Bitrix24 Partners

Historie sukcesu

Jak zwiększyliśmy przychody 10× dzięki Bitrix24



Bitrix24 Partners

Jak wykorzystać trend CRM: Historia Askarasoft

Rozmawialiśmy z Michaelem Chandrą, dyrektorem Askarasoft – Partnera Bitrix24 na poziomie Gold w Indonezji, o drodze do sukcesu i o tym, jak udało im się zwiększyć przychody dziesięciokrotnie.

Początki współpracy



Michael Chandra, Dyrektor Askarasoft

- Partner Bitrix24 od 2017 roku
- Indonezja

Od jak dawna jesteś Partnerem Bitrix24?

Jesteśmy Partnerem Bitrix24 od 2017 roku – to już nasz 8. rok.

Co skłoniło Cię do zostania Partnerem Bitrix24?

Bitrix24 wyróżnia się szerokim zestawem funkcji i dużą elastycznością w dostosowaniu. Uznaliśmy, że to najlepsze narzędzie do konkurowania z innymi graczami na rynku.

Rosło zapotrzebowanie na rozwiązania CRM, które można elastycznie dostosowywać

CRM | Zadania i projekty | Strony i sklepy | Współpraca | HR i Automatyzacja | CoPilot

Proces pracy

Jak zacząłeś sprzedawać Bitrix24 swoim klientom?

Zaczęliśmy od materiałów marketingowych w mediach społecznościowych i strony docelowej. Budżet był wtedy napięty, więc płatne reklamy odpadały. Postawiliśmy wyłącznie na SEO i marketing w mediach społecznościowych.

Odzew okazał się dobry. Bitrix24 oferuje wyjątkowo szeroki zakres funkcji, nawet w porównaniu z droższą konkurencją, i klienci szybko to dostrzegali.

Klienci cenili też wersję on-premise za większą elastyczność. Lokalne przepisy w Indonezji wymagają ponadto, by serwery znajdowały się na terenie kraju.

Bitrix24 nie ma jeszcze tak silnej rozpoznawalności jak niektórzy konkurenci, dlatego musieliśmy aktywnie przekonywać potencjalnych klientów – oferowaliśmy okresy próbne i towarzyszyliśmy im przez cały ten czas.

Które narzędzia i zasoby naszej firmy okazały się dla Ciebie najbardziej przydatne?

Bitrix24 Battlecards, metodologia wdrożeniowa, szkolenia wideo i szkolenia marketingowe – to wszystko okazało się dla nas bardzo wartościowe. Regularnie korzystamy też z bloga Bitrix24 i portalu partnerskiego, aby być na bieżąco z platformą.



Pełny zestaw materiałów szkoleniowych

Bitrix24 Partners

Jak wygląda teraz Wasz proces pozyskiwania nowych klientów?

Mamy dedykowany zespół marketingowy, który promuje nasze rozwiązanie przez webinary, media społecznościowe, LinkedIn, płatne reklamy i SEO. Markę profesjonalnego wdrożeniowcy Bitrix24 budujemy, publikując studia przypadków i historie sukcesu. Na YouTube udostępniamy tutoriale, które potwierdzają nasze kompetencje.

Promujemy Bitrix24 nie tylko jako CRM, ale też jako system zarządzania dokumentami, narzędzie do zarządzania projektami, system zarządzania zgodnością i wiele więcej – dzięki temu docieramy do kolejnych segmentów rynku.

Mamy zespół, który bezpośrednio nawiązuje kontakty z klientami przez LinkedIn. Korzystamy też z innych kanałów: płatnych reklam (Google/ Facebook/Instagram), e-mail marketingu, by regularnie informować klientów o trendach, oraz SEO, dobierając słowa kluczowe, które poprawiają nasze pozycje w wynikach wyszukiwania.

Uczestniczymy też w wydarzeniach offline, by promować platformę Bitrix24. Współpracujemy ponadto z lokalnymi integratorami systemów i dostarczamy rozwiązania ich klientom.

Webinary



Media społecznościowe



Płatne reklamy



Wydarzenia offline



Bitrix24 Partners

Wyniki

Jakie wyniki osiągnęliście podczas współpracy z nami?

Zwiększyliśmy przychody firmy 10×

i zwiększyliśmy liczbę pracowników 7× od 2017 roku, kiedy zaczęliśmy sprzedawać platformę Bitrix24.

W 2021 roku zdobyliśmy też tytuł Bitrix24 Best Enterprise Seller. Nasza baza klientów stale rośnie, a wdrożenia Bitrix24 przynoszą nam coraz więcej projektów.



Jaki wpływ miało nasze partnerstwo na Twoją firmę?

Partnerstwo z Bitrix24 otwiera naprawdę wiele drzwi. Udało nam się pozyskać większe deale, odkryć nowe szanse biznesowe i wyraźnie zwiększyć przychody.

Zalety partnerstwa

Jakie są główne zalety partnerstwa z Bitrix24?

Bitrix24 ma świetny zespół, który pomaga nam lepiej poznawać produkt.

Jak oceniasz nasze partnerstwo jako całość?

9 na 10. To niemal ideał.

Partnerstwo z Bitrix24 otwiera wiele możliwości i kontaktów. Siedem lat temu nie wyobrażaliśmy sobie, że będziemy zamykać duże deale i współpracować z firmami z segmentu Enterprise.



Bitrix24© Partners

Rady i rekomendacje

Jakie błędy popełniliście na początku i jak można ich uniknąć?

Bitrix24 to platforma z ogromną liczbą funkcji, a nasz pierwszy projekt nie był idealny – byliśmy zbyt skupieni na sprzedaży nowego narzędzia. Nie trzymaliśmy się najlepszych praktyk wdrożeniowych, a zespół nie był jeszcze gotowy, by w pełni opanować wszystkie możliwości platformy.
Pierwszy projekt ciągnął się zbyt długo, a klient wykorzystywał zaledwie 10% funkcji – bo nie przekazaliśmy mu wystarczającej wiedzy.



Jaką radę dałbyś nowym Partnerom, którzy dopiero zaczynają z nami współpracę?

Zacznij od materiałów szkoleniowych Bitrix24. Przy pierwszym projekcie to naprawdę robi różnicę.
Mam klienta z zagranicy, który wcześniej pracował z innym Partnerem i przyszedł do nas, bo tamten Partner nie znał produktu wystarczająco dobrze i nie potrafił zaproponować właściwego rozwiązania. Bitrix24 dostarcza świetne materiały marketingowe i szkoleniowe – koniecznie je przestudiuj.

Bitrix24 oferuje ogromne możliwości, dlatego dobra znajomość produktu to podstawa.

Bitrix24© Partners

Podsumowanie

Rok założenia: 2017

Status Gold Partnera Bitrix24 uzyskany w: 2021

Obsługiwane regiony/kraje: Indonezja, Malezja

30+ pracowników

10-krotny wzrost przychodów

7× wzrost zespołu

Nagrody:



Bitrix24© Partners

Zostań Partnerem i zacznij reprezentować najbardziej wszechstronne i przystępne cenowo CRM na świecie

- Bezpłatne przystąpienie
- Prowizja do 50%
- Wsparcie marketingowe
- Bezpłatne leady
- Bonus na start: 1000 €

Chcesz osiągnąć podobny sukces ze swoją firmą?

Dołącz do programu partnerskiego Bitrix24!

DOŁĄCZ TERAZ

