



Managed Services

Studie 2022

Managed Services. // Studie 2022

In den vergangenen Jahren haben immer mehr Unternehmen auf die Unterstützung von Managed Service Providers (MSPs) zurückgegriffen, um Kosten zu senken, ihre IT-Prozesse besser zu organisieren und interne Teams zu entlasten. Dahinter steckt auch der Gedanke, für wichtige Aufgaben wie IT-Sicherheit und Compliance, Helpdesk oder auch die Einführung neuer Technologien hochspezialisierte Teams hinzuziehen.

Damit stellt sich die Frage, ob sich die Zuständigkeiten der MSPs grundlegend gewandelt haben: weg von Standards und hin zu Kernaufgaben der digitalen Transformation. Anwender überlassen ihren Dienstleistungspartnern nun offenbar auch Themen wie Cloud Migration und Cloud Networking, ebenso fortgeschrittene Security-Services, nachdem die Cyberbedrohungen immer heftiger werden. Diesen und anderen Fragen wird die Studie „Managed Services“ in ihrer neuesten Auflage nachgehen.

Managed Services. // Studie 2022

Fragestellungen

- Welche Rolle spielen Managed Services im Zuge der digitalen Transformation?
- Worauf legen Kunden bei der Provider-Auswahl heute und in Zukunft besonderen wert?
- Rolle der MSPs bei der Cloud Migration
- Rolle der MSPs bei Security- und Compliance-Themen
- Wie gelingt die organisatorische Einbindung der MSPs in die Organisation und Prozesse beim Kunden?
- Make or buy – was ist für den Kunden günstiger?

Studien Set-Up

Methode: Online Befragung (CAWI)

Grundgesamtheit:

Oberste (IT-)Verantwortliche von Unternehmen in der DACH-Region: strategische (IT) Entscheider im C-Level-Bereich, IT-Entscheider & IT-Spezialisten aus dem IT-Bereich, Leiter anderer Fachbereiche, insbesondere aus Produktion & Fertigung
→ ca. 50% aus KMUs und 50% aus Großunternehmen

Teilnehmergenerierung:

Persönliche E-Mail-Einladung über unsere exklusive IDG-Entscheiderdatenbank (SCORE) sowie - zur Erfüllung von Quotenvorgaben - über externe Online-Access-Panels

Stichprobengröße:

mind. n=300 Completes

Studie. // Bestandteile.

COMPUTERWOCHE
CTO
ChannelPartner
TECHCHANNEL
IT IM MITTELSTAND

IDG RESEARCH + SERVICES
**STUDIE
MANAGED SERVICES
2020**

GOLD-PARTNER plusseryer
SILBER-PARTNER Rödl & Partner Telemaxx trivadis
BRONZE-PARTNER softwareONE



Research

Möglichkeit unser Research Design von der ersten Stunde an zu beeinflussen. Mitgestaltung des Fragebogens. Uneingeschränkte Nutzungs- und Vermarktungsrechte an allen Inhalten & Ergebnissen der Studie



Event

Initialer Round Table: Kick-off des Studienprojektes am 21.09.2021. Am Ende des Projektes findet ein Ergebnis-Round-Table statt. Beide Events bieten eine ideale Plattform zum Networking und zur Profilierung.



Marketing & PR

Transportieren Sie Ihre Statements in redaktionellen Artikeln, einem Video Interview, exklusiven Mailings, Social Media Postings und/oder Ihrem Unternehmensprofil im Studienband!



