Bitrix24 Partners

Historie sukcesu

Pełny obraz z FullView Solutions



Bitrix24 Partners

Partnerstwo, które trwa:
jak zaufanie stało się strategią

To historia Johaniky i Philipa Pretoriusów – Partnerów Bitrix24 na poziomie Gold, działających w Republice Południowej Afryki, którzy zamienili proste zapytanie o CRM w prężnie rozwijający się biznes na całym kontynencie. Przekonaj się, jak wyrazista wizja, odpowiednie narzędzia i niezachwiane zaangażowanie wobec klientów przełożyły się na mierzalne sukcesy i dziedzictwo innowacji.

Bitrix24 Partners

Początki współpracy

Jak długo jesteś naszym Partnerem?

Jesteśmy Partnerami Bitrix24 już od 8 lat.

Co skłoniło Cię do zostania Partnerem naszej firmy?

Przez lata z powodzeniem sprzedawaliśmy i wdrażaliśmy Sage CRM. Pewnego dnia skontaktował się z nami potencjalny klient z branży nieruchomości i poprosił o pomoc przy wdrożeniu Bitrix24.
Bliżej zapoznaliśmy się z platformą i zdaliśmy sobie sprawę, że to potężne narzędzie z ogromnym potencjałem. Wtedy właśnie postanowiliśmy zostać Partnerami. Dziś robimy wszystko przez Bitrix24 i pracujemy wyłącznie z tą platformą.



Johanika Pretorius



Philip Pretorius

- Dyrektor generalny FullView Solutions
- Partner Bitrix24 od 2017 roku

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

Bitrix24 Partners

Początki współpracy

Jakie były Twoje oczekiwania na początku współpracy?

Myśleliśmy, że będziemy po prostu sprzedawać oprogramowanie i trochę pomagać z supportem. Nie spodziewaliśmy się, że przerodzi się to w pełnowymiarowe wdrożenia i pracę nad rozwojem produktu. Bitrix24 okazał się wszechstronnym ekosystemem z ogromem możliwości.
Na samym początku było nas tylko dwoje. Co ciekawe, w czasie pandemii COVID-19 zdaliśmy sobie sprawę, że nie da się zbudować czegoś poważnego, mając w zespole zaledwie kilka osób. Dlatego zaczęliśmy się rozwijać i dziś mamy 10 członków zespołu.



Philip Pretorius



Johanika Pretorius

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

Proces pracy

Jak zaczęliście sprzedawać nasze produkty swoim klientom?

Zaczęliśmy od cold callingu i opieraliśmy się głównie na leadach z aplikacji partnerskiej. Warto zaznaczyć, że sprzedaż na początku nie jest łatwa. Głównym wyzwaniem było, i nadal jest, wytłumaczenie, czym jest Bitrix24 jako całość. Trzeba rozumieć problemy klienta i umieć znaleźć najlepsze rozwiązanie. To właśnie robimy każdego dnia.
W efekcie rekomendacje od klientów stały się naszym najskuteczniejszym narzędziem marketingowym. Klienci polecają nas znajomym i rodzinie. Mamy więc strategię marketingową – ale najlepsza z nich to być szczerym z klientami, odpowiadać na ich potrzeby, utrzymywać kontakt i pomagać im na każdym kroku.

Nazywamy to „stickiness” – musisz sprawić, by klient przywiązał się do Ciebie i do Bitrix24.

Jak wygląda teraz Wasz proces pozyskiwania nowych klientów?

Przy większych projektach mocno stawiamy na powracających klientów, a większość dużych zleceń pochodzi z poleceń. Rozwijamy właśnie kampanię lead magnetową jako element naszej strategii marketingowej, a niedawno nawiązaliśmy współpracę z Sage, by wspólnie poprowadzić webinar pokazujący wartość CRM.
Nadal pozyskujemy wartościowe leady przez Bitrix24 Partner Lead App, która wciąż odgrywa ważną rolę w naszym lejku sprzedażowym. Aktywnie prowadzimy też media społecznościowe i dbamy o osobiste relacje z klientami.
Wierzymy, że „nie tylko sprzedajemy rozwiązanie – partnerujemy z Twoją firmą i współpracujemy z nią”. Jeśli którykolwiek z naszych klientów ma problem, zawsze jesteśmy gotowi go rozwiązać, bez względu na dzień tygodnia.
Nazywamy to „stickiness” – musisz sprawić, by klient przywiązał się do Ciebie i do Bitrix24. Nie tylko menedżerowie czy dyrektorzy, ale też kadra niższego szczebla powinna na stałe korzystać z systemu i znajdować w nim odpowiedź na swoje potrzeby.

Bitrix24 Partners

Proces pracy

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



CRM to klucz do zarządzania całą sprzedażą i klientami



Do wszystkich operacji używamy zadań i zarządzania projektami



Do całej komunikacji z klientami używamy Centrum kontaktowego



Cała nasza wewnętrzna komunikacja odbywa się przez Bitrix24



API otworzyło przed nami wiele nowych możliwości

Wyniki

Jakie wyniki osiągnąłeś podczas współpracy z nami?

Partnerstwo z Bitrix24 było kluczowym motorem naszego wzrostu. Od momentu zostania Partnerem znacznie rozszerzyliśmy zasięg działalności w Afryce – współpracujemy z firmami w Republice Południowej Afryki, Zimbabwe i na Mauritiusie, działając w różnych branżach: handlu detalicznym, ubezpieczeniach, nieruchomościach i turystyce.

