

Salesforce Ecosystem Partners

Um relatório de pesquisa comparando os pontos fortes e as vantagens dos parceiros Salesforce



Introdução	3	Contatos para este Estudo	15
Sobre o estudo			
Pesquisa de Quadrantes	4		
Definição	5		
Quadrantes Por Região	11		
Cronograma e informações relacionadas	12		
		Envolvimento do Consultor	
		Envolvimento do Consultor	
		Descrição do Programa	16
Indicações de Feedback do Cliente	13	Empresas Convidadas	17
Metodologia e Equipe	14	Sobre Nossa Empresa e Pesquisa	20

O estudo Salesforce Ecosystem examina várias ofertas da plataforma Salesforce, que foi categorizada em serviços de implementação (alteração) e aplicativo gerenciado Serviços com foco no suporte operacional para aplicativos produtivos (execução). Com base nos clientes-alvo, 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 das 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 nos ecossistemas e procuradas pelos clientes. Como uma investigação anual, realizada pelo sétimo ano consecutivo, este estudo é constantemente atualizado para refletir inovações anuais da Salesforce, levando a eventuais ajustes nos quadrantes existentes.

Por exemplo, o quadrante de automação de marketing foi ajustado no ano passado para cobrir serviços além do mercado intermediário. As atualizações também nos permitem adaptar nossa análise dos quadrantes existentes, incorporando a inovação introduzida por Salesforce para melhorar as ofertas de nuvem. Este ano, a estratégia de produtos consolidada da Salesforce para os produtos Data Cloud, Einstein, Einstein GenAI e Agentforce em seu portfólio foi considerada na análise.



Foco da estratégia de vendas para **Parceiros do Ecossistema Salesforce** em Implementação (alteração) e Aplicativos Gerenciados (execução).

Ilustração Simplificada; Fonte: ISG 2024

AI-powered Multicloud Implementation Services — Large Enterprises

Implementation Services for Core Clouds and AI Agents — Midmarket

Implementation Services for Marketing and Commerce with AI Enablement

Managed Application Services — Large Enterprises

Managed Application Services — Midmarket

Implementation Services for Industry Clouds

O estudo ISG Provider Lens™ Salesforce Ecosystem Partners 2025 oferece o seguinte para empresas e tomadores de decisão de TI:

- Transparência sobre os pontos fortes e fracos dos provedores de serviço relevantes.
- Um posicionamento diferenciado de provedores por segmento, com base em seus pontos fortes competitivos e atratividade de portfólio.
- Foco em mercados, incluindo EUA, Reino Unido, Alemanha e Brasil

Nosso estudo serve como uma importante base de tomada de decisão para posicionamento, relacionamentos-chave e considerações de estratégia de vendas. Consultores e clientes corporativos do ISG usam informações desses relatórios para avaliar seus relacionamentos com fabricantes atuais e relacionamentos em potencial.



Definição

Este quadrante foca em fornecedores de serviços de implementação da Salesforce, enfatizando integração com os principais softwares empresariais e repositórios de dados usados por grandes empresas globais.

O estudo reconhece ambientes de TI complexos de clientes que dependem de vários componentes da Salesforce. Isso exige uma abordagem abrangente para implementar programas de longo prazo, envolvendo múltiplas implementações em diferentes áreas e regiões.

Esses serviços focam em consultoria de processos, design de soluções personalizadas, configuração de sistemas, migração de sistemas legados e suporte a go live, além de limpeza de dados, orquestração e habilitação de IA e ML para melhorar a precisão e eficiência dos negócios. Em suma, o quadrante é vital para permitir que grandes empresas 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.

CrITÉrios de Qualificação

1. Fortes recursos de implementação (**consultoria, configuração, migração de dados e suporte a go live**) em todos os produtos Salesforce
2. **Conhecimento aprofundado** dos principais pacotes de software padrão além da Salesforce, junto com a capacidade de implementar **processos de ponta a ponta**
3. Amplas **competências em arquitetura** e realização de cenários de aplicativos complexos
4. Especialização em **design e entrega de recursos de IA e ML**, usando múltiplas fontes de dados como parte de implementações **multinuvem**
5. Disponibilidade de aceleradores e **soluções predefinidas**, de preferência orientados para a funcionalidade e específicos da indústria
6. **Recursos** de entrega **em escala** para atender grandes clientes corporativos
7. Lista atraente de **casos de uso e referências**



Implementation Services for Core Clouds and AI Agents – Midmarket

Definição

Este quadrante avalia fornecedores especializados nas principais ofertas de Salesforce — Nuvem de Vendas, Nuvem de Serviços, Nuvem de Comércio e Nuvem de Experiência, considerados a base dos serviços de nuvem da Salesforce. Também avaliará demonstrações de prova de conceito de agentes de IA autônomos, incluindo o Agentforce, juntamente com essas Nuvens Principais.

