Historie sukcesu

Quick Global Infotech: Jak napędzamy cyfrową transformację segmentu Enterprise z Bitrix24

Bitrix24 Partners



Bitrix24 Partners

Wyzwania jako motor wzrostu

To historia Quick Global Infotech – firmy technologicznej, która dostarcza zaawansowane rozwiązania cyfrowej transformacji oparte na Bitrix24.

Założona przez Şenola Keleşa firma tworzy rozwiązania deep-tech w obszarach cyfrowej transformacji, systemów ERP, technologii płatniczych, sztucznej inteligencji i integracji systemów.

Choć Quick Global Infotech oficjalnie dołączyła do programu partnerskiego Bitrix24 w 2023 roku, szybko osiągnęła status Gold Partner i zdobyła nagrodę Best Lead Performance Award w 2024 roku.

Łącząc silne kompetencje inżynieryjne z platformą Bitrix24 i otwartą architekturą API, zespół z powodzeniem realizuje złożone projekty na poziomie Enterprise i buduje pozycję zaufanego Partnera cyfrowej transformacji dla dużych organizacji.

Wprowadzenie



Şenol Keleş

- Założyciel i Menedżer
- Quick Global Infotech Bilişim ve Sanayi Ticaret A.Ş.
- Partner Bitrix24 Gold

Od jak dawna jesteś Partnerem Bitrix24?

Bitrix24 CRM wypróbowaliśmy po raz pierwszy jako zwykli użytkownicy w 2023 roku. Dostrzegając potencjał produktu, kilka miesięcy później zdecydowaliśmy się dołączyć do Programu Partnerskiego Bitrix24.

W zaledwie około roku osiągnęliśmy status Gold Partner i z dumą mogę powiedzieć, że w 2024 roku zdobyliśmy również nagrodę Best Lead Performance.



Początki współpracy

Co skłoniło Cię do zostania Partnerem Bitrix24?

Zaobserwowaliśmy, że firmy na rynku nie szukały po prostu CRM. Potrzebowały kompletnego ekosystemu cyfrowej transformacji, który połączy wszystkie kluczowe procesy biznesowe – od sprzedaży i marketingu po zarządzanie projektami i HR, w jednej platformie.

Holistyczne podejście Bitrix24 i elastyczność, jaką daje otwarta architektura API, idealnie wpisywały się w naszą wizję opartą na integracji i tworzeniu rozwiązań.

Jakie były Twoje oczekiwania na początku współpracy?

Na początku zakładaliśmy, że będziemy głównie wdrażać standardowe rozwiązania CRM dla firm z sektora MŚP.

Gdy jednak zgłębiliśmy pełne możliwości edycji Cloud i On-Premise (Self-Hosted) oraz wykorzystaliśmy elastyczność API systemu, szybko okazało się, że Bitrix24 świetnie sprawdza się w znacznie bardziej złożonych wdrożeniach.

To odkrycie otworzyło nam drogę do projektów na poziomie Enterprise – zdolnych konkurować z takimi platformami jak Salesforce, Zoho czy SAP.

To odkrycie otworzyło nam drogę do projektów na poziomie Enterprise – zdolnych konkurować z takimi platformami jak Salesforce, Zoho czy SAP.

Proces pracy

Jak zacząłeś sprzedawać Bitrix24 klientom?

Od samego początku pozycjonowaliśmy się nie jako firma sprzedająca licencje, lecz jako architekt rozwiązań.

Zaczynamy od dokładnej analizy procesów biznesowych i problemów klientów. Mapujemy ich przepływy pracy i pokazujemy, jak skonfigurować Bitrix24, by rozwiązał realne wyzwania operacyjne.

Poza samym wdrożeniem zapewniamy solidne wsparcie techniczne i tworzymy niestandardowe automatyzacje łączące Bitrix24 z lokalnymi systemami tureckimi, w tym:

- Platformy ERP
- Systemy e-fakturowania
- Oprogramowanie szpitalne i finansowe

Krótko mówiąc, nie sprzedajemy licencji – dostarczamy rozwiązania, integracje i automatyzacje.

Jak dziś wygląda Twój proces pozyskiwania nowych klientów?

Dziś łączymy możliwości Bitrix24 z własnymi produktami R&D opracowanymi w Technoparku, takimi jak:

- Asystent połączeń AI
- Moduły Auto-Tasking

Wiele naszych projektów realizujemy na poziomie Enterprise – i to właśnie ta skala generuje silne rekomendacje z polecenia.

