Bitrix24 Partners



Historie sukcesu

Reyada: osiem lat wpływu – historia Partnera, która inspiruje

Bitrix24 Partners

Wyzwania jako motor wzrostu

To historia Reyada Business Services i Consulting Co. – Partnera Bitrix24 od 2018 roku. Zaczęło się od doradztwa, a wyrosło w jeden z silniejszych motorów transformacji cyfrowej w regionach MEA i Afryki.

Łącząc wiedzę branżową z elastycznością Bitrix24, zespół tworzył rozwiązania szyte na miarę, zdobył zaufanie klientów w ponad 12 krajach i zrealizował ponad 110 zakończonych sukcesem projektów.

Ich historia pokazuje, co daje konsekwencja, zaangażowanie i właściwie dobrane partnerstwo – konkretne wyniki biznesowe.

Początki współpracy



Dr. Mohamed Adel

- Dyrektor generalny Reyada
- Partner Bitrix24 od 2018 roku

Jakie były Twoje oczekiwania na początku współpracy?

Oczekiwania mieliśmy wysokie. Rozumieliśmy zarówno potrzeby rynku, jak i wartość Bitrix24, dlatego rekomendowaliśmy to rozwiązanie jako budżetową opcję dla małych firm stawiających pierwsze kroki w transformacji cyfrowej.

Wyniki potwierdziły słuszność tej decyzji. Startupy i MŚP zaczęły polegać na Bitrix24 i szybko osiągały realne usprawnienia. Zostaliśmy pierwszym Partnerem w Egipcie i od pierwszego dnia budowaliśmy tę drogę razem z lokalnym zespołem Bitrix24.

Jak długo jesteś Partnerem Bitrix24?

Działamy jako Partnerzy Bitrix24 od 8 lat, od 2018 roku.

Co skłoniło Cię do zostania Partnerem Bitrix24?

Rosnące zapotrzebowanie na rozwiązania IT w latach 2017–2018, w połączeniu z naszą pozycją zaufanej firmy doradczej, pozwoliło nam rekomendować Bitrix24 CRM wielu klientom z obszaru doradztwa sprzedażowego.

Z czasem dostrzegliśmy realną wartość produktu i oficjalnie nawiązaliśmy współpracę partnerską w 2018 roku jako Bronze Partner. Szybko awansowaliśmy na poziom Silver, potem Gold, i stamtąd budowaliśmy naszą bazę klientów.

Zostaliśmy pierwszym Partnerem w Egipcie i od pierwszego dnia budowaliśmy tę drogę razem z lokalnym zespołem Bitrix24.

Proces pracy

Jak zacząłeś sprzedawać Bitrix24 klientom?

W ramach usług doradztwa sprzedażowego rekomendowaliśmy Bitrix24 jako narzędzie do zarządzania sprzedażą. Z czasem sami przejęliśmy wdrożenia i wsparcie, a następnie oficjalnie zostaliśmy Partnerem. Pierwszym klientem było GeoEnergy – i pozostaje nim do dziś.

Jak dziś wygląda Twój proces pozyskiwania nowych klientów?

Korzystamy z kilku kanałów: strona internetowa i profil na LinkedIn regularnie generują leady, a od 2024 roku prowadzimy kanał YouTube i serię webinarów po arabsku. Rozszerzając zasięg, powołaliśmy też zespoły sprzedażowe dla frankofońskiej i anglojęzycznej Afryki.



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

Aplikacja Implementation App i bezpośrednie polecenia okazały się dla nas cennym źródłem klientów.

Bitrix24 Partners

Wyniki

Jakie wyniki osiągnąłeś podczas współpracy z Bitrix24?

W ciągu niespełna 5 lat pozyskaliśmy ponad 110 klientów. Jesteśmy uznanym Partnerem w regionie, obsługującym Egipt, Arabię Saudyjską, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Liban, Jordanię, Libię, Ugandę, Senegal i kilka innych krajów. Współpracowaliśmy z dużymi organizacjami rządowymi i bankowymi – sektorami, do których wejście jest zazwyczaj wyjątkowo trudne.

Mamy dwie aplikacje opublikowane w marketplace, uzyskaliśmy status Authorized Training Provider, zdobyliśmy Bitrix24 Awards w 2022, 2023 i 2024 roku oraz utrzymaliśmy status Gold Partnera przez 5 kolejnych lat.

