GFI GUIDE

GFI LanGuard per gli MSP GFI Kerio:

Guida alle licenze e al go-to-market



GFI Software™

Dove ti trovi oggi

Se sei un MSP che gestisce GFI KerioConnect® o GFI KerioControl per i tuoi clienti, hai già un ritmo di fatturazione che funziona.

La maggior parte degli MSP GFI Kerio rientra in uno dei due modelli, spesso in entrambi contemporaneamente:

- **Mensile, fatturazione per utilizzo.** Fatturi ogni cliente per quello che consuma (caselle su GFI KerioConnect®, postazioni protette o appliance su GFI KerioControl) e riconcili mensilmente. Prevedibile per il cliente, a basso attrito per te, e si scala con le variazioni dell'organico.
- **Impegno annuale con servizi aggiuntivi.** La licenza è il punto di partenza; il margine sta in ciò che ci aggiungi intorno: gestione, monitoraggio, patching, helpdesk, revisioni di sicurezza. Il prodotto è il motivo del contratto, ma è il servizio per cui il cliente rinnova.

In entrambi i casi il perimetro è coperto. GFI KerioConnect® gestisce la posta elettronica; GFI KerioControl gestisce il firewall. Ciò che nessuno dei due raggiunge è tutto ciò che sta dietro al firewall: workstation, server e portatili remoti, dove le violazioni hanno inizio. Questa lacuna rappresenta l'opportunità, e vi è pressione normativa al riguardo: regimi di conformità come NIS 2 in Europa, CRF in Arabia Saudita e Essential Eight in Australia ora impongono alle aziende di implementare valutazioni delle vulnerabilità e la gestione delle patch.

Come funziona realmente la licenza di GFI LanGuard

Questa è la parte che cambia il modo in cui lo vendi, quindi vale la pena essere precisi.

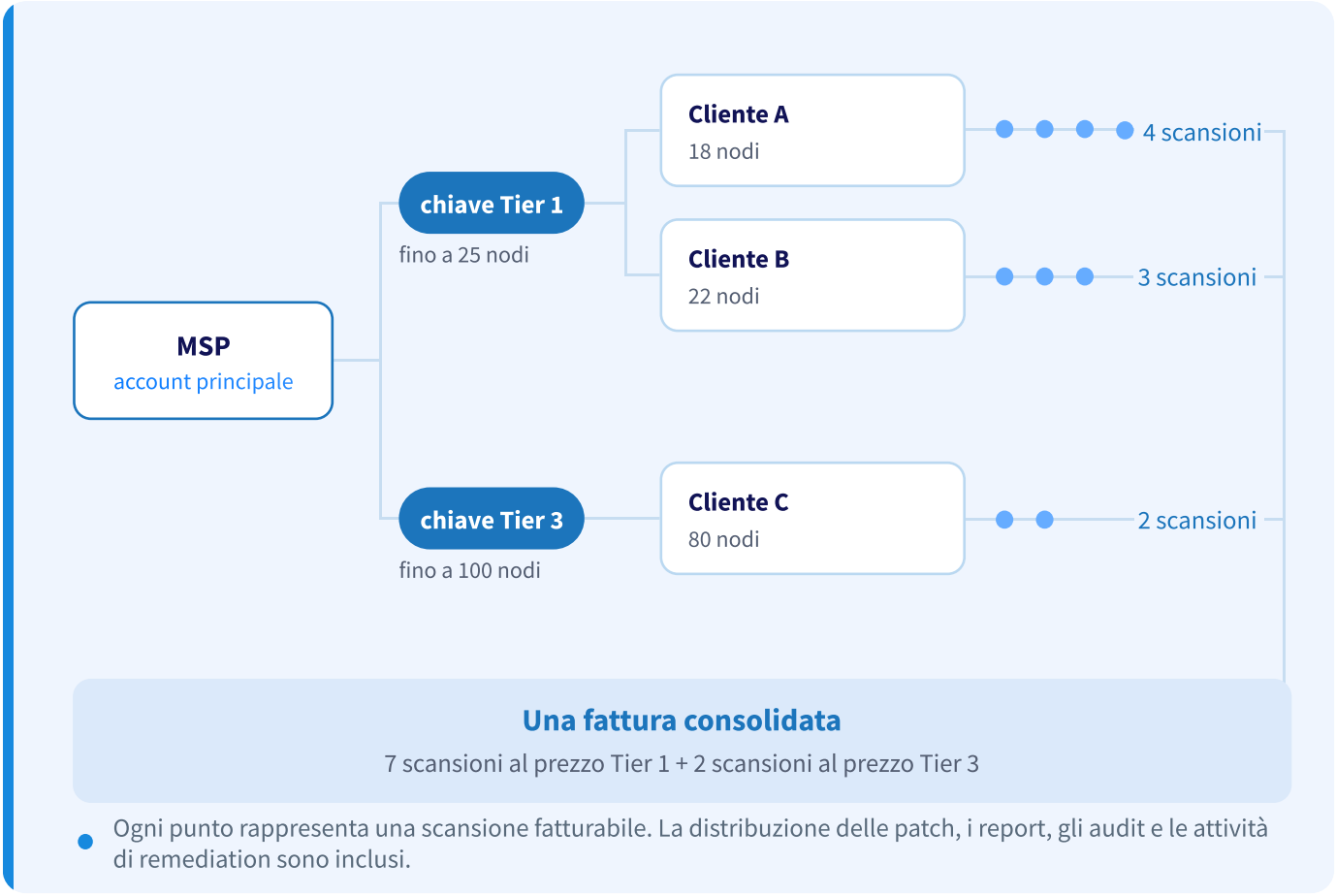
GFI LanGuard MSP adotta un modello pay-per-scan. Diversamente dalle tradizionali licenze per postazione o per dispositivo, non vieni addebitato in base al numero di endpoint che gestisci, ma in base al numero di scansioni eseguite in ciascun mese solare.

