

Impulsar el negocio como MSP: Cree nuevas oportunidades vendiendo servicios de ciberseguridad con Sophos

Las ventajas para MSP de los sistemas
de ciberseguridad next-gen de Sophos

Introducción

En el cambiante panorama de la ciberseguridad de hoy en día, los proveedores de servicios gestionados (MSP) se encuentran en una posición ideal para ayudar a las pymes a proteger sus activos. Vender servicios de ciberseguridad con Sophos le brinda, como MSP, una oportunidad única para hacer crecer sus ingresos, mejorar su eficiencia operativa y reducir sus costes.

Esta guía proporciona información y pautas para sacar partido a su asociación con Sophos a fin de iniciar conversaciones de ventas más significativas y crear nuevas oportunidades con clientes actuales y potenciales. Encuentre estrategias prácticas, estadísticas clave, temas de conversación, ideas para campañas y enlaces a valiosos recursos para apoyar sus campañas de marketing y actividades de ventas.

Primeros pasos: impulse su éxito

Hoy en día, las pequeñas y medianas empresas (pymes) están obligadas más que nunca a ser ágiles y creativas a la hora de aprovechar la tecnología. El teletrabajo y los cambios en los modelos de negocio han transformado para siempre la forma de hacer negocios, y la tecnología es ahora primordial. Esto le abre oportunidades para convertirse en un asesor de confianza y actuar en nombre de sus clientes para mejorar su postura de ciberseguridad.

Posiblemente ya brinde soporte a clientes con aplicaciones, almacenamiento y copias de seguridad basados en la nube, software empresarial y otros servicios, pero todavía no ha ampliado sus servicios a la ciberseguridad. Comprender las necesidades de estos clientes le proporciona excelentes oportunidades de venta cruzada y de productos superiores.

Contenido: pasos hacia el éxito

▶ **1**

Comprenda y dé respuesta a los problemas de las pymes

▶ **2**

Considere los sectores para una comercialización exitosa

▶ **3**

Venda estrategias, en vez de soluciones puntuales

▶ **4**

Utilice una plataforma diseñada especialmente para MSP

▶ **5**

Impulse el éxito con los recursos de Sophos

Paso 1:

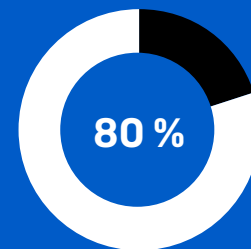
Comprenda y dé respuesta a los problemas de las pymes

Ofrecer servicios de ciberseguridad representa oportunidades excelentes para mostrar sus conocimientos, a la vez que ayuda a los clientes a mitigar el riesgo. Mantener una buena postura de ciberseguridad es crítico. Iniciar conservaciones importantes sobre los riesgos reales y las tecnologías de seguridad adecuadas le posiciona como un asesor de confianza.

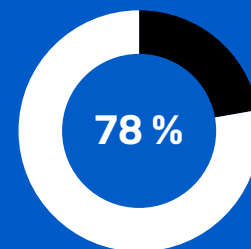
Empatizar con los problemas de las pymes puede ser de gran ayuda para generar una buena relación y confianza. Estas son solo algunas de las barreras a las que se enfrentan las pymes:

- **Recursos limitados.** Muchas pymes tienen sus sistemas de TI externalizados o carecen del personal necesario para gestionar un programa de seguridad 24/7.
- **Falta de hardware y software.** Algunas pymes no disponen del hardware, el software ni los procesos necesarios para gestionar los sistemas de TI de forma efectiva.
- **Confianza excesiva.** Aunque no todas las pymes son demasiado confiadas, los atacantes se aprovecharán de las empresas insuficientemente preparadas.
- **Desconocimiento de los riesgos más recientes.** Mantenerse al día con las amenazas de ciberseguridad actuales es una ocupación a tiempo completo. Con el soporte de un MSP, las pymes pueden centrarse en sus puntos fuertes, como dirigir su negocio.

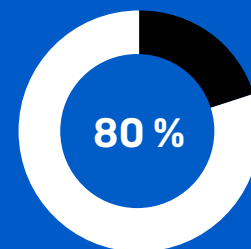
Pero la buena noticia es que el 64 % de las organizaciones encuestadas afirmaron que la detección y respuesta gestionadas (MDR) les ayudaría a detectar más rápidamente las intrusiones.¹



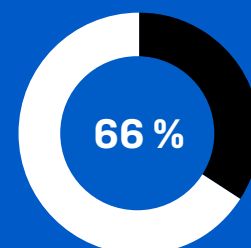
de los negocios observaron un aumento de los ciberataques en 2020.²



de aumento en los ataques a la cadena de suministro en 2020.³



de aumento de incidentes por correo electrónico corporativo comprometido (BEC) en algunos sectores.⁴



de las pymes no piensan que son vulnerables a los ciberataques.⁵

Paso 2:

Considere los sectores para una comercialización exitosa

Posiblemente ya tenga sólidas asociaciones con empresas que requieren el cumplimiento de las normativas. Sectores como el comercio minorista y la sanidad requieren regulaciones como PCI DSS, RGPD o HIPAA, y estas organizaciones prefieren tratar con partners bien versados en el cumplimiento de los estándares requeridos por su sector.

