Bitrix24 Partners



Historie sukcesu

Digitalz: koniec z chaosem w nieruchomościach – systemy gotowe na skalowanie

Bitrix24 Partners

Porządek na najszybciej rosnącym rynku: Digitalz x Bitrix24

Jak zespół z Dubaju pod kierownictwem Arthura Gekelmana zbudował ponad 60 ekosystemów dla branży nieruchomości, podwoił wskaźniki zamknięcia transakcji u klientów i udowodnił, że z Bitrix24 struktura zawsze wygrywa z chaosem.

Początki współpracy



Arthur Gekelman

- Dyrektor generalny Digitalz
- Partner Bitrix24 od 2023 roku

Jakie były Twoje oczekiwania na początku współpracy?

Chcieliśmy udowodnić, że Bitrix24 może być fundamentem poważnych operacji sprzedażowych – nie tylko „kolejnym CRM, który zarząd każe pracownikom używać". Nasze założenie było proste: jeśli skupimy się na wynikach, a nie na funkcjach – rynek to zauważy. I zauważył.

To było jak dołączenie do zespołu, nie jak wybór kolejnego narzędzia.

Od jak dawna jesteś Partnerem Bitrix24?

Od około pięciu lat. W tym czasie wyrosliśmy z małych integracji na zamówienie do tworzenia pełnowymiarowych systemów operacyjnych dla firm z branży nieruchomości w całych Emiratach Arabskich. Pomagamy biurom pośrednictwa zamienić sprzedażowy chaos w przewidywalne struktury – wszystko oparte na Bitrix24.

Co skłoniło Cię do zostania Partnerem naszej firmy?

Kiedy odkryliśmy Bitrix24, zobaczyliśmy w nim coś więcej niż CRM – elastyczną architekturę, która pozwala budować wokół niej pełne ekosystemy.
Zachwyciły nas dwie rzeczy:
– logika platformy (gdzie możesz zautomatyzować dosłownie wszystko, jeśli wiesz, co robisz)
– kultura partnerska – Bitrix24 naprawdę słucha, wspiera i daje widoczność tym, którzy tworzą realną wartość
To połączenie jest rzadkością. To było jak dołączenie do zespołu, nie jak wybór kolejnego narzędzia.

Bitrix24 Partners

Proces pracy

Jak dziś wygląda Twój proces pozyskiwania nowych klientów?

Nasz lejek jest teraz w 100% cyfrowy i oparty na danych.

Prowadzimy ukierunkowane kampanie z ofertami odwołującymi się do konkretnych problemów („Chroń swoje leady przed wyciekami", „Zamykaj szybciej przy premierach Off-plan")

Pielęgnujemy leady przez content: studia przypadków na LinkedIn, playbooki, pulpity nawigacyjne

Jeden z naszych ostatnich klientów skrócił czas wdrożenia nowych pracowników call center o 80%.

Do konwersji służą nam rozmowy strategiczne – audytujemy chaos sprzedażowy klienta i pokazujemy, jak Bitrix24 może go naprawić w tydzień. Po rozmowie wysyłamy kilka filmów o najbardziej pożądanych funkcjach, aby klient mógł zobaczyć, jak skrojony na miarę Bitrix24 z łatwością rozwiąże jego problemy.

Tworzymy też system fabryki treści, który pozwoli nam docierać do kanałów społecznościowych przyszłych klientów z różnorodnymi podejściami i tematami. Dzięki temu rozwiążemy zastrzeżenia z wyprzedzeniem i przejdziemy prosto od prezentacji do podpisania umowy.

Polecenia od Bitrix24 to również jeden z naszych najsilniejszych kanałów pozyskiwania klientów.

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

Zdecydowanie REST API i Otwarte Kanały, które pozwoliły nam scentralizować WhatsApp, połączenia i przepływy leadów.
Dużą rolę odegrały też Portal Partnerów Bitrix24 i lokalne wydarzenia – pomogły nam nawiązać kontakty z właściwymi osobami i zbudować zaufanie na rynku ZEA. I wreszcie: Centrum pomocy Bitrix24.



Proces pracy

Jak zacząłeś sprzedawać nasze produkty klientom?

Kiedy przeprowadziliśmy się do Dubaju, wszystko się zmieniło. Rynek tutaj rośnie szybko, ale wewnątrz większości agencji panował czysty chaos: agenci kradli sobie nawzajem leady i deale, usuwali dane przy odejściu, blokowali dostęp współpracownikom, a niektórzy eksportowali całą bazę klientów z dnia na noc. Efekt: utracone zaufanie, zerwane cykle sprzedaży i menedżerowie zarządzający firmą w trybie ciągłej paniki.

