

FOUNDRY



FOUNDRY

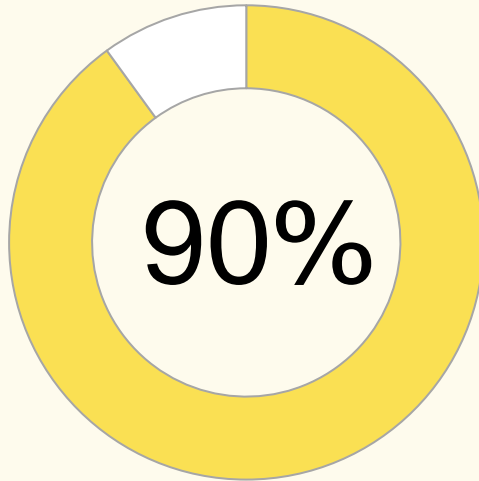
Cloud Migration

Studie 2023



Market Insights

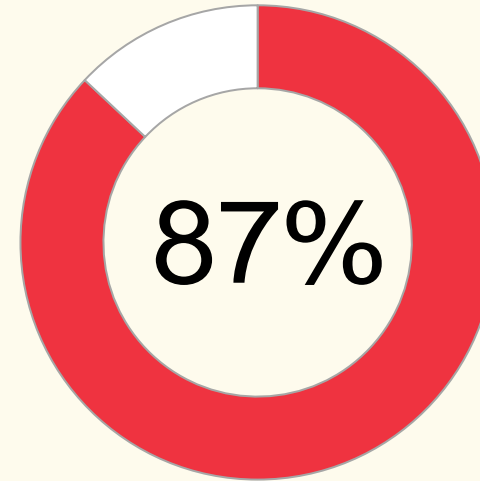
Wissen für Entscheider



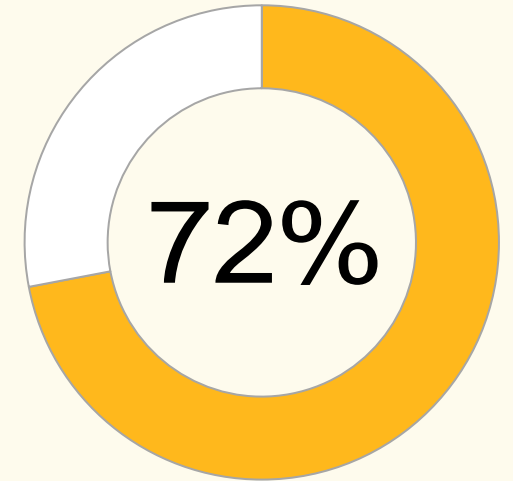
aller IT- und Business- Entscheider beklagen einen **Mangel an hochwertigen und belastbaren Inhalten**, auf die sie sich bei der Entscheidungen für IT-Investitionen stützen können.



Whitepaper, Studien oder Dossiers konsumieren IT- und Business- Entscheider durchschnittlich **vor einer Kaufentscheidung** für ihr Unternehmen.



der IT-Manager nutzen Marktstudien, um sich vor **Investitionen** zu informieren.



sagen, dass es wahrscheinlicher ist, dass sie bei einem Anbieter kaufen, der sie mit der **Vermittlung von Fachinformationen** bei Kaufentscheidungen unterstützt.

Market Insights

Die Multi-Client-Studienreihe



- **Marktforschung** rund um Business-IT & Zukunftstechnologien
- Neueste **Trends** und aktuelle Meinungsbilder
- Wertvolle **Analysen** und **Interpretationen** im Co-Branding mit Studienpartnern
- **Visibilität & Agenda-Setting** über die Technologiemedien CIO, CSO & COMPUTERWOCHE
- Effektive Grundlage für **Content-Marketing**
- Eignung für **zielgruppenoptimierte Maßnahmen** der Lead-Generierung

Cloud Migration

Round Table

Spätestens Covid-19 hat in vielerlei Hinsicht aufgezeigt, dass digital aufgestellte Unternehmen in Krisen einfach resilienter sind. Doch Digitalisierung ist mehr als nur die Verlagerung von Geschäftsprozessen, Apps und Daten in die Cloud. Wer Ja zu einer Cloud-First-Strategie sagt, der muss auch einen grundlegenden Wandel der eigenen Unternehmenskultur anstoßen, denn ein Belegschaft denkt nicht von heute auf morgen einfach digital. Und die Migration in die Cloud bedarf einer soliden Strategie, soll die Transformation nicht zum unkalkulierbaren Risiko für das eigene Unternehmen werden. Mit einem einfachen Lift und Shift bestehender Systeme ist es dabei nicht getan.

