

# MarTech Service Providers

Um relatório de pesquisa que compara as fortalezas e vantagens competitivas dos parceiros MarTech



Introdução	3	Envolvimento do Consultor	
About the Study		Envolvimento do Consultor	
Pesquisa de Quadrantes	4	Descrição do Programa	15
Definição	5		
Quadrantes por Região	11	Empresas	
Cronograma	12	Convidadas	16
Indicações de Feedback do Cliente	13	Sobre Nossa Empresa e Pesquisa	18
Contatos Para Este Estudo	14		

O mercado brasileiro continua em crescimento, tanto na quantidade de novas empresas de serviços em MarTech, quanto na evolução da maturidade e no nível da oferta dos serviços. O dinamismo da tecnologia impõe constante desenvolvimento e a demanda do mercado requer maior agilidade dos parceiros. Entretanto, muitas empresas, anunciantes de suas marcas, ainda mostram insatisfação com suas MarTechs por não entregarem os resultados esperados, depositando na tecnologia a maior responsabilidade pelo insucesso. O ISG identifica que mais de 80% dos profissionais de marketing de todos os setores estão focados em consolidar seus sistemas de tecnologia devido à infinidade de soluções adquiridas ao longo do tempo e que não para de proliferar neste mercado.

A economia brasileira sempre viveu altos e baixos e, mesmo agora, com o arrefecimento da pandemia gerando expectativa de retorno ao cenário pré-Covid-19, os orçamentos e o poder de compra do consumidor em 2023 encaram os desafios de juros altos, obrigando as organizações a investir estrategicamente, uma vez que investimentos na criação, gestão e distribuição de conteúdo podem gerar impacto positivo e vantagem competitiva. Conteúdos personalizados e consistentes estão entre as prioridades de investimento em marketing

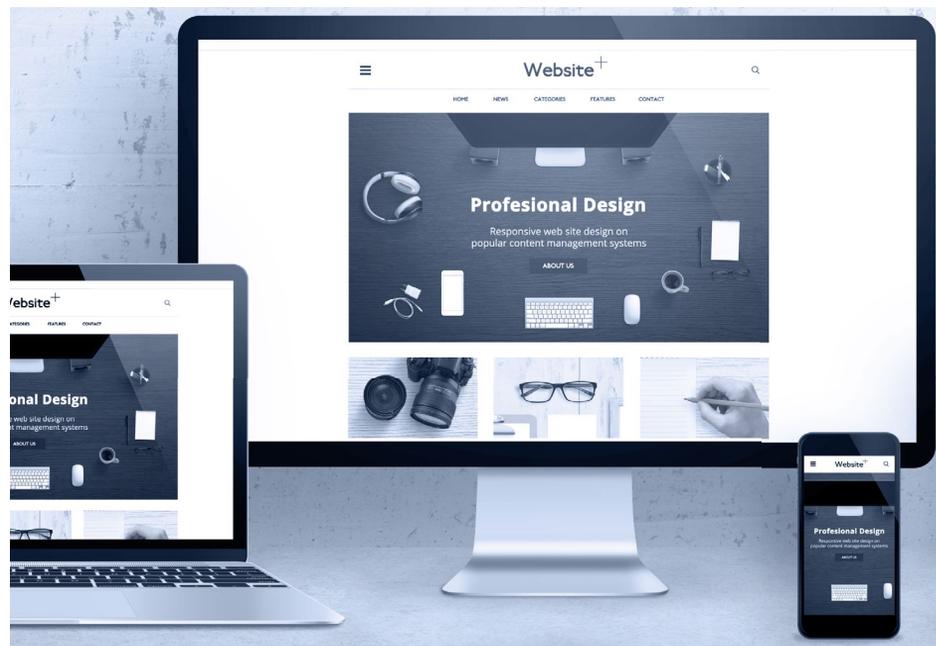
digital que ajudam a impulsionar vendas, nutrir a lealdade e desenvolver o reconhecimento das marcas.

