

Salesforce Ecosystem Partners

Um relatório de pesquisa comparando os pontos fortes e força competitiva dos parceiros Salesforce



Introdução	03	Envolvimento do Consultor	
Sobre o Estudo		Envolvimento do Consultor – Descrição do Programa	15
Pesquisa por Quadrantes	04	Equipe Consultiva	15
Definição	05		
Quadrantes por Região	11	Empresas Convidadas	16
Cronograma	12	Sobre Nossa Empresa und Pesquisa	19
Indicações de Feedback do Cliente	13		
Contatos Para Este Estudo	14		

O estudo Salesforce Ecosystem examina várias ofertas da plataforma Salesforce, que foi categorizada em serviços de implementação e serviços gerenciados com foco no suporte operacional. Com base nos clientes atendidos, esses segmentos foram categorizados em empresas de grande e médio porte. Isso é particularmente significativo devido à demanda substancial pela integração do Salesforce no complexo cenário de aplicativos em grandes empresas. Além disso, essas empresas têm principalmente negócios que operam globalmente e exigem recursos de entrega correspondentes dos fornecedores de serviços.

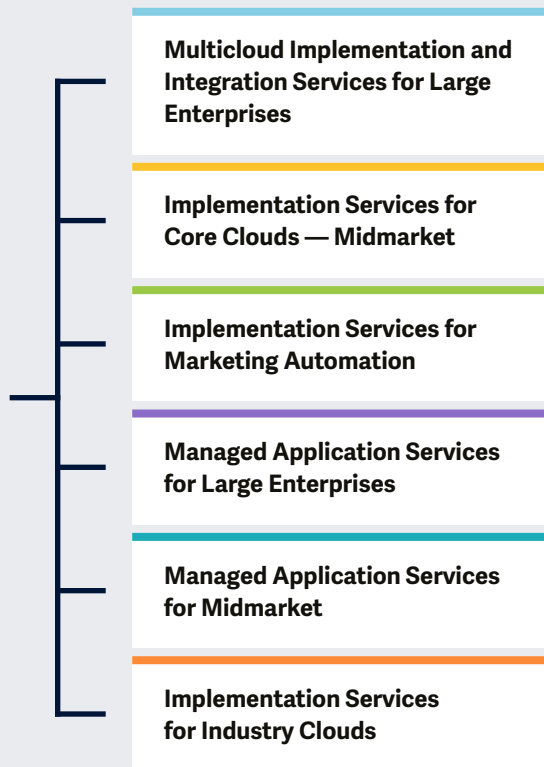
Expandindo essa segmentação, o estudo também inclui quadrantes que examinam ofertas direcionadas, que são ponto ideal para um grande grupo de participantes no ecossistema e procuradas pelos clientes.

Com análises anuais, realizada pelo sexto ano consecutivo, o estudo é constantemente atualizado para analisar as inovações da Salesforce a cada ano. Isto pode resultar em ajustes nos quadrantes existentes ou na substituição de um quadrante por um tópico novo e mais relevante. Por exemplo, o quadrante Implementation Services for Industry Clouds foi introduzido no ano passado. As atualizações do estudo também nos permitem adaptar nossa análise dos quadrantes existentes, incorporando a inovação introduzida por Salesforce para melhorar as ofertas de nuvem. Este ano, a Salesforce deu a ênfase em dados, IA generativa (GenAI) e confiança em todo o seu portfólio que foram considerados em nossa análise.



Principais áreas de foco para o estudo **Salesforce Ecosystem Partners 2024.**

Ilustração simplificada; Fonte: ISG 2023



O estudo ISG Provider Lens™ oferece aos tomadores de decisão de TI o seguinte:

- Transparência dos pontos fortes e fracos dos fornecedores relevantes
- Posicionamento diferenciado de fornecedores por segmentos
- Uma perspectiva em diferentes mercados, especialmente EUA, Alemanha, Reino Unido, França e Brasil

Nosso estudo serve como uma importante base de tomada de decisão para o posicionamento, relacionamentos-chave e considerações de estratégia de vendas. Consultores e clientes corporativos ISG também aproveitam as informações desses relatórios para avaliar seus relacionamentos atuais com fabricantes e possíveis compromissos.