So stellt sich etwa die Frage, welchen Daten und Apps besser in der Cloud aufgehoben sind, und wo etwa Edge Computing die erste Wahl ist. Gibt es den Cloud-Provider, der alle Anforderungen eines Unternehmens erfüllt – oder sollte der Migrationsplan von Anfang an auf eine Multi-Cloud-Strategie setzen? Wie lässt sich schon bei der Migration ein „Vendor“-Lock-in vermeiden, wenn später einmal der Anbieter gewechselt werden soll? Und noch ein Aspekt sollte bei der Cloud-Migration in der heutigen Zeit nicht vergessen werden: Passt der Provider zu den eigenen Nachhaltigkeitszielen und kann hierzu einen Beitrag liefern?

Vor diesem Hintergrund wollen wir in der Studie „Cloud Migration 2022“ von Anwenderunternehmen erfahren, wie weit sie mit ihren Umstiegsplänen in die Cloud sind. Wie sehen die bisher gemachten Erfahrungen aus und haben sich die Erwartungen erfüllt? Es geht darum zu beleuchten, wie eine erfolgreiche Migrationsstrategie am besten aufgesetzt werden sollte und an welchen Stellschrauben die Anwenderunternehmen gerade jetzt, in Zeiten der Krise, drehen sollten, um ihre IT-Infrastrukturen agiler und flexibler zu gestalten und damit zukunftssicher zu machen.

Cloud Migration

Studiendesign

Herausgeber

Die **redaktionellen Technologiemarken**
CIO, CSO und COMPUTERWOCHE

Methode

Online-Befragung (CAWI =Computer Assisted Web Interview)

Fragebogen

Maximal **25 bis 30 Fragen** in Abstimmung mit den Partner der Studie. Möglichkeit für Partner, bestehende Fragestellungen zu ergänzen oder gänzlich neue Fragestellungen einzubringen.

Grundgesamtheit

Oberste (IT-) **Verantwortliche von mittelständischen und großen Unternehmen sowie Konzernen** in der D-A-CH-Region: strategische Entscheider im C-Level-Bereich, IT-Entscheider & IT-Spezialisten aus dem IT-Bereich sowie Fachentscheider aus den Fachbereichen.