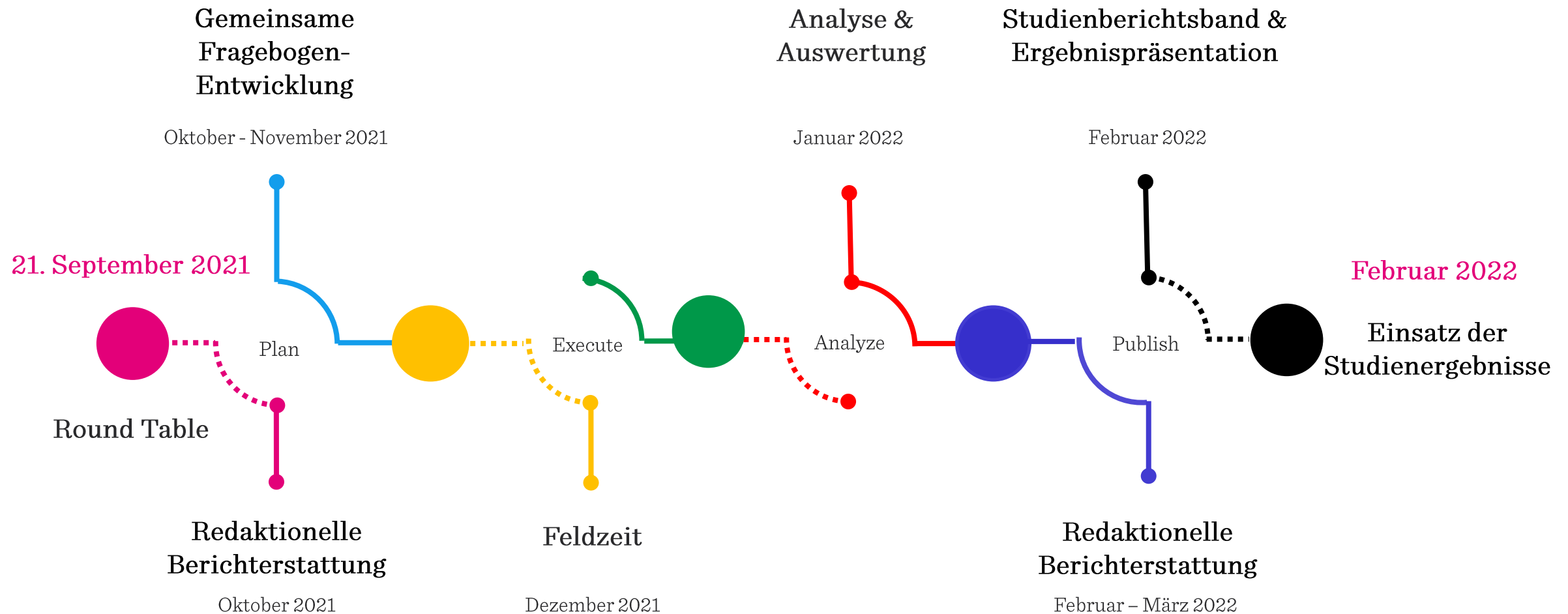
Leads

Nutzen Sie die Studienergebnisse zur Generierung wertvoller Leads. Hierfür erstellen wir ein individuelles Whitepaper aus der Studie und/oder moderieren ein Webinar mit ausgewählten Studienergebnissen für Sie.

Managed Services. // Preise & Pakete.

Leistungen:	Bronze	Silber	Gold	Platin
Branding als offizieller Studienpartner	x	x	x	x
Mitarbeit an der inhaltlichen Ausgestaltung des Fragebogens – Anzahl von Fragen, die eingebracht werden dürfen		1	2	3
Studienergebnisse inkl. Interpretation und Infografiken in hochwertigem Survey Report (PDF)	x	x	x	x
Redaktionelle Berichterstattung zur Studie	x	x	x	x
Nutzungs- und Vermarktungsrechte der Studienergebnisse (inkl. Branding)	x	x	x	x
Social Media Paket – Aufbereitung grafischer Data Bites mit Schlüsselergebnissen der Studie und Distribution über LinkedIn und Twitter mit folgender Anzahl garantierter Engagements		500	1000	1500
Individuell zu gestaltende 2-seitige Unternehmensdarstellung im Survey Report		x	x	x
Individuelle Zusammenstellung von ausgewählten Studieninhalten inkl. Branding und Distribution an eine ausgewählte Zielgruppe (5000 Kontakte)			x	x
Video-Interview mit einem Unternehmensvertreter bei IDG in München. Veröffentlichung des Videos auf computerwoche.de. Sie erhalten das Video zusätzlich zur eigenen Verwendung.			x	x
Whitepaper & Leadgenerierung – Entwicklung eines 4-seitigen Whitepapers basierend auf den Ergebnissen der Studie im Studien-Design mit garantiert X Leads (Marketing Basis Leads)			30	50
Teilnahme am Ergebnis-Round-Table				x
Preis	9.900 €	13.900 €	19.900 €	23.900 €

Managed Services. // Zeitablauf des Studienprojekts.



Ihr Kontakt



Regina Hermann

rhermann@idg.de

089 36086-384