Multicloud Implementation and Integration Services for Large Enterprises

Definição

Este quadrante avaliará os fornecedores de serviços de implementação personalizados para os aplicativos Salesforce e sua integração com outras soluções importantes de software empresarial. Em geral, essas integrações constituem uma parte crítica dos sistemas multifacetados utilizados por grandes empresas globais.

Nosso extenso estudo reconhecerá a complexidade integral dos ambientes de TI desses clientes e o fato de que eles dependem fortemente de várias nuvens Salesforce no âmbito do amplo portfólio da Salesforce. Esse cenário complexo requer uma abordagem abrangente para a implementação de programas de longo prazo. Esses programas podem incluir uma grande variedade de implementações em diversas divisões das organizações dos clientes, operando em múltiplas regiões e mercados.

De uma perspectiva funcional, esses serviços de implementação abrangem consultoria de processos para simplificar operações, design para criar soluções personalizadas, configuração para manter o desempenho ideal do sistema, limpeza de dados para garantir sua qualidade e precisão, migração de sistemas legados para novas plataformas e suporte a go live para garantir transição eficaz.

Em resumo, este quadrante é de vital importância para permitir que grandes locais e globais aproveitem todo o potencial dos aplicativos Salesforce, alinhando seus sistemas de forma otimizada para alcançar a excelência operacional e permanecerem competitivas nos respetivos mercados.

Crterios de Qualificao

1. Fortes recursos de implementao (**consultoria, configurao, migrao de dados e go live**) em todos os produtos Salesforce
2. **Profundo conhecimento** sobre os principais pacotes de software padro alm da Salesforce, alm da capacidade de **implementar processos de ponta a ponta**
3. Amplas **competncias em arquitetura** e realizao de cenrios de aplicativos complexos
4. Disponibilidade de **solues e aceleradores predefinidos**, orientados funcionalmente e especificos do setor
5. **Recursos** de entrega **em escala** para atender grandes clientes corporativos
6. Lista de **casos de uso e referncias**



Definição

Este quadrante avaliará fornecedores especializados nas principais ofertas Salesforce – Sales Cloud, Service Cloud, Commercial Cloud, Community Cloud. Esses produtos são frequentemente considerados como a base das ofertas Salesforce em nuvem. Os fornecedores desta categoria adotam uma abordagem de desenvolvimento ágil, em geral atendendo clientes com operações de pequeno ou médio porte. Eles se destacam em casos que exigem integração mínima, resultando em projetos que geralmente são concluídos em questão de meses.

Os principais aspectos dos serviços dos fornecedores neste quadrante são sobre o redesenho de processos os aplicativos Salesforce. Os serviços de implementação incluem consultoria de processos para otimizar fluxos de trabalho, design para personalizar as soluções Salesforce, configuração para manter o desempenho contínuo do sistema, limpeza de dados para melhorar sua qualidade, migração dos dados para transição e suporte a go live para garantir um lançamento eficaz.

A abordagem de desenvolvimento ágil, aliada ao foco nas nuvens principais da Salesforce, é adequada para empresas de pequeno e médio porte com requisitos de menor complexidade. Ela se alinha às suas necessidades, permitindo que aproveitem rapidamente os recursos Salesforce e aprimorem as operações. Ao simplificar processos e aproveitar esses produtos em nuvem, as empresas se adaptam com eficiência às demandas em evolução do mercado e alcançam melhores resultados em um período relativamente curto.

Critérios de Qualificação

1. Fortes recursos de implementação (**consultoria, configuração, migração de dados e go live**) para as principais nuvens Salesforce (por exemplo, Sales Cloud, Service Cloud Commerce Cloud)
2. Fornecimento de **treinamento e habilitação do pessoal do cliente** para usar o aplicativo
3. Disponibilidade de **soluções e aceleradores predefinidos**, orientados funcionalmente e específicos do setor
4. Presença de **diferenciais únicos**
5. Estabilidade econômica e **recursos de entrega** significativos para atender a vários clientes
6. Lista de **casos de uso e referências**



Implementation Services for Marketing Automation

Definição

Este quadrante examinará fornecedores especializados em Marketing Cloud da Salesforce, atendendo a vários cenários de implementação. Eles variam desde integração mínima em tempo real em um sistema complexo até projetos mais desafiadores com base no Marketing Cloud da para empreendimentos sofisticados de e-commerce e marketing multicanal. Esses cenários exigem integração profunda ao TI empresarial do cliente.

