Bitrix24 Partners



Historie sukcesu

Więcej niż narzędzia – Partner na drodze do Twojego wzrostu

Bitrix24 Partners

Zaufanie przez doświadczenie:

Sukces KMU Tools na poziomie Gold

Rozmawialiśmy z Martinem Kramerem, Partnerem Bitrix24 na poziomie Gold z Niemiec i właścicielem KMU Tools e. K. Opowiedział nam, jak własne korzystanie z Bitrix24 doprowadziło do strategicznej zmiany w jego firmie – i jak dziś pomaga innym firmom usprawniać procesy za pomocą tej samej platformy, którą sam zaczął używać dla siebie.

Bitrix24 Partners

Początki współpracy

Od jak dawna jesteś naszym Partnerem?

Jesteśmy Partnerem Bitrix24 od początku 2017 roku.

Co skłoniło Cię do zostania Partnerem naszej firmy?

Bitrix24 odkryłem dla naszej firmy w 2016 roku podczas jednej z nocnych sesji badawczych – i od razu zabrałem się za testowanie darmowej wersji. Niedługo potem przedstawiłem ją pracownikom i od tamtej pory doceniamy, jak łatwo nam się współpracuje wewnętrznie.
Korzystając z Bitrix24 na własne potrzeby i pokazując go klientom, dostrzegliśmy wyraźną potrzebę rynkową – i zrozumieliśmy, że możemy sami sprzedawać Bitrix24 i zapewniać wsparcie. Krótko mówiąc: to narzędzie, które sprawdza się w codziennej praktyce.



Martin Kramer
Dyrektor Generalny
KMU Tools e. K.

- Partner Bitrix24 od 2017 roku
- Niemcy

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

Proces pracy

Jak zaczęliście sprzedawać nasze produkty swoim klientom?

Szczerze? Było to naprawdę proste: byłem autentycznie zafascynowany Bitrix24 i pytałem niemal każdego klienta, czy mogę zaprezentować mu platformę podczas spotkania demo. Wielu się zgodziło – i tak pojawiły się pierwsze zamówienia oraz umowy wsparcia.

Potem zaczęliśmy promować Bitrix24 na naszej stronie i przy każdym kontakcie z istniejącymi klientami zwracaliśmy uwagę na tę platformę. Do tego regularnie odbieraliśmy telefony od nowych zainteresowanych – dzięki naszemu wpisowi w katalogu Partnerów na stronie Bitrix24.

Które narzędzia i zasoby od nas okazały się dla Ciebie najbardziej przydatne?

Wpis w katalogu Partnerów na stronie Bitrix24 pomógł nam dotrzeć do bardziej wartościowych leadów. Bezpośrednie zapytania, które otrzymywaliśmy, były równie wysokiej jakości i świetnie uzupełniały leady z Bitrix24 Partner App.

Jak wygląda teraz Wasz proces pozyskiwania nowych klientów?

Często sami wychodzimy z inicjatywą do klientów, którzy jeszcze nie korzystają z Bitrix24, i proponujemy indywidualne spotkanie demo. Tak samo działamy, gdy ktoś kontaktuje się z nami bezpośrednio – pokazujemy, oferujemy, sprzedajemy.

W 2019 roku trafiliśmy na sieć dla doradców podatkowych i pozyskaliśmy wielu z nich jako klientów. Wieść szybko się rozeszła. Sporo leadów pochodzi z naszej strony internetowej – dlatego uważam, że własna strona docelowa to absolutna podstawa. No i poczta pantoflowa działa u nas znakomicie.

> *własna strona docelowa to absolutna podstawa*

Wyniki

Jakie wyniki osiągnąłeś podczas współpracy z nami?

Dzięki Bitrix24 zrealizowaliśmy ponad 60 projektów dla klientów od momentu, gdy zostaliśmy Partnerem – od jednogodzinnych sesji wsparcia po sprzedaż licencji, konfigurację systemu, hosting i długoterminową obsługę. W efekcie nasz łączny obrót wzrósł ponad dwukrotnie.