As análises neste estudo do ISG incidem sobre a forma como os fornecedores se posicionam no mercado, de acordo com a atratividade de seus portfólios de serviços e a força competitiva de suas ofertas. As empresas de vários segmentos estão trabalhando com suas equipes de marketing na busca por parceiros que apresentem melhor desempenho em MarTech.

O estudo por quadrantes do ISG Provider Lens™ oferece o seguinte para os tomadores de decisão em marketing digital:

- Transparência sobre os pontos fortes e fracos dos fornecedores de serviços;
- Posicionamento diferenciado dos fornecedores de serviços em áreas relevantes.

Nossos estudos, portanto, fornecem aos clientes em potencial uma base essencial na tomada de decisão com análises e posicionamento no mercado. Os consultores e clientes corporativos do ISG também usam as informações desses relatórios para avaliar seus relacionamentos atuais e potenciais com os fornecedores de serviços.



# Principais áreas de foco para o estudo **MarTech Service Providers 2023**.

Fonte de ilustração simplificada: 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

Nosso estudo serve como uma importante base de tomada de decisão para o posicionamento de relacionamentos-chave e considerações de entrada no mercado. Consultores ISG e clientes corporativos também aproveitam as informações desses relatórios para avaliar seus relacionamentos atuais com fornecedores e possíveis compromissos.



### Definição

Este quadrante inclui fornecedores de serviços que oferecem serviços estratégicos de marketing e demonstram conhecimento em tecnologias digitais para ajudar os clientes a tirar o melhor proveito do marketing digital. Esses fornecedores podem identificar áreas de melhorias avaliando o desempenho atual do marketing digital com o plano de negócios certo, que envolvem apresentar uma abordagem orientada por dados, personalizando as ações em *analytics*, criando painéis de KPI e fornecendo análise através de métodos, mídia digital, tecnologia e dados para gerar *leads* e vendas.

Esses serviços envolvem a capacidade de coletar, analisar e otimizar resultados com base em dados que incluem os seguintes:

- Capacitação da transformação digital;
- Presença digital;
- Anúncios digitais;
- Experiência digital;
- Conteúdo digital;
- Rede social;
- Gestão do relacionamento com o cliente;
- Comércio digital;
- Análise de dados;
- IA/aprendizado de máquina;
- Geração de *leads*/expansão de vendas;
- Expansão do alcance para novos canais;
- Melhoria no atendimento ao cliente;
- Posicionamento da marca;
- Abordagem ágil no marketing;
- Conformidade e segurança;

### Critérios de elegibilidade

1. Capacidade de trabalhar com a transformação do marketing;
2. Entendimento das mudanças nos processos de marketing;
3. Compreensão e implementação do marketing de desempenho;
4. Utilização de técnicas de marketing digital de última geração;
5. Aproveitamento de influenciadores sociais;
6. Programas integrados de marketing;
7. Criação de estratégia *omnichannel* utilizando canais digitais;
8. Criação de estratégia inovadora de marca por meio de tecnologias digitais;
9. Redefinição da estratégia para o mundo digital;
10. Compreensão dos modelos de negócios emergentes;
11. Envolvimento com as novas regras de concorrência;
12. Compreensão das questões éticas e legais no mundo digital.



### Definição

Este quadrante inclui empresas que auxiliam os anunciantes na promoção, divulgação e exibição de marcas, produtos, serviços e campanhas com o objetivo de facilitar e otimizar os resultados da publicidade. Os serviços abrangem plataformas e ferramentas para publicidade em redes e *displays* de busca, portais, *feeds* de notícias e qualquer mídia digital. Eles também são avaliados com base em seus recursos para anúncios digitais *out-of-home*, aplicações que utilizam sistemas de geolocalização para otimizar campanhas e atingir os consumidores no lugar e hora certa. Além disso, leva em consideração a capacidade de compra de mídia online por meio de uma ferramenta ou programa baseado no público-alvo, bem como plataformas e ferramentas focadas em marketing de resultados, métricas e coleta de dados.