A especialização em aspectos específicos de marketing, como utilização de mídia e estratégias multicanais, é fundamental neste quadrante. Como a integração com clientes finais envolve diversas transações, a automação de processos surge como um fator crítico de sucesso.

Os serviços de implementação abrangem consultoria de processos para otimizar estratégias de marketing, design para adaptar soluções da Salesforce, configuração para garantir desempenho contínuo, limpeza de dados para melhorar sua qualidade, migração de dados para permitir transições contínuas. Esses serviços também incluem suporte a go live para garantir lançamento eficaz.

Os fornecedores neste quadrante são fundamentais para ajudar as empresas a aproveitar o potencial do Marketing Cloud da Salesforce em implementações simples, bem como iniciativas complexas de marketing multicanal e com uso intensivo de dados. Eles garantem que a capacidade do marketing do cliente seja eficiente e ajustada para entregar os melhores resultados possíveis em um cenário comercial competitivo.

Critérios de Qualificação

1. Fortes recursos de implementação (**consultoria, configuração, migração de dados e go live**) para do Marketing Cloud da Salesforce, Pardot e para aspectos específicos de marketing, como coleta de informações, experiência do cliente, otimização da jornada digital do cliente e automação das interações com o consumidor
2. Fornecimento de **treinamento e habilitação do pessoal do cliente** para usar o aplicativo
3. Disponibilidade de **soluções e aceleradores predefinidos**, orientados funcionalmente e específicos do setor
4. Presença de **diferenciais únicos**
5. **Estabilidade econômica e recursos de entrega significativos** para atender a vários clientes
6. Lista de **casos de uso e referências**



Definição

Este quadrante avaliará os fornecedores que oferecem serviços gerenciados para funções de manutenção e suporte. Isso inclui monitoramento contínuo, suporte remoto, gerenciamento centralizado dos aplicativos da Salesforce, gerenciamento meticuloso da qualidade e aspectos relacionados à segurança e conformidade dos dados.

Para grandes clientes corporativos, esses serviços expandem o escopo para atender ao alcance global e à complexidade inerente dos cenários aplicativos. Os cenários envolvem uma ampla gama de soluções de diversos fornecedores de software, tornando o gerenciamento centralizado e apoio uma tarefa desafiadora, mas essencial.

Um foco fundamental neste quadrante é a busca contínua por melhorias e inovações nas soluções que os fornecedores oferecem. O objetivo deles é aumentar o valor comercial

gerado para as empresas de forma consistente. Os serviços gerenciados são definidos pela transferência de responsabilidades importantes para o fornecedor e são fornecidos de acordo com SLAs com definições estritas.

Os fornecedores neste quadrante servem a base das operações Salesforce nas grandes empresas, garantindo a manutenção meticulosa de funções essenciais e o aumento do valor do negócio. Eles também ficam responsáveis por proteger a integridade, a segurança e a conformidade regulatória dos dados no complexo cenário global das operações empresariais.

CrITÉrios de Qualificação

1. Experiência comprovada em suporte operacional para processos de ponta a ponta em **cenários complexos**, com foco específico em produtos Salesforce
2. Disponibilidade de **metodologia forte** e suporte **abrangente** de ferramentas, juntamente com um alto grau de automação
3. **Recursos de entrega** em escala para atender grandes clientes corporativos
4. Apresentação de **preços maduros e modelos de contrato** com foco em abordagens baseadas em resultados-, além de melhoria contínua
5. Lista de **casos de uso e referências**



Managed Application Services for Midmarket

Definição

Este quadrante se concentrará na proficiência dos fornecedores para fornecer serviços gerenciados que abrangem funções vitais de manutenção e suporte. Essas funções incluem vários serviços, incluindo monitoramento, suporte remoto, administração centralizada de aplicativos Salesforce, gerenciamento de qualidade e segurança de dados, além de adesão à conformidade.

