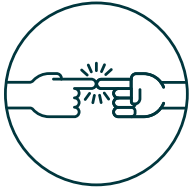


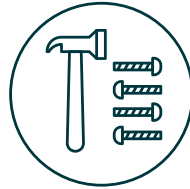
Solution Provider

Zendesk sviluppa software per ottimizzare le relazioni con i clienti. Permette ai fornitori di servizi cloud, agli integratori di sistemi e ai rivenditori a valore aggiunto (VAR) di migliorare il coinvolgimento dei clienti e capirne meglio le esigenze.



Connessione

Aiutate i vostri clienti a mettersi in contatto con i loro utenti finali e a sviluppare relazioni più significative, personali e produttive.



Creazione

Create un'attività traendo vantaggio dagli investimenti già effettuati nelle principali piattaforme CRM, di e-commerce e di analitica.



Crescita

Potenziare la crescita dell'azienda rivendendo licenze, progettando esperienze personalizzate e fornendo servizi di implementazione e migrazione dei dati.

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.

Il programma Solution Provider è stato ideato per i fornitori di servizi cloud e gli integratori di sistemi che vogliono rivendere i prodotti Zendesk, progettare esperienze personalizzate e gestire complesse implementazioni. Sfruttando gli investimenti già effettuati nelle principali piattaforme CRM, di e-commerce e di analitica, i partecipanti possono rapidamente creare un'attività incentrata sul coinvolgimento dei clienti collaborando con un'azienda che Gartner ha collocato nel quadrante dei "Leader" nel rapporto Magic Quadrant for the CRM Customer Engagement Center.

Premi che aumentano con gli investimenti

Il programma Solution Provider è articolato su due livelli: Authorized e Premier. I partner Premier hanno diritto a sconti più alti e a incentivi in cambio di investimenti maggiori nelle capacità di addestramento e assistenza clienti. Entrambi i livelli hanno accesso a fondi per il marketing, a formazione online gratuita e al portale Zendesk Partner Connect. Generalmente, i partner iniziano dal livello Authorized e passano al livello Premier con il crescere delle attività con Zendesk.

Per entrare nel programma Solution Provider, i partecipanti devono presentare domanda online, gestire la fatturazione dei clienti, promuovere attivamente i prodotti Zendesk e soddisfare i requisiti di formazione e potenziamento delle competenze. Chi fosse interessato ad aderire, ma non è ancora in grado di soddisfare i requisiti del programma, può iniziare con il nostro programma Referral. Noi gestiamo i processi di vendita, voi guadagnate tariffe generose in cambio di segnalazioni di nuove opportunità.

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. Unitevi a noi presentando domanda online e aggiungendo Zendesk al vostro portafoglio sul cloud.

Presentate domanda online su www.zendesk.it/partners o via email all'indirizzo 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
VANTAGGI						
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				●		●
REQUISITI						
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		●		●	●	●