

webplus

Guia prático para MSPs venderem Backup

Saia da guerra de preço e feche contratos com RTO baixo, gestão simples e margem saudável.



Índice

1. O problema real	03
2. De backup à continuidade	04
3. Onde proteger primeiro?	05
4. Padrões de proteção para PMEs modernas	06
5. A solução na prática: Acronis com Webplus	07
6. Como montar pacotes e precificar com margem?	08
7. Playbooks do MSP	09
8. Materiais prontos	10
9. Transforme backup em lucro e feche mais com a Webplus	11



1. O problema real

Negócios dependem de dados. Perda de dados não é hipótese, é estatística. **Causas comuns:** falha humana, corrupção, falha de hardware e software, ransomware, desastres e roubo. O impacto não é só técnico, é financeiro e operacional. Tempo parado custa salário, venda perdida, multa e reputação.

MSPs ainda encontram PMEs com mix improvisado de soluções, sem padrão, sem offsite e sem governança. Seu papel é transformar caos em política clara de proteção e recuperação.

Mensagem para o decisor

- **Sem recuperação testada, backup é ilusão.**
- **Sem cópia offsite, você compartilha o risco do seu ambiente local.**
- **O que está em jogo não são só gigabytes, é fluxo de caixa e reputação.**

Seu papel como MSP não é só restaurar arquivos, é proteger o negócio do seu cliente.



2. De backup à continuidade

Pare de vender “cópia”.

Venda resultado: RTO de X horas, RPO de Y minutos, testes trimestrais, relatórios e governança.

Resultados mínimos por pacote:

- RTO garantido até X horas.
- RPO alinhado ao sistema: servidores críticos em Y min, M365 em Z min.
- Relatório mensal e simulação de recuperação semestral.

COMPARATIVO DE POSICIONAMENTO

BACKUP TRADICIONAL	BACKUP COM VALOR DE NEGÓCIO
Copia dados	Garante continuidade
Mede GB	Mede RTO/RPO
Reativo	Preventivo
Gasto	Receita recorrente

Transforme backup em previsibilidade e margem.



3. Onde proteger primeiro?

O segredo é priorizar por impacto, não por tecnologia.

1. Mapeie processos que param faturamento e atendimento.
2. Liste sistemas que sustentam esses processos.
3. Identifique dados críticos e dependências.
4. Avalie acessos e riscos.

Ferramenta 1 — Checklist de Diagnóstico 20'

- **Sistemas:** ERP, CRM, arquivos, e-mail, M365, bancos de dados, VMs.
- **Locais:** servidores, endpoints, nuvem.
- **RTO** alvo por sistema.
- **RPO** por sistema.
- **Exigências de auditoria e contratos.**
- **Teste e lastro:** quando foi o último restore testado.
(Anexo no fim para copiar e colar)

Essa abordagem amplia a venda quando você expande a cobertura também a todo o ecossistema, reforçando o valor da proteção endpoint.



4. Padrões de proteção para PMEs modernas

Antes de vender tecnologia, venda padronização. É isso que sustenta a operação do cliente.

- **Local rápido:** para restaurações do dia a dia.
- **Offsite seguro:** para resiliência a sinistro, cripto e roubo.
- **Teste periódico:** plano sem teste não existe.
- **Gestão centralizada:** reduz custo e erro humano.

Frequências sugeridas

- **Servidores críticos:** backups frequentes com retenção multi-janela.
- **M365:** cobertura de Exchange, OneDrive, SharePoint e Teams com retenções e pesquisa granular.
- **Endpoints de diretoria e financeiro:** política reforçada.
- **Testes de restauração:** mensais (incremental) e semestrais (completo).

A arquitetura híbrida, defendida no material original, segue como base: local para velocidade, nuvem para resiliência.

Acronis

5. A solução na prática: Acronis com Webplus

Por que Acronis para MSP?

- Plataforma unificada de proteção de dados e segurança, com gestão centralizada, cobertura de servidores, VMs, endpoints e workloads SaaS.
- Políticas consistentes, automação e relatórios para conversas executivas.
- Integrações com continuidade de negócios e postura de segurança.

Por que com a Webplus?

- Suporte técnico e comercial em PT-BR.
- Enablement, billing e condições para escalar sem travar o caixa.
- Playbooks de venda, implantação e QBR prontos para usar.

