Bitrix24© Partners

Studium przypadku

WEBBEE SYSTEMS INTEGRATOR

Dostawca telekomunikacyjny – transformacja sprzedaży terenowej z Bitrix24

Partner **Webbee Group** • Nowa Zelandia | Australia

Bitrix24 Partners

Profil klienta

Wiodący dostawca usług telekomunikacyjnych na Karaibach z wieloma jednostkami sprzedaży: sprzedaż dla MŚP, kontrakty rządowe, call-in centers i sprzedaż terenowa. Głównym celem było wzmocnienie operacji sprzedaży door-to-door i mobilnej za pomocą nowoczesnego, przenośnego rozwiązania.



Bitrix24© Partners

Wyzwania

- **Przestarzały CRM** u kresu swojego cyklu życia
- Agenci terenowi korzystali z Google Forms i ręcznych arkuszy kalkulacyjnych
- **Opóźnienia** w przetwarzaniu danych i aktywacji usług (1–2 tygodnie)
- **Brak widoczności dla kierownictwa** i przedstawicieli handlowych
- **Wysokie ryzyko błędów, słabe** zaangażowanie klientów

Bitrix24© Partners

Rozwiązanie

Wdrożyliśmy Bitrix24 jako półzautomatyzowaną, w pełni przenośną platformę do operacji sprzedaży terenowej.

Bitrix24© Partners

Co zrobiono

- **Zbieranie i przetwarzanie danych – informacje** o klientach rejestrowane jako leady, automatycznie weryfikowane, kwalifikowane i konwertowane na deale przed synchronizacją z CRM

- **Automatyzacja i integracja –** głębokie integracje z systemami wewnętrznymi + wielowarstwowe protokoły weryfikacji

- **Wsparcie sprzedaży terenowej –** mobilne narzędzie do rejestrowania danych w czasie rzeczywistym, śledzenia postępów i współpracy zespołu

- **Raportowanie i widoczność** – lejki sprzedaży podzielone na czytelne etapy z raportowaniem na żądanie

Bitrix24 Partners

Co zrobiono

- **Szybsze wdrożenie klienta – z 1–2** tygodni do mniej niż jednego dnia
- **Agenci z pełnym obrazem** sytuacji – natychmiastowy dostęp do historii klienta + lepsze zaangażowanie
- **Zautomatyzowane przepływy** pracy – minimalny wysiłek manualny, wyższa dokładność
- Pełna przejrzystość – agenci i menedżerowie zyskali realną kontrolę nad danymi
- Zadowoleni użytkownicy – zespoły sprzedaży terenowej przyjęły narzędzie z entuzjazmem

Bitrix24© Partners

„Nowa platforma Bitrix24 zamieniła nasz dział sprzedaży terenowej w szybką, opartą na danych potęgę.” – Dyrektor ds. Sprzedaży



Bitrix24 Partners

Wyniki? Przełomowe

Cykl sprzedaży skrócony nawet o 90% (tygodnie → godziny)

Agenci podejmują szybsze i trafniejsze decyzje w terenie

Wyższa satysfakcja klientów dzięki spersonalizowanemu podejściu.

Kierownictwo zyskało pełną przejrzystość raportowania i operacji.

Ten przypadek pokazuje, jak Bitrix24 zmienia pracę mobilnych zespołów sprzedaży: przyspiesza procesy, daje agentom realne narzędzia i przekłada się na wyższą satysfakcję klientów.

