

商业尽职调查：云管理解决方案

市场规模估算、竞争定位分析以及客户意见

客户挑战

一家开展收购尽职调查的投资机构客户希望进行一项市场调研，调研内容是托管服务提供商 (MSP) 和企业使用的云管理解决方案。关键问题包括：

- 目标市场和可服务市场总规模估算
- 竞争定位、威胁和并购趋势
- 客户动态、关键采购标准 (KPC)、粘性和需求驱动因素

GLG 解决方案

GLG 组建了一支服务团队，由一位来自顶级公司的前商业尽职调查顾问担任负责人，并配备一位拥有 30 年丰富经验的微软前高管担任顾问。在历经两周半的努力之后，GLG 团队协助完成了以下工作：

- 从竞争对手和客户角度出发，进行了 10 次专家电话访谈
- 对 100 名 IT 决策者展开了定制调研

成果

GLG 的团队提供了一份长达 75 页的报告，内容涉及市场规模估算、竞争格局和客户动态等方面。尽职调查团队的调研结果显示市场形势乐观，因此客户对继续开展交易和进行投资充满信心。

运用产品



GLG 定制洞察



GLG 电话访谈



GLG 定量研究

为什么选择 GLG?

独特的服务模式

得益于 GLG 的服务模式，我们的客户邀请到了一位微软前高管参与项目，这位顾问拥有 30 多年的丰富行业经验。因此，尽职调查的“智能化”阶段得以加速完成，并可确保通过第一手专业知识获得细致入微的最终洞见。

范围精准，方法精确

通过与我们的客户合作，GLG 在项目中实现了以下交付：明确了关键的投资理论问题；设计了一种调研方法，包括 10 次专家电话访谈及对 100 名客户展开的定制调研；在两周半的时间内提供了一份长达 75 页的报告。

了解更多

作为全球知识分享平台，GLG 格理集团为需要专业洞见的商业决策者匹配具有一手经验的行业专家，助力他们以更加明确的目标和坚定的信心做出决策。我们的专业服务团队将与您合作打造量身定制的解决方案，根据您的时间安排助您识别、评估和回答对应的问题。汇聚专业洞见，助力卓越决策。

本营销材料中提供的信息仅供参考。这些信息不作为对某一特定事项的建议，信息本身不应作为依据。

GLG® 和 GLG 图标均为 Gerson Lehrman Group, Inc. 的商标。

©2022 Gerson Lehrman Group, Inc. 保留所有权利。