GUIA GFI

GFI LanGuard para MSPs GFI Kerio:

Um Guia de Licenciamento e Go-to-Market



GFI Software™

Onde você está hoje

Se você é um MSP que usa GFI KerioConnect® ou GFI KerioControl para seus clientes, já tem um ritmo de faturamento que funciona.

A maioria dos MSPs GFI Kerio se encaixa em um de dois modelos, frequentemente ambos ao mesmo tempo:

- **Faturamento mensal por uso.** Você fatura cada cliente pelo que ele consome (caixas de correio no GFI KerioConnect®, assentos protegidos ou appliances no GFI KerioControl) e concilia mensalmente. Previsível para o cliente, de baixa fricção para você e escalável conforme o número de funcionários varia.
- **Compromisso anual com serviços adicionais.** A licença é o piso; a margem está no que você agrega a ela: gerenciamento, monitoramento, aplicação de patches, helpdesk, revisões de segurança. O produto é o motivo do contrato, mas é o serviço que faz o cliente renovar.

De qualquer forma, o perímetro está coberto. GFI KerioConnect® gerencia o e-mail; GFI KerioControl gerencia o firewall. O que nenhum deles cobre é tudo que fica por trás do firewall: as estações de trabalho, servidores e laptops remotos onde as violações realmente começam. Essa lacuna é a oportunidade, e há pressão regulatória por trás dela: regimes de conformidade como o NIS 2 na Europa, o CRF na Arábia Saudita e o Essential Eight na Austrália agora exigem que as empresas implementem avaliação de vulnerabilidades e gerenciamento de patches.

Como o licenciamento do GFI LanGuard realmente funciona

Esta é a parte que altera a forma como você o vende, então vale a pena ser preciso.

O GFI LanGuard MSP usa um modelo de pagamento por varredura. Ao contrário do licenciamento tradicional por assento ou por dispositivo, você não é cobrado pela quantidade de endpoints que gerencia, e sim pelo número de varreduras que executa em cada mês do calendário.

Duas coisas determinam a fatura:

1. **Seu nível de nós: o tamanho da rede que você pode varrer.** Cada licença pertence a um dos cinco níveis, e cada nível limita o número de nós (dispositivos) que uma única varredura pode cobrir. Os níveis permitem até 25, 50, 100, 250 ou mais de 250 nós, e cada nível tem seu próprio preço por varredura. Uma licença Nível 1 não permite varredura em mais de 25 nós, portanto você escolhe o nível que corresponde ao tamanho da rede do cliente. Você pode possuir chaves de licença para múltiplos níveis e usar a adequada para cada rede.
2. **Sua contagem de varreduras: o que você realmente paga.** No final de cada mês, o GFI LanGuard MSP calcula o uso em todas as suas licenças, e você é cobrado com base no número total de varreduras concluídas desde o último ciclo de faturamento.

Níveis de licença:

Nível	Nós
1	Até 25
2	Até 50
3	Até 100
4	Até 250
5	Até 2.999



Exemplo: Você possui uma Chave Nível 1 (até 25 nós) e uma Chave Nível 3 (até 100 nós). O Cliente A (18 nós) e o Cliente B (22 nós) cabem ambos no limite do Nível 1, então você varre os dois com a mesma chave (4 varreduras para A e 3 para B). A rede do Cliente C, com 80 nós, precisa da Chave Nível 3, na qual você executa 2 varreduras. Sua cobrança do mês é uma única fatura consolidada: 7 varreduras contra a Chave Nível 1 ao seu preço por varredura, mais 2 varreduras contra a Chave Nível 3 ao seu preço por varredura, independentemente de quantos clientes cada chave atende.

Algumas regras que importam para as táticas abaixo:

- Uma licença separada é emitida para cada nível; uma licença Nível 1 não fará varredura em mais de 25 nós.
- Mas dentro de um nível, você pode reutilizar a mesma licença em múltiplas implantações de clientes; a cobrança é pelo número total de varreduras contra essa licença no mês. Uma licença Nível 2 pode atender muitos clientes com menos de 50 nós.
- Como você paga apenas pelas varreduras, todo o resto — implantação de patches, geração de relatórios, auditorias de software/hardware, remediação — está incluído sem custo adicional. Essa é a alavanca de margem.
- O Nível 5 também oferece uma opção mensal fixa que permite varreduras ilimitadas dentro do seu limite de nós, em vez de pagar por varredura.
- Observação: todas as assinaturas MSP renovam em 31 de janeiro de cada ano; licenças criadas no meio do ciclo são válidas até o fim do ciclo atual.