Os fornecedores nesta categoria usam abordagem ágil, com foco em clientes de médio e pequeno porte. Com integração mínima, os projetos são concluídos em poucos meses.

Os fornecedores se concentram principalmente no redesenho de processos usando aplicativos Salesforce. Os serviços de implementação incluem consultoria de processos, design de soluções personalizadas, configuração de sistemas, limpeza de dados, migração de dados e suporte a go live.

Essa abordagem ágil ajuda empresas de médio porte a usar rapidamente a Salesforce, otimizar operações e se adaptar às mudanças do mercado para obter resultados mais rápidos e aprimorados.

Critérios de Qualificação

1. Fortes recursos de implementação (**consultoria, configuração, migração de dados e suporte a go live**) para Principais Nuvens de Salesforce, como Nuvem de Vendas, Nuvem de Serviços e Nuvem de Comércio
2. Fornecimento de **treinamento e habilitação do pessoal do cliente** para usar o aplicativo
3. Disponibilidade de **aceleradores e soluções predefinidas**, de preferência orientados para a funcionalidade e específicos da indústria
4. Presença de **diferenciadores exclusivos**, como recursos de demonstração do Agentforce
5. Estabilidade econômica e **recursos de entrega** significativos para atender a vários clientes
6. Lista atraente de **casos de uso e referências**



Implementation Services for Marketing and Commerce with AI Enablement

Definição

Este quadrante analisa fornecedores especializados em serviços de Marketing de Salesforce e Nuvem de Comércio. O foco está em cenários de implementação, incluindo projetos autônomos e integração da Nuvem de Marketing de Salesforce, Nuvem de Comércio de Salesforce, Nuvem de Comércio B2C de Salesforce ou plataformas de comércio de outros fornecedores.

Essas implementações variam de integrações limitadas em tempo real a projetos complexos, como o uso da Nuvem de Marketing de Salesforce para e-commerce avançado e marketing omnicanal. O acesso a dados em tempo real é essencial para a tomada de decisões, com IA e ML auxiliando na pontuação de propensão, tomada de decisões, geração de conteúdo e agentes autônomos provenientes da Salesforce e de terceiros.

Os fornecedores oferecem serviços e soluções para CX integrado e personalizado para marketing e comércio que aumentam o reconhecimento da marca, a conversão e a retenção, automatizando processos para interações memoráveis com os clientes.

Critérios de Qualificação

1. Fortes recursos de implementação (**consultoria, configuração, migração de dados e suporte a go live**) para Nuvem de Dados, Nuvem de Marketing, Nuvem de Comércio, Nuvem de Comércio B2C, Einstein, Einstein GenAI e Agentforce
2. **Conhecimento aprofundado** de arquiteturas de martech e comércio e pacotes de software padrão diferentes da Salesforce, além da capacidade de implementar **processos de ponta a ponta** relevantes para marketing e comércio
3. Prestação de **serviços de consultoria estratégica** para marketing, comércio e CX
4. Disponibilidade de aceleradores e **soluções predefinidas**, de preferência orientados para a funcionalidade e específicos da indústria
5. Presença de diferenciais exclusivos relacionados à **habilitação de IA** para marketing e comércio
6. Lista atraente de **casos de uso e referências**



Managed Application Services – Large Enterprises

Definição

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

Para grandes clientes corporativos, os serviços gerenciados se estendem para abordar o alcance global e a complexidade dos cenários de aplicativos, geralmente caracterizados por soluções de vários fornecedores de software, exigindo gerenciamento e suporte centralizados.