Esto, por supuesto, es un factor importante a la hora de seleccionar un proveedor de servicios gestionados. Atesorar experiencia en el ámbito del cumplimiento especializándose por sectores le ayudará a convertirse en el MSP "de referencia" para aquellos pertenecientes a sectores especializados.

Sophos le ayuda en el cumplimiento de distintos marcos reguladores

- HIPAA
- Reglamento general de protección de datos (RGPD)
- Dirección de señales australiana (ASD)
- Directiva de la UE relativa a la seguridad de las redes y los sistemas de información (Directiva NIS)
- Ley de protección de datos de Ohio
- PCI DSS
- Ley Sarbanes-Oxley (SOX)
- Ley de protección de la información personal (POPI)
- Reglamento de ciberseguridad del NYDFS
- Controles críticos de seguridad del CIS (20 principales del SANS)
- Ley de protección de menores en Internet (CIPA)
- Marco de ciberseguridad del NIST
- ISO/IEC 27001:2013

Para más información, visite es.sophos.com/compliance

Paso 3:

Venda estrategias, en lugar de soluciones puntuales

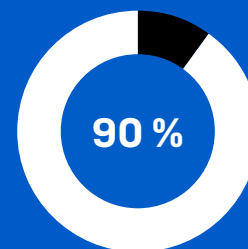
Frecuentemente, las organizaciones compran productos independientes, como protección para endpoints o antivirus. Aunque estos productos de seguridad son buenos por separado, juntos son aún mejores. Los partners de Sophos que comunican una estrategia integral utilizando las soluciones conectadas de Sophos obtienen más éxito con los clientes actuales y potenciales. Demuestre su valor ofreciendo soluciones de ciberseguridad de Sophos integradas, sincronizadas y disponibles como paquete. También pueden combinarse con servicios complementarios, como copias de seguridad y almacenamiento en la nube, para proporcionar una infraestructura completa.

También es importante, como MSP, mantener una postura de ciberseguridad óptima. Como ya sabrá, los ataques contra los MSP están en aumento, y tienen el potencial de impactar en su base de clientes. Una vez haya desarrollado su estrategia de ciberseguridad interna, puede dirigirse fácilmente a sus clientes con su metodología sólida y probada.

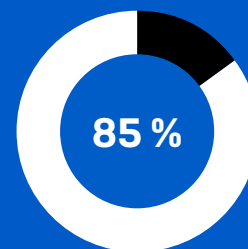
Sophos proporciona una completa cartera de productos y servicios next-gen que le ayudan a conseguir una verdadera defensa en profundidad. Podemos ayudarle con todas sus necesidades de ciberseguridad: protección móvil, protección de cargas de trabajo en servidores, XDR, firewall next-gen, correo electrónico, gestión unificada de endpoints, y otros.

Tanto si sus clientes tienen entornos en la nube, locales o híbridos, le tenemos cubierto.

Impacto empresarial de las soluciones de Sophos



menos tiempo para identificar problemas.⁶



reducción del número de incidentes de seguridad.⁶

Paso 4:

Utilice una plataforma diseñada especialmente para MSP

Sabemos que encontrar el equilibrio entre proteger a sus clientes, mantener los costes operativos a raya y aumentar los ingresos puede parecer a veces una dura batalla.

Es por este motivo que diseñamos nuestras soluciones teniendo en mente el éxito de los MSP.

Los partners de Sophos se benefician de una plataforma de gestión de ciberseguridad unificada.

Tanto si protege entornos locales, privados o en la nube pública, Sophos le da una ventaja competitiva con precios basados en el servicio y opciones de facturación agrupada que maximizan sus márgenes y reducen sus costes:

- Una única vista de gestión de los clientes y sus productos de Sophos reduce el tiempo de administración de los proveedores y saca el máximo partido a sus recursos.
- Las integraciones con los principales proveedores de supervisión y gestión remotas, automatización de servicios profesionales y generación de informes, como Kaseya, ConnectWise y Datto, le permiten aumentar la rentabilidad y agilizar las operaciones.
- Toda la cartera de productos next-gen le brinda la flexibilidad de añadir fácilmente nuevos productos al menú de ofertas de MSP, con las oportunidades de venta cruzada y de productos superiores resaltadas en su consola.

una reducción de más del 90 % en las tareas diarias de gestión de la seguridad

Con Sophos, todos los datos se consolidan en una única plataforma de administración y se presentan en un formato uniforme, lo que facilita la identificación de problemas y la respuesta a los mismos.

