

**VORGEHENSWEISE** 

Aufnahme der Kunden Ist-Situation und wichtigen kundenindividuellen Randbedingungen

- Umfang der bestehenden Microsoft 365 Lizenzen
- · Mehrkosten für Erweiterungen (Enterprise Lizenz-Modell, PhoneSystem, Audio Conferencing, Dial Pläne)
- Einbeziehung notwendiger / zwingender Kunden-Applikationen wie z.B. lokaler SIP-Trunk, Session Border Controller, Vermittlungsplatz, Contact Center, DECT, Alarmsysteme, analoge Anschlüsse

## Erstellung einer Nutzwertanalyse mit Zusammenfassung und Management Summary

- · Gegenüberstellung von Architektur, Funktionen, Lizenz-Varianten, Sicherheitsaspekte & Budget
- Betrachtung Single-Vendor Abhängigkeiten versus Coopetition-Aspekte (Microsoft zertifizierte Applikationen und Geräte)
- Nachvollziehbare Punktebewertung inklusive kundenindividueller Gewichtung
- · Ableitung einer individuellen Empfehlung

## Optionale Leistungen

- · Kundeninterviews (virtuell, vor Ort) für Bestandsaufnahme
- · Erstellung eines Zeitplans für die Migration auf die Ziel-Lösung
- Vergleich mit mehr als einer alternativen UCC-Lösung
- Gegenüberstellung geeigneter zertifizierter Endgeräte & Raumsysteme wie Crestron, HP, Lenovo, Logitech, Polycom, Yealink

## **Paketpreis**

- · Beratungsdienstleistung Microsoft Teams Benchmarking: 6.000 Euro
- · Optionen nach Vereinbarung und gegen Aufpreis (Tagessatz 1.200 Euro)
- · Alle Preise netto zzgl. Mehrwertsteuer

Kontakt
Frank Sinde
Manager Consulting
+49211 8755 4318
frank.sinde@damovo.com