Os clientes de médio porte geralmente têm requisitos de integração mais modestos, tendem a concentrar suas operações em uma região específica e exigem um forte apoio regional. Os fornecedores deste quadrante devem atender a esses requisitos.

Um aspecto essencial neste quadrante é o compromisso contínuo de aprimorar as soluções oferecidas. Os fornecedores sempre buscam melhorar e inovar seus serviços para gerar mais valor aos clientes. A capacidade de melhoria e adaptação contínuas é fundamental no cenário empresarial em rápida evolução.

Serviços gerenciados significam transferir responsabilidades importantes para um fornecedor de serviços dedicado. Eles são oferecidos em níveis específicos de SLA, garantindo que as expectativas dos clientes sejam atendidas e superadas.

Os fornecedores neste quadrante são fundamentais, pois oferecem um foco regional e suporte personalizado para clientes de médio porte, além de atender aos intrincados requisitos dos aplicativos da Salesforce, qualidade de dados e de conformidade. Esses fatores contribuem para o crescimento contínuo e sucesso dos negócios dos clientes.

Critérios de Qualificação

1. Experiência comprovada em **suporte operacional para os aplicativos** com foco específico em produtos da Salesforce
2. Disponibilidade de **metodologia forte** e suporte **abrangente** de ferramentas, juntamente com um alto grau de automação
3. **Estabilidade econômica e recursos de entrega significativos** para atender a vários clientes
4. Apresentação de **preços maduros e modelos de contrato** com foco em abordagens baseadas em resultados e melhoria contínua
5. Lista de **casos de uso e referências**



Implementation Services for Industry Clouds

Definição

Este quadrante avaliará fornecedores que oferecem serviços de implementação adaptados aos produtos de Industry Cloud da Salesforce. As ofertas de setores específicos, como Financial Services e Health exigem competências únicas e a implantação de aceleradores relevantes para garantir uma implementação eficaz. Conhecer profundamente nuances e particularidades desses setores específicos é essencial para os fornecedores do segmento.

Outro aspecto fundamental é a capacidade de criar soluções holísticas integrando vários produtos Salesforce. Essa habilidade permite que os fornecedores criem soluções abrangentes e personalizadas correspondendo às necessidades exclusivas para situação específica de cada cliente. A mudança estratégica da Salesforce para o aumento da verticalização sublinha a importância crescente dessa capacidade, tornando-a uma prioridade em novas implementações.

De uma perspectiva funcional, os serviços de implementação incluem consultoria de processos para otimizar fluxos de trabalho, design para criar soluções personalizadas, configuração para garantir o desempenho contínuo do sistema, limpeza de dados para melhorar sua qualidade, migração de dados para facilitar a transição e suporte ao go live para garantir o lançamento eficaz dessas soluções especializadas em Industry Cloud.

Os fornecedores neste quadrante são vitais por garantir que as empresas de setores específicos aproveitem todo o potencial das Industry Clouds da Sua especialização específica em cada setor e proficiência na integração de diversas ofertas de Salesforce capacitam as organizações a enfrentar desafios específicos com eficiência e a obter vantagem competitiva em seus respectivos segmentos.

Critérios de Qualificação

1. **Conhecimento de domínio** comprovado para os respectivos setores
2. Fortes recursos de implementação (**consultoria, configuração, migração de dados, go live**) para os produtos Industry Cloud da Salesforce
3. Profundo conhecimento da **arquitetura de dados da Salesforce**
4. Presença de **diferenciadores exclusivos**, como aceleradores comprovados específicos do setor
5. **Estabilidade econômica e recursos de entrega significativos** para atender a vários clientes
6. Lista de **casos de uso e referências**



Quadrantes por Região

Como parte deste estudo por quadrante ISG Provider Lens™, estamos a apresentar as seguintes cinco regiões no Salesforce Ecosystem Partners 2024.

Quadrant	Brasil	França	Alemanha	Reino Unido	EUA
Multicloud Implementation and Integration Services for Large Enterprises	✓	✓	✓	✓	✓
Implementation Services for Core Clouds — Midmarket	✓	✓	✓	✓	✓
Implementation Services for Marketing Automation	✓	✓	✓	✓	✓
Managed Application Services for Large Enterprises	✓	✓	✓	✓	✓
Managed Application Services for Midmarket	✓	✓	✓	✓	✓
Implementation Services for Industry Clouds	✓	✓	✓	✓	✓



A pesquisa ocorre entre novembro e dezembro de 2023, quando é feito o levantamento, avaliação, análise e validação. Os resultados serão apresentados à imprensa em março de 2024.

