Bitrix24 Partners

Historie sukcesu

Błędy to lekcje. Sukces to wynik.



Bitrix24 Partners

Od lokalnego do globalnego:

jak asesores-e zdobyło szczyt z Bitrix24

Rozmawialiśmy z Césarem Villalobosem, Dyrektorem generalnym asesores-e, Partnerem Bitrix24 na poziomie Gold z siedzibą w Peru. Firma zaczęła sprzedawać produkty Bitrix jeszcze przed premierą pierwszego iPhone'a i konsekwentnie piął się na szczyt, zostając numerem 1 wśród Partnerów w Ameryce Łacińskiej. Oto ich historia.

asesores-e.com

Wprowadzenie

Od jak dawna jesteś Partnerem Bitrix24?

asesores-e rośnie razem z Bitrix24. Zaczęliśmy sprzedawać Bitrix Site Manager [system CMS wydany przez Bitrix24 na początku lat 2000., obecnie wycofany z oferty] wiele lat temu i byliśmy obecni od samego początku: przy tworzeniu Bitrix24, uruchomieniu wersji chmurowej i pierwszych sprzedażach w Ameryce Łacińskiej.

Nasze pierwsze zamówienie w Bitrix24 złożyliśmy w lutym 2006 roku – 18 lat temu. Działamy we wszystkich krajach hiszpańskojęzycznych i obsługujemy rozliczenia oraz płatności w lokalnych walutach w Argentynie, Chile, Kolumbii, Kostaryce, Ekwadorze, Meksyku, Dominikanie i Stanach Zjednoczonych.



César Villalobos
Dyrektor generalny asesores-e

- Partner Bitrix24 od 2006 roku
- Peru

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

Początki współpracy

Co skłoniło Cię do zostania Partnerem Bitrix24?

Od zawsze mieliśmy wizję: pomagać latynoamerykańskim firmom w pełnym wykorzystaniu potencjału Bitrix24. Od samego początku widzieliśmy w tej platformie coś wyjątkowego – narzędzie, które realnie zmienia sposób działania biznesu. Sami z niej korzystaliśmy i wiedzieliśmy, że możemy zaoferować rozwiązanie, które odpowie na prawdziwe wyzwania zarządcze wielu firm.



Pełny zestaw materiałów szkoleniowych

Widzieliśmy w Bitrix24 wyjątkową platformę, która realnie zmienia sposób działania biznesu

Jakie były Twoje oczekiwania na początku współpracy?

Na początku nasze oczekiwania były skromne – traktowaliśmy Bitrix24 jak jedno z wielu narzędzi cyfrowych w naszej ofercie. Gdy jednak dostrzegliśmy prawdziwy potencjał tej platformy, ambicje gwałtownie wzrosły. Nie chcieliśmy już być tylko Partnerem – chcieliśmy być NAJLEPSZYM Partnerem, numerem jeden wśród krajów hiszpańskojęzycznych, a czemu nie – na całym świecie.

Proces pracy

Jak zacząłeś sprzedawać Bitrix24 swoim klientom?

W 2006 roku sprzedawaliśmy Bitrix Site Manager. W 2009 roku pojawiło się Bitrix Intranet – Bitrix Site Manager Enterprise wzbogacony o narzędzia do zarządzania biznesem, i kontynuowaliśmy sprzedaż tych produktów, bo sami z nich korzystaliśmy i uważaliśmy je za najlepsze na rynku.

W 2012 roku uruchomiono Bitrix24 – system CRM połączony z platformą do współpracy online – i od tamtej pory stał się naszą główną platformą roboczą.

Postanowiliśmy wtedy zostać Partnerami, uzyskać certyfikaty i zacząć sprzedawać Bitrix24 dotychczasowym klientom, a zwłaszcza leadom przekazywanym przez dostawcę. Z biegiem czasu coraz bardziej zależało nam na edukowaniu klientów: o transformacji biznesowej, zarządzaniu cyfrowym i wszystkich korzyściach, jakie daje taka platforma.

Sprzedajemy z własnego doświadczenia – klientom i potencjalnym klientom zawsze mówimy wprost, że sami zarządzamy całą firmą przez Bitrix24. Nasz zespół jest duży i regularnie szkoli się zarówno z narzędzi do zarządzania, jak i kursów dostarczanych przez dostawcę.

