Bitrix24 Partners



Histórias de sucesso

Mais do que ferramentas: um parceiro na sua jornada de crescimento

Bitrix24 Partners

Confiança construída na prática:

O sucesso Gold da KMU Tools

Conversamos com Martin Kramer, Parceiro Gold do Bitrix24 na Alemanha e proprietário da KMU Tools e. K., para entender como o uso direto da plataforma mudou a direção do seu negócio, e como ele agora ajuda outras empresas a transformar seus fluxos de trabalho com a mesma ferramenta que um dia adotou para si.

Bitrix24 Partners

Início da parceria

Há quanto tempo você é nosso parceiro?

Somos parceiros do Bitrix24 desde o início de 2017.



Martin Kramer
CEO da KMU Tools e. K.

- Parceiro do Bitrix24 desde 2017
- Alemanha

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

Descobri o Bitrix24 para a nossa empresa em 2016, durante uma das minhas pesquisas noturnas, e comecei a usar a versão gratuita para testes imediatamente. Pouco tempo depois, apresentei a plataforma aos meus colaboradores, e desde então a facilidade de colaboração interna se tornou algo que valorizamos muito.
Usando o Bitrix24 internamente e apresentando-o aos nossos clientes, identificamos uma demanda real: percebemos que poderíamos vender e dar suporte à plataforma por conta própria. Em outras palavras, ela funciona muito bem para o nosso próprio dia a dia.

CRM | Tarefas e projetos | Sites e lojas | Colaboração | RH e automação | CoPilot

Processo de trabalho

Como você começou a vender nossos produtos para seus clientes?

Honestamente, foi simples assim: eu estava muito entusiasmado com o Bitrix24 e perguntei a quase todos os meus clientes se poderia apresentar a plataforma em uma reunião de demonstração. Muitos aceitaram, e daí vieram os primeiros pedidos e contratos de suporte.

Em seguida, começamos a divulgar o Bitrix24 no nosso site e passamos a mencioná-lo sempre que entrávamos em contato com um cliente existente. Além disso, nossa listagem no site do Bitrix24 gerou um fluxo constante de chamadas de novos interessados.

Como está estruturado hoje o seu processo de atração de novos clientes?

Com frequência, abordamos clientes existentes que ainda não usam o Bitrix24 e organizamos reuniões de demonstração individuais. O mesmo vale quando um interessado nos contata diretamente: mostrar, oferecer, vender.

Em 2019, descobrimos uma rede de consultores tributários e convertemos muitos deles em clientes. A notícia se espalhou rapidamente por lá. Recebemos muitos leads pelo nosso site, por isso acredito que ter uma página de destino para o seu negócio é fundamental. E hoje o boca a boca funciona muito bem para nós.

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

A listagem no site do Bitrix24 nos conectou com leads mais qualificados. Os contatos diretos que recebemos também eram de alta qualidade, complementando os leads vindos do Parceiro Bitrix24 App.

> *ter uma página de destino para o seu negócio é fundamental*

Resultados

Quais resultados você alcançou durante sua parceria conosco?

Graças ao Bitrix24, concluímos mais de 60 projetos para clientes desde que nos tornamos parceiros, desde sessões de suporte de uma hora até vendas completas de licenças, configuração de sistemas, hospedagem e suporte de longo prazo. Nesse período, nosso faturamento total mais do que dobrou.

Por um período, também participamos de um podcast iniciado por um dos nossos clientes consultores tributários. Vários episódios foram publicados no YouTube e no Facebook. Participamos como convidados em reuniões pelo Zoom e fizemos apresentações em diversos eventos, organizados principalmente por esses mesmos clientes.

Além disso, visitamos clientes pessoalmente para demonstrar o Bitrix24 no local e ajudar a fechar o negócio.

Qual impacto a nossa parceria teve no seu negócio?

O impacto foi muito positivo. Construímos relacionamentos valiosos e entregamos inúmeros projetos com sucesso. Alguns clientes trabalham conosco há anos, e continuamos apoiando suas iniciativas em andamento.

Também aproveitamos oportunidades de venda cruzada, como contratos de hospedagem e projetos de e-commerce, que fortaleceram ainda mais nossa relação com os clientes.

Você pode compartilhar números ou exemplos concretos de sucesso?

Nos períodos de pico entre 2019 e 2022, chegamos a dedicar até 80% do nosso tempo à venda e ao suporte do Bitrix24. Desenvolvemos diversos módulos de entrada para clientes e ampliamos significativamente nosso conhecimento em Bitrix24 ao longo dos anos.

Vantagens da parceria

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

O Bitrix24 é um player global e temos muito orgulho de ser Parceiro Gold. Os preços são acessíveis em comparação com os concorrentes. A interface agrada à maioria dos clientes. Mas o que mais nos beneficia é a disponibilidade de licenças on-premise além da versão em nuvem. Não teríamos chegado até aqui sem o On-Premise.

Qual é o seu nível de satisfação com a parceria de forma geral?

Estamos muito satisfeitos. Até agora, tudo correu sem complicações. Quando surgiam dúvidas ou desafios, conseguíamos nos comunicar bem com nosso consultor de parceiros.

O Bitrix24 é um player global e temos muito orgulho de ser Parceiro Gold



Conselhos e recomendações

Que conselho você daria a novos parceiros que estão começando a trabalhar com o Bitrix24?

Além de criar uma página de destino, eu diria: “aprenda, aprenda, aprenda”.
Nada é mais constrangedor do que ser parceiro sem o conhecimento necessário para ser reconhecido, ou para conquistar a confiança, de clientes em potencial.

Quando isso acontece, os clientes começam a “testar parceiros”, experimentando diferentes opções até encontrar um que pareça adequado. Por quê? Porque, na nossa experiência, a maioria dos clientes não quer apenas comprar uma licença, eles também esperam suporte confiável e qualificado.

Que erros você cometeu no início e como podem ser evitados?

O Bitrix24 é um produto muito amplo e complexo, que exige domínio aprofundado. Também tentamos trabalhar com diversos parceiros externos, mas nenhum entregou o que prometeu. Por isso, optamos pelo caminho mais difícil e buscamos acumular o máximo de conhecimento possível por conta própria.



Bitrix24© Partners

Resumo do caso

Início:	2017
Status de Parceiro Gold do Bitrix24 obtido em:	2018
Regiões/países atendidos:	Alemanha, Áustria, Suíça

Mais de 50 colaboradores

Receita 7x maior

Equipe 5x maior



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