Milestones	Início	Fim
Lançamento da Pesquisa	2 de novembro de 2023	
Fase da Pesquisa	2 de novembro de 2023	1 de dezembro de 2023
Prévia dos Resultados	Fevereiro de 2024	
Comunicado à Imprensa e Publicação	Março de 2024	

Consulte o [link](#) para visualizar/baixar o calendário de pesquisa de 2024 do ISG Provider Lens™.

Acesso ao Portal On-line

Você pode visualizar e baixar o questionário [aqui](#) usando as credenciais que você já criou ou consulte as instruções fornecidas no e-mail de convite para gerar uma nova senha. Aguardamos a sua participação!

Isenção de Responsabilidade de Produção de Pesquisa:

O ISG coleta dados para fins de redação de pesquisas e criação de perfis de fornecedores/fabricantes de serviços. Os perfis e dados de suporte são usados pelos consultores do ISG para fazer recomendações e informar os seus clientes sobre a experiência e as qualificações de fornecedores/fabricantes de serviços aplicáveis para terceirizar o trabalho identificado pelos clientes. Esses dados são coletados como parte do processo ISG FutureSource e do processo Candidate Provider Qualification (CPQ). O ISG pode optar por utilizar apenas esses dados coletados referentes a determinados países ou regiões para a educação e propósitos de seus consultores e não produzir relatórios do ISG Provider Lens™. Essas decisões serão tomadas com base no nível e integridade das informações recebidas diretamente dos fornecedores/fabricantes e na disponibilidade de analistas experientes para esses países ou regiões. As informações enviadas também podem ser usadas para projetos de pesquisa individuais ou para notas informativas que serão escritas pelos analistas principais.



ISG Star of Excellence™ – Chamada para indicações

O Star of Excellence™ é um reconhecimento independente da excelente prestação de serviços com base no conceito de “opinião do consumidor”. O Star of Excellence é um programa, desenvolvido pelo ISG, para coletar feedback do cliente sobre o sucesso dos fornecedores de serviços em demonstrar os mais altos padrões de excelência no atendimento ao cliente e centralização no consumidor.

A pesquisa global é sobre serviços associados a estudos IPL. Consequentemente, todos os Analistas do ISG receberão continuamente informações sobre a experiência do cliente de todos os fornecedores de serviços relevantes. Essas informações são adicionadas ao feedback do consultor existente em primeira mão, as quais o IPL aproveita no contexto de sua abordagem de consultoria conduzida por profissionais.

Os fornecedores são convidados a [indicar](#) seus clientes para participar. Assim que a indicação for enviada, o ISG enviará uma confirmação por correio para ambas as partes. É evidente que o ISG mantém o anonimato de todos os dados dos consumidores e não os compartilha com terceiros.

É nossa visão que o Star of Excellence™ será reconhecido como o reconhecimento do setor líder pela excelência no atendimento ao cliente, e servirá como referência para medir os sentimentos dos clientes.

Para garantir que seus clientes selecionados concluam o feedback para sua participação, use a seção de indicação de clientes no [site](#) do Star of Excellence™.

Criamos um e-mail onde você pode direcionar qualquer dúvida ou fazer comentários. Esse e-mail será verificado diariamente. Favor aguardar até 24 horas para obter resposta.