Duże instytucje zgłaszają się do nas bezpośrednio z projektami niestandardowych integracji i transformacji cyfrowej. Rośniemy dzięki zaufaniu, reputacji i silnej sieci Partnerów.

Krótko mówiąc, nie sprzedajemy licencji – dostarczamy rozwiązania, integracje i automatyzacje.

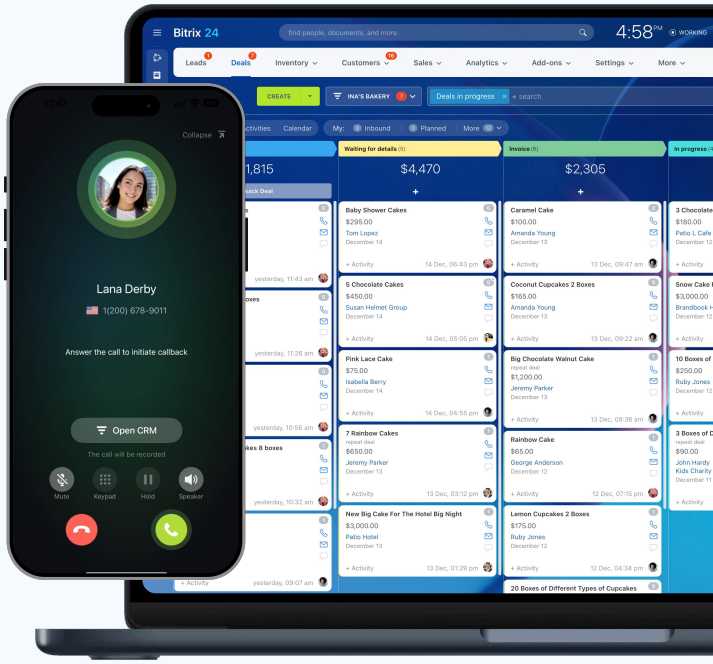
Bitrix24 Partners

Proces pracy

Które narzędzia i zasoby Bitrix24 okazały się dla Ciebie najbardziej przydatne?

Kilka możliwości Bitrix24 okazało się dla nas szczególnie wartościowych:

- Przyjazny i intuicyjny interfejs
- Wysoce konfigurowalna architektura
- Zaawansowana automatyzacja workflow
- Rozbudowana infrastruktura Open API



Elastyczność wersji On-Premise jest kluczowa dla sektorów takich jak ochrona zdrowia i finanse, gdzie bezpieczeństwo danych to priorytet.

Funkcje AI CoPilot otworzyły przed nami nowe możliwości tworzenia inteligentnych rozwiązań automatyzacji dla klientów.

Wyniki

Jakie wyniki osiągnąłeś podczas współpracy z Bitrix24?

Osadzając Bitrix24 w centrum operacji biznesowych naszych klientów, osiągnęliśmy wskaźnik retencji znacznie powyżej średniej branżowej.

Naszą misją jest teraz dalsze rozszerzanie ekosystemu Bitrix24 – przez wprowadzanie największych instytucji w Turcji na tę platformę.

Jaki wpływ miało nasze partnerstwo na Twój biznes?

Partnerstwo z Bitrix24 przekształciło Quick Global Infotech z tradycyjnego integratora oprogramowania w firmę o globalnej orientacji, specjalizującą się w R&D i architekturze rozwiązań.

Dziś rozwijamy własne algorytmy AI i technologie middleware na bazie infrastruktury Bitrix24 – co pozwala nam tworzyć wysoce spersonalizowane i skalowalne rozwiązania Enterprise.

Czy możesz podzielić się konkretnymi liczbami lub przykładami sukcesów?

Jednym z naszych najważniejszych projektów była realizacja dla Medipol University and Hospitals – jednego z największych kompleksów medyczno-edukacyjnych w Turcji.

Z powodzeniem przeprowadziliśmy cyfryzację tej ogromnej organizacji: tysiące pracowników, wiele oddziałów i złożone szpitalne systemy informacyjne (HIS) – wszystko na platformie Bitrix24.

To wdrożenie na poziomie Enterprise pokazuje zarówno siłę ekosystemu Bitrix24, jak i nasze możliwości inżynieryjne.



