

ANGEBOT

Copilot for Microsoft 365 Adoption Accelerator

*Copilot for Microsoft 365 im Unternehmen:
Beschleunigte Einführung, Vorbereitung der
Infrastruktur und Begleitung der User*



Einführung von Copilot for Microsoft 365

Sobald feststeht, dass Copilot for Microsoft 365 im Unternehmen eingesetzt wird und erste Lizenzen gekauft sind, kommt es auf die richtigen Schritte für das Deployment an. Mit einem konsequenten Plan für die Einführung der Technologie und der Begleitung der User steht die Basis für den Erfolg von Copilot.

Der optimale Weg: sich Hands-On, aber mit Guidance an die Startlinie zu wagen und so dafür sorgen, dass gekaufte Lizenzen schnell einsatzfähig sind und die Investition rasch zu positiven Ergebnissen führt.

Loslegen mit der Einführung von M365 Copilot

Unser novaCapta Ansatz mit dem Copilot Accelerator zielt darauf ab, Ihre Copilot Lizenzen schnell lauffähig zu machen und die Nutzung von Copilot for Microsoft 365 hochzufahren.

Die zahlreichen Best Practices können dabei flexibel auf Ihre Situation angepasst werden. Ob sie mit einer Pilotgruppe starten oder ein skalierter Roll-out mit einer größeren Usergruppe ansteht: Vorgehen und Umfang des Accelerators lassen sich übertragen und auf Ihre Ziele adaptieren.

Unser Angebot: Der Copilot Accelerator

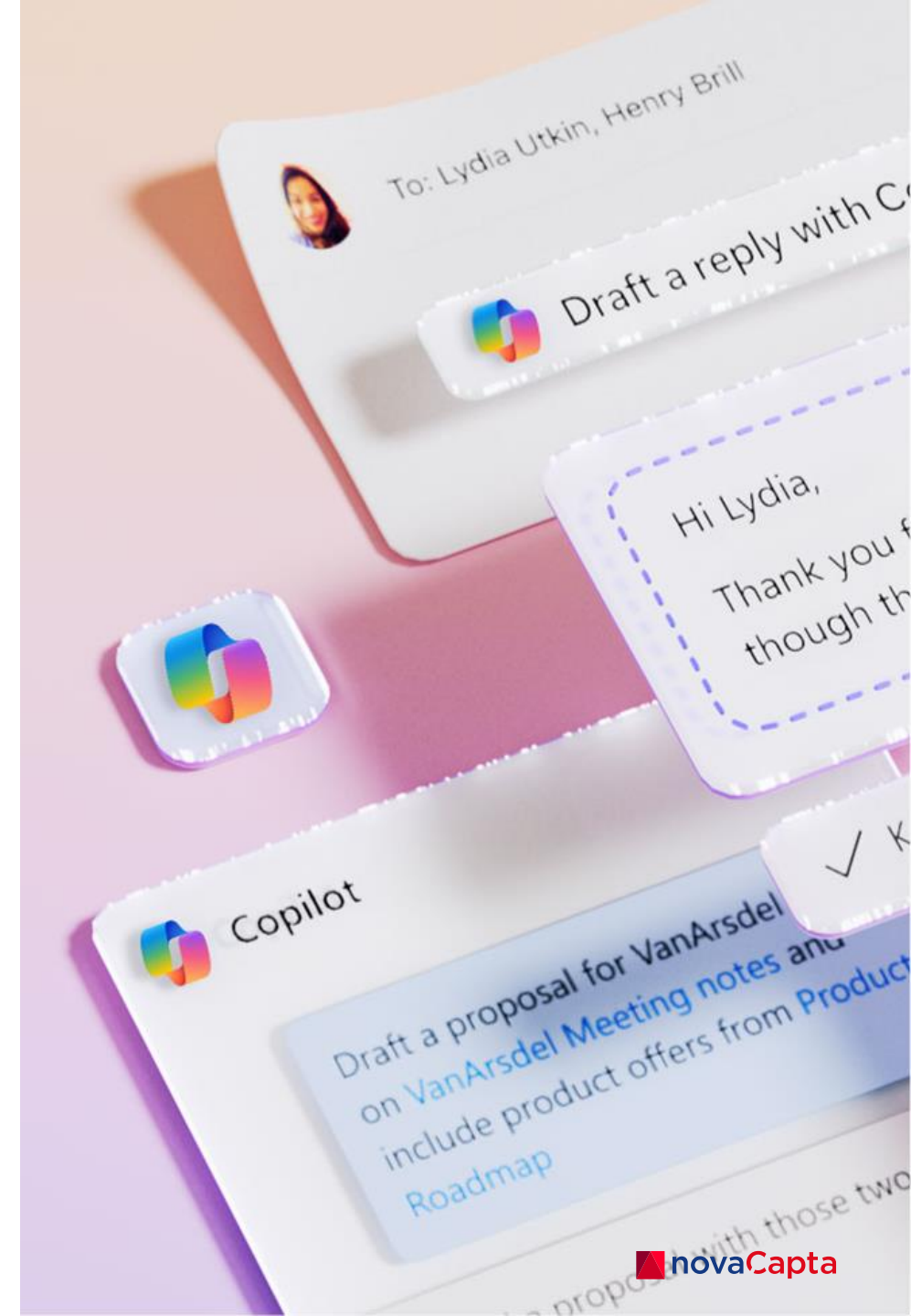
Der Accelerator wurde von Microsoft anhand von realen Kundensituationen mit Copilot for Microsoft 365 konzipiert. Ausgearbeitet und durchgeführt wird das Angebot von der novaCapta. Die modularen Bestandteile werden mit Ihnen zusammen passend zu Ihren Anforderungen und Zielsetzungen ausgewählt. Bestandteile sind z.B.

