

INPUT:



Research door IDG

Markt intelligentie is informatie die specifiek wordt verzameld en geanalyseerd ter ondersteuning van een nauwkeurige besluitvorming. Dit gebeurt bij het bepalen van de strategie op gebieden zoals markt kansen, marktpenetratie strategie en marktontwikkeling. Markt intelligentie omvat het proces van het verzamelen van gegevens uit de externe omgeving van het bedrijf.

OUTPUT:

DATA

Country	Hardware	IT	Software	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Germany	Hardware	IT	Software	100	100	100	100	100	100
France	Hardware	IT	Software	100	100	100	100	100	100
UK	Hardware	IT	Software	100	100	100	100	100	100
Spain	Hardware	IT	Software	100	100	100	100	100	100
Italy	Hardware	IT	Software	100	100	100	100	100	100

ANALYSE

What are the key challenges in moving applications/workloads to the cloud? * Cloud Maturity

Challenge	Percentage
Lack of "hands" with sufficient knowledge of the cloud	52%
Making the application(s) cloud-ready	41%
Provisioning security	40%
Continuity	37%
Network changes	33%
Finding a partner with sufficient knowledge and experience	35%
Lack of "hands" with sufficient knowledge of our legacy application(s)	38%
Lack of "hands" with sufficient knowledge of the cloud	31%
Provisioning security	50%
Making the application(s) cloud-ready	29%
Continuity	47%

CONTENT



OPSTART

IDG helpt technologiemarketeers al meer dan drie decennia bij het nemen van hun meest cruciale zakelijke beslissingen. Onze onderzoek professionals steunen op IDG's diepgaande domeinexpertise om de juiste vragen te stellen, inzichten in onze rapportage te verbeteren en context te bieden die bruikbare kansen biedt. Wij ontwikkelen aangepaste benaderingen om te voldoen aan de unieke behoeften van klanten.

Met toegang tot hooggekwalificeerde IT-beslissers en zakelijke beslissers over de hele wereld, levert IDG ongeëvenaarde onderzoeksprogramma's. Of uw onderzoek behoeften zeer gericht zijn op één geografische locatie of een aanzienlijke wereldwijde schaal vereisen, IDG kan helpen. Wij maken gebruik van de sterke relaties met ons publiek om premium-content te bieden aan een betrokken publiek.

Omdat elk project uniek is, wijzen we een senior onderzoeker toe om strategisch toezicht te houden, van onderzoeks ontwerp tot eind deliverables. Belangrijkste uitgangspunt van deze projecten blijft; waar wilt u inzicht inkrijgen: prospects/klanten, producten, markten, industrieën of de competitie. Dit kan zowel intern als extern ingezet worden.

Het doel van het opnemen van markt intelligentie in het businessproces is om beslissers een meer "volledig beeld" te bieden van bepaalde marktomstandigheden.



WERKWIJZE

Key in het hele proces is het uiteindelijke doel; wat wilt u bereiken met het onderzoek. Key vragen die hierbij in overleg met de experts van IDG zullen worden gesteld, zijn afhankelijk van het uitgangspunt van het onderzoek en de te behalen resultaten.

- Is er een complete validatie van de markt nodig?
- Wilt u weten wat klanten vragen?
- Bent u op de hoogte van de strategie van de competitie?
- Bedient u alle industrieën volledig?
- Wat zijn de belangrijkste industrieën en bedrijfsgrootten voor u om aan te pakken?
- Wat zijn de trends in de markt die u ziet?
- Is uw huidige partnerstrategie geschikt voor strategische keuzes die uw organisatie heeft gemaakt?
- Heeft u de juiste partners?
- Hoe creëer je een grotere partner loyaliteit?
- Kun je de perceptie bij klanten, prospects en influencers beïnvloeden? Zo ja hoe doen jullie dat op dit moment?
- Hoe positioneren jullie je momenteel?

Op basis van de inventarisatie die wij doen met de experts vanuit uw organisatie zal een plan van aanpak worden opgesteld. Vaak wordt een stuk veldwerk opgenomen, aangevuld met de industrie kennis van IDG. In het plan van aanpak wordt een uitgebreide timeline opgenomen.



RESULTAAT

De laatste stap in het proces betreft de rapportage en analyse van de verkregen markt data. Hierin wordt de vertaalslag gemaakt op de verkregen informatie naar de eventuele impact op uw bedrijf, markt of product. Deze rapportages en analyses worden op verschillende manieren aangeleverd, waardoor u optimaal gebruik kunt maken van de verkregen informatie.

- Inzicht verkrijgen via (primair) verkregen data wat de status quo is van de markt, product en / of competitie
- Excel file met de 'Raw Data' verkregen uit het (primaire) onderzoek voor het verscherpen van uw propositie
- Op feiten gebaseerde content welke zowel voor interne planning als externe exposure gebruikt kan worden
- Volledige analyse en aanbevelingen op basis van de resultaten - > PowerPoint format (in overleg)
- Sales en marketing ondersteuning -> Inzicht in de directe behoeften van de doelgroep
- Ideale content ondersteuning voor uw bredere campagne gebaseerd op feiten
- Om te zetten in thought leadership content zoals een White Paper welke is in te zetten via verschillende kanalen (social en events)