

zendesk partners

# Partnerprogramm

Zendesk entwickelt Software für bessere Kundenbeziehungen. Sie ermöglicht es Dienstleistern, Geschäftsprozess-Outsourcern, Systemintegratoren und Wiederverkäufern, die Kundenbindung zu stärken und ihren Kunden zu helfen, die eigenen Kunden besser zu verstehen.



Zendesk bietet ein flexibles, wertorientiertes Programm, das die Fähigkeiten, Tools und den Support bietet, die Sie benötigen, um die Vorteile einer sich digital verändernden Welt zu nutzen, in der das Geschäft Ihrer Kunden auf die Schaffung eines besseren Kundenerlebnisses angewiesen ist.

- Wertorientiert mit einem durch Fähigkeiten und Beiträge erhöhten Nutzen
- Flexibel zur Unterstützung Ihrer sich weiterentwickelnden Geschäftsstrategie
- Profitabel für Geschäftswachstum und die Ermöglichung von Reinvestitionen

Im Zentrum des Programms steht, Partnern die Entwicklung eines branchenführenden Umgangs mit dem Kundenerlebnis zu ermöglichen, und es basiert auf einer Belohnung von Partnern auf der Grundlage von deren Kompetenzen und Ergebnissen. Gleichzeitig bietet das Zendesk-Partnerprogramm die Flexibilität, Partner bei deren Entwicklung in Bezug auf mehrere Geschäftsstrategien zu unterstützen. Ganz gleich, ob Sie Einnahmen durch Empfehlung, Weiterverkauf oder Implementierung von Zendesk-Produkten und -Dienstleistungen erzielen, neue Möglichkeiten bei bestehenden Kunden entdecken oder neue Kunden gewinnen, Apps entwickeln oder Mehrwertdienste erbringen möchten, das Zendesk-Partnerprogramm bietet die Werkzeuge und Ressourcen, um neue Einnahmequellen zu erschließen und Ihrem Unternehmen zu Wachstum zu verhelfen.



## Empfehlungspartner

Nutzen Sie die Vorteile der wachsenden Produktfamilie von Zendesk, deren Teile bei der Verbesserung von Kundenbeziehungen zusammenwirken. Empfehlen Sie Ihren bestehenden Kunden und Interessenten Zendesk weiter, verdienen Sie dabei Empfehlungsprovisionen und seien Sie versichert, dass sie bei einem Kundendienstunternehmen, das Gartner im „Leader“-Quadranten für CRM Customer Engagement Center positioniert hat, in guten Händen sind.



## Lösungsanbieter

Binden Sie Interessenten und Kunden mit innovativen, markterprobten Kundenerlebnislösungen, die sich einer hohen Nachfrage erfreuen und von erfolgreichen Go-to-Market- und Weiterverkaufsaktivitäten profitieren.



## Geschäftsprozess-Outsourcer

Nutzen Sie Zendesks führende Kundenerlebnisangebote, um sicherzustellen, dass Ihre Dienstleistungen Geschäftswert schaffen und gleichzeitig für die Optimierung Ihrer Lieferkosten sorgen, um die größtmögliche Rentabilität zu erzielen.



## Implementierungspartner und Entwickler

Mithilfe der Implementierung, Operationalisierung und Anpassung der Zendesk-Plattform durch APIs, Apps und mobile SDKs können Sie profitable Kundenbeziehungen mit hervorragenden Geschäftsergebnissen generieren.

Investitionen schaffen Wert und gegenseitige Investitionen schaffen Erfolg.

Zendesk ist sich bewusst, dass nicht alle Partner gleich sind, sodass das wertorientierte und flexible Partnernahmenprogramm von Zendesk Möglichkeiten bietet, zu empfehlen, weiterzuverkaufen, zu implementieren, Dienstleistungen bereitzustellen, zu entwickeln oder zu integrieren – und Sie werden ermutigt, sich an einer beliebigen Kombination der oben genannten Maßnahmen zu beteiligen.

Wählen Sie das für Ihr Unternehmen geeignete Modell, das mit Ihrem gewünschten Investitionsvolumen übereinstimmt.

