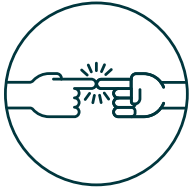


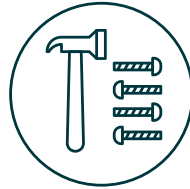
# Referral

Zendesk sviluppa software per ottimizzare le relazioni con i clienti. Permette a consulenti, integratori di sistemi e professionisti IT focalizzati sul tema del coinvolgimento della clientela di capire meglio le esigenze dei clienti.



## Connessione

Aiutate i clienti a sviluppare relazioni più significative con i loro clienti raccomandando i prodotti Zendesk.



## Creazione

I vostri dipendenti possono sviluppare nuove competenze seguendo i nostri corsi di formazione per il coinvolgimento dei clienti.



## Crescita

Guadagnate tariffe di referral mettendoci al corrente di nuove opportunità. Noi gestiamo i processi di vendita, voi vi concentrate sui vostri punti di forza.

## Software per relazioni migliori con i clienti

Le buone relazioni richiedono impegno. Richiedono conoscenze e strumenti idonei. Ecco perché Zendesk è importante. I nostri prodotti permettono alle aziende di essere più affidabili e più flessibili, favorendone la crescita. Contribuiscono a migliorare le comunicazioni e consentono di elaborare grandi quantità di dati. Soprattutto, aiutano a trasformare brevi interazioni in rapporti di lunga durata. I prodotti Zendesk 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. Potenziate la vostra reputazione presso i clienti rappresentando un'azienda che Gartner ha collocato nel quadrante dei "Leader" nel rapporto Magic Quadrant for the CRM Customer Engagement Center.

## Nuovi canali di reddito con un investimento minimo

Il nostro programma Referral è ideale per consulenti, integratori di sistemi e professionisti IT focalizzati sul tema del coinvolgimento dei clienti. Permette di guadagnare semplicemente raccomandando Zendesk ai vostri clienti esistenti e potenziali.

Il programma Referral è articolato su due livelli: Authorized e Premier. Entrambi possono accedere a materiali didattici online gratuiti e a Zendesk Partner Connect, il nostro portale per i partner. Le aziende spesso iniziano dal livello Authorized e passano al livello Premier man mano che acquisiscono maggiore esperienza con i prodotti Zendesk e sviluppano le proprie competenze. Il livello Authorized è ideale per coloro che hanno appena iniziato le attività con Zendesk.

Per partecipare al programma Referral, basta compilare e inviare il modulo di domanda online. Se confermiamo l'idoneità della vostra azienda, vi chiederemo di completare la formazione online per iniziare.

---

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 per iniziare a raccomandare i prodotti Zendesk ai vostri 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		●		●	●	●