Bitrix24 Partners



Historie sukcesu

Bit24: jak inteligentne rozwiązania CRM zmieniają biznes

Bitrix24 Partners

Pomagamy firmom pracować mądrzej od 2020 roku

To historia Bit24 – Partnera Bitrix24 od 2020 roku, prowadzonego przez Hugo Mirandę.

To, co zaczęło się od osobistej fascynacji Bitrix24, przerodziło się w misję: pomagać firmom profesjonalnym i usługowym zmieniać sposób, w jaki pracują.

Dziś Bit24 należy do Partnerów Bitrix24 z najwyższymi wskaźnikami retencji klientów na świecie. Ich historia pokazuje, jak pasja, specjalizacja i podejście skoncentrowane na człowieku zamieniają technologię w długoterminowy sukces biznesowy.

Wprowadzenie



Hugo Miranda

- Dyrektor generalny Bit24,
- Partner Bitrix24 od 2020 roku

Chcieliśmy stać się punktem odniesienia dla wdrożeń Bitrix24 w Hiszpanii i Ameryce Łacińskiej,

Jak długo jesteś Partnerem Bitrix24?

Jesteśmy Partnerami Bitrix24 od 2020 roku.

Co skłoniło Cię do zostania Partnerem naszej firmy?

Sam byłem użytkownikiem Bitrix24 i od początku fascynował mnie jego potencjał – szczególnie dla firm profesjonalnych i usługowych. Szybko zobaczyłem, że wiele organizacji może dzięki temu narzędziu całkowicie zmienić sposób pracy. To zainspirowało mnie, aby tę wizję sformalizować i zostać Partnerem.

Jakie były Twoje oczekiwania na początku współpracy?

Chcieliśmy stać się punktem odniesienia dla wdrożeń Bitrix24 w Hiszpanii i Ameryce Łacińskiej, stawiając na doradztwo najwyższej jakości. Nie interesowało nas „więcej tego samego” – zależało nam na dobrze ustrukturyzowanych projektach, przejrzystych procesach i bliskich relacjach z klientami.

Proces pracy

Jak zacząłeś sprzedawać Bitrix24 swoim klientom?

Zaczęliśmy od webinarów edukacyjnych i indywidualnych konsultacji.
Aby obniżyć próg wejścia, stworzyliśmy małe, etapowe pakiety wdrożeniowe – firmy mogły testować Bitrix24 bez dużego ryzyka na starcie.

Jak dziś pozyskujesz nowych klientów?

Nasza strategia opiera się na wartościowych treściach – webinarach, filmach i prywatnej społeczności klientów, oraz na specjalizacji branżowej.
Pracujemy głównie z firmami doradczymi, biurami profesjonalnymi i firmami instalacyjnymi, tworząc procesy dopasowane do każdego typu klienta. To właśnie sprawia, że Bit24 wyróżnia się jako rzetelny i wyjątkowy Partner.

Które narzędzia i zasoby Bitrix24 okazały się najbardziej przydatne?

Bardzo cenimy bezpośrednie wsparcie ze strony zespołu Partnerów, oficjalne szkolenia oraz materiały dostępne w sieci Partnerów.
Cenimy też swobodę innowacji, która pozwoliła nam tworzyć własne rozwiązania w Bitrix24 Market – takie jak SPA Importer i Bit24 Buttons.





Cenimy też swobodę innowacji.

Bitrix24© Partners

Wyniki

Jakie wyniki osiągnąłeś podczas współpracy z Bitrix24?

Bit24 wyrosło z małego projektu osobistego w jednego z globalnych liderów w zakresie retencji klientów.

Wdrożyliśmy ponad 200 projektów według własnej metodologii i zbudowaliśmy prężną społeczność zaangażowanych klientów.
Jesteśmy też wśród nielicznych Partnerów, którzy oferują ciągłe szkolenia, mentoring i zamkniętą społeczność klientów.

Jaki wpływ miał Bitrix24 na Twój biznes?

Bitrix24 to fundament naszego modelu biznesowego. Dzięki temu partnerstwu udało nam się rozbudować zespół, uruchomić nowe linie biznesowe i zbudować silną, cenioną markę w ekosystemie CRM.

Czy możesz podzielić się liczbami potwierdzającymi Twoje sukcesy?

200+ firm powierzyło nam swoje wdrożenie

100+ uczestników to nasza średnia frekwencja na webinarach

85% wskaźnik lojalności klientów

Bitrix24 Partners

Zalety partnerstwa

Jakie główne zalety dostrzegasz w byciu Partnerem Bitrix24?

Stały rozwój platformy, swoboda innowacji i wsparcie Partner Team Bitrix24 sprawiają, że to partnerstwo to prawdziwa szansa biznesowa.

Elastyczność platformy pobudza kreatywność, sprzyja specjalizacji i pozwala nam tworzyć rozwiązania szyte na miarę dla różnych branż.

Możliwość publikowania własnych rozwiązań w Bitrix24 Market to dla nas ogromna zaleta.

Jak oceniasz współpracę partnerską?

Nasz poziom satysfakcji jest bardzo wysoki. Czujemy, że Bitrix24 nas słucha, docenia i wspiera. Wciąż wiele przed nami, ale w pełni podzielamy wizję Bitrix24 i jesteśmy zdecydowani rosnąć razem.



Rady i rekomendacje

Jaką radę dałbyś nowym Partnerom Bitrix24?

- Nie próbuj być „Partnerem dla wszystkich”
- Specjalizuj się w określonym typie klienta lub branży
- Stawiaj na jakość, nie na ilość
- Korzystaj ze wszystkich zasobów i szkoleń dostępnych w sieci Partnerów
- Ucz się na błędach – każdy projekt to szansa na poprawę

Jakie błędy popełniłeś na początku i jak można ich uniknąć?

- **Celowanie w zbyt wiele profili klientów.** To prowadziło do niespójnych ofert i nieodpowiednich projektów. Nauczyliśmy się, że lepiej powiedzieć „nie” na wczesnym etapie, niż brać się za niewłaściwego klienta.
- **Automatyzowanie bez zrozumienia procesu klienta.** Raz zaufaliśmy automatyzacji bez wcześniejszego sprawdzenia przepływów pracy z klientem. Teraz zawsze zaczynamy od fazy diagnostycznej, zanim wdrożymy automatyzację.
-



Bitrix24© Partners

Podsumowanie

Partner od:	2020
Aplikacje w Bitrix24 Market:	SPA Importer, Bit24 Buttons
Główne regiony:	Hiszpania, Ameryka Łacińska

200+ wdrożonych projektów

85%+ wskaźnik retencji klientów

100+ aktywnych uczestników webinarów



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

