

Business Service Provider

Zendesk entwickelt Software für bessere Kundenbeziehungen. Damit können Outsourcer, Business-Process-as-a-Service-Provider und Business-Process-Outsourcer ihre Kundenbeziehungen verbessern.

Software für bessere Kundenbeziehungen

Zendesk entwickelt Software für bessere Kundenbeziehungen. Sie hilft Organisationen, ihre Kundenbeziehungen zu verbessern und ihre Kunden besser zu verstehen. Die Produkte von Zendesk sind benutzerfreundlich und einfach zu implementieren. Sie bieten Organisationen die Flexibilität, agil zu handeln und sich auf Innovation zu konzentrieren, und lassen sich je nach Bedarf skalieren.

Zendesk beruht auf einer schlichten Idee: Kundenservice-Software zu entwickeln, die einfach zu benutzen und für alle zugänglich ist. Wir bieten eine dynamische Familie von Produkten, die im Zusammenspiel für bessere Kundenbeziehungen sorgen und dank einer offenen Entwicklungsplattform eingebettet und erweitert werden können.

Unser Erfolg hängt von Ihrem Erfolg ab

Unser Erfolg ist abhängig von Partnerschaften mit führenden Kundenservice- und HR-BPOs, IT-Outsourcern, Business-Process-as-a-Service-Providern und E-Commerce-Providern. Wir wissen, dass keine zwei Outsourcer identisch sind, und haben daher ein Programm entwickelt, das flexible Preisgestaltung und flexible Lizenznutzung bietet. Außerdem bietet das Programm Priority-Support, der die besonderen Outsourcing-Anforderungen und die SLA, die Sie mit Ihren Kunden haben, berücksichtigt.

Es gibt zwei Stufen: „Authorized“ und „Premier“. Premier-Partner erhalten höhere Rabatte und haben Anspruch auf Incentives im Gegenzug für ihre verstärkte Investition in Schulung und Support. Beide Stufen haben Zugang zu Marketingmitteln, kostenlosen Online-Schulungen und Zendesk Partner Connect.

Um am Business-Service-Provider-Programm teilzunehmen, erklären Sie sich damit einverstanden, die Kundenabrechnung zu übernehmen, gemeinsame Geschäftsplanung zu betreiben und die jeweiligen Schulungs- und Enablement-Anforderungen zu erfüllen.

Innovative Produkte und ein für Outsourcer konzipiertes Programm für niedrigere Risiken und Kosten

Zendesk ist eine flexible Plattform, die erweitert werden kann, damit Sie Ihren Kunden differenzierte Lösungen bereitstellen können. Unser SaaS-Modell hilft Ihnen, unser kontinuierlich verbessertes Produkt voll zu nutzen und die Betriebskosten zu senken. Da unsere Architektur nahtlose Integrationen mit Kundenumgebungen ermöglicht, lässt sich die Konfiguration und Implementierung im Handumdrehen erledigen. Dadurch ergibt sich eine wesentlich kürzere Time to Revenue als bei Konkurrenzangeboten und eine deutlich niedrige Total Cost of Ownership Support. Unsere einfache Oberfläche reduziert die Schulungszeit für Agenten, senkt die durchschnittliche Wartezeit, erhöht die Anzahl von Tickets, die bei der ersten Kontaktaufnahme gelöst werden können, und bietet Ihren Kunden einen wesentlich besseren Kundenservice. Auch die laufenden Kosten für die Systemverwaltung, die Durchführung von Änderungen und die Erstellung von Berichten nehmen ab. Die Lizenzgebühren und Implementierungskosten sind ebenfalls niedriger als bei unseren Mitbewerbern.

Wenn Sie an einer Partnerschaft mit uns interessiert sind, um sich von anderen Anbietern zu differenzieren, die Programmanforderungen jedoch noch nicht ganz erfüllen, sollten Sie mit einem unserer Referral-Programme beginnen. Wir managen den Verkaufsprozess, und Sie erhalten eine großzügige Provision für die Weiterempfehlung von Kunden.

Wir suchen nach Partnern, die unsere Vision, Kultur und Leidenschaft für Kundenservice teilen, um gemeinsam Kundenbeziehungen zu verbessern.

Bewerben Sie sich online unter www.zendesk.de/partners oder per E-Mail unter partners@zendesk.com

zendesk partners

Wir bieten ein flexibles und rentables Partnerprogramm mit zahlreichen Möglichkeiten zum Weiterempfehlen, Weiterverkaufen, Implementieren, Einbetten oder Integrieren von Zendesk. Wählen Sie das Programm, das für Ihr Unternehmen richtig ist und Ihrem gewünschten Investitionsniveau entspricht.

	REFERRAL		SOLUTION PROVIDER		BUSINESS SERVICE PROVIDER	
	Authorized	Premier	Authorized	Premier	Authorized	Premier
VORTEILE						
Rabatt			●	●	●	●
Weiterempfehlungsprovision	●	●	●	●	●	●
Zendesk Partner Connect	●	●	●	●	●	●
Nutzen von Zendesk-Marken, -Logos und -URLs	●	●	●	●	●	●
Online-Verkaufsschulungen	●	●	●	●	●	●
Online-Produktschulungen		●		●	●	●
Marketingmittel				●	●	●
Partner Manager		●		●		●
Incentives		●		●		●
Weiterverteilung von Leads		●		●		●
Von Experten geleitete Produktschulungen				●		●
ANFORDERUNGEN						
Online bewerben	●	●	●	●	●	●
Vereinbarung unterschreiben	●	●	●	●	●	●
Zendesk aktiv promoten		●	●	●	●	●
Gemeinsame Geschäftsplanung		●		●	●	●
Managen der Endkundenabrechnung			●	●	●	●
Mindestzahl verkaufter Lizenzen pro Jahr			●	●	●	●
Bereitstellen von Kundensupport der Stufe 1				●		●
Service- und Support-Enablement						●
Partnerverkaufsschulungen	●	●	●	●	●	●
Partnerproduktschulungen		●		●		●
Benannter Partner Manager		●		●	●	●