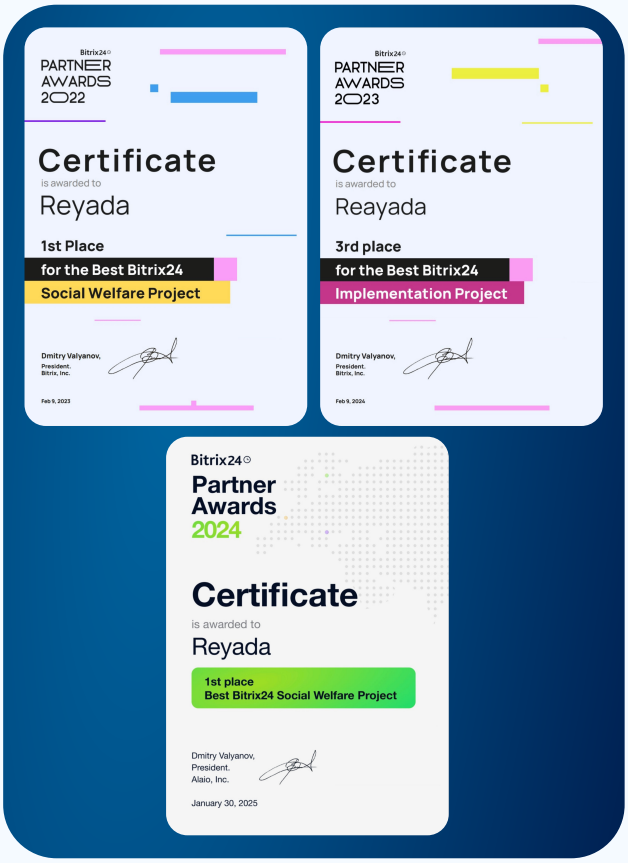
Czy możesz podzielić się konkretnymi liczbami lub przykładami sukcesów?

- 110+ klientów
- 19+ branż
- 12+ krajów

Jaki wpływ miało nasze partnerstwo na Twoją firmę?

Staliśmy się ekspertami w dostosowywaniu Bitrix24 do różnych branż i specyficznych potrzeb klientów. Wiele z tych rozwiązań z czasem przekształciło się w ustandaryzowane oferty dla całych sektorów.

Dla nas to zawsze było partnerstwo oparte na doradztwie – nie zwykła odsprzedaż produktu.



Bitrix24© Partners

Zalety partnerstwa

Jakie są główne zalety partnerstwa z Bitrix24?

Jako Partner Bitrix24 od 2018 roku obserwujemy, jak platforma nieustannie się rozwija: odpowiada na potrzeby MŚP, a jednocześnie pozostaje skalowalna i opłacalna.

Ta elastyczność pozwala nam dostarczać rozwiązania szyte na miarę i o wysokiej wartości dla klientów w ponad 19 branżach i wielu krajach. Bitrix24 umożliwia nam łączenie doradztwa biznesowego z technologią i napędzanie realnej transformacji cyfrowej.

Jak oceniasz nasze partnerstwo ogólnie?

Jesteśmy bardzo zadowoleni i doceniamy stałe wsparcie ze strony Bitrix24 Partner Team. Ich programy, inicjatywy szkoleniowe i komunikacja były kluczowe dla naszego rozwoju – od statusu Bronze Partnera w 2018 roku, przez Gold w połowie 2020 roku, aż po obsługę ponad 110 klientów na całym świecie.



Porady i rekomendacje

Jaką radę dałbyś nowym Partnerom?

Bądź konsekwentny, proaktywny i naprawdę zaangażowany w poznanie rzeczywistych potrzeb swoich klientów. Bitrix24 daje ogromne możliwości – im więcej inwestujesz w opanowanie platformy i dopasowanie jej do celów klientów, tym lepsze efekty osiągasz.

Jakie błędy popełniłeś na początku i jak można ich uniknąć?

Na początku nie w pełni rozumieliśmy potencjału platformy ani możliwości, jakie może otworzyć. Szybko to zmieniliśmy, wyznaczając dedykowane zespoły do eksploracji produktu, integracji, możliwości deweloperskich i rozbudowanych opcji personalizacji.

Dzięki temu każde zapytanie traktowaliśmy jako szansę na doskonalenie i innowację.



Bitrix24 Partners

Podsumowanie

Rok rozpoczęcia współpracy:	2018
Status Gold Partnera Bitrix24 uzyskany w:	2020
Obsługiwane regiony:	Zjednoczone Emiraty Arabskie, Arabia Saudyjska, Egipt i inne
Nagrody:	Bitrix24 Awards 2022–2024

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