Teilnehmergenerierung

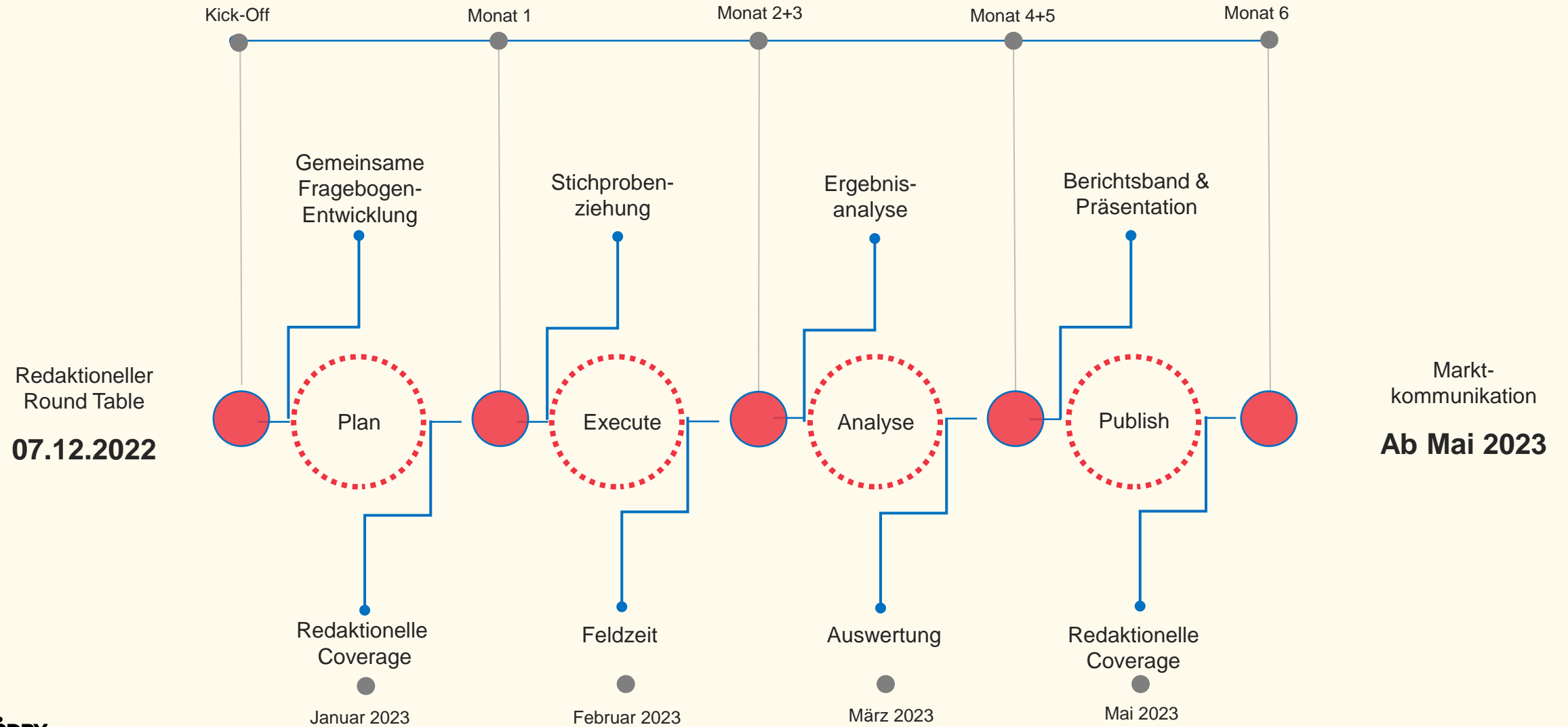
Persönliche E-Mail-Einladung über die Entscheiderdatenbank von CIO, CSO und COMPUTERWOCHE mit weit über 500.000 Ansprechpartnern aus allen Unternehmensbereichen. Bei Bedarf zur Erfüllung von Quotenvorgaben: gezielte Einladung von Personen aus den o.g. Zielgruppen über Online-Access-Panels.

Stichprobengröße

Mindestens **n=300 Completed Interviews** (qualifiziert in puncto Funktion im Unternehmen, Branche, Beschäftigtenzahl, Umsatz und IT-Budget)

Cloud Migration

Projekttablauf



Cloud Migration

Die Studien- module

Research Services der Technologiemarken CIO, CSO und COMPUTERWOCHE



Cloud Migration

Grundidee, von der Sie als Studienpartner profitieren

Research Content

Sie haben exklusiven Zugriff auf sämtliche Ergebnisse der Studie. Individuelle Sonderauswertungen und Kreuztabellierungen kommen hinzu.



Content Marketing

Erstellen Sie Whitepaper, Webcasts und Social Media-Kampagnen auf Basis der Studienergebnisse. Der Content ist unique



Thought Leadership

Generieren Sie für Ihr Unternehmen Sichtbarkeit im Markt und Glaubwürdigkeit gegenüber bestehenden und neuen Kunden.

Cloud Migration

Alle zur Verfügung stehenden Studienmodule in der Übersicht

Basis-Modul

- Offizieller Studienpartner der Studie
- Zugriff auf alle Studienergebnisse
- Komplette Nutzungs- und Vermarktungsrechte
- Studien-Report (PDF)
- Nennung als Studienpartner im Rahmen der redaktionellen Berichterstattung

EUR 9.900,-

Content-Module

- Platzierung eigener Fragen
- Branchen-Reports
- Spotlight-Reports
- Zusätzliche Ländermärkte
- Infographik
- Studien-Whitepaper

