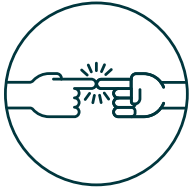


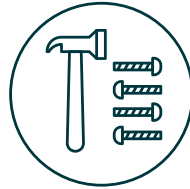
# Solution Provider

Zendesk entwickelt Software für bessere Kundenbeziehungen. Damit können Cloud-Service-Provider, Systemintegratoren und Value Added Reseller (VARs) ihre Kundenbeziehungen verbessern und ihren Kunden helfen, ihre eigenen Kunden besser zu verstehen.



## Verbinden

Sie bringen Ihre Kunden mit deren Endbenutzern zusammen und helfen ihnen beim Aufbau relevanterer, persönlicherer und produktiverer Kundenbeziehungen.



## Aufbauen

Sie nutzen Ihre vorhandenen Investitionen in führende CRM-, E-Commerce- und Analyseplattformen.



## Wachsen

Sie wachsen, indem Sie Lizenzen weiterverkaufen, individuelle Erlebnisse schaffen und Implementierungs- und Datenmigrationsdienste bieten.

### Software zur Verbesserung von Kundenbeziehungen

Gute Beziehungen wollen gepflegt werden. Dazu braucht man Know-how und die richtigen Tools. Genau das bietet Zendesk. Unsere Produkte machen Unternehmen zuverlässiger, flexibler und skalierbarer. Sie helfen bei der Verbesserung der Kommunikation und bringen Licht in enorme Datenmengen. Und sie verwandeln einfache Interaktionen in dauerhafte Beziehungen. Zendesk-Produkte bieten Organisationen die Flexibilität, agil zu handeln und sich auf Innovation zu konzentrieren, und lassen sich je nach Bedarf skalieren.

Das Solution-Provider-Programm ist für Cloud-Service-Provider und Systemintegratoren konzipiert, die Zendesk-Produkte weiterverkaufen, angepasste Kundenerlebnisse schaffen und komplexe Implementierungen managen möchten. Nutzen Sie Ihre vorhandenen Investitionen in CRM-, E-Commerce- und Analyseplattformen, um im Bereich Customer Engagement mit einem Unternehmen zusammenzuarbeiten, das von Gartner in den „Leader Quadrant for CRM Customer Engagement Centers“ eingestuft wurde.

### Zunehmende Rewards mit steigenden Investitionen

Unser Solution-Provider-Programm hat zwei Stufen: „Authorized“ und „Premier“. Premier-Partner erhalten höhere Rabatte und haben Anspruch auf Incentives im Gegenzug für ihre verstärkte Investition in Schulung und Kundensupport. Beide Stufen haben Zugang zu Marketingmitteln, kostenlosen Online-Schulungen und Zendesk Partner Connect. Partner starten in der Regel auf der Stufe „Authorized“ und wechseln dann auf die Stufe „Premier“, wenn ihr Zendesk-Geschäft wächst.

Um am Solution-Provider-Programm teilzunehmen, bewerben Sie sich online und erklären Sie sich damit einverstanden, die Kundenabrechnung zu übernehmen, Zendesk aktiv zu promoten und die Schulungs- und Enablement-Anforderungen zu erfüllen. Wenn Sie am Solution-Provider-Programm interessiert sind, die Programmanforderungen jedoch noch nicht ganz erfüllen, sollten Sie mit unserem Referral-Programm 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. Machen Sie mit! Bewerben Sie sich online und fügen Sie Zendesk zu Ihrem Cloud-Portfolio hinzu.

---

Bewerben Sie sich online unter [www.zendesk.de/partners](http://www.zendesk.de/partners) oder per E-Mail unter [partners@zendesk.com](mailto: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
<b>VORTEILE</b>						
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				●		●
<b>ANFORDERUNGEN</b>						
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		●		●	●	●