GFI PRŮVODCE

GFI LanGuard pro GFI Kerio MSP:

Průvodce licencováním a uvedením na trh



GFI Software™

Kde se nacházíte nyní

Pokud jste MSP provozující GFI KerioConnect® nebo GFI KerioControl pro své klienty, už máte fungující fakturační rytmus.

Většina GFI Kerio MSP funguje v jednom ze dvou modelů, často i v obou současně:

- **Měsíční fakturace podle spotřeby.** Fakturujete každému klientovi to, co spotřebuje (schránky v GFI KerioConnect®, chráněná místa nebo zařízení v GFI KerioControl) a měsíčně to zúčtujete. Pro klienta je to prediktivní, pro vás bezproblémové a škáluje se se změnou počtu zaměstnanců.
- **Roční závazek se službami navíc.** Licence je základ; marže je v tom, co kolem ní přidáte: správa, monitoring, záplatování, helpdesk, bezpečnostní přezkoumání. Produkt je důvod smlouvy, ale služba je důvod, proč klient obnovuje.

Tak či onak je perimeter pokrytý. GFI KerioConnect® řeší e-mail; GFI KerioControl řeší firewall. Co ale oba nezahrnují, je vše za firewallem: pracovní stanice, servery a vzdálené notebooky, kde útoky ve skutečnosti začínají. Ta mezera je příležitost a za ní stojí regulační tlak: režimy souladu jako NIS 2 v Evropě, CRF v Saúdské Arábii a Essential Eight v Austrálii nyní vyžadují, aby firmy zaváděly posouzení zranitelností a správu záplat.

Jak licence GFI LanGuard skutečně fungují

Tohle je část, která mění způsob, jak to prodáváte, takže je dobré být přesný.

GFI LanGuard MSP využívá model platby za sken. Na rozdíl od tradičního licencování na místo nebo na zařízení nejste účtováni podle počtu spravovaných koncových bodů, ale podle počtu skenů, které provedete v každém kalendářním měsíci.

Fakturu určují dvě věci:

1. **Vaše úroveň uzlů: jak velkou síť můžete skenovat.** Každá licence patří do jedné z pěti úrovní a každá úroveň omezuje počet uzlů (zařízení), které jeden sken může pokrýt. Úrovně umožňují až 25, 50, 100, 250 nebo více než 250 uzlů a každá úroveň má vlastní cenu za sken. Licence úrovně 1 tedy neumožní skenovat více než 25 uzlů, proto vyberete úroveň odpovídající velikosti sítě zákazníka. Můžete držet licenční klíče pro více úrovní a použít ten správný pro každou síť.
2. **Počet skenů: co skutečně platíte.** Na konci každého měsíce GFI LanGuard MSP spočítá využití napříč všemi vašimi licencemi a naúčtuje vám se na základě celkového počtu skenů provedených od posledního fakturačního cyklu.

Úrovně licencí:

Úroveň	Uzlů
1	Až 25
2	Až 50
3	Až 100
4	Až 250
5	Až 2 999



Příklad: Držíte licenční klíč úrovně 1 (až 25 uzlů) a licenční klíč úrovně 3 (až 100 uzlů). Zákazník A (18 uzlů) a zákazník B (22 uzlů) se oba vejdou pod limit úrovně 1, takže je skenujete tímto klíčem (4 skeny pro A a 3 pro B). Síť zákazníka C s 80 uzly vyžaduje klíč úrovně 3, kde provedete 2 skeny. Vaše faktura za měsíc je jedna konsolidovaná: 7 skenů účtovaných podle ceny za sken licence úrovně 1 a 2 skeny účtované podle ceny za sken licence úrovně 3, bez ohledu na to, kolik zákazníků každý klíč obsluhuje.

Několik pravidel, která jsou pro následující taktiky důležitá:

- Pro každou úroveň je vydána samostatná licence; licence úrovně 1 neumožňuje skenovat více než 25 uzlů.
- Ale v rámci jedné úrovně můžete stejnou licenci znovu použít napříč více zákaznickými nasazeními; fakturace se řídí celkovým počtem skenů provedených proti té licenci za měsíc. Jedna licence úrovně 2 může obsluhovat mnoho klientů s méně než 50 uzly.
- Protože platíte pouze za skeny, vše ostatní — nasazení záplat, generování zpráv, softwarové/hardwarové audity, nápravy — je zahrnuto bez dalších poplatků. To je páka pro marži.
- Úroveň 5 také nabízí pevný měsíční tarif s neomezenými skeny v rámci svého limitu uzlů, místo placení za každý sken.
- Organizační poznámka: všechna MSP předplatná se obnovují každý rok 31. ledna; licence vytvořené v průběhu cyklu běží do konce aktuálního cyklu.

Integruje se tam, kde již pracujete: od verze GFI LanGuard 12.15+ zaregistrujete server do vaší stávající organizace GFI AppManager™; výsledky skenů, závažnost, stav chybějících záplat a otevřené porty se zobrazí v přehledech GFI AppManager™ a můžete spouštět skeny nebo nasazovat záplaty bez otevírání samostatné konzole. Není potřeba další licence GFI AppManager™; aktivní předplatné GFI LanGuard to pokrývá.

