

25.10.2016 – 15:09 Uhr

Interactive Intelligence setzt erfolgreich auf Partner für PureCloud

Frankfurt/Main (ots) -

Interactive Intelligence Group Inc. (Nasdaq: ININ), weltweit führender Anbieter von Cloud Services für Customer Engagement, Communications und Collaboration, bietet Partnern attraktive Möglichkeiten zur Erweiterung ihres Geschäfts durch die PureCloud-Plattform. Für Contact Center-Integratoren, unabhängige Berater mit spezialisierten Lösungen für Customer Experience-Projekte sowie Value-Added Reseller (VAR), die ihr Geschäftsangebot erweitern möchten, bietet Interactive Intelligence ein Programm, das die Digitalisierung von Kundenservice-Lösungen optimal in das eigene Portfolio einbindet.

Interactive Intelligence fokussiert sich dabei auf die Bereitstellung und Entwicklung der PureCloud-Plattform, die auf der Public Cloud von Amazon Web Services (AWS) basiert. Die Integration und Betreuung bei den Kunden wird von den Partnern übernommen, die dadurch ein lukratives und zukunftssträchtiges Geschäftsmodell mit wiederkehrenden Einnahmen entwickeln können.

"Digitalisierung der Geschäftsprozesse ist das Thema für VARs, Systemhäuser und Berater. Wir bieten hier eine der führenden Plattformen an und freuen uns auf Partner in Deutschland, die sowohl im Unified Communications- als auch im Contact-Center-Bereich Erfahrungen haben. Mit ihnen wollen wir den Markt der Zukunft erschließen", sagt Michael Winkler, Partner Manager DACH bei Interactive Intelligence.

Neben Programmen für Systemintegratoren, Telekommunikationsanbieter und Reseller spricht Interactive Intelligence mit seinem Alliance-Programm die Partner an, die mit ihren Lösungen Interactive Intelligence Software und Cloud-Services ergänzen. Partner können ihre Services auf dem "Interactive Intelligence Marketplace" anbieten. Dies ist ein virtueller Shop für Kunden, Partner und Dritt-Entwickler und bietet weltweit zusätzliche Umsatzmöglichkeiten. Außerdem hat Interactive Intelligence ein Consultant-Programm für unabhängige Berater ausgerollt, die PureCloud als Teil einer Kundenimplementierung empfehlen.

Die Stufen des Partnerprogramms umfassen unter anderem Empfehlung, Silber, Gold und Platinum und haben verschiedene Voraussetzungen und Programmvorteile. Angesprochen sind kreative Partner, die offen sind, neue Geschäftsmodelle auszuprobieren. PureCloud bietet den Partnern ein bis zwei Jahre Technologievorsprung. Zudem brauchen die Partner dabei nicht in Hardware und Datacenter zu investieren. Sie profitieren von attraktiven Margen sowie Partner-Trainings für Verkauf, Service, Support und Integration. Gemeinsame Marketing-Aktionen zur Lead-Erzeugung, 180 Tage freie Nutzung der Gesamtplattform für den Eigenbedarf, verbunden mit sehr guten Konditionen für die Eigennutzung runden das Angebot ab. Weitere Informationen zum Partnerprogramm gibt es im Internet unter <https://www.inin.com/de/node/3176>.

Kontakt:

Muehlhausen Marketing und Kommunikation
Rüdiger Muehlhausen
Tel.: +49 (0) 8024 6499974
ruediger.muehlhausen@muehlhausen-marketing.de
www.muehlhausen-marketing.de

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100001363/100794649> abgerufen werden.