GUÍA GFI

GFI LanGuard para MSPs de GFI Kerio:

Guía de licencias y salida al mercado



GFI Software™

Dónde estás hoy

Si eres un MSP que gestiona GFI KerioConnect® o GFI KerioControl para tus clientes, ya tienes un ritmo de facturación que funciona.

La mayoría de los MSPs de GFI Kerio se encuentran en uno de dos modelos, a menudo ambos al mismo tiempo:

- **Facturación mensual por uso.** Facturas a cada cliente por lo que consume (buzones en GFI KerioConnect®, asientos protegidos o appliances en GFI KerioControl) y haces la conciliación mensual. Predecible para el cliente, de baja fricción para ti y escalable a medida que cambia su plantilla.
- **Compromiso anual con servicios adicionales.** La licencia es la base; el margen está en lo que añades alrededor: gestión, monitorización, parcheo, helpdesk, revisiones de seguridad. El producto es la razón del contrato, pero el servicio es por lo que el cliente renueva.

En cualquier caso, el perímetro está cubierto. GFI KerioConnect® gestiona el correo; GFI KerioControl gestiona el firewall. Lo que ninguno cubre es todo lo que hay detrás del firewall: las estaciones de trabajo, los servidores y los portátiles remotos donde realmente empiezan las brechas. Esa brecha es la oportunidad, y existe presión regulatoria detrás: regímenes de cumplimiento como NIS 2 en Europa, CRF en Arabia Saudí y Essential Eight en Australia ahora exigen a las empresas implementar evaluación de vulnerabilidades y gestión de parches.

Cómo funciona realmente el sistema de licencias de GFI LanGuard

Esta es la parte que cambia cómo lo vendes, por eso merece la pena ser preciso.

GFI LanGuard MSP utiliza un modelo de pago por escaneo. A diferencia del licenciamiento tradicional por asiento o por dispositivo, no se te factura por cuántos endpoints gestionas; se te factura por cuántos escaneos realizas cada mes calendario.

Dos cosas determinan la factura:

1. **Tu Tier de nodos: el tamaño de la red que puedes escanear.** Cada licencia pertenece a uno de cinco Tier, y cada Tier limita el número de nodos (dispositivos) que puede cubrir un único escaneo. Los Tier contemplan límites de hasta 25, 50, 100, 250 o más de 250 nodos, y cada Tier tiene su propio precio por escaneo. Una licencia Tier 1 no permite escanear más de 25 nodos, por lo que eliges el Tier que corresponde al tamaño de la red del cliente. Puedes tener claves de licencia para varios Tier y usar la adecuada para cada red.
2. **Tu número de escaneos: lo que realmente pagas.** Al final de cada mes, GFI LanGuard MSP calcula el uso a través de todas tus licencias y se te cobra según el número total de escaneos completados desde el último ciclo de facturación.

Tiers de licencia:

Tier	Nodos
1	Hasta 25
2	Hasta 50
3	Hasta 100
4	Hasta 250
5	Hasta 2.999



Ejemplo: Tienes una clave Tier 1 (hasta 25 nodos) y una clave Tier 3 (hasta 100 nodos). El Cliente A (18 nodos) y el Cliente B (22 nodos) encajan ambos dentro del límite de Tier 1, por lo que los escaneas a ambos con la misma clave (4 escaneos para A y 3 para B). La red de 80 nodos del Cliente C necesita la clave Tier 3, donde realizas 2 escaneos. Tu factura del mes es una factura consolidada: 7 escaneos contra la clave Tier 1 a su precio por escaneo, más 2 escaneos contra la clave Tier 3 a su precio por escaneo, independientemente de cuántos clientes atienda cada clave.

Algunas reglas importantes para las estrategias que siguen:

- Se emite una licencia separada para cada Tier; una licencia Tier 1 no permite escanear más de 25 nodos.
- Pero dentro de un mismo Tier, puedes reutilizar la misma licencia en múltiples implementaciones de clientes; la facturación es el número total de escaneos contra esa licencia en el mes. Una licencia Tier 2 puede atender a muchos clientes con menos de 50 nodos.
- Como solo pagas por escaneos, todo lo demás —despliegue de parches, generación de informes, auditorías de software/hardware y remediación— está incluido sin coste adicional. Esa es la palanca del margen.
- El Tier 5 también ofrece una opción de tarifa plana mensual que permite realizar escaneos ilimitados dentro de su límite de nodos, en lugar de pagar por escaneo.
- Aviso administrativo: todas las suscripciones MSP se renuevan el 31 de enero de cada año; las licencias creadas a mitad de ciclo duran hasta el final del ciclo vigente.

Y se integra donde ya trabajas: a partir de GFI LanGuard 12.15+, registras el servidor en tu organización existente de GFI AppManager™; los resultados de los escaneos, la severidad, el estado de parches faltantes y los puertos abiertos aparecen en los paneles de GFI AppManager™, y puedes lanzar escaneos o aplicar parches sin abrir una consola separada. No se requiere una licencia adicional de GFI AppManager™; una suscripción activa de GFI LanGuard la cubre.