## Einfacher Zendesk-Partner

Ideal für neue Partner, die eine Geschäftsstrategie mit Zendesk verfolgen, oder Partner, die Kundenmöglichkeiten haben, deren Vorteile sie durch eine Zendesk-Partnerbeziehung nutzen möchten.

## Ausgewählter Zendesk-Partner

Für Partner, die ein wachsendes Geschäft mit Zendesk sehen, an der Entwicklung einer Kundenerlebnis-Praxis interessiert sind und aktiv nach Wachstum durch Möglichkeiten und Verpflichtungen sowohl mit neuen Kunden als auch mit der installierten Kundenbasis streben.

## Zendesk-Masterpartner

Partner mit höchstem Partnerschaftsgrad, die eng mit Zendesk zusammenarbeiten, um signifikante Geschäftsergebnisse zu erzielen, die auf der Beherrschung der Zendesk-Produkte und -Dienstleistungen, nachgewiesenem Erfolg und Erfahrung basieren.

	Zendesk Einfacher Partner	Zendesk Ausgewählter Partner	Zendesk Masterpartner
<b>Leistungen</b>			
Empfehlungsprovision	Niedriger %-Satz	Höherer %-Satz	Höherer %-Satz
Weiterverkaufs- oder BPO-Rabatte		Neu, Ausbau und Erneuerung	Neu, Ausbau und Erneuerung
Rabattanreize			●
Zugang zum Zendesk-Partner-Portal	●	●	●
Verwendung von Zendesk-Zeichen/Logos	Zendesk-Partner-Logo	Ausgewählte Logos und Zeichen	Master-Logos und -Zeichen
Zugang zum Onlineschulungsprogramm	●	●	●
Zugang zu regionalen Schulungen	Platz verfügbar	Priorität	Höchste Priorität
Vermarktungsressourcen	●	●	●
Technischer Support		Priorität	●
Gesponserte Demo-Zugänge		10 Lizenzen	10 Lizenzen
Lead-Verteilung			●
Marktmittel		Zulässig	Budgetiert
Verzeichnis mit Zendesk-Partnern		●	Befähigt
Zugang zum Partner-Managementteam	●	●	●
Benannter Partner-Manager			●
Sponsoringmöglichkeiten		Verfügbar	Priorität
<b>Anforderungen</b>			
Online bewerben	●	●	●
Vereinbarung unterschreiben	●	●	●
Aktiv für Zendesk werben	●	●	●
Gemeinsame Geschäftsplanung		●	●
Endkundenabrechnung verwalten		●	●
ARR-Buchungen oder Pro-Servicezeiten-Verpflichtung		●	●
Partnervertrieb und Produktschulungen	●	●	●
Vertriebliche und technische Qualifikationen		●	●
Vertriebliche und technische Zertifizierungen			●
Benannter Partner-Manager		●	●



## Umfassendes Zertifizierungs- und Akkreditierungsprogramm

Zendesk bietet einen modernen Ansatz in Sachen Schulung, der es den Partnern ermöglicht, ein umfassendes Verständnis in Bezug auf folgende Punkte zu gewinnen: Marktdynamik und -trends in punkto Kundenerlebnis (CX), lösungsorientierte Verkaufskompetenz, technische Expertise und Best Practices für den Kundenerfolg. All dies bieten rollenbasierte Online-Lernpfade sowie regelmäßige regionale Schulungen mit am Ende verliehenen Qualifikationen und Zertifizierungen zur Unterstützung einer schnellen Kompetenzentwicklung und einer praxisorientierten Markteinführungsstrategie. Und Zendesk steht Ihnen dabei unterstützend zur Seite. Ob bei einer Verkaufschance oder bei der Implementierung beim Kunden vor Ort – Zendesk unterstützt seine Partner, um die bestmöglichen Ergebnisse zu erzielen.

Wir sind auf der Suche nach Partnern, die unsere Vision, Kultur und Leidenschaft für Kundenservice und -bindung teilen, um gemeinsam daran zu arbeiten, dass Ihre Kunden großartige Kundenerlebnisse bieten.

**Bewerben Sie sich online unter [www.zendesk.de/partner](http://www.zendesk.de/partner) oder per E-Mail an [partners@zendesk.com](mailto:partners@zendesk.com).**