Os serviços são utilizados para criar, operar e gerenciar campanhas nos canais digitais e em todas as modalidades e plataformas dos seguintes:

- Marketing de mecanismo de pesquisa (SEM)/anúncios de pesquisa;
- Anúncios de display;
- Anúncios de vídeo;
- Anúncios nativos;
- Marketing baseado em localização;
- Anúncios programáticos;
- Estratégias de público-alvo:
  - \* Anúncios de remarketing;
  - \* *Lookalike*;
  - \* Públicos-alvo correspondentes;
- Anúncios de Shopping (Google Shopping/Merchant);
- Anúncios de comparação de preços (Buscapé, Bondfaro);
- Anúncios de áudio (AdTonos, Spotify Ads);
- Marketing de mensagem direta:
  - \* Marketing por e-mail;
  - \* Marketing por SMS;
  - \* Marketing por WhatsApp;
- SEO e VSO:
  - \* Monitoramento de posicionamento (GeoRanker);
  - \* Otimização de velocidade e carregamento (Google PageSpeed Insights);
  - \* Melhorias na plataforma para SEO e VSO.

### Critérios de elegibilidade

1. Fornecer anúncios digitais, desde *banners* em sites a anúncios de vídeo no YouTube;
2. Desenvolver um plano de tráfego pago;
3. Aumentar o tráfego de um site e a confiança dos visitantes, apoiando outras disciplinas de marketing digital;
4. Apoiar os profissionais de marketing que usam táticas *white hat* e entender o marketing de pesquisa baseado em intenção;
5. Apoiar o papel do e-mail em uma empresa em crescimento e como ele pode ser usado para mover rapidamente os clientes em potencial ao longo da jornada de valor do cliente.



### Definição

Esse quadrante inclui os principais fornecedores em experiência digital, que oferecem um conjunto holístico e completo de tecnologias integradas para este fim. Para se manterem competitivos, eles também estão na vanguarda do desenvolvimento de tecnologia em áreas como IA e aprendizado de máquina. Da mesma forma, desenvolvem conteúdos que atendem às necessidades dos potenciais clientes, convertendo-os em oportunidades de vendas e negócios.

Moldar uma estratégia de experiência digital requer uma avaliação cuidadosa dos fornecedores e seus serviços. Isso também envolve olhar para o suporte organizacional, treinamento e mudanças estruturais para mostrar previsão, dedicação e determinação para perseguir um roteiro de longo prazo. Além disso, cobrir itens básicos no programa de marketing de conteúdo, incluindo métodos e métricas, garantirá que um fornecedor entregue informações certas no ponto certo durante a jornada do cliente.

Este quadrante avalia a capacidade de um fornecedor em analisar, otimizar e oferecer

inovação na experiência do usuário em canais digitais com foco na otimização de conversão e em todas as plataformas, incluindo a avaliação das seguintes habilidades:

- Criação e prototipagem de interfaces;
- Marketing conversacional, IA e chatbots;
- Marketing de conteúdo personalizado;
- Plataformas integradas de serviços digitais;
- Rastreamento de olhos e mouse;
- Teste A/B-Interface-Marketing por e-mail;
- Experiência em realidade aumentada (AR);
- Experiência em realidade virtual (VR);
- Experiência em realidade mista (XR);
- Campanha *crossmedia*;
- Plataformas de Content Management Systems (CMS);
- Produção de conteúdo com base em palavras-chave (SEO).

### Critérios de elegibilidade

1. Usar a metodologia de otimização da taxa de conversão (CRO);
2. O CRO deve lembrar o teste A/B para determinar a melhor cor de botão ou *hero shot*;
3. Fornecer um conjunto holístico e completo de tecnologias de experiência digital integradas capazes de atender a uma variedade de necessidades;
4. Criar um conjunto de experiências digitais a partir de ofertas fragmentadas;
5. Estar na vanguarda do desenvolvimento de tecnologia em áreas como IA e aprendizado de máquina;
6. Fornecer vantagens estratégicas ao garantir o controle direto sobre todos os dados do cliente;
7. Capacidade de ajustar e controlar com precisão a experiência do usuário;
8. Usar plataformas de *big data* para obter uma visão única de um cliente;
9. Utilizar as tecnologias modernas da web e aplicações nativas para oferecer experiências personalizadas para clientes individuais.



