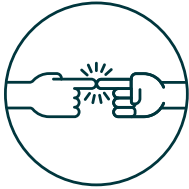


Solution Providers

Zendesk ontwikkelt software voor betere klantrelaties. Met deze software hebben Cloud Service Providers, Systems Integrators en Value Added Resellers een instrument in handen waarmee zij klantbetrokkenheid kunnen verbeteren en hun klanten kunnen helpen hun klanten beter te begrijpen.



Koppelen

Koppel uw klanten aan hun eindklanten en help ze met het ontwikkelen van relaties die betekenisvoller, persoonlijker en productiever zijn.



Bouwen

Stel een werkwijze samen die optimaal gebruikmaakt van uw investeringen in toonaangevende CRM-, e-commerce- en analyseplatforms.



Groeien

Laat uw bedrijf groeien door licenties te verkopen, aangepaste ervaringen te ontwikkelen en implementatie en gegevensmigratieservices te leveren.

Software om klantrelaties te verbeteren

Goede relaties vragen om inspanning. Er zijn kennis en tools vereist om opdrachten goed uit te voeren. Daar is Zendesk voor bedoeld. Dankzij onze producten zijn bedrijven betrouwbaar, flexibel en schaalbaar. Ze verbeteren de communicatie en leggen verbanden tussen grote hoeveelheden gegevens. Bovendien zorgen onze producten ervoor dat interacties worden omgezet in duurzame relaties. Zendesk-producten geven organisaties de flexibiliteit om snel te kunnen handelen, zich op vernieuwing te kunnen richten en mee te groeien.

Het Zendesk Solution Provider Program is ontworpen voor Cloud Service Providers en Systems Integrators die het groeiende aantal Zendesk-producten willen verkopen, aangepaste ervaringen willen ontwerpen en complexe implementaties willen beheren. Benut uw investeringen in toonaangevende CRM-, e-commerce- en analyseplatforms om - samen met een bedrijf dat Gartner in het leiderschapskwadrant voor CRM Customer Engagement Centers heeft geplaatst - snel een werkwijze voor klantbetrokkenheid te ontwerpen.

Incrementele beloningen bij hogere investeringen

Er zijn twee niveaus in ons Solution Provider Program: Authorized en Premier. Premier-partners profiteren van hogere kortingen en komen in aanmerking voor incentives in ruil voor hun hoge investeringen in training en klantensupport. Beide niveaus bieden toegang tot marketingfondsen, gratis onlinetraining en Zendesk Partner Connect. Partners beginnen doorgaans op het niveau Authorized en stappen later over op Premier naarmate hun Zendesk-activiteiten groeien.

Als u wilt deelnemen aan het Solution Provider Program, moet u zich online aanmelden, ermee akkoord gaan dat u de facturering voor uw klanten beheert, Zendesk actief promoten en aan de vereisten voor wat betreft training en deelnamevoorwaarden voldoet. Als u geïnteresseerd bent in het Solution Provider Program, maar niet aan de programmavereisten voldoet, overweeg dan om met ons Referral Program te beginnen. Wij beheren het verkoopproces en u verdient aantrekkelijke premies voor de verkoopkansen die u naar ons doorverwijst.

Wij zijn op zoek naar partners die dezelfde visie, cultuur en passie voor het verlenen van klantenservice hebben als wij en samen klantrelaties willen verbeteren. Sluit u bij ons aan door u online aan te melden en Zendesk aan uw cloudportfolio toe te voegen.

Registreer u online op www.zendesk.nl/partners of per e-mail op partners@zendesk.com

zendesk partners

Wij hebben een flexibel en belonend Partner Program dat u kansen biedt klanten en prospects naar Zendesk te verwijzen en Zendesk te resellen, implementeren, in te sluiten en integreren. Kies het programma dat bij uw bedrijf past en overeenkomt met uw gewenste investeringsniveau.

	REFERRAL		SOLUTION PROVIDER		BUSINESS SERVICE PROVIDER	
	Authorized	Premier	Authorized	Premier	Authorized	Premier
VOORDELEN						
Korting			●	●	●	●
Referral fee	●	●	●	●	●	●
Zendesk Partner Connect	●	●	●	●	●	●
Zendesk-merken, logo's en webadressen gebruiken	●	●	●	●	●	●
Online verkooptraining	●	●	●	●	●	●
Online producttraining		●		●	●	●
Marketingbudget				●	●	●
Partner manager		●		●		●
Incentives		●		●		●
Verspreiding van leads		●		●		●
Producttraining met een docent				●		●
VEREISTEN						
Online aanmelden	●	●	●	●	●	●
Overeenkomst tekenen	●	●	●	●	●	●
Zendesk actief promoten		●	●	●	●	●
Gezamenlijke activiteitenplanning		●		●	●	●
Facturering van eindklanten beheren			●	●	●	●
Minimum aantal seats per jaar verkocht			●	●	●	●
Level 1-klantensupport bieden				●		●
Service en support verlenen						●
Verkooptraining voor partners	●	●	●	●	●	●
Producttraining voor partners		●		●		●
Eigen partnermanager		●		●	●	●