Este quadrante enfatiza melhorias e inovações contínuas em soluções para aumentar o valor comercial das empresas. Os serviços gerenciados envolvem a transferência de responsabilidades importantes para o fornecedor sob SLAs estritamente definidos.

Os fornecedores neste quadrante são cruciais para operações da Salesforce de grandes empresas, garantindo a manutenção das principais funções e gerando valor comercial. Também protegem a integridade dos dados, a segurança e a conformidade regulatória em operações globais complexas.

Critérios de Qualificação

1. Experiência comprovada em suporte operacional para processos de ponta a ponta em **cenários de aplicativos complexos**, com foco específico em produtos de 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. Fornecimento de **preços maduros e modelos de contrato** com foco em abordagens baseadas em resultados e melhoria contínua
5. Lista atraente de **casos de uso e referências**



Managed Application Services – Midmarket

Definição

Este quadrante foca na proficiência dos fornecedores em oferecer serviços gerenciados que incluem funções vitais de manutenção e suporte, como monitoramento, suporte remoto, administração centralizada da Salesforce, gerenciamento de qualidade de dados e segurança de dados e conformidade.

Os clientes de médio porte geralmente têm requisitos de integração mais modestos e têm operações em uma região específica. Exigem forte apoio regional, que os fornecedores neste quadrante estão bem equipados para oferecer.

Um aspecto crucial dentro deste quadrante é o compromisso contínuo de aprimorar soluções. Os fornecedores se esforçam constantemente para melhorar e inovar seus serviços, gerando valor adicional para os clientes. A habilidade de melhoria e adaptação contínuas é fundamental no cenário empresarial em rápida evolução.

Os serviços gerenciados envolvem a transferência de responsabilidades importantes para um fornecedor dedicado, operando dentro de uma rede de SLA bem definida para garantir a entrega consistente das expectativas do cliente.

Os fornecedores neste quadrante oferecem foco regional e suporte personalizado, além de atender aos requisitos de aplicativos, qualidade de dados e conformidade da Salesforce para clientes de médio porte.

CrITÉrios de Qualificação

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



Implementation Services for Industry Clouds

Definição

Este quadrante avalia fornecedores que oferecem serviços de implementação adaptados aos produtos Industry Cloud da Salesforce, como Nuvem de Serviços Financeiros e Nuvem de Saúde, que exigem habilidades especializadas e aceleradores para uma implementação bem-sucedida. Os fornecedores devem ter conhecimento aprofundado das nuances do setor.

Outro aspecto importante é a capacidade de integrar produtos Salesforce para criar soluções holísticas adaptadas às necessidades dos clientes. O foco da Salesforce na verticalização crescente destaca a importância desses recursos em novas implementações.

Os serviços de implementação incluem consultoria de processo para otimização de fluxo de trabalho, design de soluções personalizadas, configuração de sistema, limpeza de dados, migração de dados e suporte para implementação de soluções de nuvem especializadas no setor.

Os fornecedores neste quadrante são cruciais para empresas que usam produtos de nuvem do setor da Salesforce. Sua experiência na integração de diversas ofertas da Salesforce permite que as organizações enfrentem desafios específicos do setor de forma eficiente e ganhem uma vantagem competitiva.

Critérios de Qualificação

1. **Conhecimento de domínio** comprovado para os respectivos setores
2. Capacidades robustas de implementação (**consultoria, configuração, migração de dados e suporte a go live**) para produtos de nuvem do setor Salesforce
3. Profundo conhecimento da **arquitetura de dados de 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 atraente de **casos de uso e referências**



Quadrantes Por Região

Como parte deste estudo de quadrantes ISG Provider Lens™, apresentamos os cinco quadrantes a seguir sobre Salesforce Ecosystem Partners 2025:

Quadrantes	Brasil	Alemanha	Reino Unido	EUA
AI-powered Multicloud Implementation Services — Large Enterprises	✓	✓	✓	✓
Implementation Services for Core Clouds and AI Agents – Midmarket	✓	✓	✓	✓
Implementation Services for Marketing and Commerce with AI Enablement	✓	✓	✓	✓
Managed Application Services — Large Enterprises	✓	✓	✓	✓
Managed Application Services — Midmarket	✓	✓	✓	✓
Implementation Services for Industry Clouds	✓	✓	✓	✓



Cronograma e informações relacionadas

Fase de pesquisa entre outubro de novembro de 2024, com levantamento, avaliação, análise e validação. Resultados apresentados à imprensa em abril de 2025.