Taktika 1 — Zahrňte čtvrtletní sken do vaší služby GFI Kerio

Model platby za sken je tomu uzpůsoben. Místo toho, abyste GFI LanGuard prodávali jako samostatnou řadu produktů, zahrňte pravidelný sken do spravované služby GFI Kerio, kterou klient již odebírá.

Například:

Pro každých 50 zařízení, která klient spravuje a za která mu fakturujete v rámci GFI KerioControl, zahrňte jeden čtvrtletní GFI LanGuard sken zranitelností.

Vaše náklady na klienta s 50 uzly představují jeden sken úrovně 2 provedený čtyřikrát ročně. Za to dodáte zprávu a — co je důležitější — podstatný rozhovor: která koncová zařízení byla zkontrolována, jaké kritické a vysoké zranitelnosti byly nalezeny a záplatovány, co není záplatováno, které porty by neměly být otevřené a co jste již napravili.

Proč to funguje:

- **Zviditelňuje práci, kterou klient jinak nevidí.** „47 koncových bodů prohledáno, 12 kritických zranitelností nalezeno a záplatováno; zde je zpráva o souladu“ je mnohem silnější argument pro obnovení smlouvy než „všechno je v pořádku“. Se čtyřmi skeny ročně je to prakticky zadarmo.
- **Jedna licence pokryje více klientů.** Protože je stejná licence úrovně 2 znovu použitelná napříč nasazeními, každý klient s méně než 50 uzly, který má čtvrtletní frekvenci skenování, se za každý sken účtuje z této licence; vaše náklady rostou s počtem provedených skenů, nikoli s počtem získaných klientů.
- **Je to přirozená cesta k navýšení rozsahu nabízených služeb.** Čtvrtletní sken, který opakovaně odhaluje stejné mezery, přirozeně vede k rozhodnutí „přejít na měsíční záplatování“.

Taktika 2 — Roční či kontinuální pokrytí jako sdílená kapacita

Pro klienty připravené přejít od periodických kontrol k neustálému pokrytí není pákou jiná licence, ale frekvence a dosah.

Zvyšte frekvenci skenů, jak se vztah s klientem prohlubuje. Protože platíte pouze za skeny, můžete klienta škálovat z čtvrtletních skenů na měsíční nebo dvoutýdenní bez změny jeho úrovně; prostě provedete více skenů proti téže licenci. To dělá z „kontinuálního pokrytí“ rozhodnutí o službě, nikoli o nákupu: upravíte frekvenci podle rizikového profilu klienta a jeho plánů pro shodu, a opakující se rytmus skenování a nasazování záplat se stane spravovanou službou, za kterou platí měsíčně.

Rozšiřte pokrytí jedné licence napříč mnoha klienty pomocí WAN agentů. WAN agent je lehká instalace na každém vzdáleném stroji, která odesílá data na váš server GFI LanGuard přes porty 443, 8443 a 8883 — bez VPN a bez změn příchozího firewallu. Instalátor vygenerujete v GFI AppManager™, nasadíte ho a koncový bod se zaregistruje jako spravovaný uzel, který můžete vzdáleně skenovat a záplatovat. Protože se agent připojí z internetově dostupného stroje a licence podle úrovně je znovu použitelná napříč nasazeními, vaše úroveň funguje jako kapacitní pool:

- Klient odhlásí 20 notebooků → tyto uzly se uvolní; téhož týdne nasadíte agenta u rostoucího klienta.
- Získáte nového zákazníka uprostřed roku → pokryjete ho stávající úrovní místo nákupu nové licence; náklad se projeví pouze v počtu provedených skenů.
- Sezónní nárůst → dočasně navýšíte pokrytí na čtvrtletí, poté ho opět stáhnete.

Rozdíl mezi vaší průměrnou cenou za sken a cenou spravované služby na jedno místo představuje servisní marži a dobře zapadá do modelu „roční smlouva + služby“, kde správa záplat a kontinuální monitoring vystupují jako pojmenované opakující se služby nad rámec vztahu s GFI Kerio.

Rozdíl mezi vaší průměrnou cenou za sken a cenou spravované služby na jedno místo představuje servisní marži a dobře zapadá do modelu „roční smlouva + služby“, kde správa záplat a kontinuální monitoring vystupují jako pojmenované opakující se služby nad rámec vztahu s GFI Kerio.

Praktická cesta: Většinu klientů začněte s **Taktika 1**. Čtvrtletní sken vás stojí málo, jasně dokazuje hodnotu a odhaluje opakující se problémy, které ospravedlňují rozšíření služeb. Když skeny klienta opakovaně ukazují stejné mezery nebo se blíží termín auditu, převeďte ho na **Taktika 2**Taktika 2: zvyšte frekvenci skenů na měsíční a rozprostřete pokrytí napříč vaší klientskou základnou pomocí WAN agentů. Sken, který začal jako doplňková služba, se stane důvodem, proč si klienti objednají spravovanou službu.

Perimetr u svých klientů používajících GFI Kerio už máte pokrytý. Pokrytí koncových zařízení za ním nevyžaduje novou platformu ani smlouvu — stačí jeden server ve vaší stávající organizaci GFI AppManager™.

Zaregistrujte **GFI LanGuard** na appmanager.gfi.com.
Nasadíte WAN agenta u jednoho klienta a spustíte sken. Rozhovor, který tím vznikne, zajistí prodej dalších služeb.

Copyright © GFI USA, LLC. Všechna práva vyhrazena.