

Cómo realizar un Proof of Concept exitoso

Estos pasos son necesarios antes de una sesión de PoC:

1. Despliegue el CyBotPro al entorno virtual (VMW o HyperV)
2. Tener de antemano los detalles de la red del cliente
 1. IPs: rangos y/o individuales
 2. Subnet Mask
 3. Default Gateway
 4. DNS
3. Licencia descargada desde el portal de Cronus (Cronus habria enviado ya ese link con login)
4. Credenciales (administrador de dominio y/o usuario SSH)

Con respecto al punto de credenciales, los clientes, con toda la razón, son renuentes a soltar esta información de login y password. Cronus es una solución **White Box** por ende **necesita** las credenciales para armar el mapa de perfiles y detectar vulnerabilidades. Estas credenciales se guardan localmente en una base de datos encriptada de alta seguridad. No es enviada a ninguna parte externa. Por otro lado, la interfase de CyBot permite que el cliente sea quien digite **él mismo** los login y password para que no se preocupen por eso. La banca del Reino Unido es el mayor grupo de clientes de Cronus como para dar un parte de tranquilidad. Igual pueden cambiar los passwords para la prueba o a posteriori si quieren.

OJO: Típicamente los clientes cumplen con hacer inventario de credenciales **pero** al ingresarlos al CyBot y correr el escaneo nos damos cuenta que hay muchos activos con que el CyBot no pudo conectar. Por ende es importante tener a un **ingeniero del cliente** al pie de las pruebas para solventar esto rápidamente. Si no, pueden perder muchas horas sin avanzar y frustrando a todos.

Más detalles de un POC exitoso:

1. Cronus y el partner le envían al cliente las Credenciales del **portal de Cronus**
2. Del portal el cliente descarga la máquina CyBot Pro, licencia y guías con ayuda del partner
3. Sesión de WebEx o en las oficinas del cliente revisando la configuración de POC
4. Instalación y activación de licencias
5. Insertar credenciales en CyBot pro
6. Defina el alcance del escaneo y ejecute un escaneo
7. Configurar las funciones avanzadas de Cronus para mostrar su diferenciación con respecto a otros fabricantes
 - a. Agregar los servidores DB, CRM, ERP, etc. como activos críticos
 - b. Creación de escenarios de negocio (WS a CRM a DB)
8. Sesión de WebEx después de unos días revisando los resultados del análisis con el cliente
9. Enviar propuesta económica
10. Recibir la Orden de Compra
11. Cronus envía la licencia de suscripción