RESUMEN DE LA SOLUCIÓN

Todo el mundo sale ganando: Mayor seguridad, mejores relaciones con tus clientes

SonicWall Endpoint Security ayuda a los MSP a mejorar su rentabilidad al mismo tiempo que refuerza la confianza de los clientes.

Cada MSP se enfrenta a la misma presión: año tras año, los clientes cuentan con obtener una mayor seguridad, pero no siempre están dispuestos a pagar más por ella. Los márgenes se vuelven cada vez más ajustados, al mismo tiempo que los stacks de herramientas se vuelven cada vez más complicados, y el trabajo que supone mantenerlo todo funcionando hace que se reduzca el tiempo del que dispones para hacer crecer el negocio. A menudo, la gente recurre instintivamente a la combinación de herramientas más económica que cubre las necesidades, pero hacer que funcionen de forma conjunta un antivirus gratuito y una solución de detección y respuesta para endpoints (EDR) independiente de bajo coste suele generar más gasto y más riesgo del que elimina.

SonicWall Endpoint Security funciona de forma distinta. Combina un antivirus de nueva generación (NGAV) con una solución avanzada de detección y respuesta para endpoints (EDR) en un único agente ligero, y ofrece una protección de clase empresarial a un precio diseñado para las pequeñas y medianas empresas a las que puedes prestar servicios. El resultado es una solución de seguridad más fácil de utilizar, más económica y más valiosa para tus clientes. De esta forma, tanto tu empresa como las relaciones con tus clientes salen ganando.

El problema de rentabilidad de la seguridad fragmentada

Los MSP con presupuestos limitados a menudo combinan un antivirus gratuito con una solución EDR de bajo coste para proteger sus márgenes. Aunque pueda parecer eficiente, ejecutar dos sistemas independientes implica tener dos consolas, dos conjuntos de políticas, dos ritmos de actualizaciones y el doble de probabilidades de que un error de configuración pueda pasar inadvertido. Tal complejidad da lugar a un aumento de las horas de trabajo de los ingenieros, de los falsos positivos a clasificar y de incidentes que podrían haberse evitado.

El mercado de soluciones EDR está creciendo rápidamente porque un antivirus básico ya no puede hacer frente al malware basado en IA, a los ataques sin archivos y a los exploits de día cero. Los MSP se preguntan si ofrecer una solución EDR fiable conlleva un mayor coste y una mayor complejidad. Con Endpoint Security de SonicWall, eso no ocurre.

Cinco formas en que Endpoint Security de SonicWall fomenta la rentabilidad de los MSP

1 Consolida tu stack y reduce costes

NGAV y EDR ya están integrados en un único agente ligero en una consola multi-tenant. Podrás eliminar el trabajo que requiere integrarlos, las licencias duplicadas y el lastre operativo de ejecutar herramientas paralelas —y además obtienes reversión de ataques de ransomware con un ahorro de hasta un 40 % en comparación con las soluciones competidoras—. Un menor coste por la prestación del servicio implica que tu margen es mayor en cada endpoint que proteges.

2 Genera nuevas fuentes de ingresos

Las soluciones avanzadas de EDR, la persecución de amenazas en tiempo real y en los datos históricos, y los informes detallados son servicios que puedes combinar en un paquete y ponerle precio —no son solo prestaciones de las que tienes que asumir los costes—. Cada una de estas prestaciones representa una oportunidad para que tus clientes contraten un nivel más alto de servicios de seguridad y de aumentar tus ingresos mensuales recurrentes al utilizar prestaciones que normalmente solo están disponibles en plataformas empresariales mucho más costosas.

3 Crece sin tener que ampliar la plantilla

Gracias a la gestión multi-tenant, al control granular de políticas y a la integración con las principales herramientas PSA, RMM y SIEM, un pequeño equipo puede dar soporte a muchos clientes desde una única plataforma. Podrás ampliar tu cartera de clientes sin que los gastos salariales aumenten a la misma velocidad.

4 Ofrece una solución totalmente gestionada con facturación mensual

Los ciberdelincuentes no descansan, y por eso tampoco lo hacen nuestras alertas de endpoint. Cada vez hay más empresas que necesitan monitorización durante las 24 horas del día. SonicSentry MDR para Endpoint Security de SonicWall añade un centro de operaciones de seguridad (SOC) 24x7, persecución de amenazas proactiva y una respuesta experta —todas las ventajas de un SOC sin tener que diseñarlo por tu cuenta—. Se vende de forma mensual sin contratos ni mínimos, para que puedas empezar poco a poco y ampliar o reducir en función de tus necesidades. Se trata de un servicio de alto valor y de grado empresarial que podrás ofrecer sin hacer una gran inversión en infraestructura o en personal.