Jak wygląda Twój proces pozyskiwania klientów?

Dziś naszym głównym kanałem pozyskiwania klientów są leady przekazywane przez Bitrix24. Sposoby przyciągania i utrzymywania klientów zmieniły się przez ostatnie 15 lat, ale wierzymy, że fundamenty pozostają niezmienne.

Sprzedajemy z doświadczenia, odwiedzamy klientów i obsługujemy ich na miejscu, szukając dla każdego z nich najlepszego sposobu na wykorzystanie wszystkich narzędzi i funkcji Bitrix24 – zgodnie z ich rzeczywistymi potrzebami.

Dostosowujemy się do branży i wielkości firmy klienta. Co ważne, nie oferujemy wyłącznie licencji – zależy nam na szkoleniu i certyfikowaniu klientów, tak aby każdy w firmie korzystał z Bitrix24 poprawnie, naturalnie i intuicyjnie.

Nie oferujemy wyłącznie licencji – zależy nam na szkoleniu i certyfikowaniu klientów, tak aby każdy w firmie korzystał z Bitrix24 poprawnie.

Wierzymy, że solidna praca i doskonała obsługa same generują rekomendacje – a te otwierają drzwi do kolejnych firm. Równolegle stosujemy różne strategie pozyskiwania klientów: SEO, media społecznościowe, ankiety, reklamy płatne i e-mail marketing.

Dziś nieobecność w sieci to jak nieistnienie. Dlatego na naszych stronach dbamy o słowa kluczowe i publikujemy wartościowe treści – artykuły i wpisy blogowe o Bitrix24, jego narzędziach i funkcjach, a także o problemach w zarządzaniu biznesem i sposobach ich rozwiązywania. Wszystko po to, by użytkownicy trafiali do nas i mogli wypróbować platformę w ramach demo lub poprosić o prezentację.

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

Z perspektywy handlowej najcenniejsze są leady przekazywane przez Bitrix24 – bardzo pomocny jest też digest promocji. Kursy, szkolenia i certyfikaty pozwalają nam utrzymywać zespół na bieżąco i stale podnosić jakość obsługi klientów.

Warto też podkreślić stały kontakt z zespołem wsparcia rynkowego, szczególnie dla rynku hiszpańskojęzycznego. Wsparcie i wskazówki, które otrzymujemy od Very i Marty [Partner Success Managers Bitrix24], są wyjątkowe.

Webinary



Media społecznościowe



Płatne reklamy



Wydarzenia offline



Wyniki

Jakie wyniki osiągnęła Twoja firma podczas współpracy z Bitrix24?

- 536 firm obsłużonych tylko w 2024 roku
- Zdobywca nagrody „2023 Award for the Best Training Offer”
- Best Cloud Seller 2023
- Partner nr 1 na rynku hiszpańskojęzycznym
- 8 firm na obu kontynentach amerykańskich
- 100 projektów zrealizowanych w 2024 roku

Jaki wpływ miała nasza współpraca na Twój biznes?

Dzięki partnerstwu z Bitrix24 nasz przychód zdecydowanie wzrósł. Współpraca wyciągnęła nas ze strefy komfortu, nauczyła nowych umiejętności i pozwoliła rosnąć razem z rynkiem. Zaczynaliśmy jako 3-osobowy zespół, a dziś mamy ponad 50 pracowników na całym świecie.

Czy możesz podzielić się konkretnymi liczbami lub przykładami sukcesów?

W tym roku [2025] obsłużyliśmy już 101 nowych klientów i projektów Bitrix24. Pozycja jednego z najlepszych Partnerów sprawia, że jesteśmy zawsze wśród pierwszych rekomendowanych opcji w ekosystemie Bitrix24. Bitrix24 kieruje do nas klientów szukających szkoleń i certyfikacji – w 2024 roku wystawiliśmy ich już 207.

Mamy klientów, którzy przyjęli Bitrix24 jako swoją platformę i model zarządzania firmą – to nasze uznane case studies. Firmy takie jak Solido, Hormigón Express, Innova Publicidad i inne dziękują nam za wsparcie i doradztwo, bo w Bitrix24 znalazły odpowiedź na swoje problemy z zarządzaniem biznesem i klientami.

W 2023 roku mieliśmy zaszczyt uczestniczyć w Santiago 2023 Games, Igrzyskach Panamerykańskich i Parapanamerykańskich – jako wybrany Partner tego wyjątkowego wydarzenia.