Eis o endereço de e-mail:
ISG.star@isg-one.com



Contatos para este estudo



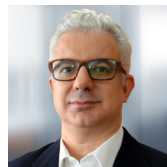
Rodrigo
Barreto

**Analista Líder
(Reino Unido)**



Mauricio
Ohtani

**Analista Líder
(Brasil)**



Marcio
Tabach

**Analista Líder
(França)**



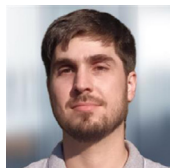
Rainer
Suletzki

**Analista Líder
(EUA e Alemanha)**



Puranjeet
Kumar

**Analista de
Pesquisa**



Gabriel
Sobanski

**Analista de
Pesquisa**



Monika
Pathak

**Gerente de
Projetos**



Ilamaran
Mages

**Analista de
Dados**



Programa de Envolvimento de Consultores do ISG Provider Lens

O ISG Provider Lens oferece avaliações de mercado incorporando insights de profissionais, refletindo foco regional e pesquisa independente. O ISG garante o envolvimento do consultor em cada estudo para cobrir os detalhes de mercado relevantes alinhados às respectivas linhas de serviço/tendências de tecnologia, presença do fornecedor de serviços e contexto empresarial.

Em cada região, o ISG tem líderes de pensamento especializados e consultores respeitados que conhecem os portfólios e ofertas dos fornecedores, bem como os requisitos da empresa e as tendências do mercado. Em média, três consultores participam como parte da Equipe de Revisão de Qualidade e Consistência (Quality & Consistency Review Team - QCRT) de cada estudo.

O QCRT garante que cada estudo reflita a experiência dos consultores ISG no campo, o que complementa a pesquisa primária e secundária conduzida pelos analistas. Os consultores do ISG participam de cada estudo como parte do grupo QCRT e contribuem em diferentes níveis, dependendo de sua disponibilidade e especialização.

Os consultores de QCRT:

- Ajudam a definir e validar quadrantes e questionários,
- Aconselham sobre a inclusão de fornecedores de serviços, participam de chamadas de briefing,
- Fornecem as suas perspectivas sobre as classificações dos fornecedores de serviços e revisam os rascunhos dos relatórios.

Consultores do ISG para este estudo



Yadu
Singh

**Diretor, Modernização
de Tecnologia**



Bill
Huber

**Parceiro, Plataformas
Digitais e Soluções,
Otimização Holística
de Custos**



Aman
Munglani

**Diretor e Analista
Principal**



Se sua empresa estiver listada nesta página ou você achar que sua empresa deveria estar listada, entre em contato com o ISG para garantir que temos a(s) pessoa(s) de contato correta(s) para participar ativamente desta pesquisa.

* Classificado na iteração anterior

Accenture*	Ayesa	Círculo CRM	Deloitte*
adesso*	Bearing Point*	Cloobeas	Dentsu*
AgileThought	BeeCloud*	Cloud Consulting Group*	Deutsche Telekom*
Akkodis	Birlasoft*	Cloud Monsters*	Devoteam*
AllCloud*	Bluewave*	Cloud Orca	Dexian
Alscient	Brighter Cloud*	Cloudity*	DIA*
Alvares & Marsal	Brightgen*	Coastal Cloud*	DIGITALL*
Amber	Brillio*	Coforge*	Dotsource*
Andela	BRQ*	Cognizant*	Dotsquares*
Aoop	Builders*	Cogny	DP6
aquilliance*	BYNG4 Consulting*	Comforth Easyfront*	DreamExperience
Assist Digital*	C3C Software	Concentrix*	DXC Technology
Atile digital*	Cadastra*	Customertimes*	Eigenherd*
Atlantic Technologies*	Capgemini*	Daspe Web	Elera.
Atos*	CGI*	DataArt	Empaua*



Se sua empresa estiver listada nesta página ou você achar que sua empresa deveria estar listada, entre em contato com o ISG para garantir que temos a(s) pessoa(s) de contato correta(s) para participar ativamente desta pesquisa.

* Classificado na iteração anterior

Enext*	Globant*	Jade Global*	Marlabs*
Entero*	Grazitti Interactive*	JFOX*	Mastek*
EPAM*	HCLTech*	Jüssi	match.mt*
Epsilon (Publicis Group)	Hexaware*	K2 Partnering Solutions	Math*
Everymind*	Huron*	Keyrus*	Media.Monks
Eviden (Edifixio)	Hyphen8	KPC Consulting*	Merkle
Exprivia	IBM*	KPMG*	Meta
EY	ília	LabsXD	Mindsight*
Factory42*	ilum:e Informatik*	Leo	Minsait
Fujitsu*	Imaginedone	Levana*	Moldsoft
Gentrop*	Inetum*	Lima Consulting Group	Mphasis*
GFT*	Infosys*	LTIMindtree*	Multiedro
GhFly	Ingram Micro	Makepositive*	Nação Digital
Giveclarity*	Inpulso	Manao*	Nagarro*
Global Hitss	iSmartBlue*	Marketdata	Nebula Consulting



Se sua empresa estiver listada nesta página ou você achar que sua empresa deveria estar listada, entre em contato com o ISG para garantir que temos a(s) pessoa(s) de contato correta(s) para participar ativamente desta pesquisa.