Milestones	Início	Fim
Lançamento da Pesquisa	24 de outubro de 2024	
Fase da Pesquisa	24 de outubro de 2024	25 de novembro de 2024
Prévia dos Resultados	Fevereiro de 2025	
Comunicado à Imprensa e Publicação	Abril de 2025	

A coleta de depoimentos de clientes por meio do Programa Star of Excellence requer referências antecipadas de clientes (sem necessidade de referência oficial) porque as pontuações CX têm uma influência direta na posição do fornecedor no quadrante IPL e nos prêmios.

Consulte o [link](#) para visualizar/baixar o calendário de pesquisa de 2025 do ISG Provider Lens™.

Acesso ao Portal On-line

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

Guia dos Compradores:

A Software Research do ISG, anteriormente denominada "Ventana Research", oferece insights do mercado ao avaliar fornecedores de tecnologia e produtos por meio de seus Guias dos Compradores. As descobertas são extraídas da análise com base em pesquisa das categorias de produto e experiência do cliente, ranqueamento e classificação de fornecedores de software e produtos para ajudar a tornar os processos de tomada de decisão e seleção para tecnologia mais fáceis.

Ao longo do lançamento do IPL Salesforce Ecosystem Partners, queremos aproveitar a oportunidade para chamar sua atenção para pesquisas e insights relacionados que ISG Research publicará em 2025. Para mais informações, consulte o [cronograma de pesquisa do Guia dos Compradores](#).

Isenção de Responsabilidade de Produção de Pesquisa:

O ISG coleta dados para fins de condução 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 de Qualificação de fornecedores candidatos (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 apresentação de notas que serão escritas pelos analistas líderes.



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 ISG desenvolveu o programa Star of Excellence™ 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 centrado no consumidor.

A pesquisa global é sobre serviços associados a estudos IPL. Em consequência, todos os Analistas do ISG recebem continuamente informações sobre a experiência do cliente de todos os fornecedores de serviços pertinentes. Essas informações são adicionadas ao feedback do consultor existente em primeira mão, as quais o IPL aproveita em 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.

Nossa visão para a Star of Excellence™ é sermos reconhecidos 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 “Indicados (para Fornecedores)” no [site web](#) do Star of Excellence™.

Criamos um e-mail onde você pode direcionar qualquer dúvida ou fazer comentários. Este e-mail será verificado diariamente. Aguarde até 24 horas para uma resposta.

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



ISG Star of Excellence



O estudo de pesquisa "ISG Provider Lens™ Salesforce Ecosystem Partners 2025" analisa os fornecedores de software/fornecedores de serviços relevantes no Brasil, com base em um processo de análise e pesquisa multifásico. Ele posiciona esses fornecedores com base na metodologia ISG Research.

Patrocinador do estudo:

Aman Munglani

Autor Principal:

Rodrigo Barreto, Roman Pelzel, Sonam Chawla e Marcio Tabach

Analista de Pesquisa:

Ayushi Gupta e Rafael Rigotti

Analistas de Dados:

Ilamaran Magesh

Gerente de Projetos:

Monika Pathak

A Information Services Group, Inc. é exclusivamente responsável pelo conteúdo deste relatório. A menos que citado de outra forma, todo o conteúdo, incluindo ilustrações, pesquisa, conclusões, afirmações e posições contidas neste relatório foram desenvolvidas por, e são de propriedade exclusiva da Information Services Group Inc.

A pesquisa e análise apresentadas neste estudo incluirão dados de pesquisas do programa ISG Provider Lens™, programas contínuos do ISG Research, entrevistas com consultores do ISG, apresentações com fornecedores de serviços e análise de informações de mercado disponíveis ao público de várias fontes. O ISG reconhece a passagem de tempo e os possíveis desenvolvimentos de mercado entre a investigação e a publicação, em termos de fusões e aquisições e reconhece que essas mudanças não serão refletidas nos relatórios deste estudo.

Todas as referências de receita são em dólares americanos (\$US), a menos que indicado de outra forma.



