



Solution Assessment as a Microsoft Service

Starterkit für Partner



Inhaltsverzeichnis

- Was ist ein Solution Assessment?
- Wann sollte ich ein Solution Assessment im Saleszyklus nutzen?
- Welche Solution Assessments bietet Microsoft an?
- Wie sieht der Engagementprozess aus?
- Gives & Gets
- FAQ & Materialien



Was ist ein Solution Assessment?



Was ist ein Solution Assessment | Solution Assessment as a Microsoft Service



Bewerten & Identifizieren

Sammeln der genauen Daten zu Ihrer IT-Umgebung.

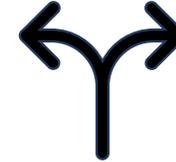
Was habe ich?



Analysieren

Analyse der gesammelten Daten, um Möglichkeiten für eine Optimierung oder Modernisierung zu identifizieren.

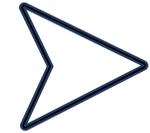
Was sollte ich machen?



Planen & Entscheiden

Besprechen Sie die identifizierten Empfehlungen und stellen Prioritäten für die nächsten Schritte heraus.

Wie sollte ich es umsetzen?



Migrieren

Entwickeln Sie einen Plan für die Cloud-Reise Ihres Unternehmens

Wie kann ich weiter optimieren?

Die Solution Assessments helfen die wichtigsten Roadblocker des Kunden aus dem Weg zu räumen und ihm ein gutes Gefühl auf seiner weiteren Cloudreise zu geben

- ✓ Datenbasierter Soll-Ist-Vergleich als Startpunkt der Cloudreise
- ✓ Besseres Verständnis der eigenen IT- & Security-Umgebung
- ✓ Priorisierte Empfehlungen für die Modernisierung der IT mit Fokus auf Cloud-Szenarien
- ✓ Moderne Tools und Analysen durch Experten
- ✓ Bietet Partnern Up- und Cross-Selling Möglichkeiten ihrer Managed Services nach einem Assessment

Wann sollte ich ein Solution Assessment im Saleszyklus nutzen?



Wann ist ein Solution Assessment sinnvoll? | Solution Assessment as a Microsoft Service

	Solution Assessments
	Vertiefte Pre-Sales Aktivität mit IT- und Business-Entscheidungsträgern, um die Migration/Modernisierung und den Bezug von managed Services (thru-partner) voranzutreiben
Umsetzungsdauer	2 – 4 Wochen
Sales stage	Develop Strategy – Prove Value
Auslieferungsmodell	Assessment as a Microsoft Service
Zielsetzung	Hilft IT-Managern (ITM) und Business-Entscheidern (BDM) zu verstehen, wie sie Geschäftsprozesse in die Cloud verlagern können, aber einen umfassenden Überblick über den Umfang , die Kosten und den Zeitplan der Migration benötigen
Kundeninsights	BDMs und ITMs erhalten einen genauen, datengestützten Überblick über ihre IT- & Security Landschaft und die einen „state of the art“ Soll-Zustand, priorisierte Handlungsempfehlungen, eine Kosteneinschätzung und den Zeitplan für die Migration in die Cloud
Ergebnis	Ein kundenspezifischer Bewertungsbericht, der die Bedürfnisse des Kunden mit spezifischen Empfehlungen, einem finanziellen Geschäftsszenario und einem Migrationsplan berücksichtigt

MS sales process	Create lead (<10%)	Qualify lead (<20%)	Develop strategy (20%)	Present strategy (40%)	Prove value (60%)	Negotiate terms (80%)	Deployment (100%)	Drive consumption (>100%)	
Lighter touch		BG-led Workshops (thru-partner) → Azure Immersion Workshop & Cloud Accelerator Workshops							Unterstützung von Business-Entscheidern (BDM) bei der Beantwortung der Frage, was und warum Microsoft-Produkte zur Lösung ihrer Geschäftsziele beitragen
Deeper touch			Solution Assessment (Assessment as a Microsoft Service)						Hilft IT-Managern (ITM) und Business-Entscheidern (BDM) zu verstehen, wie sie Geschäftsprozesse in die Cloud verlagern können, aber einen umfassenden Überblick über den Umfang , die Kosten und den Zeitplan der Migration benötigen

Welche Solution Assessments bietet
Microsoft an?