## Social and Relationship

### Definição

Este quadrante inclui prestadores de serviços tecnológicos que oferecem capacidades nas áreas de relacionamento com o cliente e marketing nas redes sociais. Ele abrange ferramentas para gerenciamento e monitoramento de mídias sociais, gestão de relacionamento com influenciadores, plataformas que gerenciam e impulsionam eventos online e offline para ações de marketing, recursos para gestão de campanhas e fomento ao relacionamento com influenciadores e microinfluenciadores. Ele também analisa o relacionamento entre um cliente e uma empresa por meio de vários canais de comunicação, assim como a criação e distribuição de conteúdo valioso e atraente para reter e engajar o público-alvo. Os fornecedores desse espaço costumam entregar recursos relacionados à elaboração de conteúdo, técnicas de SEO e e-mail ou SMS em massa, além de usar plataformas para gerenciar o relacionamento com os clientes.

Estes serviços dedicam-se à criação, gestão, interação e distribuição de conteúdo nos canais digitais nas seguintes modalidades:

- Monitoramento de mídias sociais e análise de sentimentos;
- Eventos, reuniões e webinars (organização, criação e promoção);
- Produção de vídeos para redes sociais;
- Gestão da comunidade (participação ou moderação de grupos, fóruns etc.);
  - \* Mídia social;
  - \* Grupos de mensagens (WhatsApp, Telegram);
  - \* Lojas de aplicativos Influenciadores (intermediários, criar e monitorar);
- Solução de CRM;
- Marketing baseado em contas (ABM);
- Experiência do cliente (CX);
- Feedback e bate-papo;
- Automação de marketing (mensagens automáticas, campanhas de marketing e geração de *leads*).

### Critérios de elegibilidade

1. Envolver-se com os clientes, construir relacionamentos e fazer ofertas para atrair seguidores;
2. Atrair clientes em potencial e movê-los por um funil de marketing para gerar mais vendas e expandir um negócio;
3. Fornecer conteúdo valioso em todas as etapas da jornada de valor do cliente;
4. Mover um cliente em potencial pela jornada de valor, criando conteúdo que satisfaça as necessidades em cada um dos três estágios do funil de conversão, ou seja, reconhecimento, avaliação e conversão;
5. Planejar a estratégia de marketing e criar conteúdo "perfeito".



## Digital Commerce Optimization

### Definição

Este quadrante avalia fornecedores de serviços que entregam ferramentas de otimização e conversão de vendas para comércio digital, soluções de fidelização de clientes por meio de benefícios e relacionamentos de longo prazo, plataformas para criação de questionários e ferramentas para realizar pesquisas de mercado e possibilitar que uma empresa crie e gerencie uma loja. Ele também permite que as empresas analisem o desempenho da loja, gerenciem o estoque, definam preços de produtos e executem promoções. Como qualquer software corporativo, uma plataforma de comércio digital pode ser local ou baseada em nuvem. A maioria das pequenas e médias empresas (SMBs) prefere uma plataforma de comércio eletrônico baseada em nuvem devido ao baixo investimento inicial e à flexibilidade para aumentar ou diminuir o uso sem fazer alterações significativas nos negócios.

Esses serviços são dedicados à capacidade de implantar, otimizar e integrar soluções com os seguintes recursos:

- Soluções de comércio eletrônico (web, app);
- Soluções de marketplace (web, app);
- Integração do canal (*omnichannel*, web, app);
- Criação e gestão de marketing de afiliados;
- Preços dinâmicos (*scraping* de preços);
- Automação de marketing (reativação de leads, remarketing, recuperação de carrinho etc.).

