Bitrix24 Partners

Histórias de sucesso

Erros são lições. Sucesso é resultado.



Bitrix24 Partners

Do local ao global:

como a asesores-e cresceu com o Bitrix24

Conversamos com César Villalobos, CEO da asesores-e, parceiro Gold do Bitrix24 com sede no Peru. Eles começaram a vender produtos Bitrix antes do lançamento do primeiro iPhone e chegaram ao topo, tornando-se o parceiro número 1 na América Latina. Esta é a história deles.

asesores-e.com

Bitrix24 Partners

Introdução

Há quanto tempo você é parceiro do Bitrix24?

A asesores-e cresceu junto com o Bitrix24. Começamos a vender o Bitrix Site Manager [um CMS lançado pelo Bitrix24 no início dos anos 2000, hoje descontinuado] há muitos anos, e estivemos presentes desde a criação do Bitrix24, do lançamento na nuvem e das primeiras vendas na América Latina.

Nosso primeiro pedido com o Bitrix24 foi em fevereiro de 2006, há 18 anos. Atuamos em todos os países de língua espanhola e temos capacidade de faturamento e operações bancárias em moedas locais na Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, México, República Dominicana e Estados Unidos.



César Villalobos CEO da asesores-e

- Parceiro do Bitrix24 desde 2006
- Peru

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

Início da parceria

O que motivou você a se tornar parceiro do Bitrix24?

Sempre tivemos a visão de ajudar empresas latino-americanas a aproveitar ao máximo o Bitrix24. Desde o início, enxergamos a plataforma como algo único, com capacidade real de mudar a forma como as empresas operam. Usamos o Bitrix24 internamente e sabíamos que poderíamos oferecer uma solução completa para os desafios de gestão de muitas empresas.



Materiais de treinamento completos

Enxergamos o Bitrix24 como uma plataforma única, com o poder de transformar a forma como as empresas operam

Quais eram suas expectativas no início da parceria?

No começo, nossas expectativas eram baixas: víamos o Bitrix24 como mais um recurso digital entre as opções que oferecíamos. Quando percebemos o real potencial da plataforma, tudo mudou. Não queríamos mais ser apenas um parceiro, queríamos ser o MELHOR parceiro, o número um nos países de língua espanhola e, por que não, no mundo.

Processo de trabalho

Como você começou a vender o Bitrix24 para seus clientes?

Em 2006, vendíamos o Bitrix Site Manager. Em 2009, foi lançado o Bitrix Intranet (o Bitrix Site Manager Enterprise com ferramentas de gestão empresarial), e continuamos oferecendo os produtos porque os usávamos e acreditávamos que eram os melhores.

Em 2012, o Bitrix24 foi lançado, um CRM combinado com uma plataforma de colaboração online, e desde então se tornou nossa principal plataforma de trabalho.

Então decidimos nos tornar parceiros, obter certificações e começar a vender o Bitrix24 para nossos clientes existentes e, especialmente, para os leads indicados pelo fornecedor. Com o tempo, sempre buscamos educar os clientes sobre como transformar a gestão do negócio e aproveitar tudo o que uma plataforma como essa pode oferecer.

Vendemos com base na nossa própria experiência, e sempre deixamos claro para prospects e clientes que gerenciamos tudo pelo Bitrix24. Nossa equipe é grande e bem treinada, tanto em ferramentas de gestão quanto nos cursos oferecidos pelo fornecedor.

Como é o seu processo de aquisição de clientes?

Hoje, nosso principal canal de aquisição são os leads indicados pelo Bitrix24. A forma de atrair e reter clientes mudou muito em 15 anos, mas acreditamos que as bases continuam as mesmas.

Vendemos com base na experiência, visitamos e atendemos clientes, e buscamos a melhor forma de eles aproveitarem todas as ferramentas e funcionalidades do Bitrix24 conforme suas necessidades.

Nos adaptamos ao setor e ao porte de cada cliente. O que importa é que não entregamos apenas uma licença, queremos treinar e certificar os clientes para que todos na empresa usem o Bitrix24 de forma correta, natural e intuitiva.

> *Não entregamos apenas uma licença: queremos treinar e certificar os clientes para que todos na empresa usem o Bitrix24 corretamente*

Acreditamos que um trabalho bem feito e um serviço de qualidade geram indicações de clientes satisfeitos, e essas indicações nos levam a novas empresas. Além disso, usamos diferentes estratégias de aquisição: SEO, redes sociais, pesquisas, anúncios pagos e e-mail marketing.

Hoje, não estar online é como não existir. Por isso, nos nossos sites usamos palavras-chave e publicamos conteúdo relevante, artigos e posts sobre o Bitrix24, ferramentas, funcionalidades e desafios de gestão empresarial, para atrair pessoas ao nosso site, onde podem experimentar a plataforma com uma demo ou solicitar uma apresentação.









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

Do ponto de vista comercial, as indicações de leads são o que mais gera resultado. O digest de promoções também é muito útil. Já os cursos, treinamentos e certificações nos ajudam a manter a equipe atualizada e preparada para oferecer um serviço cada vez melhor.

Outro ponto importante é a interação constante com a equipe de suporte de mercado, especialmente para o mercado de língua espanhola. O suporte e a orientação que recebemos de Vera e Marta [Parceiro Bitrix24 Success Managers] são excepcionais.