Estrategia 1 — Incluye un escaneo trimestral en tu servicio GFI Kerio

El modelo de pago por escaneo está diseñado para esto. En lugar de vender GFI LanGuard como un producto independiente, incorpora un escaneo periódico dentro del servicio gestionado de GFI Kerio que el cliente ya contrata.

Por ejemplo:

> *Por cada 50 dispositivos que un cliente gestiona y por los cuales se le factura en GFI KerioControl, incluye un escaneo trimestral de vulnerabilidades con GFI LanGuard.*

Tu coste por ese cliente de 50 nodos es un único escaneo Tier 2, cuatro veces al año. A cambio, entregas un informe y, más importante, una conversación: dispositivos revisados, vulnerabilidades críticas y altas detectadas, qué está sin parchear, qué puertos no deberían estar abiertos y qué ya has corregido.

Por qué esto funciona:

- **Hace visible el trabajo invisible.** «47 dispositivos escaneados, 12 vulnerabilidades críticas encontradas y parcheadas; aquí está el informe de cumplimiento» es un argumento de renovación mucho más sólido que «todo está bien». Con solo cuatro escaneos al año, su ejecución resulta casi gratuita.
- **Una licencia cubre varios clientes.** Dado que la misma licencia Tier 2 puede reutilizarse en distintas implementaciones, cada cliente de menos de 50 nodos con una cadencia trimestral genera cargos por cada escaneo realizado con esa licencia; tu coste escala con los escaneos realizados, no con los clientes adquiridos.
- **Es una palanca para ventas adicionales.** Un escaneo trimestral que siga detectando las mismas brechas es la antesala natural para proponer pasar al parcheo mensual.

Estrategia 2 — Cobertura anual y continua como capacidad compartida

Para los clientes que están listos para pasar de comprobaciones periódicas a una cobertura permanente, la palanca no es una licencia distinta, sino la cadencia y el alcance.

Aumenta la cadencia a medida que la relación se profundiza. Como solo pagas por escaneo, puedes escalar a un cliente de escaneos trimestrales a mensuales o quincenales sin cambiar nunca su tier; simplemente realizas más escaneos con la misma licencia. Eso convierte la "cobertura continua" en una decisión de servicio, no de adquisición: ajustas la cadencia para que coincida con el perfil de riesgo y el calendario de cumplimiento del cliente, y el ritmo recurrente de escanear y parchear se convierte en el servicio gestionado que pagan mensualmente.

Distribuye una licencia entre muchos clientes mediante agentes WAN. El agente WAN es una instalación ligera en cada máquina remota que informa a tu servidor GFI LanGuard a través de los puertos 443, 8443 y 8883, sin VPN ni cambios de firewall entrantes. Generas el instalador desde GFI AppManager™, lo despliegas y el endpoint se registra como un nodo gestionado que puedes escanear y parchear de forma remota. Debido a que el agente alcanza una máquina conectada a Internet y una licencia Tier es reutilizable entre implementaciones, tu Tier se convierte en una reserva de capacidad:

- Un cliente da de baja 20 portátiles → esos nodos quedan libres; redepliega el agente en un cliente en crecimiento esa misma semana.
- Ganas una cuenta nueva a mitad de año → cúbrela con el Tier existente en lugar de comprar una licencia nueva; el coste aparece únicamente como los escaneos que realices.
- Aumento estacional → incrementa la cobertura para el trimestre y redúcela después.

La diferencia entre tu coste medio por escaneo y tu precio por asiento del servicio gestionado es el margen del servicio, y encaja perfectamente en el modelo de "contrato anual + servicios", donde la gestión de parches y la monitorización continua se convierten en servicios recurrentes nombrados además de la relación con GFI Kerio.

Un camino práctico: Inicia a la mayoría de tus clientes en **Estrategia 1**El escaneo trimestral te cuesta poco, demuestra el valor de forma visible y saca a la luz los problemas recurrentes que justifican escalar. Cuando los escaneos de un cliente sigan señalando las mismas brechas, o se acerque una fecha límite de auditoría, pásalos a **Estrategia 2**: ajusta la cadencia de escaneos para que sea mensual y amplía la cobertura en tu cartera de clientes mediante agentes WAN. El escaneo que empezó como un extra incluido se convierte en la razón por la que contratan el servicio gestionado.

Ya posees el perímetro para tus clientes GFI Kerio. Cubrir los endpoints detrás de él no requiere una nueva plataforma ni un nuevo contrato; basta con un servidor en tu organización existente de GFI AppManager™.

Registra **GFI LanGuard** en appmanager.gfi.com.
Despliega un agente WAN en un cliente y ejecuta un escaneo. La conversación que genere impulsará el resto de las ventas.

Copyright © GFI USA, LLC, Todos los derechos reservados.