



Lösungsübersicht

## Insight Microsoft Cloud Advisory Service

Unternehmen helfen, das volle Potenzial ihrer Microsoft-Umgebung auszuschöpfen

**In der heutigen schnelllebigen digitalen Landschaft ist die Nutzung von Cloud-Diensten fast schon ein Muss; um wettbewerbsfähig zu bleiben. Die Einführung von Copilot für M365 und Copilot for Security im letzten Jahr bestätigt erneut die Wichtigkeit einer aktuellen Microsoft-Umgebung.**

Es ist jedoch wichtig, sich der Komplexität und des Zeitaufwands bewusst zu sein, der erforderlich ist, um über die ständigen Innovationen von Microsoft auf dem Laufenden zu bleiben, internes Fachwissen zu pflegen, IT-Strategien effektiv zu vermitteln und das gesamte Unternehmen in diese Bemühungen einzubeziehen. Insight ist ein führender Anbieter von Microsoft Cloud-Lösungen, der Unternehmen dabei unterstützt, die Komplexität der Cloud-Angebote von Microsoft in strategische Vorteile zu verwandeln. Unser umfassender Ansatz beinhaltet eine effektive Planung des wirtschaftlichen Nutzens, laufende technische Beratung und Anleitung sowie die Unterstützung durch unser Insight Cloud Advisory Team (ICAT). Das ICAT-Team unterstützt Unternehmen bei der Bewertung und Erstellung der Roadmap, bei der laufenden technischen Beratung zur erfolgreichen Umsetzung ihrer Roadmap sowie bei der Steigerung des ROI aus ihrer Microsoft-Umgebung. Vertrauen Sie Insight, um gemeinsam Ihre Cloud-Ziele zu erreichen und den Wert Ihrer Microsoft-Investition zu maximieren.

### Herausforderung

Unternehmen stehen vor zahlreichen Herausforderungen beim Management ihrer IT-Budgets und der effektiven Bereitstellung und Verwaltung von Microsoft-Produkten. Unternehmen verfügen möglicherweise nur über begrenzte Kenntnisse und Erfahrungen, um fundierte Entscheidungen über den Wert des IT-Budgets zu treffen, was eine sorgfältige Priorisierung der Investitionen erfordert. Es kann eine Herausforderung sein, mit dem zunehmenden Tempo der ständigen IT-Veränderungen Schritt zu halten, und es kann schwierig sein bei neuen Microsoft-Produkten oder Änderungen auf dem Laufenden zu bleiben. Darüber hinaus fehlt es den Unternehmen möglicherweise an Unterstützung bei der Entwicklung und Umsetzung einer strategischen IT-Roadmap, an Klarheit darüber, wie sie die Zusammenarbeit, Produktivität und Sicherheit des Unternehmens verbessern können, sowie an einem begrenzten ROI und Wert, der durch die Einführung bestehender Microsoft-Produkte erzielt werden kann.

Zusätzlich zu den Herausforderungen bei der Verwaltung von IT-Budgets und der Bereitstellung von Microsoft-Produkten zögern viele Unternehmen, ihre Systeme in die Cloud zu verlagern, weil sie Bedenken hinsichtlich der Komplexität, der Sicherheit und der Risiken darüber haben, welche Anwendungen zuerst migriert werden sollen. Angesichts des breiten Angebots an Cloud-Diensten kann es schwierig sein, festzustellen, welche Produkte für das Unternehmen nützlich sind und wie sie effektiv integriert werden können. Darüber hinaus haben Unternehmen Bedenken, ob die Umstellung auf ein Cloud-Modell zu einem erheblichen Kostenanstieg führen wird.

### Unser Partner



### Vorteile unserer Lösung

- Hindernisse für den ROI werden durch die Identifizierung spezifischer Lösungen, die Verfeinerung von Prozessen und die Verbesserung der Leistung beseitigt.
- Es wird eine maßgeschneiderte 12-Monats-Roadmap entwickelt, um kritische Schwachstellen anzugehen, Innovationen zu fördern und den ROI sowohl auf Azure- als auch auf M365-Plattformen zu optimieren.
- Umfassende Anleitung und Unterstützung werden bereitgestellt, um die erfolgreiche Umsetzung der Roadmap sicherzustellen und somit den ROI zu steigern.

# Die Lösung

Das Cloud Advisory Team (ICAT) von Insight hilft Unternehmen, durch Bewertung, Road Mapping und kontinuierliche technische Beratung einen ROI zu erzielen. Der Prozess umfasst den Aufbau enger Beziehungen zu unseren Kunden, die mit Workshops beginnen und sich zu einer umfassenden Partnerschaft entwickeln. Insight begleitet Unternehmen durch verschiedene Phasen, einschließlich einer ROI-Roadmap und laufender Beratung, um eine erfolgreiche Umsetzung mit kontinuierlicher technischer Unterstützung zu gewährleisten. Der Cloud Advisory Service bietet eine standardisierte Überprüfung des gesamten Microsoft-Portfolios eines Unternehmens, einschließlich Product Adoption, M365 und Azure-Plattformen, um zu verstehen, wie alle Aspekte des technischen Portfolios zusammenarbeiten und mit Microsoft integriert werden können.