* Classificado na iteração anterior

Niji*	Reply*	SysMap*	VO2 GROUP*
NTT DATA*	Salesfive*	Tavant*	VRP Consulting*
Numen	Sercante*	TCS*	Westbrook
Orange Business	Silver Softworks	Tech Mahindra*	Wipro*
OSF Digital*	Silverline*	Tech6	Wunderman Thompson*
Perficient*	Slalom*	Texei	XCL*
Persistent Systems*	Softtek	ThirdEye Consulting	Zennify*
Pexlify (a Merkle co)*	Solutis	Triscal	Zensar Technologies*
PMWeb	Sopra Steria*	T-Systems*	
PPN Tecnologia	Sottelli	UST*	
Pracedo*	Spaulding*	valtech*	
Publicis Sapient	SR Consulting*	VASS	
PwC*	Stratesys	Viseo*	
R3 Digital	SunTseu*	Visionet*	
Reej Consulting*	Sys4B	Visum Digital	



*ISG Provider Lens™

O quadrante ISG Provider Lens™ série de pesquisa é o único serviço avaliação do provedor de seu tipo para combinar empírica, baseada em dados pesquisa e análise de mercado com a experiência do mundo real e observações da assessoria global do ISG equipe. As empresas encontrarão uma riqueza de dados detalhados e análise de mercado para ajudar a orientar sua seleção de parceiros de fornecimento apropriados, enquanto Os conselheiros do ISG usam os relatórios para validar seu próprio conhecimento de mercado e fazer recomendações para a empresa ISG clientes. A pesquisa atualmente abrange provedores que oferecem seus serviços em múltiplas geografias globalmente.

Para mais informações sobre Pesquisa ISG Provider Lens™, visite esta página da [web](#).

*ISG Research™

ISG Research™ fornece pesquisa por assinatura, consultoria consultoria e evento executive serviços focados nas tendências do mercado e tecnologias disruptivas impulsionando mudança na computação empresarial. A ISG Research™ oferece orientação que ajuda as empresas a acelerar crescimento e criar mais valor.

O ISG oferece pesquisas especificamente sobre provedores para estado e local governos (incluindo condados, cidades), bem como o ensino superior instituições. Visite: [Setor Público](#).

Para mais informações sobre o ISG Assinaturas de pesquisa, por favor e-mail contact@isg-one.com, ligue para +1.203.454.3900 ou visite research.isg-one.com.

*ISG

O ISG (Information Services Group) (NASDAQ: III) é uma empresa líder mundial em pesquisa consultoria tecnológica. Um parceiro comercial confiável para mais de 900 clientes, incluindo 75 das 100 maiores empresas do mundo, o ISG está comprometido em ajudar corporações, organizações do setor público e provedores de serviços e tecnologia a alcançar excelência operacional e crescimento mais rápido. A empresa é especializada em serviços de transformação digital, incluindo automação, analytics de nuvens e dados; consultoria em sourcing; governança gerenciada e serviços de risco; serviços de operadoras de rede; estratégia tecnológica e projeto de operações; gerenciamento de mudanças; inteligência de mercado e pesquisa e análise de tecnologia.

Fundado em 2006, e sediado em Stamford, Connecticut, o ISG emprega mais de 1.600 profissionais operando em mais de 20 países - uma equipe global conhecida por seu pensamento inovador, influência de mercado, profunda experiência na indústria e tecnologia, e capacidade de pesquisa e análise de classe mundial com base nos dados de mercado mais abrangentes da indústria.

Para mais informações visite isg-one.com.





NOVEMBRO 2023

CATÁLOGO: SALESFORCE ECOSYSTEM PARTNERS