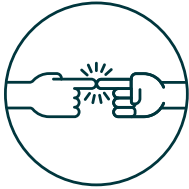


# Socios de referencia

Zendesk diseña software para cultivar mejores relaciones con los clientes. Dota a todos aquellos que se dedican a interactuar con los clientes —asesores, integradores y profesionales de TI— del poder que necesitan para comprender mejor a sus clientes.



## Conecte

Recomiende Zendesk a sus clientes para ayudarles a forjar relaciones más fructíferas con sus usuarios finales.



## Construya

Permita que sus empleados desarrollen las destrezas necesarias para relacionarse bien con los clientes mediante nuestro programa de formación.



## Prospera

Avísenos de nuevas oportunidades y gane comisiones por recomendarnos. Nosotros nos encargamos del proceso de ventas y usted centra toda su atención en sus fortalezas.

## Software para mejorar las relaciones con los clientes

Las buenas relaciones hay que trabajarlas. Las herramientas y los conocimientos son indispensables para que todo salga bien. Y ahí es donde entra en juego Zendesk. Nuestros productos permiten que los negocios puedan ser más fiables, flexibles y aptos para el crecimiento. Permiten mejorar la comunicación e interpretar lógicamente grandes cantidades de datos. Pero sobre todo, ayudan a convertir las interacciones en relaciones duraderas. Con los productos Zendesk, las organizaciones gozan de la flexibilidad necesaria para actuar rápidamente y dirigir sus esfuerzos hacia la innovación. Además, se adaptan perfectamente al crecimiento del negocio.

Zendesk se creó sobre una premisa sencilla: diseñar software de atención al cliente fácil de usar y al alcance de todos. Ese objetivo original se ha ampliado y ahora la compañía ofrece una creciente familia de productos que funcionan juntos con el objetivo común de mejorar las relaciones con los clientes, y que se pueden incrustar y ampliar mediante una plataforma de desarrollo abierta. Gane credibilidad entre sus clientes al representar a una compañía de atención al cliente que Gartner colocó en el cuadrante de “líderes” de los CRM para centros de interacción con los clientes.

## Nueva fuente de ingresos con mínima inversión

Nuestro programa de referencia es ideal para asesores, integradores y profesionales de TI que se dedican a interactuar con los clientes. Recomiende Zendesk a sus clientes existentes y potenciales y gane comisiones por ello.

Hay dos niveles en el programa de referencia: Authorized y Premier. Ambos dan acceso a cursos de formación virtual gratuita y a Zendesk Partner Connect, el portal exclusivo para nuestros socios. A menudo las compañías se suscriben al nivel Authorized y luego suben a la categoría Premier a medida que su experiencia y sus capacidades aumentan. El nivel Authorized es ideal para los que apenas comienzan a introducirse en el mundo de Zendesk.

Para participar en el programa de referencia, nos gustaría que nos hablara un poco sobre su interés a través de un formulario de datos que puede llenar y enviar por Internet. Si determinamos que su compañía cumple los requisitos necesarios, le pediremos que reciba una formación virtual para comenzar.

---

Buscamos socios que compartan nuestra visión, cultura y pasión por la atención al cliente a fin de trabajar juntos para mejorar las relaciones con el cliente. Llene su solicitud en Internet y comience a recomendar Zendesk a sus clientes.

---

Envíe una solicitud a través de [www.zendesk.es/partners](http://www.zendesk.es/partners) o envíenos un correo a [partners@zendesk](mailto:partners@zendesk).

# zendesk partners

Ofrecemos un programa para socios flexible y gratificante con amplias oportunidades para recomendar, distribuir, implementar, incrustar o integrar productos de Zendesk. Elija el programa que más convenga a su negocio y que refleje el nivel de inversión que desea.

	REFERENCIA		PROVEEDOR DE SOLUCIONES		PROVEEDOR DE OUTSOURCING	
	Authorized	Premier	Authorized	Premier	Authorized	Premier
<b>VENTAJAS</b>						
Descuento			●	●	●	●
Comisión por referencia	●	●	●	●	●	●
Zendesk Partner Connect	●	●	●	●	●	●
Uso de marcas, logotipos y URL de Zendesk	●	●	●	●	●	●
Formación en ventas virtual	●	●	●	●	●	●
Formación en productos virtual		●		●	●	●
Fondos de marketing				●	●	●
Gerente de socios		●		●		●
Incentivos		●		●		●
Distribución de leads (clientes potenciales)		●		●		●
Formación en productos con instructor				●		●
<b>REQUISITOS</b>						
Enviar solicitud por Internet	●	●	●	●	●	●
Firmar contrato	●	●	●	●	●	●
Promover Zendesk activamente		●	●	●	●	●
Realizar planificación coordinada del negocio		●		●	●	●
Administrar la facturación de los usuarios finales			●	●	●	●
Satisfacer el mínimo de licencias vendidas al año			●	●	●	●
Ofrecer atención al cliente de nivel 1				●		●
Formación personal en atención y soporte						●
Formación en ventas para socios	●	●	●	●	●	●
Formación en productos para socios		●		●		●
Gerente de socios designado		●		●	●	●