Contatos para este Estudo

Patrocinador do estudo



Aman
Munglani

Diretor sênior e
analista principal



Marcio
Tabach

Analista Líder -
Brasil



Rodrigo
Barreto

Analista Líder -
EUA



Roman
Pelzel

Analista Líder - Reino
Unido e Alemanha



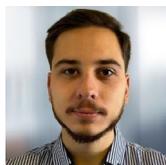
Sonam
Chawla

Analista Líder -
Reino Unido



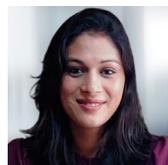
Ayushi
Gupta

Analista de
Pesquisa Sênior



Rafael
Rigotti

Analista de
Pesquisa



Monika
Pathak

Gerente de
Projeto Global



Ilamaran
Magesh

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 do processo de revisão de qualidade e consistência de cada estudo.

O consultor 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 de consultores e contribuem em diferentes níveis, dependendo de sua disponibilidade e especialização.

Os consultores:

- Ajudam a definir e validar quadrantes e questionários
- Assessoram na inclusão de fornecedor de serviços e participam de chamadas de apresentação
- Fornecem as suas perspectivas sobre as classificações dos fornecedores e revisam os rascunhos dos relatórios



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

.Monks	Aquilliance*	C&T	Concentrix*
360 Degree Cloud	Assist Digital*	Cadastra*	Credera*
A5*	Atile.Digital*	Capgemini*	CRMIT
ABSYZ	Atlantic Technologies*	CbCloud	Customertimes*
Accelerize	Atrium	CGI*	Daspe Web
Accellor	BearingPoint*	Cloobees*	Datago
Accenture*	Beecloud*	Cloud Consulting Group*	Deloitte*
Ad Victoriam Solutions	Birlasoft*	Cloud for Good	Demand Blue*
adesso SE*	Bluewave*	Cloud Monsters*	Dentsu Creative (Isobar)
Aethereus	Bounteous	CloudGaia	Deutsche Telekom*
Algoworks*	Brighter Cloud*	Cloudity*	Devoteam*
AllCloud*	Brillio*	Coastal Cloud*	Dextara Datamatics
Alot	Brivia	Coforge*	DIA Digital Consulting*
Alscient*	BRQ Digital Solutions*	Cognizant*	Diabsolut
Apps Associates*	Builders*	Cogny	DIGITALL*



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

dotSource*	Gentrop*	Infosys*	mindsquare*
Dotsquares*	GFT Technologies*	iSmartBlue*	Minsaint
DP6	GhFly	Jade Global*	Mphasis Silverline*
DreamExpirience	Global Hitss	JFOX IT Partners*	Multiedro*
Driven.CX	Globant*	Jussi	Nação Digital*
DXC Technology*	Grazitti Interactive*	K2 Partnering Solutions*	Nebula Consulting*
Eigenherd*	Grupo CAA	Keyrus*	NeuraFlash
Empaua*	Harpia Cloud	KPMG*	Nonobyte
enext*	HCLTech*	LEOO*	NTT DATA*
EPAM*	Hexaware*	LTIMindtree*	Numen
Everymind*	Huron*	Marlabs*	OSF Digital*
Eviden*	IBM*	Mastek*	Perficient*
Factory42*	Ília	match.mt*	Persistent Systems*
Fast Slow Motion*	Ilum:e Informatik*	MATH Group	Platform Builders
Fujitsu*	Impaqtive	Merkle*	Pracedo*



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

Publicis Sapient*

PwC*

R3 Digital*

RafterOne

Reply*

Sabio Group*

Salesfive*

Sercante

Silver Softworks*

Slalom*

Solutis Tecnologias

Sopra Steria*

Sottelli

Spaulding Ridge

SR Consulting*

Sys4B

SysMap*

Tavant*

TCS*

Tech Mahindra*

ThirdEye Consulting*

Torrent Consulting

Twistellar

Uptima

UST*

Valtech*

VASS*

Vera Solutions

Visionet*

Visum Digital*

Vitrio

VRP Consulting*

Westbrook International*

Wipro*

WPP*

XCL Consulting*

Zennify*

Zensar Technologies*



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 IA e 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.





OUTUBRO DE, 2024

BROCHURA: SALESFORCE ECOSYSTEM PARTNERS