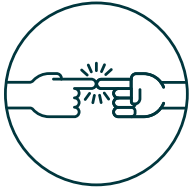


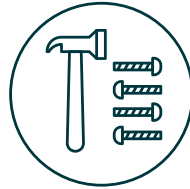
Proveedores de soluciones

Zendesk diseña software para cultivar mejores relaciones con los clientes. Dota a los proveedores de servicios en la nube, integradores de sistemas y distribuidores de valor agregado del poder que necesitan para comprender a sus clientes y relacionarse con ellos de una manera superior.



Conecte

Conecte a sus clientes con sus usuarios finales y ayúdeles a cultivar relaciones más valiosas, personales y provechosas.



Construya

Construya una práctica que aproveche las inversiones que ya ha hecho en plataformas de CRM, comercio electrónico y análisis.



Prosperere

Haga que su negocio prospere distribuyendo licencias, diseñando experiencias personalizadas y ofreciendo servicios de implementación y migración de datos.

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.

El programa de proveedor de soluciones de Zendesk está dirigido a proveedores de servicios en la nube e integradores de sistemas que desean distribuir la creciente familia de productos Zendesk, diseñar experiencias personalizadas para sus clientes y administrar implementaciones complejas. Aproveche las inversiones que ya ha hecho en plataformas líderes de CRM, comercio electrónico y análisis para establecer rápidamente una práctica de interacción con el cliente con una compañía que Gartner colocó en el cuadrante de "líderes" de los CRM para centros de interacción con los clientes.

Más inversión, mayor recompensa

Hay dos niveles en el programa de proveedor de soluciones: Authorized y Premier. Los socios Premier gozan de mayores descuentos y pueden recibir incentivos a cambio de un nivel más alto de inversión en formación y soporte al cliente. Ambos niveles tienen acceso a fondos de marketing, formación virtual gratuita y a Zendesk Partner Connect. Los socios suelen comenzar por el nivel Authorized y subir a la categoría Premier a medida que su negocio con Zendesk va creciendo.

Para participar en el programa de proveedor de soluciones, tendrá que enviar una solicitud por Internet, administrar la facturación de los clientes, promover Zendesk activamente y cumplir los requisitos de formación y activación. Si le interesa el programa de proveedor de soluciones —pero no está en condiciones de satisfacer sus requisitos — puede comenzar con nuestro programa de referencia. Nosotros nos encargamos del proceso de ventas y usted recibe cuantiosas comisiones por recomendarnos.

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. Únase a nosotros: llene el formulario en Internet y agregue Zendesk a su cartera de productos en la nube.

Envíe una solicitud a través de www.zendesk.es/partners o envíenos un correo a 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
VENTAJAS						
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				●		●
REQUISITOS						
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		●		●	●	●