5 Convierte la protección en una ventaja en cuanto a la confianza y a los beneficios de la póliza de seguro

Los partners que añaden SonicSentry MDR junto con un firewall de SonicWall y análisis de amenazas en la nube cumplen los requisitos para obtener una cibergarantía integrada con una cobertura de hasta 1 millón de dólares. También pueden acogerse de forma inmediata a un ciberseguro con descuento y tarifa plana ofrecido a través de la colaboración de SonicWall con Cysurance. Al ayudar a tus clientes a cumplir con los requisitos de cumplimiento normativo y de seguros te convertirás en un partner estratégico, lejos de ser únicamente un proveedor de servicios.

Una mayor seguridad construye relaciones más sólidas

La rentabilidad y la confianza de los clientes no son algo entre lo que sea necesario elegir; la misma plataforma proporciona las dos cosas. Cuando tus herramientas son más sencillas y más fiables, tus clientes sufren menos incidentes y obtienen tiempos de respuesta más rápidos e informes más claros sobre la protección por la que están pagando.

- **Menos sorpresas:**
  La reversión de ataques de ransomware restaura desde instantáneas VSS los archivos que se han cifrado indebidamente, mientras que el aislamiento de dispositivos contiene las amenazas antes de que se propaguen, lo que ayuda a minimizar el daño causado por los ataques.
- **Valor que se ve:**
  Tanto la persecución de amenazas en tiempo real y en los datos históricos como los informes unificados te permiten mostrar a tus clientes lo que obtienen por su gasto en seguridad.
- **Confianza a todas horas:**
  Con el SOC 24x7 opcional disponible para SonicSentry MDR, tú y tus clientes podéis estar tranquilos al saber que hay expertos que monitorizan y mitigan las amenazas incluso cuando descansáis.
- **Un nombre conocido:**
  Endpoint Security de SonicWall está respaldado por más de 30 años de investigación en ciberseguridad y se diseña internamente, lo que da a tus recomendaciones una credibilidad que es difícil de igualar.

Diseñado para la forma en que funcionan los MSP

Endpoint Security de SonicWall combina la tecnología patentada de inspección de memoria profunda en tiempo real (RTDMI) con un una detección multimotor y basada en el comportamiento que detiene las amenazas tanto antes como después de que se ejecuten. La telemetría profunda potencia la persecución de amenazas en los datos históricos y todo se gestiona desde la conocida consola de gestión unificada de SonicWall que tu equipo ya conoce. Tanto si la implementas como una solución EDR independiente como si la añades a una solución MDR completamente gestionada, la plataforma está diseñada para adaptarse a tus flujos de trabajo actuales —sin obligarte a rediseñarlos—.

¿Estás preparado para aumentar tus márgenes y fortalecer tus relaciones?

Descubre cómo Endpoint Security de SonicWall puede simplificar tu stack, generar nuevos ingresos y fortalecer la confianza que tus clientes depositan en ti. **Ponte en contacto con un comercial de SonicWall hoy mismo para verlo en acción.**

SonicWall, Inc.
1033 McCarthy Boulevard | Milpitas, CA 95035 | Si deseas obtener más información, consulta nuestra página web.

© 2026 SonicWall Inc. TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS.
SonicWall es una marca comercial o marca comercial registrada de SonicWall Inc. y/o sus filiales en EE. UU. y/u otros países. Las demás marcas comerciales y marcas comerciales registradas son propiedad de sus respectivos propietarios. La información incluida en este documento se proporciona en relación con los productos de SonicWall Inc. y/o sus filiales. No se otorga mediante este documento, ni en relación con la venta de productos SonicWall, ninguna licencia, expresa ni implícita, por doctrina de los propios actos ni de ningún otro modo, sobre ningún derecho de propiedad intelectual. A excepción de lo establecido en los términos y condiciones tal y como se especifican en el contrato de licencia de este producto, SonicWall y/o sus filiales no asumen ninguna responsabilidad y rechazan cualquier garantía expresa, implícita o legal en relación con sus productos, incluidas, entre otras, las garantías implícitas de comercialización, adecuación para un determinado propósito o no violación de derechos de terceros. SonicWall y/o sus filiales no se harán responsables en ningún caso de daños directos, indirectos, consecuentes, punitivos, especiales ni incidentales (incluidos, sin limitación, los daños relacionados con la pérdida de beneficios, la interrupción del negocio o la pérdida de información) derivados del uso o de la incapacidad de utilizar el presente documento, incluso si se ha advertido a SonicWall y/o sus filiales de la posibilidad de que se produzcan tales daños. SonicWall y/o sus filiales no ofrecen declaración ni garantía alguna con respecto a la precisión ni a la integridad de la información contenida en el presente documento y se reservan el derecho de modificar las especificaciones y las descripciones de productos en cualquier momento y sin previo aviso. SonicWall Inc. y/o sus filiales no se comprometen a actualizar la información contenida en el presente documento.

Endpoint Security_Rentabilidad para los MSP_Resumen_de_la_solución_12551

sonicwall.com

SONICWALL®