Bitrix24 Partners



Histórias de sucesso

# Digitalz: como transformar a bagunça do mercado imobiliário em sistemas que escalam

Bitrix24 Partners

# Construindo ordem no mercado que mais cresce: Digitalz x Bitrix24

Como uma equipe baseada em Dubai, liderada por Arthur Gekelman, construiu mais de 60 operações imobiliárias, dobrou as taxas de fechamento dos clientes e provou que, com o Bitrix24, estrutura sempre vence o caos.

# Início da parceria



**Arthur Gekelman**

- CEO da Digitalz,
- Parceiro do Bitrix24 desde 2023

## Quais eram suas expectativas no início da parceria?

Queríamos provar que o Bitrix24 podia ser a base de operações de vendas sérias, não apenas “mais um CRM que a gestão quer que os colaboradores usem”.
Nossa expectativa era simples: se focássemos em resultados, não em funcionalidades, o mercado perceberia. E percebeu.

*A sensação era de entrar para uma equipe, não de adotar mais uma ferramenta.*

## Há quanto tempo você é parceiro do Bitrix24?

Cerca de cinco anos. Nesse período, saímos de pequenas integrações personalizadas e chegamos à construção de sistemas operacionais completos para empresas do setor imobiliário em todo os Emirados Árabes Unidos. Ajudamos corretoras a transformar o caos nas vendas em estruturas previsíveis, tudo com o Bitrix24.

## O que motivou você a se tornar parceiro da nossa empresa?

Quando descobrimos o Bitrix24, enxergamos não apenas um CRM, mas uma arquitetura flexível para construir operações de negócio completas ao redor dele.
Dois aspectos nos chamaram a atenção:, a lógica da plataforma, que permite automatizar qualquer coisa quando você sabe o que está fazendo, a cultura de parceria: o Bitrix24 realmente ouve, apoia e dá visibilidade a quem gera valor de verdade
Essa combinação é rara. A sensação era de entrar para uma equipe, não de adotar mais uma ferramenta.

# Processo de trabalho

## Como você estrutura seu processo de atração de novos clientes hoje?

Nosso funil é 100% digital e orientado por dados.

Rodamos campanhas segmentadas com ofertas baseadas em dores (“Proteja seus leads de vazamentos”, “Feche mais rápido em lançamentos Off-plan”)

Nutrimos nossos leads com conteúdo: estudos de caso no LinkedIn, playbooks, painéis

Um cliente recente reduziu em 80% o tempo de treinamento de novos colaboradores do call center.

E convertemos por meio de chamadas estratégicas: auditamos o caos de vendas do cliente e mostramos como o Bitrix24 resolve isso em uma semana. Depois da chamada, enviamos alguns vídeos sobre os recursos mais relevantes, para que o cliente veja como esse Bitrix24 personalizado resolve os problemas dele com facilidade.

Além disso, estamos criando um sistema de produção de conteúdo para alcançar os feeds de redes sociais dos nossos futuros clientes com abordagens e temas variados. O objetivo é eliminar objeções e ir direto da apresentação para a assinatura do contrato.

As indicações de parceiros do Bitrix24 também se tornaram um dos nossos canais de aquisição mais fortes.

## Quais ferramentas e recursos da nossa empresa foram mais úteis para você?

Com certeza a API REST e os Canais Abertos, que nos permitiram centralizar WhatsApp, chamadas e fluxos de leads.
Também o Portal do Parceiro Bitrix24 e os eventos locais: eles nos ajudaram a conectar com as pessoas certas e a construir credibilidade no mercado dos Emirados Árabes Unidos. E, não menos importante, o suporte técnico do Bitrix24.



# Processo de trabalho

## Como você começou a vender o Bitrix24 para os clientes?

Quando nos mudamos para Dubai, tudo mudou. O mercado aqui cresce rápido, mas dentro da maioria das agências reinava o caos: agentes roubando leads e negócios uns dos outros, apagando dados ao sair, bloqueando o acesso dos colegas ou até exportando toda a base de clientes de uma hora para outra. O resultado: perda de confiança, ciclos de vendas quebrados e gestores tocando o negócio no modo pânico.