Portfolio | Solution Assessment as a Microsoft Service

Solution Area	Azure		Modern Workplace & Security	
Portfolio	Infrastruktur- und Datenbankmigration	Azure Virtual Desktop (AVD)	Cloud Security	Modernize Workplace
Solution Assessment Zielsetzung	Bietet Kunden eine tool-basierte End-to-End-Analyse und Mapping der gesamten IT-Infrastruktur (physisch und virtuell) in Bezug auf On-Premise & Cloud-Szenarien (IaaS, PaaS, SaaS) und Modernisierungsmöglichkeiten in Windows Server- und SQL-Umgebungen.	Bietet umfassende Daten über aktuelle RDS-, VDI- oder Fat-Client-Benutzer, um die Machbarkeit und die Vorteile von Azure Virtual Desktop zu bewerten.	Analyse der Sicherheitslage eines Unternehmens, Bewertung von Schwachstellen, Identitäts- und Konformitätsrisiken mit Empfehlungen zur Abhilfe. Grundlage ist hierbei Microsofts Zero-Trust-Framework	Analysiert den Arbeitsplatz und mobile Endgeräte und fokussiert auf den Wechsel zu oder das Umsetzen einer Software as a Service (SaaS)-Strategie
Kundenprofil	<ul style="list-style-type: none"> Kunden, die erste Schritte in die Cloud gehen wollen, aber nicht wissen, wo sie anfangen sollen. Kunden, die vor der Entscheidung stehen in neue Hardware investieren zu müssen oder auslaufende Verträge mit Dienstleistern zu verlängern. 	<ul style="list-style-type: none"> Kunden mit großen RDS-, Citrix- oder VmWare Horizon Landschaften oder erheblichen On-Premise-Footprint, die eine Kostenschätzung der virtualisierten Clientinfrastruktur wünschen oder eine Applikationskompatibilitätsanalyse unter AVD wünschen. 	<ul style="list-style-type: none"> Kunden, die eine objektive Bewertung ihrer ganzheitlichen IT-Sicherheitsstrategie wünschen und dabei priorisierte Handlungsempfehlungen benötigen. Kunden die sowohl onprem als auch in der Cloud unterwegs sind und Sicherheitslösungen konsolidiert von Microsoft beziehen wollen (Upsell → M365 E5 & Azure Security Features) 	<ul style="list-style-type: none"> Kunden, die ihre Cloud-Reise gerade erst beginnen und noch einen großen onprem Fußabdruck besitzen und unterschiedliche Produktivitätssoftware konsolidieren wollen.
Kundenanforderung	25 VMs & 5 Datenbanken	50 Seats	50 Seats	50 Seats
Customer-ready Onepager	 Infrastruktur & DB (Infrastruktur & DB.pdf)	 Azure Virtual Desktop (Azure Virtual Desktop.pdf)	 Cloud Security (Cloud Security.pdf)	 Modernize Workplace (Modernize Workplace.pdf)

Solution Assessment as a Microsoft Service – Partnerbenefits



Partner nutzen
Microsofts
Solution
Assessment
Experten als
verlängerte
Werkbank



White-labeled:
Kann von allen
Microsoft Partnern
kostenlos ohne
Limitierung
genutzt werden



Erhöht die
Geschwindigkeit
im Dealclosing um
bis zu ein Quartal
& Dealsize um bis
zu 28%



Erhöht Margen
des Partners durch
Einsparungen bei
Lizenzen,
Trainings und
verringerten
Consulting
Ausgaben



Partner Fokus auf
Kernkompetenz
anstatt
Datensammlung



Partner lernt und
wächst mit uns und
wir befähigen ihn, die
Empfehlungen der
Assessments
umzusetzen

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



Welche Herausforderungen stellen sich bei der Durchführung von Solution Assessments?

- Betriebswirtschaftliche Herausforderungen – 1st und/oder 3rd Party Assessment Tool Lizenz- 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
- Dokumentierungs- und Orchestrierungsaufwand während der Durchführung

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

- Infrastructure & DB Migration
- Azure Virtual Desktop
- Cloud Security
- Workplace Modernisation

Welche 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 Consultants mit State-of-the-Art 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
- Kostenfreie Nutzung des “Assessment as a Microsoft Service” für alle Microsoft Partner
- Keinerlei Dokumentierungs- und Orchestrierungsaufwand während des Solution Assessments für Partner