### Critérios de elegibilidade

1. Explorar produtos, serviços e vendedores por meio de canais e experiências digitais;
2. Envolver-se nas redes sociais (públicas e privadas) como parte da experiência de compra;
3. Servir como consultor digital do comprador;
4. Avaliar vendedores, encontrar vendedores alternativos e produtos substitutos, acompanhar negócios, monitorar a entrega do vendedor e o desempenho do serviço;
5. Experiências de loja online através de múltiplos canais (mobile, web, chat, assistente de voz, in-app, TV, quiosques etc.), personalizados para os compradores;
6. Projetar experiências de compra digital diferenciadas e altamente usáveis/acessíveis para torná-las mais fáceis, confiáveis e precisas;
7. Monitorar a atividade do comprador em busca de sinais de interrupções e estar pronto para intervir caso seja necessário ajudar.



## Analytics and Intelligence

### Definição

Este quadrante inclui fornecedores de serviços que coletam dados e informações de compradores online ou offline. Ele também examina ofertas que usam inteligência de mercado e impulsionam mecanismos de vendas, como técnicas de inteligência de negócios, sistemas de *big data*, programas de fidelidade e pesquisas de mercado. Além disso, os fornecedores desse espaço normalmente oferecem soluções que usam um grande volume de dados para análise, segmentação, tomada de decisão, ações de marketing e plataformas de dados de clientes para perfis, identificadores pessoais, visitas a sites, sessões de aplicativos móveis, respostas de e-mail, transcrições de bate-papo, gravações de áudio de interações de atendimento ao cliente, comentários de mídia social e pedidos de compra.

Esses serviços são dedicados à capacidade de coletar, analisar e otimizar resultados com base em dados que incluem os seguintes:

- Ferramenta de *analytics*;
- *Analytics* preditivo;
- Unificação de dados;
- Plataforma de dados do consumidor;
- Previsão do comportamento do consumidor;
- Plataforma de gerenciamento de dados;
- *Analytics* de rastreamento de chamadas;
- Solução de *analytics* de web;
- Conformidade com os regulamentos de privacidade de dados (LGPD/GDPR) em atividades de marketing.

### CrITÉrios de elegibilidade

1. Oferecer processos e tecnologias que permitam aos profissionais de marketing avaliar o sucesso de suas iniciativas;
2. Encontrar padrões nos dados de marketing para aumentar o conhecimento;
3. Empregar estatísticas, modelagem preditiva e aprendizado de máquina para obter *insights* e responder perguntas;
4. Ter capacidade de mapear a jornada do cliente;
5. Atribuir gastos de marketing aos resultados medidos;
6. Simular e medir o impacto comercial de campanhas de marketing e publicidade;
7. Implementar modelos preditivos.



## Quadrantes Por Região

Como parte deste estudo de quadrante ISG Provider Lens™ – MarTech Service Providers 2023, estamos a introduzir os seguintes seis quadrantes:

Quadrante	Brasil
Strategic MarTech Services	✓
Digital Presence and Digital Ads	✓
Digital Experience and Content	✓
Social and Relationship	✓
Digital Commerce Optimization	✓
Analytics and Intelligence	✓



A fase de pesquisa situa-se no período entre maio e junho de 2023, durante o qual ocorrerá o levantamento, avaliação, análise e validação. Os resultados serão apresentados à mídia em setembro de 2023.

<b>Etapas</b>	<b>Início</b>	<b>Término</b>
Lançamento da Pesquisa	Abril de 26, 2023	
Captura dos Dados	Maio de 2, 2023	Junho de 2, 2023
Sneak Preview	Julho de 2023	Agosto de 2023
Press Release & Publicação	Setembro de 2023	

Consulte o [link](#) abaixo para visualizar/baixar a agenda de pesquisa ISG Provider Lens™ 2023.

### **Acesso ao Portal Online**

Você pode visualizar/baixar o questionário [aqui](#) usando as credenciais solicitadas, ou consultar as instruções fornecidas no e-mail de convite para gerar uma nova senha. Aguardamos sua participação.