Paso 5:

Impulse el éxito con los recursos de Sophos

Cuanto más eduque a sus clientes con hechos e información, más conscientes serán de lo necesario que es una seguridad más sólida. El portal para partners de Sophos proporciona una gran cantidad de información para usted, sus clientes potenciales y actuales. Sírvese de los completos recursos bajo demanda, como materiales para sitios web, folletos personalizables con su marca que promocionan sus servicios gestionados y campañas de generación de oportunidades con correos electrónicos, herramientas para las redes sociales y más. Estos recursos están diseñados para ayudarle a comercializar y vender la necesidad de ciberseguridad a los clientes de pymes, y para ayudarle a usted a posicionarse como líder maduro en la promoción de ideas en la industria, y todo eso con tan solo unos clics. Además, también proporcionamos una extensa lista de cursos de formación y certificaciones para que adquiera una sólida base de conocimientos y experiencia.

Para obtener más información, visite los recursos a continuación:



Vídeo de presentación del portal para partners de Sophos

Este vídeo le proporciona todo lo necesario para comercializar, vender y ofrecer con éxito las soluciones de Sophos. Para una presentación rápida, vea este breve vídeo.



Vídeo del Portal de formación de Sophos

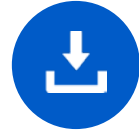
Este vídeo ofrece acceso a la formación comercial y técnica, así como a las certificaciones. Para una presentación rápida, mire este breve vídeo.





Guía del programa de partners de Sophos

Obtenga una visión general completa del MSP Connect Program leyendo la Guía del programa de partners de Sophos.

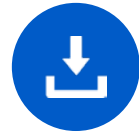


[Leer ahora](#)



Estudio de caso de MSP Partner Connect

Vea cómo nuestros partners estimulan su crecimiento aumentando la demanda de las soluciones de ciberseguridad next-gen y los servicios de respuesta gestionada a amenazas de Sophos.



[Leer ahora](#)



Campaña de creación de conciencia y generación de demanda para MSP (Personalizable con su marca)

Aproveche estos recursos para sensibilizar sobre el tema de la ciberseguridad, posicionarse como proveedor de servicios de seguridad gestionados de confianza y conseguir más clientes administrados.



[Leer ahora](#)

Fuentes

¹ IDC, El surgimiento de la detección y respuesta gestionadas (MDR), 24 de junio de 2021, contacto: Martha Vázquez, <https://blogs.idc.com/2020/06/24/the-emergence-of-managed-detection-response-mdr/>

² Comparitech, Más de 300 aterradoras estadísticas de ciberdelincuencia y ciberseguridad [edición 2021], 29 de junio de 2021, contacto: Andra Zaharia, <https://www.comparitech.com/vpn/cybersecurity-cyber-crime-statistics-facts-trends/>

^{3,4} ID Agent, 10 estadísticas de ciberseguridad de pymes que todo propietario de un negocio debe conocer, 24 de junio de 2021, <https://www.idagent.com/blog/10-smb-cybersecuritystatistics-that-every-business-owner-needs-to-see/>

⁵ Tech Republic, El 66 % de las pymes no piensan que son vulnerables a los ciberataques, 26 de julio de 2019, contacto: Macy Bayern, <https://www.techrepublic.com/article/66-of-smbs-dont-believe-they-are-vulnerable-to-cyberattacks/>

⁶ Sophos, La evolución de la ciberseguridad: el impacto empresarial de Sophos, noviembre de 2020, <https://secure2.sophos.com/en-us/medialibrary/Gated-Assets/white-papers/sophos-cybersecurity-evolved-the-sophos-business-impact-wp.pdf>

Para más información sobre la ciberseguridad completa para MSP y cómo convertirse en MSP de Sophos, visítenos en es.sophos.com/MSP

Ventas en España:
Tel.: (+34) 91 375 67 56
Email: comercialES@sophos.com

Ventas en América Latina:
Email: Latamsales@sophos.com

©Copyright 2022. Sophos Ltd. Todos los derechos reservados.
Constituida en Inglaterra y Gales N.º 2096520, The Pentagon, Abingdon Science Park, Abingdon, OX14 3YP, Reino Unido.
Sophos es la marca registrada de Sophos Ltd. Todos los demás productos y empresas mencionados son marcas comerciales o registradas de sus respectivos propietarios.

2022-11-14 (CM)

SOPHOS
Cybersecurity delivered.