Rozwinęliśmy zespół, stworzyliśmy autorskie rozwiązania i zdobyliśmy międzynarodowe uznanie na Bitrix24 Marketplace. Elastyczność platformy i wsparcie partnerskie Bitrix24 pozwalają nam dostarczać skuteczne rozwiązania firmom każdej wielkości.

Nasze główne biuro mieści się w Johannesburgu, a dwóch członków zespołu pracuje w Kapsztadzie.

Jaki wpływ miało nasze partnerstwo na Twój biznes?

Partnerstwo z Bitrix24 otworzyło przed nami i naszym biznesem nowe horyzonty. Stało się też przełomem na rynku afrykańskim.

> *Stało się też przełomem na rynku afrykańskim.*



Bitrix24© Partners

Wyniki

Czy możesz podzielić się konkretnymi liczbami lub przykładami sukcesów?

- Przeprojektowanie strony internetowej dla największego parku rozrywki i centrum ochrony środowiska morskiego w Republice Południowej Afryki w mniej niż miesiąc – wszystko w Bitrix24
- Wdrożenie call center dla spółki giełdowej w Zimbabwe z 250 użytkownikami
- Wdrożenie rozwiązania do obsługi klienta dla sieci detalicznej zarządzającej 3 500 sklepami
- Jeden z naszych klientów korporacyjnych ma 2 104 użytkowników na jednym koncie Bitrix24 w chmurze
- Zdobyliśmy drugie miejsce za pionowe rozwiązanie dla branży nieruchomości w Republice Południowej Afryki
- Nasza pierwsza aplikacja trafiła na Bitrix24 marketplace
- Ponad 60 autorskich integracji w różnych branżach – wszystkie opracowane przez nasz zespół
- Integracje z RealPay i Sage Cloud Accounting, które odpowiadają na lokalne wyzwania w obszarze płatności i księgowości



Zalety partnerstwa

Jakie główne zalety dostrzegasz we współpracy z naszą firmą?

Zostanie Partnerem Bitrix24 różni się od poprzednich partnerstw CRM, które były kosztowne i nastawione wyłącznie na sprzedaż. Inne systemy pobierają opłaty już za samą rejestrację i często zmieniają cele sprzedażowe, stawiając przychód ponad jakość. Z Bitrix24 otrzymujemy prawdziwe wsparcie i czujemy się częścią czegoś większego.

Co więcej, inne firmy często przesuwają cele sprzedażowe, przez co bardzo trudno je osiągnąć. Jakość wdrożenia ich nie interesuje – liczy się wyłącznie sprzedaż.

Z Bitrix24 jest zupełnie inaczej. Regularnie otrzymujemy pomoc i realne wsparcie marketingowe. Czujemy się częścią tego biznesu. Jesteśmy szczególnie wdzięczni Eliasowi i Lanie z Bitrix24 Partner Team – zawsze możemy na nich liczyć.

Jak oceniasz nasze partnerstwo jako całość?

Jesteśmy bardzo zadowoleni. Czasem błędy w Bitrix24 bywają wyzwaniem, bo nie mamy nad nimi bezpośredniej kontroli, ale z dumą możemy powiedzieć, że jesteśmy częścią partnerstwa, które sprzyja wzrostowi i innowacjom. Produkt nas fascynuje i staramy się zarażać tym samym entuzjazmem naszych klientów.



Rady i rekomendacje

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

1. Dobieraj pracowników z głową – to kluczowa sprawa. Z Bitrix24 nie możesz po prostu przeprowadzić testu dla kandydata ani zapytać, czy dobrze zna system. Osób biegłych w Bitrix24 jest mało, dlatego kandydaci muszą być gotowi na intensywną naukę.
2. Nie bój się odmawiać projektom, które nie mają sensu biznesowego.
3. Nie wciskaj Bitrix24 na siłę tam, gdzie nie pasuje.
4. Idź dalej niż sama sprzedaż Bitrix24 – rób integracje dla klientów lub zaproponuj coś wyjątkowego, co realnie im pomoże. Wtedy poczują, że jesteś częścią ich biznesu, a nie tylko firmą, od której kupują oprogramowanie.
5. Regularnie sprawdzaj, jak radzą sobie Twoi klienci – czy korzystają z systemu, jak im idzie i co o nim myślą.

Jakie błędy popełniłeś na początku i jak można ich uniknąć?

Nie byliśmy zbyt wymagający przy doborze pracowników, co po jakimś czasie przyniosło rozczarowanie. Dlatego starannie dobieraj swój zespół. Poza tym – nie ma nic złego w tym, aby odmówić potencjalnym klientom, dla których wykonasz mnóstwo pracy za małe pieniądze lub gdy trzeba by wciskać Bitrix24 na siłę tam, gdzie nie pasuje.

Bitrix24 to kompleksowe rozwiązanie dla Twojego biznesu – niezależnie od tego, czy wdrażasz je klientom jako Partner, czy sam z niego korzystasz.

Bitrix24 to kompleksowe rozwiązanie dla Twojego biznesu – niezależnie od tego, czy wdrażasz je klientom jako Partner, czy sam z niego korzystasz.

Bitrix24© Partners

Podsumowanie

Rok założenia: 2017

Status Gold Partnera Bitrix24 uzyskany w: 2018

Obsługiwane regiony/kraje: Republika Południowej Afryki

Ponad 10 pracowników

7-krotny wzrost przychodów

5-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