Entendemos que não era um “problema de CRM”: era um problema de sistema.

Por isso, reformulamos toda a nossa abordagem em torno do Bitrix24, não como integradores, mas como arquitetos de sistemas que trazem transparência, controle e responsabilidade.

O Bitrix24 se tornou a base perfeita para isso: flexível o suficiente para se adaptar, mas sólido o suficiente para impor ordem.

Foi aí que o mercado começou a nos reconhecer, porque não estávamos apenas vendendo software: estávamos consertando o motor do negócio deles.

*O Bitrix24 se tornou a base perfeita para isso: flexível o suficiente para se adaptar, mas sólido o suficiente para impor ordem.*



# Resultados

## Quais resultados você alcançou durante a parceria?

Desenvolvemos mais de 60 ambientes de CRM completos para agências imobiliárias. Algumas dobraram a taxa de fechamento em três meses e atingiram desempenho recorde em SLA, conversão de marketing e outras métricas.

Crescemos de integrador local a uma equipe de arquitetos de negócios internacionais reconhecidos, e agora miramos o Top 3 de parceiros do Bitrix24 na região MENA.

## Você pode compartilhar números ou exemplos concretos de sucesso?

– Uma agência reduziu o tempo de resposta a leads de 5 minutos para 2:58 e aumentou a taxa de comparecimento em 18%, Outra zerou os vazamentos de dados após implementarmos nosso módulo Zero-Leak, Entre os clientes, o ROI médio é de 250% nos primeiros 90 dias após a implementação

## Qual impacto a nossa parceria teve no seu negócio?

O Bitrix24 nos deu a base para crescer globalmente, não só em receita, mas em visão. Nos transformou de prestadores de serviço em criadores de produto. Nossa marca, a Digitalz, nasceu dessa parceria.



Bitrix24 Partners

# Vantagens da parceria

## Quais são as principais vantagens que você enxerga em ser parceiro do Bitrix24?

- Flexibilidade da plataforma: podemos construir o que o cliente precisar
- Uma comunidade de verdade: o Bitrix24 trata os parceiros como co-criadores, não como revendedores
- E reconhecimento global: fazer parte de uma plataforma conhecida e respeitada em diferentes mercados

## Qual é a sua satisfação geral com a parceria?

Total.
O Bitrix24 nos deu liberdade para criar, não apenas revender. É uma plataforma rara onde a inovação ainda pertence às pessoas, não à burocracia.



# Conselhos e recomendações

**Que conselho você daria a novos parceiros que estão começando a trabalhar conosco?**

Não venda funcionalidades. Venda resultados e uma abordagem sistemática. Mostre ao cliente não "o que o Bitrix24 faz", mas "como o negócio dele vai funcionar por causa disso".
Esteja sempre ao lado do cliente na jornada de crescimento, de 10 a 300 colaboradores. Na região MENA, tudo gira em torno de relacionamentos pessoais e de longo prazo.

**Que erros você cometeu no início e como evitá-los?**

Tentamos atender todo mundo ao mesmo tempo. Quando focamos no setor imobiliário e criamos soluções prontas para implementar, as vendas, a reputação e a confiança dispararam.
O conselho é simples: escolha um nicho, aprofunde sua atuação e mantenha a consistência.

*"O Bitrix24 nos deu a plataforma. Nós construímos o sistema. Juntos, estamos moldando como o mercado imobiliário vende nos Emirados Árabes Unidos".*

Bitrix24© Partners

# Resumo do caso

| | |
|---|---|
| **Início:** | 2023 |
| **Status de parceiro Gold do Bitrix24 obtido em:** | 2023 |
| **Regiões/países atendidos:** | UAE |

**Mais de 15 colaboradores**

**Crescimento de receita de 10x**

**Crescimento da equipe de 10x**



Bitrix24© Partners

# Torne-se parceiro e comece a representar o CRM mais versátil e acessível do mundo.

- Entrada gratuita
- Até 50% de comissão
- Suporte de marketing
- Leads gratuitos
- Bônus Kickstart de $1.000

## Quer alcançar o mesmo sucesso com o seu negócio?

Cadastre-se no Programa de Parceiros do Bitrix24!

**CADASTRE-SE**