Przez pewien czas uczestniczyliśmy też w podcaście zainicjowanym przez jednego z naszych klientów – doradcę podatkowego. Kilka odcinków trafiło na YouTube i Facebooka. Braliśmy udział jako goście w spotkaniach Zoom i wygłaszaliśmy prezentacje na różnych wydarzeniach, organizowanych głównie przez klientów z branży doradztwa podatkowego.

Odwiedzaliśmy też klientów osobiście – aby zademonstrować Bitrix24 na miejscu i pomóc sfinalizować deal.

Jaki wpływ miało nasze partnerstwo na Twoją firmę?

Partnerstwo miało bardzo pozytywny wpływ na całą naszą działalność. Zbudowaliśmy wiele wartościowych relacji i z powodzeniem zrealizowaliśmy liczne projekty. Część klientów współpracuje z nami od lat – i nadal wspieramy ich bieżące inicjatywy.

Pojawiły się też udane możliwości cross-sellingu – kontrakty hostingowe i projekty e-commerce, które jeszcze bardziej pogłębiły naszą współpracę z klientami.

Czy możesz podzielić się konkretnymi liczbami lub przykładami?

W szczytowych okresach między 2019 a 2022 rokiem nawet 80% naszego czasu pochłaniała sprzedaż i wsparcie Bitrix24. Opracowaliśmy dla klientów różne moduły napływu i przez lata znacząco pogłębiliśmy nasze kompetencje w Bitrix24.

Zalety partnerstwa

Jakie główne zalety dostrzegasz we współpracy z naszą firmą?

Bitrix24 to globalny gracz i cieszymy się, że jesteśmy Gold Partnerem. Ceny są umiarkowane w porównaniu z produktami konkurencji, a interfejs jest bardzo atrakcyjny dla większości klientów. Dla nas kluczowe jest jednak to, że obok wersji chmurowej dostępne są licencje on-premise. Bez On-Premise nie zaszlibyśmy tak daleko.

Jak oceniasz nasze partnerstwo jako całość?

Jesteśmy bardzo zadowoleni. Do tej pory wszystko przebiegało bezproblemowo. Gdy pojawiały się pytania lub wyzwania, zawsze mogliśmy sprawnie porozumieć się z naszym opiekunem partnerskim.

Bitrix24 to globalny gracz i cieszymy się, że jesteśmy Gold Partnerem



Rady i rekomendacje

Jaką radę dałbyś nowym Partnerom, którzy dopiero zaczynają pracę z Bitrix24?

Poza stworzeniem strony docelowej powiedziałbym jedno: „ucz się, ucz się, ucz się”.
Nie ma nic bardziej żenującego niż Partner, któremu brakuje wiedzy, by zdobyć rozpoznawalność i zaufanie potencjalnych klientów.

Gdy tak się dzieje, klienci zaczynają „szukać Partnera” – sprawdzają kolejnych, aż znajdą kogoś, kto naprawdę im odpowiada. Dlaczego? Bo z naszego doświadczenia wynika, że większość klientów nie chce po prostu kupić licencji, oczekuje też rzetelnego i kompetentnego wsparcia.

Jakie błędy popełniłeś na początku i jak można ich uniknąć?

Bitrix24 to bardzo rozbudowany i złożony produkt – jego opanowanie wymaga czasu. Próbowaliśmy też współpracować z różnymi zewnętrznymi Partnerami, ale żaden nie dotrzymał obietnic.

W efekcie wybraliśmy trudniejszą drogę i zdobywaliśmy wiedzę we własnym zakresie.



Bitrix24© Partners

Podsumowanie

Rok założenia:	2017
Status Gold Partnera Bitrix24 uzyskany w:	2018
Obsługiwane regiony/kraje:	Niemcy, Austria, Szwajcaria

50+ 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