Resultados

Quais resultados você alcançou durante a parceria com o Bitrix24?

- 536 empresas atendidas só em 2024
- Vencedor do “2023 Award for the Best Training Offer”
- Best Cloud Seller 2023
- Parceiro nº 1 no mercado de língua espanhola
- 8 empresas nas Américas
- 100 projetos entregues em 2024

Qual impacto a nossa parceria teve no seu negócio?

Sem dúvida, nossa receita cresceu graças à parceria com o Bitrix24. Ela nos tirou da zona de conforto, nos fez aprender, desenvolver novas habilidades e crescer conforme a demanda aumentava. Começamos com 3 pessoas e hoje somos mais de 50 colaboradores ao redor do mundo.

Você pode compartilhar números ou exemplos concretos de sucesso?

Neste ano [2025], já atendemos 101 novos clientes e projetos no Bitrix24. Estar entre os melhores parceiros significa que somos sempre uma das primeiras indicações nas instâncias do Bitrix24. Eles nos recomendam para treinamentos e certificações, e só em 2024 já emitimos 207 certificados.

Temos empresas que adotaram o Bitrix24 como plataforma e modelo de gestão, casos de sucesso reconhecidos. Empresas como Solido, Hormigón Express, Innova Publicidad e outras nos agradeceram pelos serviços e pela orientação, encontrando no Bitrix24 a resposta para seus desafios de gestão de negócios e de clientes.

Em 2023, tivemos a honra de participar dos Jogos de Santiago 2023, os Jogos Pan-Americanos e Parapan-Americanos, e ser o parceiro escolhido para um evento desse porte foi algo que nos marcou muito.

Benefícios

Quais são os principais benefícios que você enxerga na parceria com o Bitrix24?

O Bitrix24 é um trampolim para muitas empresas que estão dando os primeiros passos, com ferramentas e recursos que as ajudam a avançar e alcançar seus objetivos.

É uma excelente oportunidade de negócio, pois a gestão digital ainda está engatinhando. Trabalhar com tecnologia e se adaptar a modelos de gestão digital é uma fórmula que garante o crescimento e o futuro da organização. O modelo permite começar pequeno e escalar, com tecnologia de ponta, acessível e fácil de usar.

Além disso, o programa de parceiros é atrativo: é um investimento de baixo custo com muitos benefícios para quem está começando.

O Bitrix24 é um trampolim para muitas empresas que estão dando os primeiros passos

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

O programa de parceiros sempre foi uma relação ganha-ganha, e estamos muito satisfeitos. O Bitrix24 nos ajudou e foi parte fundamental do sucesso da nossa empresa, tanto nas operações do dia a dia (fazemos tudo pelo Bitrix24) quanto nas muitas portas que se abriram graças aos clientes conquistados por meio da parceria.

Conselhos e recomendações

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

Todos cometemos erros no início, muitos deles, na verdade. E eles fazem parte do processo de aprendizado e crescimento.

Por exemplo, queríamos cobrir todas as ferramentas e funcionalidades em uma única apresentação. Ela ficava longa demais e, no final, não mostrava o que realmente atendia às necessidades do cliente. Naquela época, nos sentíamos frustrados e desanimados por não conseguir fechar as vendas com eficácia. Mas com o tempo, percebi que esses tropeços foram lições valiosas que nos ajudaram a melhorar.

Agora, ao enfrentar novos desafios, procuro evitar esses erros com uma abordagem mais analítica. Também percebemos a importância de nos cercar de especialistas: treinar a equipe e incentivar a obtenção de certificações por meio dos cursos, ferramentas e recursos do Bitrix24.

É comum querer ter tudo planejado nos mínimos detalhes antes de começar, mas a realidade é que muitos erros só aparecem na prática. Às vezes, esperamos o momento perfeito para agir, mas esse momento pode nunca chegar.

O que importa é dar o primeiro passo, mesmo com medos e incertezas. Os erros são inevitáveis, mas o que nos define é a capacidade de aprender com eles e seguir em frente.

Se você é parceiro novo e está começando agora, te convido a encarar seus medos e dar esse passo. Lembre-se: os erros são oportunidades de crescimento, e o caminho para o sucesso é cheio de curvas.



Conselhos e recomendações

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

1

Seja seu melhor cliente: use o produto por conta própria e se convença de que o que você oferece é o melhor do mercado, e que funciona de verdade.

2

Capacite-se e conheça o Bitrix24 de ponta a ponta: entender a fundo todos os recursos da plataforma é essencial. Isso ajuda você a identificar as necessidades dos seus clientes e oferecer soluções personalizadas.

3

Busque parcerias ou crie alianças com um parceiro do Bitrix24 experiente, como a asesores-e. Podemos ajudar você a treinar sua equipe e seus clientes, implementar a plataforma e capacitar os usuários conforme as necessidades de cada um.



Bitrix24© Partners

Resumo do caso

Fundada em: 2006

Status de Parceiro Gold Bitrix24 obtido em: 2011

Regiões/países atendidos: Peru, Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, México, República Dominicana e Estados Unidos.

Mais de 50 colaboradores

Crescimento de receita de 10x

Crescimento da equipe de 16x

Prêmios:



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