Korzyści

Jakie główne korzyści widzisz we współpracy z Bitrix24?

Bitrix24 to trampolina dla firm, które dopiero startują – dostarcza narzędzia i zasoby, które pomagają im się rozwijać i osiągać cele.

To doskonała szansa biznesowa: cyfrowe zarządzanie wciąż jest na wczesnym etapie rozwoju. Praca z technologią i przejście na cyfrowe modele zarządzania to przepis na postęp i długoterminowy sukces organizacji. Model pozwala zacząć od małego i skalować się w górę, korzystając z nowoczesnej, przystępnej cenowo i intuicyjnej technologii.

Program partnerski jest przy tym bardzo atrakcyjny – niski próg wejścia i wiele korzyści dla firm, które stawiają pierwsze kroki.

> *Bitrix24 to trampolina dla wielu firm, które dopiero zaczynają*

Jak oceniasz nasze partnerstwo ogólnie?

Program partnerski zawsze działał na zasadzie win-win i jesteśmy z niego bardzo zadowoleni. Bitrix24 odegrał kluczową rolę w sukcesie naszej firmy – zarówno w codziennej pracy (wszystko prowadzimy przez Bitrix24), jak i w nowych możliwościach, które otworzyły się dzięki klientom pozyskanym przez partnerstwo.

Rady i rekomendacje

Jakie błędy popełniłeś na początku i jak można ich uniknąć?

Wszyscy popełniamy błędy na początku – i to wiele z nich. To naturalny element nauki i wzrostu.

Na przykład chcieliśmy pokazać wszystkie narzędzia i funkcje w jednej prezentacji. Stawała się przez to zbyt długa i ostatecznie nie trafiała w realne potrzeby klienta. Czuliśmy wtedy frustrację, bo nie udawało nam się skutecznie zamykać sprzedaży. Z czasem jednak zdałem sobie sprawę, że te potknięcia były cennymi lekcjami, które pomogły nam się poprawić.

Teraz, stając przed nowymi wyzwaniami, staram się unikać tamtych błędów i podchodzić do sprawy bardziej analitycznie. Zrozumieliśmy też, jak ważne jest otaczanie się ekspertami – szkolenie zespołu i zachęcanie go do zdobywania certyfikatów przez kursy, narzędzia i zasoby Bitrix24.

Naturalne jest, że chce się mieć wszystko zaplanowane przed startem projektu, ale wiele błędów wychodzi dopiero w praktyce. Czasem czekamy na idealny moment do działania – a ten moment może nigdy nie nadejść.

Liczy się zrobienie pierwszego kroku, mimo obaw i niepewności. Błędy są nieuniknione – ale to, jak na nich się uczymy i czy idziemy dalej, naprawdę nas definiuje.

Jeśli dopiero zaczynasz jako Partner, zapraszam Cię do zmierzenia się ze swoimi obawami i zrobienia tego pierwszego kroku. Pamiętaj: błędy to część drogi do sukcesu, a ta droga rzadko bywa prosta.



Rady i rekomendacje

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

1

Bądź swoim najlepszym klientem: zacznij od tego, że sam korzystasz z platformy i przekonujesz się, że to, co oferujesz klientom, naprawdę działa i jest najlepsze na rynku.

2

Szkol się i poznaj Bitrix24 od podszewki: dogłębna znajomość wszystkich funkcji i możliwości platformy pozwoli Ci trafniej rozpoznawać potrzeby klientów i proponować rozwiązania skrojone na miarę.

3

Szukaj partnerstw lub nawiązuj sojusze z doświadczonym Partnerem Bitrix24, takim jak asesores-e. Możemy pomóc Ci przeszkolić zespół i klientów, wdrożyć platformę i przygotować użytkowników do codziennej pracy z nią.



Bitrix24© Partners

Podsumowanie

Rok założenia: 2006

Status Gold Partnera Bitrix24 uzyskany w: 2011

Obsługiwane regiony i kraje: Peru, Argentyna, Chile, Kolumbia, Kostaryka, Ekwador, Meksyk, Dominikana i Stany Zjednoczone.

Ponad 50 pracowników

10-krotny wzrost przychodów

16-krotny wzrost zespołu

Nagrody:



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