### **Isenção de Responsabilidade de Produção de Pesquisa:**

O ISG coleta dados para fins de redação de pesquisas e criação de perfis de provedores/ fornecedores 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 provedores/fornecedores 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 provedores/fornecedores 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 nomeações

O ISG Star of Excellence™ é um reconhecimento independente da excelente prestação de serviços com base no conceito "Voz do Cliente". O programa foi desenvolvido pelo ISG para coletar *feedback* dos clientes sobre o sucesso dos fornecedores de serviços em demonstrar os mais altos padrões de excelência no atendimento e foco no cliente.

A pesquisa global é sobre serviços associados aos estudos do IPL. Todos os analistas ISG receberão continuamente informações sobre a experiência do cliente de todos os fornecedores de serviços relevantes. Esta informação é acrescentada ao feedback existente que o IPL utiliza no contexto de sua abordagem de consultoria.

Os fornecedores são convidados a [nominar](#) seus clientes para participar. Uma vez que a nomeação tenha sido submetida, o ISG envia uma confirmação para ambos os lados. É evidente que o ISG anonimiza todos os dados do cliente e não os compartilha com terceiros.

É nossa visão que o Star of Excellence™ seja aclamado como o principal reconhecimento da indústria pela excelência no atendimento ao cliente e sirva como referência para medir os sentimentos do cliente. Para garantir que seus clientes selecionados completem o feedback para o compromisso indicado, use a seção de indicação de clientes no [website](#) 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 receber uma resposta.

Segue o endereço de e-mail:  
[ISG.star@isg-one.com](mailto:ISG.star@isg-one.com)



Contatos Para Este Estudo



**Mauricio  
Ohtani**  
**Project Manager &  
Lead Analyst**



**Kelly  
Ribeiro**  
**Research Analyst**



### **Programa de Envolvimento dos Advisors 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 provedor 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 experiência.

Os consultores de QCRT:

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



**Sua empresa aparece nesta lista ou entende que deveria estar?** Então sinta-se à vontade para entrar em contato conosco para garantir sua participação ativa na fase de pesquisa.

Accenture Song	BRQ	DP6	GroupM
Agência Mestre	Cadastra	Driven.CX	Havas
Akamai Technologies	Capgemini	DXC Technology	HCL
AlfaPeople	Carmatec	Enext	Hit Digital
aMind Solutions	CI&T	Elsner Technologies	Horizon Media
Amobee	Codal	Envision eCommerce	Hotmart
Approach	Cognatis	Escale Digital	IBM
Atento	Cognizant	EY	Idigital Strategies
Augmentum	Compass UOL	Fexle	Ignite Visibility
Avanade	Concentrix	Five9	Match.mt
Birlasoft	Cybage	Foxtail Marketing	Minsait (Indra)
Blue Corona	Datamétrica	Gentrop	Infosys
Brandastic	Deal	GFT Technologies	Ingram Micro
Branex	Deloitte Digital	Globant	Isobar
Brivia	dentsu	Go Fish Digital	Keyrus



**Sua empresa aparece nesta lista ou entende que deveria estar?** Então sinta-se à vontade para entrar em contato conosco para garantir sua participação ativa na fase de pesquisa.

KPMG	Outmarketing Brasil	Squid	Wipro
LewLara/TBWA	Perficient	Stefanini	WMcCann
Major Tom	Power Digital Marketing	Stilingue	Wunderman
Mangosoft	Processor	Take	XCOM
Mundo do Marketing	Publicis Sapiant	Tata Consultancy Services (TCS)	YRGRP
Mutant	PwC	Tech Mahindra	Zeeng
Nação Digital	Quick eSelling	Telefonica	
Nexer	Raccoon	ThoughtWorks	
NTT DATA	Rocket.Chat	T-Systems	
Ogilvy	Semantix	Unisys	
Oliver Agency	Siemens Digital	Valtech	
OMD	Sitel	Visionet	
Omnicom Media Group	Softtek	VML	
OSF Digital	SoftwareOne	Weber Shandwick	



### 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](mailto:contact@isg-one.com), ligue para +1.203.454.3900 ou visite [research.isg-one.com](http://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](http://isg-one.com).





**MAIO, 2023**

---

**BROCHURA: MARTECH SERVICE PROVIDERS**