

# Business Service Provider

Zendesk sviluppa software per ottimizzare le relazioni con i clienti. Permette ai fornitori di outsourcing, di soluzioni BPaaS (Business Process as a Service) e di servizi BPO (Business Process Outsourcing) di migliorare il coinvolgimento dei clienti.

## Software per relazioni migliori con i clienti

Zendesk sviluppa software per ottimizzare le relazioni con i clienti. Permette alle aziende di migliorare il coinvolgimento dei clienti e di capirne meglio le esigenze. I prodotti Zendesk sono semplici da usare e da implementare. Offrono la flessibilità necessaria per poter agire rapidamente, concentrarsi sull'innovazione e adattarsi ai ritmi di crescita dell'attività.

Zendesk è un'azienda nata da un'idea semplice: creare software per il servizio clienti facile da usare e accessibile a tutti. L'azienda ha successivamente ampliato l'idea iniziale offrendo una linea sempre in espansione di prodotti che interagiscono per migliorare le relazioni con i clienti e che possono essere incorporati ed estesi grazie a una piattaforma di sviluppo aperta.

## Il nostro successo dipende dai vostri risultati

Il nostro successo dipende dalle alleanze con i principali fornitori di soluzioni per il servizio clienti, di servizi BPO per risorse umane, di outsourcing IT, di soluzioni BPaaS e di e-commerce. Sappiamo bene che ogni fornitore di outsourcing è diverso, pertanto abbiamo sviluppato un programma con prezzi flessibili, che permette di aumentare o ridurre il numero di licenze d'uso in base alle necessità. Il programma offre anche assistenza prioritaria in grado di adattarsi agli specifici requisiti di outsourcing e agli accordi sui livelli di servizio (SLA) che ogni azienda ha definito con i propri clienti.

Esistono due livelli: Authorized e Premier. I partner Premier hanno diritto a sconti più alti e a incentivi in cambio di investimenti maggiori nelle capacità di addestramento e assistenza. Entrambi i livelli hanno accesso a fondi per il marketing, formazione online gratuita e al portale Zendesk Partner Connect.

Il programma Business Service Provider richiede che i partecipanti accettino di gestire la fatturazione dei clienti, mettano in atto una pianificazione aziendale congiunta e si attengano ai requisiti di formazione e potenziamento delle competenze.

## Riduzione dei rischi e dei costi grazie a prodotti innovativi e a un programma ideato per i fornitori di outsourcing

Zendesk è una piattaforma flessibile che può essere ampliata e potenziata e che consente di fornire ai clienti soluzioni differenziate. Il nostro modello di software come servizio permette di trarre vantaggio dai continui miglioramenti apportati ai nostri prodotti e dai costi operativi ridotti. Poiché la nostra architettura si integra perfettamente con gli ambienti dei clienti, configurazione, implementazione e tempi di realizzazione dei ricavi sono più rapidi rispetto a quelli della concorrenza.

Il costo totale di proprietà si riduce significativamente con Zendesk. La nostra semplice interfaccia abbassa i tempi di formazione degli agenti e i tempi medi delle chiamate in sospeso, migliora i tassi di risoluzione alla prima chiamata, garantendo ai clienti livelli di servizio più elevati. Diminuiscono anche i costi associati alle attività di amministrazione e modifica del sistema e di creazione dei report. Inoltre, le spese di licenza e implementazione sono inferiori rispetto alla concorrenza.

Chi fosse interessato a differenziarsi sul mercato grazie a una partnership con noi, ma non è ancora in grado di soddisfare i requisiti del programma, può iniziare con il nostro programma Referral. Noi gestiamo i processi di vendita, voi guadagnate tariffe generose in cambio di segnalazioni di nuove opportunità.

---

Cerchiamo partner che, condividendo la nostra visione, cultura e passione per il servizio clienti, siano disposti a collaborare con noi per ottimizzare le relazioni con i clienti.

---

Presentate domanda online su [www.zendesk.it/partners](http://www.zendesk.it/partners) o via email all'indirizzo [partners@zendesk.com](mailto:partners@zendesk.com)

# zendesk partners

I nostri programmi di partenariato sono flessibili e vantaggiosi e offrono opportunità per raccomandare, rivendere, implementare, incorporare o integrare i prodotti Zendesk. Basta scegliere il programma più adatto alla propria azienda e agli obiettivi di investimento prefissati.

	REFERRAL		SOLUTION PROVIDER		BUSINESS SERVICE PROVIDER	
	Authorized	Premier	Authorized	Premier	Authorized	Premier
<b>VANTAGGI</b>						
Sconto			●	●	●	●
Tariffa per segnalazioni	●	●	●	●	●	●
Zendesk Partner Connect	●	●	●	●	●	●
Uso di marchi, loghi e URL Zendesk	●	●	●	●	●	●
Formazione online alle vendite	●	●	●	●	●	●
Formazione online ai prodotti		●		●	●	●
Fondi per campagne di marketing				●	●	●
Partner manager		●		●		●
Incentivi		●		●		●
Distribuzione di clienti potenziali		●		●		●
Formazione ai prodotti condotta da un istruttore				●		●
<b>REQUISITI</b>						
Domanda online	●	●	●	●	●	●
Firma dell'accordo	●	●	●	●	●	●
Promozione attiva dei prodotti Zendesk		●	●	●	●	●
Pianificazione aziendale congiunta		●		●	●	●
Gestione della fatturazione dei clienti finali			●	●	●	●
Numero minimo di licenze vendute ogni anno			●	●	●	●
Fornitura di assistenza clienti di livello 1				●		●
Potenziamento delle competenze di servizio e assistenza						●
Formazione alle vendite per il partner	●	●	●	●	●	●
Formazione ai prodotti per il partner		●		●		●
Partner manager designato		●		●	●	●