Bitrix24 Partners

Zalety partnerstwa

Jakie są Twoim zdaniem główne zalety partnerstwa z Bitrix24?

Największe zalety to elastyczność i skalowalność.

Bitrix24 to jedna z nielicznych platform, które z powodzeniem obsługują jednocześnie:

- 5-osobowy startup
- i duże przedsiębiorstwo z 15 000 pracowników

Dla Partnerów otwarty ekosystem to ogromne możliwości: innowacyjne pomysły – integracje AI, rozwiązania oparte na GSM, można przekształcać w produkty eksportowane na cały świat.

Jak oceniasz nasze partnerstwo ogólnie?

Jesteśmy bardzo zadowoleni ze współpracy.

Rosnące zaangażowanie globalnego zespołu Bitrix24 w segment Enterprise doskonale wpisuje się w naszą wizję i motywuje nas do tworzenia coraz większych i bardziej ambitnych rozwiązań na tej platformie.



Porady i rekomendacje

Jaką radę dałbyś nowym Partnerom?

Moja najważniejsza rada jest prosta: „Nie konkuruj wyłącznie ceną. Konkuruj wartością”.

Zamiast sprzedawać licencje z rabatem, Partnerzy powinni skupić się na zrozumieniu procesów klientów i dostarczaniu prawdziwego doradztwa oraz integracji.

Jeśli naprawdę usprawnisz operacje biznesowe klienta i stworzysz realną wartość, ten klient zostanie z Tobą na lata.

Jakie błędy popełniłeś na początku i jak można ich uniknąć?

Na początku angażowaliśmy taki sam nakład pracy w każdego klienta – w tym bardzo małe firmy, które nie były jeszcze gotowe na cyfrową transformację.

Nowi Partnerzy powinni od samego początku postawić mocno na segmentację klientów.

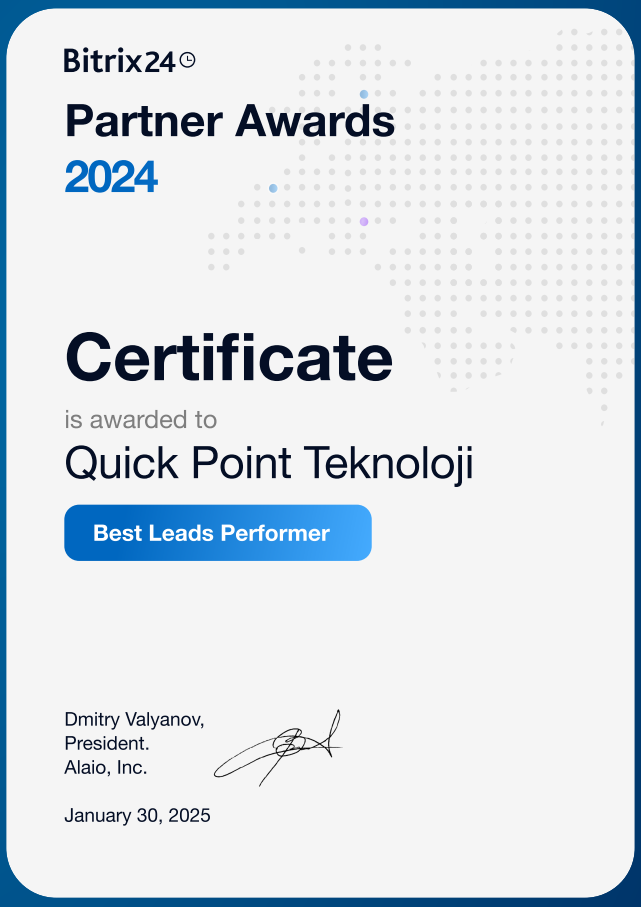
Współpraca z właściwymi klientami – firmami gotowymi usprawniać procesy i inwestować w transformację, przyspiesza zarówno wzrost, jak i jakość realizowanych projektów.



Bitrix24 Partners

Kluczowe wskaźniki sukcesu

Partner od:	2023
Status Partnera Bitrix24:	Gold Partner
Nagrody:	Best Lead Performance 2024
Kluczowy projekt Enterprise:	Medipol University and Hospitals
Główne obszary kompetencji:	Rozwiązania AI, integracje ERP, cyfrowa transformacja
Obsługiwane branże:	Ochrona zdrowia, finanse, organizacje Enterprise



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