Vorbereitung des Deployments und Betrachten der Umgebung zur Einschätzung der Technical Readiness

Planung des Adoption-Ausbaus mit z.B. Adoption-Planung, Aufbau von Erfolgsmessungen und Monitoring, Vorbereitung eines Pilotprogramms, Aufbau eines Kommunikations- und Schulungsplans

Durchführung des Adoption-Plans mit z.B. Aufbau eines Center of Excellence, Schulung und Support der User.

So entsteht Ihr individueller Plan für die zügige und erfolgreiche Einführung von Copilot for Microsoft 365.



Copilot for Microsoft 365: Unser Accelerator

Der Copilot Accelerator auf einen Blick

Der Accelerator ist die Basis dafür, dass Ihre Copilot Lizenzen sich auszahlen und die Nutzung kontinuierlich steigt. Das vorkonzipierte Angebot von Microsoft bringt zahlreiche Bestandteile mit, die von Ihnen flexibel ausgewählt und gestaltet werden können.

Ihr Aufwand: abhängig vom gewählten Rahmen, evtl. kostenfreies Sponsoring von Microsoft

Lizenzen: Copilot for Microsoft 365 Lizenzen müssen vorliegen

Anschließende Schritte

Wenn Sie nach dem Accelerator vom Mehrwert von Copilot for Microsoft 365 überzeugt sind, schauen wir gerne, wie Sie Copilot und das Thema KI weiter ausbauen können.

Sie stehen am Anfang Ihrer Copilot Journey?

In unserem [Copilot Value Discovery Workshop](#) schauen wir mit Ihnen auf das Potenzial für Ihr Unternehmen. Das Angebot eignet sich perfekt als Ausgangsbasis für den Accelerator.

Die Copilot Einführung mit der novaCapta lohnt sich

Durchgeführt wird das Angebot von der novaCapta. Unsere erfahrenen Change & Adoption Teams wissen genau, worauf es bei der Einführung neuer Technologien ankommt, damit Investitionen sich auszahlen und der Mehrwert spürbar wird – und das nicht nur für Copilot, sondern allgemein mit Microsoft.

Sind für den Start mit Copilot auch technische Aufgaben zu erledigen, sind unsere Sicherheits- und Intrastrukturteams für Sie da. In separaten Angeboten können Sie u.a. Datensicherheit, Oversharing von Dokumenten und Lizenzzuweisung betrachten.

Der Accelerator ist ggf. sogar kostenfrei

Bei dem Copilot Accelerator handelt es sich um ein hochwertiges Angebot von Microsoft. Es folgt einem standardisierten Vorgehen, das selbstverständlich auf Ihre Situation und Ihre Ziele eingeht. Je nach Rahmen beginnt das Angebot bei 10.000€. Für ausgewählte Kunden ist das Angebot sogar kostenfrei. Gerne prüfen wir, ob Sie die Anforderungen erfüllen oder beraten Sie zu Alternativen.

Für die kostenfreie Durchführung müssen Kunden bereit sein, einen definierten zeitlichen Rahmen einzuhalten. Zusätzliche Anpassungen und Bausteine können gegen Aufpreis integriert werden.