Marketing-Module

- Social Media
- Spotlight Mailing
- Insight Mailing
- Lead Generierung
- Video Interview
- Webcast

Cloud Migration

Content-Module in der Übersicht (Preisliste Nr. 9, gültig ab 15.11.2022)

Corporate Profile

Doppelseitiges Unternehmensprofil
im Studienband

EUR 2.000,-

Platzierung eigener Fragen

Implementierung im Studienfragebogen,
Erhebung und Auswertung der Ergebnisse

EUR 1.500,- je Frage

Spotlight-Report

mit einem Key Finding inkl. Analysten-
Statement und grafischer Darstellung

EUR 2.500,-

Studien-Whitepaper

mit drei (oder mehr) kommentierten Key
Findings im Stil des Studienreports

ab EUR 4.900,-

Branchen-Report

Auswertung der Studienergebnisse mit
Blick auf eine oder mehrere Branchen

ab EUR 2.500,-

DataSnapshot

zu einem oder mehreren Studienergebnissen in
moderner, Social-Media-tauglicher Anmutung

ab EUR 2.500,-

Länderstichproben

Erhebung in weiteren Ländermärkten
außerhalb der D-A-CH-Region

auf Anfrage

Cloud Migration

Vorkonfigurierte Partnerpakete (Preisliste Nr. 9, gültig ab 15.10.2022)

Basis-Modul

- Offizieller Studienpartner der Studie
- Zugriff auf alle Studienergebnisse
- Komplette Nutzungs- und Vermarktungsrechte
- Studienberichtsband (PDF)
- Nennung als Studienpartner in der redaktionellen Coverage

EUR 9.900,-

Silber-Paket*

- Unternehmensprofil im Studienberichtsband
- Studien-Whitepaper

EUR 14.900,-

Gold-Paket*

- Platzierung einer individuellen Frage innerhalb des Studienfragebogens
- Unternehmensprofil im Studienberichtsband
- Studien-Whitepaper
- Lead-Paket (inkl. 30 Marketing-Qualified-Basis-Leads)
- Stand-Alone Mailing

EUR 19.900,-

Platin-Paket*

- Platzierung einer individuellen Frage innerhalb des Studienfragebogens
- Unternehmensprofil im Studienberichtsband
- Studien-Whitepaper
- Lead-Paket (inkl. 60 Marketing-Qualified-Basis-Leads)
- Stand-Alone Mailing
- Video-Interview auf CIO, CSO, COMPUTERWOCHE

EUR 24.900,-

** Die aufgeführten Pakete umfassen auch die Leistungen des Basismoduls. Der angegebene Paketpreis versteht sich jeweils als Gesamtpreis.*

Cloud Migration

Marketing-Module in der Übersicht

Whitepaper

bestehend aus individualisiertem Studiencover, Editorial, fünf ausgewählten Key Findings der Studie sowie halbseitigem Unternehmensporträt

Lead-Generierung

innerhalb Ihrer individuell abgestimmten Zielgruppe

Social Media*

inklusive garantierter Engagements (Klicks, Views, Likes)

Stand-Alone Mailing

mit Verweis auf Landing Page des Studienpartners an 5.000 Empfänger

Spotlight Mailing*

mit Spotlight-Report oder Infographik an 5.000 Empfänger

Insights Mailing*

mit Studien-Whitepaper an 5.000 Empfänger

Video-Interview

inkl. Veröffentlichung auf CIO, CSO oder COMPUTERWOCHE

Webcast*

Das interaktive Bewegtbild-Format für Ihre individuelle Zielgruppe

** Kein Bestandteil eines der vorkonfigurierten Partnerpakete
Alle Preise auf Anfrage: Kalkulation nach individueller Konfiguration*

Ihr Kontakt



Regina Hermann

Senior Sales Manager, Research
rhermann@idg.de
+49 89 36086 161



Manuela Rädler

Sales Manager, Research
mraedler@idg.de
+49 89 36086 271

An abstract graphic composed of numerous thin, parallel orange lines that form a thick, flowing ribbon. The ribbon starts from the top right, curves downwards and to the left, then loops back up and to the right, creating a dynamic, three-dimensional shape. The background is a solid, bright yellow.

FOUNDRY