Zdaliśmy sobie sprawę, że to nie był „problem z CRM" – to był problem systemowy.

Przebudowaliśmy więc całe nasze podejście wokół Bitrix24, nie jako integratorzy, lecz jako architekci systemów, którzy wprowadzają przejrzystość, kontrolę i odpowiedzialność.

Bitrix24 okazał się do tego idealnym fundamentem: wystarczająco elastycznym, by się dostosować, i wystarczająco solidnym, by wprowadzić porządek.

Wtedy rynek zaczął nas rozpoznawać – bo nie sprzedawaliśmy tylko oprogramowania, naprawialiśmy sam silnik ich biznesu.

Bitrix24 okazał się do tego idealnym fundamentem: wystarczająco elastycznym, by się dostosować, i wystarczająco solidnym, by wprowadzić porządek.



Wyniki

Jakie wyniki osiągnęliście dzięki partnerstwu z nami?

Zbudowaliśmy ponad 60 pełnych ekosystemów CRM dla agencji nieruchomości, z których część podwoiła wskaźniki zamknięć w ciągu trzech miesięcy i osiągnęła rekordowe wyniki w SLA, konwersji marketingowej i innych metrykach.

Wyrosliśmy z lokalnego integratora na zespół uznanych architektów międzynarodowych transakcji – i teraz celujemy w Top 3 Partnerów Bitrix24 w regionie MENA.

Jaki wpływ miało nasze partnerstwo na Twój biznes?

Bitrix24 dał nam fundament do globalnego skalowania – nie tylko pod względem przychodów, ale i wizji. Przekształcił nas z dostawców usług w twórców produktów. Cała nasza marka, Digitalz, narodziła się z tego partnerstwa.

Czy możesz podzielić się konkretnymi liczbami lub przykładami sukcesów?

– Jedna agencja skróciła czas odpowiedzi na leady z 5 minut do godz. 2:58, a wskaźnik stawiennictwa wzrósł o 18%.

– Inna agencja zredukowała wycieki danych do zera po wdrożeniu naszego modułu Zero-Leak.

– A u wszystkich klientów odnotowaliśmy średni ROI na poziomie 250% w ciągu pierwszych 90 dni od wdrożenia.



Bitrix24 Partners

Zalety partnerstwa

Jakie są Twoim zdaniem główne zalety współpracy z naszą firmą?

- Elastyczność platformy – możemy zbudować wszystko.
- Prawdziwa społeczność – Bitrix24 traktuje Partnerów jak współtwórców, nie resellerów
- Globalne uznanie – bycie częścią ekosystemu, który jest znany i cieszący się zaufaniem na wielu rynkach

Jak oceniasz nasze partnerstwo ogólnie?

Jestem w pełni usatysfakcjonowany. Bitrix24 dał nam wolność tworzenia, a nie tylko odsprzedaży. To rzadka platforma, na której innowacje wciąż należą do ludzi, nie do biurokracji.



Porady i rekomendacje

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

Nie sprzedawaj funkcji. Sprzedawaj rezultaty i systematyczne podejście. Pokaż klientowi nie „co robi Bitrix24", lecz „jak będzie działać jego firma dzięki niemu".
Zawsze bądź po stronie klienta w jego drodze do skalowania biznesu – od 10 do 300 pracowników. W regionie MENA liczy się przede wszystkim relacja osobista i długoterminowe partnerstwo.

Jakie błędy popełniłeś na początku i jak można ich uniknąć?

Próbowaliśmy robić wszystko dla wszystkich. Gdy skupiliśmy się na rynku nieruchomości i stworzyliśmy gotowe rozwiązania do wdrożenia, sprzedaż, reputacja i pewność siebie poszybowały w górę.
Rada jest prosta: wybierz niszę, buduj głębię i bądź konsekwentny.

„Bitrix24 dał nam platformę. My zbudowaliśmy system. Razem kształtujemy sposób sprzedaży nieruchomości w Zjednoczonych Emiratach Arabskich".

Bitrix24 Partners

Podsumowanie

Rok założenia:	2023
Status Gold Partnera Bitrix24 uzyskany w:	2023
Obsługiwane regiony/kraje:	UAE

Ponad 15 pracowników

10-krotny wzrost przychodów

10-krotny wzrost zespołu



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