Due elementi determinano la fattura:

1. **Il tuo tier di nodi: quanto è grande la rete che puoi scansionare.** Ogni licenza appartiene a uno dei cinque tier, e ogni tier limita il numero di nodi (dispositivi) che una singola scansione può coprire. I tier permettono fino a 25, 50, 100, 250 o oltre 250 nodi, e ciascun tier ha il proprio prezzo per scansione. Una licenza Tier 1 non consente di scansionare oltre 25 nodi, quindi scegli il tier che corrisponde alla dimensione della rete del cliente. Puoi possedere chiavi di licenza per più tier e usare quella giusta per ciascuna rete.
2. **Il tuo conteggio delle scansioni: ciò che paghi effettivamente.** Alla fine di ogni mese, GFI LanGuard MSP calcola l'utilizzo su tutte le tue licenze, e ti viene addebitato in base al numero totale di scansioni completate dall'ultimo ciclo di fatturazione.

Tier di licenza:

Tier	Nodi
1	Fino a 25
2	Fino a 50
3	Fino a 100
4	Fino a 250
5	Fino a 2.999



Esempio: Possiedi una chiave Tier 1 (fino a 25 nodi) e una chiave Tier 3 (fino a 100 nodi). I clienti A (18 nodi) e B (22 nodi) rientrano entrambi nel limite del Tier 1, quindi li scansionate entrambi con la stessa chiave (4 scansioni per A e 3 per B). La rete del cliente C, con 80 nodi, richiede la chiave Tier 3, per la quale esegui 2 scansioni. La fattura del mese è un'unica fattura consolidata: 7 scansioni conteggiate sulla chiave Tier 1 al relativo prezzo per scansione, più 2 scansioni conteggiate sulla chiave Tier 3 al relativo prezzo per scansione, indipendentemente dal numero di clienti serviti da ciascuna chiave.

Alcune regole importanti per le strategie che seguono:

- Viene emessa una licenza separata per ogni tier; una licenza Tier 1 non consente la scansione di oltre 25 nodi.
- Tuttavia, all'interno dello stesso tier puoi riutilizzare la stessa licenza su più installazioni cliente; la fatturazione si basa sul numero totale di scansioni effettuate con quella licenza nel mese. Una licenza Tier 2 può servire molti clienti con meno di 50 nodi.
- Poiché paghi solo per le scansioni, tutto il resto — la distribuzione delle patch, la generazione dei report, gli audit software e hardware, le attività di remediation — è incluso senza costi aggiuntivi. Quella è la leva del margine.
- Il Tier 5 offre inoltre un'opzione mensile fissa che consente scansioni illimitate entro il suo limite di nodi, invece di pagare per scansione.
- Note operative: tutte le sottoscrizioni MSP si rinnovano il 31 gennaio di ogni anno; le licenze create a metà ciclo valgono fino alla fine del ciclo corrente.

Si integra dove già lavori: da GFI LanGuard 12.15+ puoi registrare il server nella tua organizzazione GFI AppManager™ esistente; i risultati delle scansioni, la gravità, lo stato delle patch mancanti e le porte aperte compaiono nelle dashboard di GFI AppManager™, e puoi avviare scansioni o distribuire patch senza aprire una console separata. Non serve alcuna licenza aggiuntiva di GFI AppManager™: una sottoscrizione attiva a GFI LanGuard la copre.

Strategia 1 — Includi una scansione trimestrale nel servizio GFI Kerio

Il modello pay-per-scan è pensato per questo. Invece di vendere GFI LanGuard come prodotto autonomo, integra una scansione periodica nel servizio gestito GFI Kerio che il cliente ha già.