## Der Cloud Advisory Service von Insight bietet:

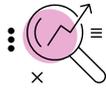
Fundiertes Fachwissen mit Microsoft-Zertifizierungen, um den Kunden schnell einen Mehrwert zu bieten und ihre Transformation zu einer Microsoft-Cloud-zentrierten Umgebung zu beschleunigen.

Umfassendes branchenübergreifendes Fachwissen, das innovative Perspektiven auf die geschäftlichen Herausforderungen des Kunden bietet und Erfahrungen aus anderen Unternehmen weitergibt, um Fallstricke zu vermeiden und den Erfolg zu steigern.

Ein kundenorientierter Ansatz, bei dem wir die Kunden durch ein engagiertes Experten-Team, die sich mit den Möglichkeiten und der Komplexität der IT-Verwaltung in Unternehmen ähnlicher Größe auskennen, unterstützen, während das Tempo des IT-Wandels rapide zunimmt (wir lassen die kleinen Unternehmen nicht zurück).

Fähigkeit zur Anpassung und Skalierung an sich ändernde Kundenbedürfnisse durch zusätzliche Migrations-Dienstleistungen und/oder schnelle Bereitstellung von „Continuous Delivery Teams“ innerhalb unserer schnell wachsenden globalen Community von mehrsprachigen Experten.

## Unser Service wird in zwei Phasen erbracht



### Assessment & ROI-Roadmap

**1** Bietet eine Bewertung der IT-Umgebung unseres Kunden in den folgenden sechs Bereichen: Azure Cloud, On-Premises, M365, geschäftskritische Anwendungen, Fähigkeiten, Ressourcen & Kostenoptimierung, während eines 20-tägigen\* Engagements.

*\*Die Kunden können sich auch auf drei der Module konzentrieren, um ein kürzeres 10-tägiges Engagement zu ermöglichen, anstatt das vollständige 20-tägige Engagement in Anspruch zu nehmen.*

### Übersichtstabelle

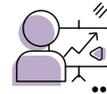
1a

- Verstehen des aktuellentechnischen Bestands des Kunden und warum frühere strategische Entscheidungen getroffen wurden.
- Durchführung eines umfassenden Überblicks über den technischen Bestand des Kunden in Cloud, On-Premises, M365 und unternehmenskritischen Anwendungen.

### Detaillierte Bewertungen

1b

- Durchführung detaillierter Bewertungen von Azure Cloud, On-Premises, M365, geschäftskritische Anwendungen, Fähigkeiten, Ressourcen & Kostenoptimierung (insgesamt sechs Module für das 20-tägige Phase-1-Engagement). Kunden können jedoch ein reduziertes Paket mit drei Modulen auswählen und sich für ein kürzeres 10-tägiges Phase-1-Engagement entscheiden, bei dem sie den Fokus auf drei dieser Modulooptionen legen).



### Kontinuierliche technische Beratung

**2** Bietet laufende technische Beratung und Anleitung zur Unterstützung unserer Kunden, um ihre Roadmap erfolgreich umzusetzen und den ROI zu steigern (die Häufigkeit der Beratungsunterstützung wird auf den Kunden angepasst, in der Regel entweder 1 Tag pro Woche oder 1 Tag pro Monat für die ersten 12 Monate).

## Zertifikate

Insight ist Azure Expert MSP (globaler Status) und verfügt über verschiedene Akkreditierungen von Microsoft. Insight verfügt über 22 Microsoft Advanced Specialisations in Azure, Modern Work, Security und Business Applications.



## Ist diese Lösung die richtige für Sie?

Die Erkundung des Potenzials der Cloud kann für Ihr Unternehmen eine transformative Reise sein. Die Komplexität Ihres aktuellen Setups ist eine Chance, um sich in die Details Ihrer Produkte zu vertiefen und neue Möglichkeiten zu entdecken. Die technische Kompetenz Ihres Teams ist eine Grundlage, auf der Sie aufbauen können, um weitere bedeutende technologische Fortschritte zu machen. Wenn Sie das gesamte Spektrum der Angebote von Microsoft verstehen, kann dies zu innovativen Integrationen in Ihre bestehende Infrastruktur führen. Das Erkennen der Komplexität, der Zeitpläne und der erforderlichen Investitionen ist der erste Schritt zu einer strategischen und informierten Cloud-Adoption. Begehen Sie die Cloud-Journey mit Zuversicht und dem Wissen, dass jeder Schritt ein Schritt in Richtung Optimierung und Wachstum ist.

Der Cloud Advisory Service entschärft viele dieser Bedenken bietet und einen klaren Weg in die Zukunft.

Um mehr über unsere Services zu erfahren, kontaktieren Sie bitte Ihren Insight Account Manager unter:

+49 6134 288 288 | sales.de@insight.com | www.de.insight.com

