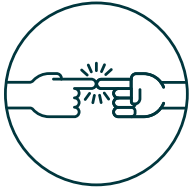
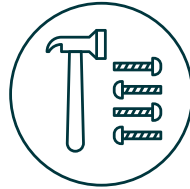


リファラルパートナー

Zendeskは、顧客との関係を改善するソフトウェアを開発しています。コンサルタントやインテグレーター、ITプロフェッショナルは、お客様がその顧客を深く理解できるよう、Zendeskソフトウェアで顧客エンゲージメントに注力することができます。



関係構築



スキルアップ



顧客紹介

Zendeskにお客様をご紹介いただくことで、お客様とその顧客との間に価値のある関係を築けるよう支援いたします。

パートナー様の社員は、Zendeskのトレーニングカリキュラムを受講することで、新しい顧客エンゲージメントスキルを身に付けられます。

お客様のご紹介に対しては、紹介料をお支払いいたします。当社が商談を進めることで、パートナー様はご自分の得意分野に専念できます。

ソフトウェアで顧客との関係を強化

よい関係を築くには努力が必要。それには、知識とツールが不可欠です。Zendeskならその両方が揃っています。Zendesk製品を導入すれば、より信頼性が高く、柔軟でスケールナブルなビジネスを展開できます。コミュニケーションを改善し、大量のデータから洞察を得ることが可能です。そして何よりも、顧客とのやり取りを長期的な関係に変えることができます。Zendesk製品は、組織に柔軟性と敏捷性をもたらし、技術革新に焦点を当て、組織の成長に合わせた拡張を可能にします。

Zendeskの設計理念はシンプルです。操作が簡単で、だれでもアクセスできるカスタマーサービスソフトウェアを開発すること。当社はこの理念のもとに発展を遂げ、現在も、拡張し続ける製品ファミリーを市場に提供しています。これらの製品を組み合わせることで顧客との関係を強化できるだけでなく、オープン開発プラットフォームを通じて埋め込みや拡張が可能です。Zendeskがパートナー社の「CRM Customer Engagement Centers」クアドラントで「リーダー」に位置付けられたカスタマーサービス企業であることを紹介していただければ、お客様からの信頼もさらに高まります。

最小限の投資で、新しい収益源を

このリファラルパートナープログラムは、顧客エンゲージメントを重視するコンサルタント、インテグレーター、ITプロフェッショナルにとって理想的なプログラムです。既存のお客様や見込み顧客をZendeskに紹介すると、紹介料を受け取れます。リファラルパートナープログラムには、AuthorizedとPremierの2つのパートナーレベルがあります。どちらのレベルも、無料のオンライントレーニングを利用でき、Zendeskパートナーポータル「Zendesk Partner Connect」へのアクセスが可能です。パートナー企業の多くは、まずAuthorizedレベルから開始し、Zendeskエキスパートとしての力をつけてから、Premierへ移行しています。Authorizedレベルは、Zendeskの運用を開始し始めたばかりのときに最適です。

リファラルパートナープログラムに参加するには、オンライン申請フォームに貴社の情報を入力して送信してください。要件を満たしていることが確認されましたら、オンライントレーニングを受講いただいたうえで、プログラムに参加していただけます。

カスタマーサービスに対するZendeskのビジョン、価値観、情熱に共感いただけましたら、ぜひ本プログラムへご参加ください。当社といっしょに顧客との関係を強化しましょう。オンラインでお申込みいただき、お客様へZendeskをご紹介ください。

www.zendesk.co.jp/partnersから直接お申込みいただくか、partners@zendesk.comまでメールでお問い合わせください。

zendesk partners

Zendeskでは、Zendesk製品の紹介や販売、実装、埋め込み、インテグレーションのビジネスチャンスを提供する、柔軟で有意義なパートナープログラムのフレームワークを提供しています。投資の可能な範囲で、貴社のビジネスに最適なプログラムをお選びください。

	リファラル パートナー		ソリューション プロバイダー		ビジネス サービス プロバイダー	
	Authorized	Premier	Authorized	Premier	Authorized	Premier
メリット						
割引			●	●	●	●
紹介料	●	●	●	●	●	●
Zendesk Partner Connect	●	●	●	●	●	●
Zendeskのマーク、ロゴ、URLの使用	●	●	●	●	●	●
オンラインセールストレーニング	●	●	●	●	●	●
オンライン製品トレーニング		●		●	●	●
マーケティングファンド				●	●	●
パートナーマネージャー		●		●		●
インセンティブ		●		●		●
リード配布		●		●		●
インストラクターによる製品トレーニング				●		●
要件						
オンライン申し込み	●	●	●	●	●	●
契約への署名	●	●	●	●	●	●
Zendeskの積極的な販売促進		●	●	●	●	●
共同事業の計画		●		●	●	●
顧客請求処理に関する管理			●	●	●	●
ライセンスの最小年間販売数			●	●	●	●
レベル1カスタマーサポートの提供				●		●
サービス&サポートのイネーブルメント						●
パートナーセールストレーニング	●	●	●	●	●	●
パートナー製品トレーニング		●		●		●
パートナーマネージャーの指名		●		●	●	●