Per esempio:

> *Per ogni 50 dispositivi che un cliente gestisce e per i quali viene fatturato tramite GFI KerioControl, includi una scansione di vulnerabilità GFI LanGuard ogni trimestre.*

Il costo per quel cliente da 50 nodi corrisponde a una scansione Tier 2 eseguita quattro volte l'anno. In cambio fornisci un report e, soprattutto, un punto di partenza per il dialogo: endpoint verificati; vulnerabilità critiche e ad alto rischio identificate; patch mancanti; porte che non dovrebbero essere aperte; e le azioni correttive già eseguite.

Perché funziona:

- **Fa emergere il lavoro invisibile.** «47 endpoint scansionati, 12 vulnerabilità critiche trovate e patchate: ecco il report di conformità» è un argomento di rinnovo molto più convincente di «va tutto bene». Con sole quattro scansioni all'anno, il costo è praticamente trascurabile.
- **Una licenza copre molti clienti.** Poiché la stessa licenza Tier 2 può essere riutilizzata su più installazioni cliente, ogni cliente con meno di 50 nodi scansionato con cadenza trimestrale viene fatturato su quella licenza per ogni scansione; il tuo costo scala con il numero di scansioni effettuate, non con il numero di clienti.
- **È una leva per l'upsell.** Una scansione trimestrale che continua a far emergere le stesse lacune è l'innesco naturale per «passiamo a una gestione mensile delle patch».

Strategia 2 — Copertura annuale o continua come capacità condivisa

Per i clienti pronti a passare dai controlli periodici a una copertura always-on, la leva non è una licenza diversa, ma la cadenza e la portata.

Aumenta la cadenza man mano che il rapporto si approfondisce. Poiché paghi solo per ogni scansione, puoi scalare un cliente da trimestrale a mensile fino a bisettimanale senza cambiare tier; esegui semplicemente più scansioni con la stessa licenza. Questo trasforma la «copertura continua» in una decisione di servizio, non di approvvigionamento: stringi la cadenza per allinearla al profilo di rischio del cliente e al calendario di conformità, e il ritmo ricorrente di scansione e applicazione delle patch diventa il servizio gestito che pagano mensilmente.

Distribuisci una licenza su più clienti tramite l'agente WAN. L'agente WAN è un'installazione leggera su ogni macchina remota che comunica con il tuo server GFI LanGuard sulle porte 443, 8443 e 8883, senza VPN né modifiche alle regole in entrata del firewall. Generi il pacchetto di installazione da GFI AppManager™, lo distribuisci e l'endpoint si registra come nodo gestito che puoi scansionare e applicare le patch da remoto. Poiché l'agente raggiunge una macchina connessa a Internet e una licenza di tier è riutilizzabile su più installazioni, il tuo tier diventa un pool di capacità:

- Un cliente dismette 20 portatili → quei nodi si liberano; ridistribuisci l'agente WAN a un cliente in crescita nella stessa settimana.
- Acquisisci un nuovo account a metà anno → coprilo con il tier esistente invece di acquistare una nuova licenza; il costo comparirà solo come scansioni eseguite.
- Picco stagionale → estendi la copertura per il trimestre, poi la riduci.

La differenza tra il tuo costo medio per scansione e il prezzo per postazione del servizio gestito costituisce il margine di servizio, e si inserisce perfettamente nel modello «contratto annuale e servizi», dove la gestione delle patch e il monitoraggio continuo diventano servizi ricorrenti aggiuntivi rispetto alla relazione con GFI Kerio.

Copyright © GFI USA, LLC. Tutti i diritti riservati.

La differenza tra il tuo costo medio per scansione e il prezzo per postazione del servizio gestito costituisce il margine di servizio, e si inserisce perfettamente nel modello «contratto annuale e servizi», dove la gestione delle patch e il monitoraggio continuo diventano servizi ricorrenti aggiuntivi rispetto alla relazione con GFI Kerio.

Un percorso pratico: avvia la maggior parte dei clienti con **Strategia 1**. La scansione trimestrale costa poco, dimostra valore in modo evidente e mette in luce i problemi ricorrenti che giustificano servizi aggiuntivi. Quando le scansioni di un cliente continuano a segnalare le stesse lacune o si avvicina una scadenza di audit, promuovili a **Strategia 2**: stringi la cadenza delle scansioni a mensile e distribuisci la copertura sulla tua base clienti tramite l'agente WAN. La scansione che è iniziata come extra incluso diventa la ragione per cui acquistano il servizio gestito.

Hai già il perimetro coperto per i tuoi clienti GFI Kerio. Non serve una nuova piattaforma o un nuovo contratto per coprire gli endpoint che stanno dietro al perimetro: basta un server nella tua organizzazione GFI AppManager™ esistente.

Registra **GFI LanGuard** su appmanager.gfi.com.
Distribuisci un agente WAN a un cliente, esegui una scansione. La conversazione che ne nasce convincerà gli altri.

Copyright © GFI USA, LLC. Tutti i diritti riservati.