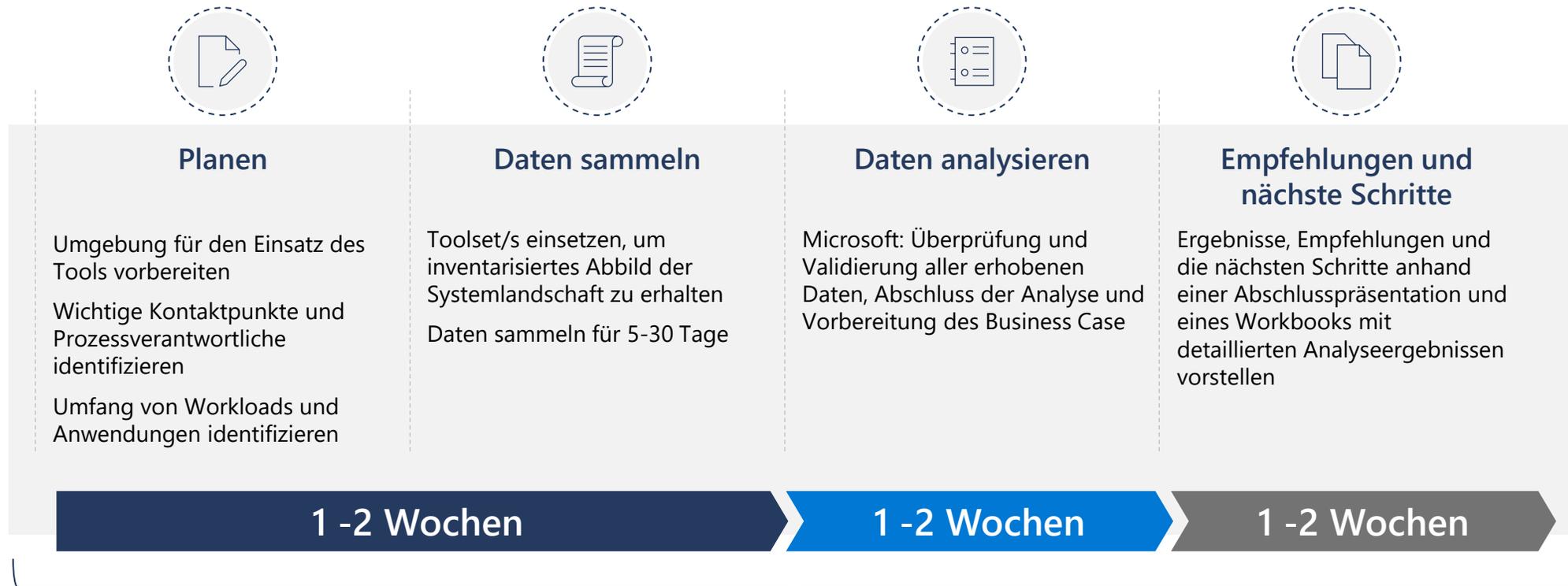
Prozessablauf: Sie bleiben der Hauptansprechpartner für den Kunden und arbeiten zusammen mit Microsoft Empfehlungen aus, die Sie später mit dem Kunden umsetzen



Wie läuft ein Solution Assessment ab?



