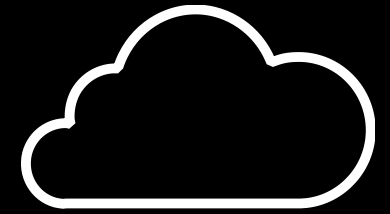


Profitabilitäts- & Cloud-Migration-Boost für MSFT Partner mit der „Assessment as a Microsoft Service“-Integration



Dieser Microsoft Service aus dem Solution Assessment Team ermöglicht unseren Microsoft Partnern die **Erweiterung des Partnerangebotes ohne zusätzliche Kosten**. Die Durchführung der Solution Assessments inklusive Tool-Deployment, Datenerhebung, Troubleshooting und Datenanalyse wird dabei von spezialisierten Microsoft Experten übernommen. Sie können sich, aufbauend auf den Ergebnissen, auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren und gleichzeitig die Integration weiterer Microsoft Programme wie AMMP vorbereiten.

Welche Herausforderungen stellen sich bei der Durchführung von Solution Assessments?

- Betriebswirtschaftliche Herausforderungen - 1st und/oder 3rd Party Assessment Tool Lizenzen- und Consultingaufwendungen
- Zeitliche Herausforderungen - kontinuierliche Schulung der Consultants aufgrund von Tool-Updates oder Ausweitung des Toolsets und ungeplante Kapazitätsauslastung durch Troubleshooting-Aktivitäten
- Opportunitätskosten - ineffiziente Auslastung von Consultingkapazitäten

Welche Solution Assessments sind aktuell im „Assessment as a Microsoft Service“-Portfolio?

- Infrastructure & DB Migration
- Azure Virtual Desktop
- Cloud Security
- Application Modernization

Welche konkreten Mehrwerte bietet der Microsoft Service dem Microsoft Partner?

- Profitabilitätssteigerung durch stark reduzierte Consultingaufwendungen während des Assessments und Einsparung von Tool-Lizenzkosten und -Ausbildungszeiten
- Kostenneutraler Service mit zugleich voller Kontrolle über das Kundenprojekt entlang des Prozesses
- Stärkerer Fokus auf ihre Kernkompetenzen und das Migrationsprojekt durch freiwerdende Kapazitäten
- Verkürzte Sales-Cycles durch Outsourcing an routinierte Microsoft Consultant mit up-to-date Tool-Expertise
- Partner begleitet wenn gewünscht zu 100% das Solution Assessment, um zu lernen und auf den Erkenntnissen aufbauend, umgehend ein Migrationsprojekt eigenständig umzusetzen zu können

Prozessablauf: Sie bleiben der Hauptansprechpartner für den Kunden und arbeiten zusammen mit Microsoft Empfehlungen aus, die Sie später umsetzen möchten

