>



Översikt

Grundat: 2016

Bransch: IT-tjänster

Plats: North Carolina

Baserat i Charlotte, North Carolina, är SolveIT en managed service provider (MSP) som stödjer kunder i North och South Carolina, Pennsylvania och New Jersey. Med fokus på att leverera tjänster till företag inom hälso- och sjukvård, finansiella tjänster, tillverkning och ideella sektorer är SolveIT särskilt skickliga på att hantera efterlevnadsrelaterade säkerhetsbehov genom sitt utbud av skräddarsydda lösningar.



<https://player.vimeo.com/video/1073385918>

Innehållsförteckning

Situation: Frustration med tidigare lösning ledde till att SolveIT undersökte nytt lösenordshanteringsverktyg

Lösning: Bitwarden "kryssar så många av rutorna som är viktiga för våra kunder och för oss"

Bitwarden autofyll-funktionalitet, implementeringsprocessen höjer den över konkurrenterna

Intern adoption speglar SolveITs fokus på robust men ändå användbar säkerhet

Kom igång med Bitwarden

Situation: Frustration med tidigare lösning ledde till att SolveIT undersökte nytt lösenordshanteringsverktyg

SolveIT-klienter letade efter en intuitiv, väl designad och lättanvänd lösenordshanterare. Medan SolveIT initialt erbjöd Keeper som en del av sitt tjänstepaket, kom både SolveIT och dess kunder med tiden att se lösenordslösningen som svårhanterlig och lite för upptagen. "Vi fortsatte att få feedback om att lösningen var invasiv och svår att använda", säger Eddie Clark, VD för SolveIT. "Vi visste att vi var tvungna att göra en förändring."

Clark undersökte ett antal lösningar och gjorde några tester, men såldes inte på deras övergripande tillvägagångssätt, säkerhet eller användbarhet. Han var också oroad över att vissa av produkterna hade upplevt intrång.

Lösning: Bitwarden "kryssar så många av rutorna som är viktiga för våra kunder och för oss"

Förutom att erbjuda ett helt hanterat IT-tjänstepaket erbjuder SolveIT även samhanterade IT-tjänster som kompletterar och förbättrar befintliga interna IT-team. "Vi gillar verkligen att arbeta med den här typen av konton eftersom vi inte bara dikterar till team, vi får feedback om vad de gillar och vad de inte gillar. I ett fall sa en tekniker som vi arbetade med att han inte kunde få sina användare ombord på Keeper och frågade om SolveIT-teamet skulle överväga att byta till Bitwarden. Vi sa självklart – och vi blev kära i Bitwarden efter det."

Enligt Clark levererar Bitwarden ett brett utbud av fördelar. De inkluderar möjligheten att överföra ett valv från en person till en annan, säker delning av autentiseringsuppgifter mellan teammedlemmar, enkel användning, enkel övergång från en produkt till en annan och en mycket mer okomplicerad implementeringsprocess.

"Det faktum att våra kunder kommer till oss och ber om att få använda det säger verkligen mycket. Bitwarden kontrollerar så många av de rutor som är viktiga för våra kunder och för oss."

Bitwarden autofyll-funktionalitet, implementeringsprocessen höjer den över konkurrenterna

"Med vår tidigare lösning kom vi från en smärtsam plats när det gäller autofyllning," sa Clark.

"Med Bitwarden är sättet som autofyll fungerar stabilt. Vi är väldigt nöjda med det."

Bitwarden inkluderar för närvarande en autofyll-funktion i både webbläsartillägget och mobilappen. Med autofyll kan användare automatisera de steg som vanligtvis tas när de använder en lösenordshanterare: logga in i valvet, hitta den nödvändiga posten för en webbplats, app eller tjänst, kopiera lösenordet och klistra in det i lösenordsfältet.

Clark har också mycket beröm för Bitwarden-distributionsprocessen. "Vi får helt enkelt inga supportsamtal om Bitwarden. Detta är viktigt eftersom vi vill utöka vår kundbas och hålla vår personal smal och elak. Vårt personallutnyttjande för supportsamtal minskade med cirka 70 %. Mitt team har vunnit mycket tid tack vare att jag gått över till intuitiva produkter som Bitwarden. På grund av detta har vi kunnat lägga till fler kunder utan att öka våra omkostnader."

Intern adoption speglar SolveITs fokus på robust men ändå användbar säkerhet

"Adoption inom mitt eget företag var viktigt," sa Clark. "Min mamma hade kämpat med Keeper. När vi konverterade henne till Bitwarden hade hon inga problem. Om en 74-årig kvinna kan hantera det, så kan våra kunder och vårt säljteam också det."

Han tillade, "Alla på SolveIT använder Bitwarden. Det är inte valfritt. Vi har 100 % intern adoption."

"Vi skulle absolut rekommendera Bitwarden till andra. Jag är medlem i en rikstäckande kamratgrupp och när vi träffades nyligen var Bitwarden en del av mina produktrekommendationer. Priset är rätt, säkerheten är tät och omkostnader som krävs för att stödja produkten är minimal. Jag kan inte komma på en annan produkt i vår stack som kräver lika lite underhåll."

Kom igång med Bitwarden

Intresserad av att bli medlem i Bitwardens partnerprogram? Ta reda på mer [här](#). Du kan också lära dig mer om vad Bitwarden kan göra för ditt företag och registrera dig för en [gratis 7-dagars provperiod!](#)

"The fact that our clients are coming to us and asking to use it really says a lot."

Eddie Clark, president of SolveIT

"My team has gained a lot of time thanks to shifting over to intuitive products like Bitwarden. Because of this, we've been able to add more clients without raising our overhead."

Eddie Clark

Läs mer:

[Hur man främjar användaradoption för ditt nya företags lösenordshanterare](#)