E integra-se onde você já trabalha: a partir do GFI LanGuard 12.15+, você registra o servidor na sua organização GFI AppManager™ existente; resultados de varredura, gravidade, indicação de patches pendentes e portas abertas aparecem nos painéis do GFI AppManager™, e você pode iniciar varreduras ou aplicar patches sem abrir um console separado. Não é necessária uma licença extra do GFI AppManager™; uma assinatura ativa do GFI LanGuard cobre isso.

Tática 1 — Inclua uma varredura trimestral no seu serviço GFI Kerio

O modelo de pagamento por varredura foi feito para isso. Em vez de vender o GFI LanGuard como um produto independente, incorpore uma varredura periódica ao serviço gerenciado GFI Kerio que o cliente já contrata.

Por exemplo:

> *Para cada 50 dispositivos que um cliente gerencia e pelos quais é cobrado no GFI KerioControl, inclua uma varredura de vulnerabilidades do GFI LanGuard por trimestre.*

Seu custo para esse cliente de 50 nós é de uma única varredura Nível 2, realizada quatro vezes por ano. Em troca, você entrega um relatório e, mais importante, promove uma conversa: endpoints verificados; vulnerabilidades críticas e de alto risco encontradas; o que não foi corrigido; quais portas não deveriam estar abertas; e o que você já remediou.

Por que isso funciona:

- **Torna visível o trabalho invisível.** "47 endpoints verificados, 12 vulnerabilidades críticas encontradas e corrigidas, aqui está o relatório de conformidade" é um argumento de renovação muito mais forte do que "está tudo bem." Com apenas quatro varreduras por ano, custa quase nada executá-las.
- **Uma licença cobre vários clientes.** Como a mesma licença Nível 2 é reutilizável entre implantações, cada cliente com menos de 50 nós em cadência trimestral é faturado por varredura contra ela; seu custo escala com as varreduras realizadas, não com o número de clientes contratados.
- **É uma rampa de upsell.** Uma varredura trimestral que continua apontando as mesmas lacunas é a introdução natural para "vamos migrar você para a aplicação mensal de patches."

Tática 2 — Cobertura anual/contínua como capacidade compartilhada

Para clientes prontos para ir além das verificações periódicas e adotar cobertura sempre ativa, a alavanca não é uma licença diferente, é a cadência e o alcance.

Aumente a cadência conforme o relacionamento se aprofunda. Como você paga apenas por varredura, pode escalar um cliente de trimestral para mensal e para quinzenal sem precisar mudar o nível; você simplesmente executa mais varreduras com a mesma licença. Isso transforma a "cobertura contínua" em uma decisão de serviço, não de aquisição: você ajusta a cadência ao perfil de risco e ao calendário de conformidade do cliente, e o ritmo recorrente de varredura e aplicação de patches torna-se o serviço gerenciado pelo qual eles pagam mensalmente.

Distribua uma licença entre vários clientes por meio de agentes WAN. O agente WAN é uma instalação leve em cada máquina remota que se comunica com o seu servidor GFI LanGuard pelas portas 443, 8443 e 8883, sem necessidade de VPN nem de alterações no firewall de entrada. Você gera o instalador no GFI AppManager™, o implanta, e o endpoint se registra como um nó gerenciado que você pode escanear e remediar remotamente. Como o agente alcança uma máquina com conexão à Internet e uma licença de nível é reutilizável entre implantações, seu nível passa a funcionar como um pool de capacidade:

- Um cliente remove 20 laptops → esses nós ficam liberados; reimplante o agente em um cliente em expansão na mesma semana.
- Você conquista uma nova conta no meio do ano → cubra-a com o nível existente em vez de comprar uma nova licença; o custo aparece apenas como as varreduras que você executar.
- Pico sazonal → ative cobertura flexível para o trimestre e a reduza depois.

A diferença entre seu custo médio por varredura e seu preço por assento do serviço gerenciado é a margem de serviço, e isso se encaixa perfeitamente no modelo "contrato anual + serviços", onde gerenciamento de patches e monitoramento contínuo se tornam serviços recorrentes nomeados sobre a relação com a 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.