Integração com sua operação

- Cadastro e automação no seu RMM e no seu PSA.
- Templates de políticas por cliente e perfil de risco.
- Dashboards por SLA e por criticidade.
- Rotina de teste e relatórios para QBR.

Backup é o começo. Continuidade é o diferencial.

6. Como montar pacotes e precificar com margem?

Estruture por resultado, não por ferramenta.

Pacote Start

- Escopo: M365, arquivos essenciais, endpoints chave.
- Resultado: RTO até X horas, RPO Y.
- Inclui teste trimestral e relatório mensal.

Pacote Business

- Escopo: servidores críticos, VMs, bancos de dados, M365 avançado.
- Resultado: RTO até X horas, RPO Y, simulação semestral.
- QBR com matriz de riscos e roadmap.

Pacote Continuity

- Escopo: tudo do Business + continuidade avançada e priorização de recuperação.
- Resultado: RTO agressivo e testes trimestrais.
- Relatórios executivos e auditoria.

Precificação Inteligente

- Cobre custo do software, armazenamento, mão de obra e risco.
- Use preço por perfil de dado + camadas por SLA.
- Sempre inclua franquia de restore por mês e preço para restore fora da franquia.

Nunca entre em guerra de preço em Start. Mantenha margem e suba ticket com expansão de escopo e SLA.

7.1. Roteiro de diagnóstico consultivo

- **Abertura:** “Vamos mapear onde há risco de perda de dados para o seu negócio”
- **Descoberta:** processos, sistemas, dados, RTO desejado, RPO possível, compliance.
- **Educação:** explique por que híbrido e por que teste periódico.
- **Compromisso:** agendar prova de valor com restore guiado.

7.2. Prova de valor

- **Executar** restore de arquivo e de mailbox M365.
- **Mostrar** tempos de recuperação.
- **Gerar** relatório do teste e próximos passos.

7.3. Proposta que fecha

- Capa com promessa de resultado.
- Escopo por sistema e SLA.
- RTO, RPO, retenção e responsabilidades.
- Plano de 90 dias e calendário de testes.
- Termos de restore fora de hora.
- Valor mensal e opções de expansão.
- Plano de 90 dias e calendário de testes.

7.4. Implantação

- **Sequência:** ativação, política, seed inicial, teste de restore, aceite formal.
- **Comunicação:** quem aciona, quando e por qual canal.
- **Documentação:** mapa de dados e runbook de recuperação.

7.5. QBR de verdade

- Relatório de status, testes executados, incidentes, recomendações de melhoria e riscos remanescentes.

8.1. Checklist de Diagnóstico 20'

Copie e use na primeira reunião

Processos críticos: [complete aqui]

Sistemas e donos: [complete aqui]

RTO alvo por sistema: [complete aqui]

RPO por sistema: [complete aqui]

Backups atuais, locais e offsite: [complete aqui]

Último teste de restore: [complete aqui]

Requisitos de auditoria e contrato: [complete aqui]

Riscos e impactos: [complete aqui]

8.2. Matriz de riscos simples

Linhas: sistemas.

Colunas: RTO, RPO, impacto financeiro, compliance, lacunas e plano.

8.3. Calculadora enxuta de hora parada

Entradas: faturamento/hora, horas improdutivas estimadas por incidente, frequência anual estimada, custo de recuperação e multa.

Saída: custo anual esperado. Use para ancorar valor.

8.4. Scripts de objeções

"Já temos backup"

Resposta: "Ótimo. Quando foi o último teste? RTO medido? Há cópia offsite imune a sinistro local?"

"É caro"

Resposta: "Vamos comparar com uma hora parada do seu faturamento e com exigências de auditoria. O risco não desaparece, só muda de lugar."

"Não posso mudar agora"

Resposta: "Não precisa trocar tudo. Começamos por M365 e diretoria. Em 30 dias você mede valor e expande com segurança."





9. Transforme backup em lucro e feche mais com a Webplus

Parar de vender “backup” e começar a vender continuidade é o que separa quem compete por preço de quem lidera por valor.

Com a Webplus, você não só oferece tecnologia de ponta, você entrega RTO baixo, governança real e margem previsível.

Seja um MSP que protege negócios, não só dados.

Com nosso suporte técnico e comercial, playbooks prontos e automação integrada, você escala rápido e sem travar o caixa.

Seja um MSP +

webplus