Bitrix24 Partners

Histórias de sucesso

Webbee Group: como gerenciar um negócio 100% online com o Bitrix24



Bitrix24 Partners

De ideia local a negócio global

Este artigo conta a história inspiradora da Webbee Group, parceira do Bitrix24 desde 2016, cujos fundadores, Andrey e Alex, construíram todo o negócio em torno da plataforma. Da Nova Zelândia aos mercados globais, eles ajudaram empresas de todos os portes a simplificar operações e ganhar eficiência.
A trajetória deles mostra como dedicação, conhecimento técnico e o parceiro de CRM certo podem gerar sucesso duradouro e construir credibilidade no mundo digital.

Introdução

Há quanto tempo você é parceiro do Bitrix24?

Somos parceiros do Bitrix24 desde 2016. O tempo voa: parece que foi ontem quando começamos.

> *O tempo voa: parece que foi ontem quando começamos*



Andrey Grebenkov e Alex Malov
CEOs da Webbee Group

- Parceiros do Bitrix24 desde 2016
- Austrália, Nova Zelândia

O que motivou vocês a se tornarem parceiros do Bitrix24?

Ficamos muito impressionados com o Bitrix24 como produto: as funcionalidades, o potencial, os preços e a variedade de opções que ele oferece a qualquer empresa. Na época, os dois tínhamos acabado de nos mudar para a Nova Zelândia (há menos de dois anos) e estávamos animados para começar nosso negócio representando o Bitrix24 na região.
Com o crescimento, expandimos o foco para outros mercados globais, o que nos ajudou a aprofundar nossa expertise e ganhar experiência com uma grande variedade de setores, modelos de negócio e casos de uso.

Quais eram suas expectativas no início da parceria?

Esperávamos apresentar o Bitrix24 ao mercado local, ajudar empresas a melhorar seus processos e nos posicionar como especialistas de confiança em CRM e automação de negócios. Também queríamos expandir nossa base de clientes e construir um negócio sustentável e de longo prazo em torno do Bitrix24.

Processo de trabalho

Como você começou a vender o Bitrix24 para seus clientes?

Começamos nos aprofundando no Bitrix24 e em tudo que a plataforma oferece. Depois, focamos em fazer networking e entrar em contato com empresas locais, mostrando como o Bitrix24 poderia resolver os desafios delas.

Realizamos demonstrações, webinars e consultorias para mostrar o valor da plataforma na prática. Mesmo assim, os primeiros tempos foram desafiadores: o mercado da Nova Zelândia é bastante conservador, e apresentar uma solução nova não foi simples.

Quais ferramentas e recursos do Bitrix24 foram mais úteis para você?

O Portal do Parceiro, os materiais de marketing e os recursos de treinamento fizeram toda a diferença. Também valorizamos as atualizações regulares do Bitrix24, que nos mantêm informados e nos ajudam a oferecer um serviço cada vez melhor aos nossos clientes.

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

Hoje, combinamos marketing digital, campanhas em redes sociais e marketing de conteúdo para atrair novos clientes. Também contamos muito com os leads fornecidos pelo Bitrix24 e com as indicações de clientes satisfeitos.



Resultados

Quais resultados você alcançou durante sua parceria com o Bitrix24?

Implementamos o Bitrix24 em diversas empresas de diferentes portes e setores, ajudando-as a organizar suas operações e ganhar eficiência no dia a dia.

Nossa base de clientes cresceu de forma constante, e nossa empresa registrou um crescimento expressivo. Construímos uma reputação como especialistas confiáveis em Bitrix24 na região, e esperamos que isso continue.

> *Construímos uma reputação de confiança como especialistas em Bitrix24 na região, e queremos que ela continue assim.*

Qual impacto a nossa parceria teve no seu negócio?

Ser parceiro do Bitrix24 é o núcleo do nosso negócio. Nossa empresa foi fundada especificamente para isso. Por isso, o Bitrix24 está presente em todos os aspectos das nossas operações, do resultado financeiro à estratégia de longo prazo.

Você pode compartilhar números ou exemplos concretos de sucesso?

- Uma empresa de logística de médio porte reduziu o tempo de processamento de leads em 60% com a automação do Bitrix24.
- Uma empresa de e-commerce aumentou a precisão no acompanhamento de vendas em 80% com fluxos de trabalho e painéis personalizados.
- Os dois clientes cresceram mais rápido e com muito mais confiança.

Resultados

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

A principal vantagem é, claro, ter acesso a um produto versátil e inovador que representamos com profissionalismo e profundo conhecimento em Bitrix24. Trabalhar com uma marca reconhecida globalmente, em diferentes mercados, e gerenciar nosso negócio 100% online de qualquer lugar do mundo também é um grande diferencial. A flexibilidade do Bitrix24 nos permite atender a uma ampla variedade de setores e portes de empresa.



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

Estamos muito satisfeitos com a parceria. O suporte, os recursos e as melhorias contínuas na plataforma superaram nossas expectativas, e queremos continuar essa colaboração por muito tempo.

Dito isso, vemos muito potencial de crescimento, tanto para nós quanto para o Bitrix24. Ao longo dos anos, compartilhamos várias sugestões, como melhorar o sistema de cobrança no Bitrix24 Market ou criar um modelo de suporte avançado pago por meio dos parceiros.

Adoramos fazer parte de uma empresa que está sempre evoluindo, e queremos continuar crescendo e melhorando juntos.

> *Estamos muito satisfeitos com a parceria*

Bitrix24© Partners

Conselhos e recomendações

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

Dedique tempo para entender o produto a fundo: funcionalidades, limites e possibilidades

Construa relacionamentos sólidos entendendo e atendendo às necessidades específicas de cada cliente

Use os recursos que o Bitrix24 oferece e fale com o Departamento de Parceiros sempre que precisar de apoio

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

No início, subestimamos a importância de mostrar aos clientes todo o potencial do Bitrix24. Para evitar esse erro, novos parceiros devem priorizar comunicação clara, treinamento e suporte contínuo, o que aumenta a retenção de clientes e garante o sucesso a longo prazo.

Investir em marketing e construir uma presença online sólida desde cedo também ajuda a atrair mais clientes e a estabelecer credibilidade desde o primeiro momento.



Bitrix24 Partners

Resumo do caso

Início:	2016
Status de Parceiro Gold do Bitrix24 obtido em:	2018
Regiões/países atendidos:	Austrália, Nova Zelândia

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

