



“Con Bitrix24 hemos logrado llevar el uso de CRM al sector de las asesorías y PYMES de manera efectiva”

Hugo Miranda CEO de Bit24

Bit24 es el partner de referencia en España de Bitrix24, una suite de gestión empresarial capaz de responder a todas las necesidades de una organización.

¿Cuáles fueron los orígenes de Bit24?

Fundamos Bit24 en el año 2019, justo antes de la pandemia. Después de muchos años participando en varias empresas del sector ERP, decidimos apostar por el CRM. Detectamos que en el mundo actual en el que vivimos, necesitamos herramientas que nos permitan hacer crecer nuestro negocio, y sin un CRM eso no sería posible.

En tan solo 4 años, nos hemos consolidado como uno de los part-

ners más destacados de Bitrix24 a nivel global.

¿Con qué estructura cuentan actualmente?

En Bit24, contamos con un equipo actual de 8 personas con perfiles variados que nos permiten brindar soluciones completas y personalizadas a nuestros clientes. De hecho, como partner de referencia de Bitrix24 en España abarcamos todas las áreas que una empresa necesita, lo que nos permite tener clientes de diversos sectores. No obstante, estamos especializados en el campo de las asesorías contables, que cada vez requieren más herramientas para automatizar sus procesos.

¿Qué valor añadido aporta el CRM Bitrix24 respecto a otras alternativas del mercado?

Bitrix24 ofrece varias ventajas en comparación con otras alternativas del mercado. Para empezar, Bitrix24 ofrece una solución completa para todas las necesidades empresariales, ya que incluye CRM, gestión de proyectos, chat en línea, intranet y herramientas de colaboración. Además, está diseñada para integrarse con herramientas de productividad populares como Microsoft Office y Google Workspace, lo que facilita la creación de flujos de trabajo fluidos y la automatización de tareas.

Por otro lado, hablamos de una plataforma altamente personalizable, lo que permite a las empresas adaptarla a sus necesidades específicas y agregar nuevas funciones y herramientas según sea necesario. A eso hay que sumar que ofrece herramientas de análisis avanzadas para

ayudar a las empresas a comprender mejor su rendimiento y tomar decisiones basadas en datos. Finalmente y comparada con otras alternativas del mercado, Bitrix24 ofrece una excelente relación calidad-precio, con planes de precios flexibles y opciones tanto gratuitas como de pago.

¿Qué consejos darías a las empresas que buscan implementar Bitrix24 en su estrategia de negocio?

Para implementar con éxito Bitrix24, la empresa debe planificar cuidadosamente, formar a los usuarios, personalizar la plataforma a sus necesidades, utilizar todas las herramientas disponibles, hacer un seguimiento constante de los resultados y contratar un buen partner.

¿Qué otros servicios presta Bit24 para digitalizar y optimizar sus procesos?

Ponemos a su disposición otras

herramientas que complementan la solución de Bitrix24, como la integración de telefonía, la integración con WhatsApp, los sistemas de pago, las herramientas de firma digital y el ERP, lo que permite a nuestros clientes tener una solución completamente personalizada según sus necesidades.

¿Cuáles son los objetivos de futuro de la empresa?

Los planes son seguir mejorando y ampliando nuestra oferta de soluciones empresariales para cubrir todas las necesidades de nuestros clientes, consolidarnos como líderes en el sector de asesorías contables y expandirnos a otros sectores, además de seguir ofreciendo un excelente servicio al cliente y una experiencia satisfactoria para todos nuestros usuarios. También buscamos seguir innovando y adaptándonos a las nuevas tecnologías y necesidades del mercado para seguir siendo una empresa competitiva y relevante en el futuro.

