

Fijn dat u interesse toont in een mogelijke Dynamics 365 Partner to Partner samenwerking met Pixelzebra!

Hieronder vindt u meer informatie over de Dynamics 365 partner waarin u interesse heeft getoond. Naast enkele gegevens over het bedrijf krijgt u ook meer inzicht hoe deze partner een mogelijke samenwerking ziet. Hopelijk krijgt u hierdoor een beter beeld.

Mocht u interesse hebben in eerste gesprek met deze partner dan kunt u uw gegevens achterlaten op de pagina waar u dit formulier heeft gedownload (<https://www.copaco.com/nl-nl/dynamics>), vanuit Copaco zal er contact worden opgenomen om een afspraak tussen u en deze partner op te zetten.

### Over de organisatie

Pixelzebra  
Hofweg 15  
2631 XD Nootdorp

Dekkingsgebied (lokaal, regionaal, nationaal, internationaal)

*Nationaal/ Internationaal (mits een (hoofd)kantoor in NL)*

Aantal medewerkers, actuele certificeringen

- 24 medewerkers
- MB-200 Microsoft Power Platform + Dynamics Core
- MB-210 Microsoft Dynamics 365 for Sales
- MB-220 Dynamics 365 for Marketing
- MB-230 Dynamics 365 for Customer Service
- ISO27001

Branches (top 3)

1. IT & Communicatie
2. Zakelijke & Financiële dienstverlening
3. Cultuur, sport & recreatie

Focus production / diensten (CRM, ERP/Business Central/Navision, HR/Talent, Finance, Marketing etc.)

- Microsoft Dynamics 365
  - o Sales
  - o Marketing
  - o Customer Service
  - o Non-profit (leden, goede doelen en cultuur)
  - o Legal
- Power Platform (PowerAutomate, PowerApps, PowerBI i.c.m. Dynamics 365)

Zijn de focus producten schaalbaar?

Ja

Wat is jullie USP?

- *Fast track implementaties; korte cyclische implementaties waarin we binnen 8-12 weken live zijn met een standaard Dynamics 365 implementatie*
- *Speciale aandacht voor eindgebruikers door onze adoptie-aanpak*

## Een Partner to Partner samenwerking

Waarom de keus voor een P2P samenwerking?

*Wij geloven in het 'schoenmaker blijf bij je leest' principe, Pixelzebra werkt samen met partners die onze gaps qua kennis, kunde of workforce in weet te vullen en vice versa.*

Hoe ziet voor jullie een ideaal partner-to-partnership eruit? Wat zijn jullie verwachtingen?

*Om samenwerking succesvol te laten zijn, moet deze voor beide partijen voordelen opleveren. Dat betekent dat de hoeveelheid tijd en aandacht die beiden partijen erin stoppen gelijk staat aan de resultaten.*

Wat zijn voor jullie de vereisten waar een Microsoft 365 partner aan moet voldoen?

Welke informatie hebben jullie nodig van een MST-partner om een eerste gesprek aan te gaan met ze?  
Welke zaken zouden jullie graag willen weten?

*Waar liggen de behoeften, hoe ziet het huidige applicatie landschap eruit, aantal gebruikers e.d.*

Hoe denken jullie erover/ of wat heeft jullie voorkeur m.b.t. leveren licenties?

*Het heeft onze voorkeur om deze voor onze focusproducten te leveren.*

Hoe staan jullie tegenover het geven van een high level training sessie over het D365 product aan de M365 partner?

*Wij zijn daartoe bereid als blijkt dat een M365 hierdoor beter D365 begrijpt en daardoor onder de aandacht kan brengen bij haar klanten.*