Solution Assessment Ablauf | Solution Assessment as a Microsoft Service

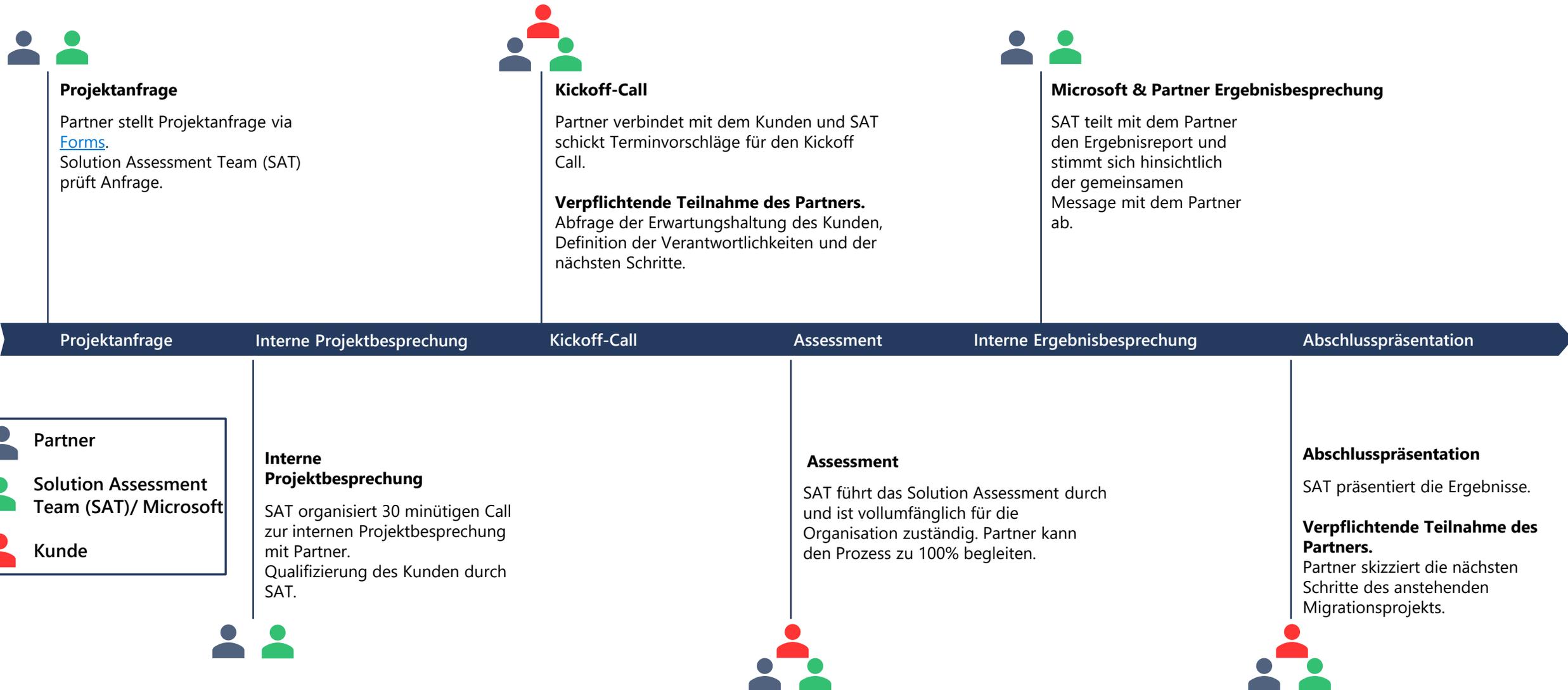


Volle Transparenz für Partner während des gesamten Solution Assessments

Wie sieht der Engagementprozess aus?



Engagementprozess | Solution Assessment as a Microsoft Service



Gives & Gets



Gives & Gets | Solution Assessment as a Microsoft Service

Partner Gets

Kostenfreies Outsourcing der „Ist-Analyse“ **für alle Microsoft**

Partner an Solution Assessment as a Microsoft Service

- Train the Trainer Schulung: Erfolgreiche Gestaltung von Post-Assessment Aktivitäten

Solution Assessments führen zu:

- ✓ **„Trusted Advisor“** Status bei einem Kunden durch datenbasierten Consultingansatz
- ✓ **Türöffner** zu lukrativen neuen Migrationsprojekten
- ✓ **Verkürzter Sales-Zyklus** und gesteigerte Projektkonvertierung
- ✓ Vollumfängliche Grundlage für den Vertrieb von **Managed Services** und **Einsparung wertvoller Consulting Ressourcen**
- ✓ Unabdingbare Basis für den **Bauplan** eines jeden erfolgreichen Migrations- & Modernisierungsprojekts

Partner Gives

- Bereitschaft Expertise für Modern Workplace, Security oder Azure Sales Plays auf- und auszubauen, um Kunden nach dem Assessment bedarfsgerecht zu bedienen
- **Eigenständige Erstellung von Post-Assessment Aktivitäten** wie TCO-Analyse, Migrationsplan oder Business Case Erstellung
- Proaktive Kundenakquise und Leadgenerierung für Solution Assessments
- Ganzheitliche Kundenbetreuung entlang der Customer Journey (Pre- und Post-Sales Angebote der Microsoft)

FAQ und weitere Materialien



1

Volle Transparenz

Solution Assessments as a Microsoft Service ist ein unterstützendes Pre-Sales-Programm für unsere Partner, die selbst entscheiden können, wie stark sie die einzelnen Prozessschritte involviert werden möchten.

So oder so ist volle Transparenz für den Partner während des Solution Assessments unser wichtigstes Anliegen.

2

Microsoft Investment in unsere Partner

Die Nutzung unseres Assessment as a Microsoft Service ist für unsere Partner wie Endkunden kostenlos. Dennoch empfehlen wir unseren Partnern eine kleine Consulting Fee beim Kunden für die Begleitung des Solution Assessments zu erheben, um das Commitment des Kunden sicherzustellen.

3

Zeit Investment des Kunden & Partners

Der Zeitaufwand auf Kundenseite liegt bei maximal 8 Stunden. Microsoft kümmert sich voll und ganz um die Organisation und Durchführung des Solution Assessments. Auf Partnerseite reduzieren wir so den Zeitaufwand auf maximal 4 Stunden. Dafür **verpflichtet** sich der Partner kundenindividuelle Migrationspläne auszuarbeiten und den Kunden in die Cloud zu führen.

Weitere Materialien

Infrastruktur & Datenbanken Migration



Data&InfraExamplePresentation.pdf

Azure Virtual Desktop



AVD Example Report.pdf

Cloud Security



Contoso Cloud Security Assessment Presentation Beispiel.pdf



Beispiel Report Cloud Security.pdf

Modernize Workplace



Workplace Modernisation Assessment.pdf

**Starten Sie
noch heute mit
uns!**

**Solution Assessment Program Manager:
Tobias Renner (a-trenner@microsoft.com)**