

Стратегия на 5 лет vs 3 месяца в эпоху хаоса

Что можно подсмотреть у «материального» бизнеса для ИТ?

- Опыт в ИТ и в промышленности (B2B и B2C)
- 15 лет в «материальном» бизнесе (ex-д-р по маркетингу ROCKWOOL)
- Преподаватель ВШЭ (маркетинг, DBA)
- Лучший спикер «B2B маркетинг форум»

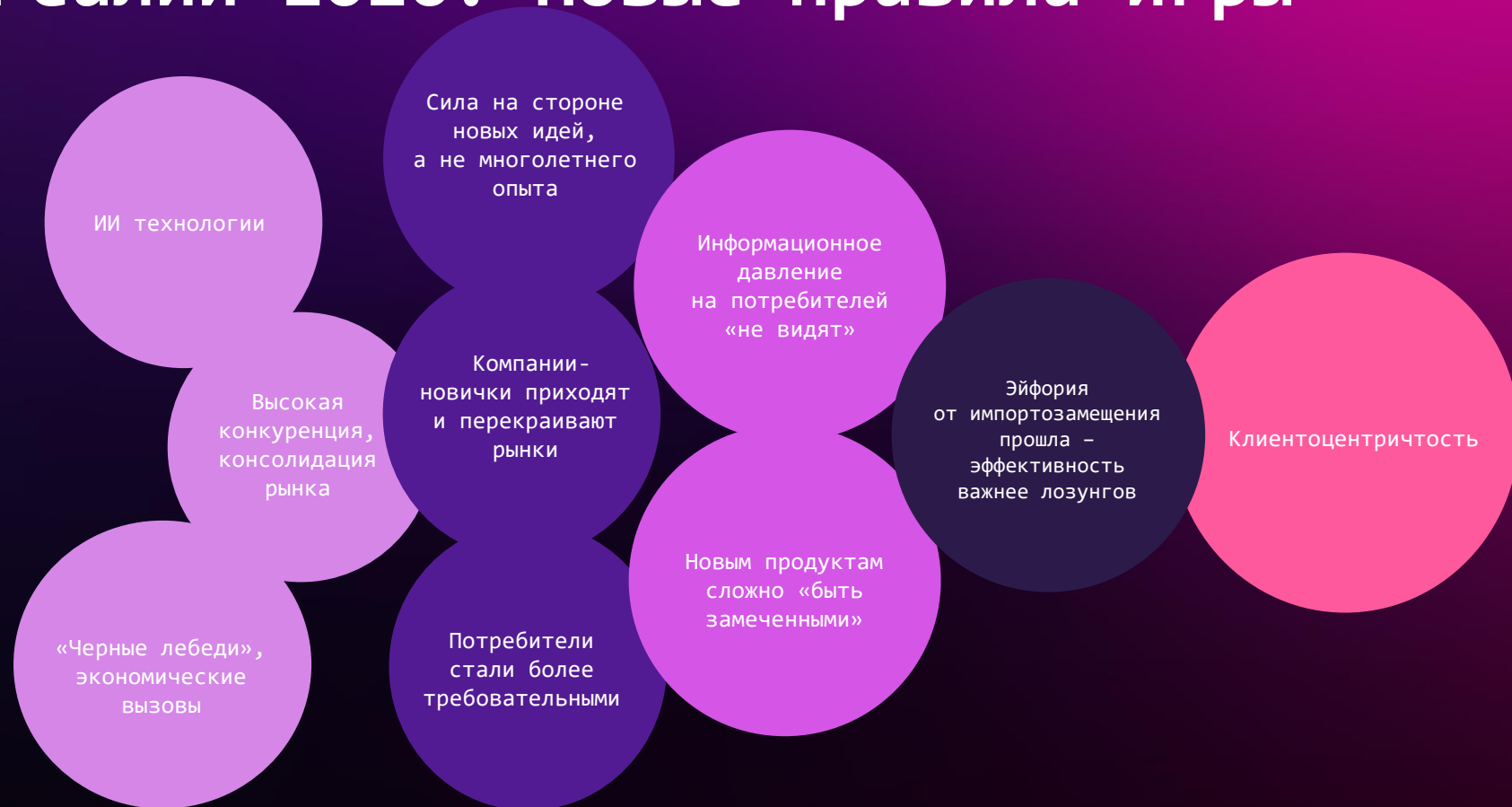


Ирина Садчикова

CommuniGate Pro

д-р по маркетингу
и стратегическому развитию

Реалии 2026. Новые правила игры



Почему долгосрочные стратегии умирают в кризис?

☆ Часто «тушат пожары», включают режим выживания, режут все, что не приносит деньги «завтра утром»

☆ Компании забывают для чего вообще были созданы

☆ Кризис – хаос. Отсутствие долгосрочного фокуса создает суету и ошибки

☆ Результат. Сокращают то, что сложно восстановить

Высокая цена за «потерю» фокуса



Источник - IMD

Синдром Kodak в ИТ

40% ИТ-компаний не «доживут» до своего трехлетия в РФ

- Отсутствие спроса на продукт или услугу
- Проигрыши в конкурентной борьбе
- Ошибки в ценообразовании и управлении денежными потоками
- Неэффективный маркетинг и отсутствие обратной связи от клиентов
- Слабая команда или проблемы с подбором специалистов
- Недоработки в самом продукте
- Несвоевременный запуск
- Отсутствие долгосрочного вектора развития

Ключевые причины – долгосрочная стратегия и маркетинг

Уроки «материального мира»

Что можно подсмотреть для ИТ?



Урок 1.

Маркетинг – ЭТО ИНВЕСТИЦИИ

- Завод строится 2-3 года.
Рассчитан на 50 лет
- Если маркетинг «не прогреет рынок»
за 1-2 года до открытия, завод будет
простаивать
- Продуктовое видение и план продаж
разрабатываются на 5 лет вперед!
(на практике долгосрочные прогнозы точны)
- В ИТ мы выпускаем фичу и ждем лидов

Можем подсмотреть: «строить» продуктовый
вектор и маркетинг вдолгую

Урок 2. В кризис не резать «живое»



- «Экономия» сегодня – переплата «завтра»
- Если эффект от экономии меньше, чем 6-8 месяцев, не сокращают
- Если сегодня сократить PR бюджет 400 тыс.руб. в месяц, то через полгода потратим в два раза больше, чтобы вернуть Share of voice

Можем подсмотреть: оценивать долгосрочные последствия перед сокращением

Урок 3.

В кризис продажи и маркетинг – в фокусе



- Первое – оптимизация производства и цепочек поставок (сырье, выход)
- Маркетинг и продажи – работают на максимуме ресурсов. Сбыт – приоритет в кризис
- Да, бюджет маркетинга и продаж будут сокращать в последнюю очередь!

Можем подсмотреть: реалистично оценивать, что «жир» в маркетинге и можно убрать, а что нельзя трогать

Урок 4.

Кризис – время для инвестиций



- **Инвестиции в бренд.** Конкуренты сокращают бюджеты, «ресурс внимания» становится дешевле. Это время для агрессивного роста восприятия бренда
- **Люди.** Смотрят на освободившихся профи на рынке
- **Расширение бизнеса.** Лучшее время для строительства новых заводов и покупки существующих

Можем подсмотреть: фокус на увеличение внимания к бренду

Урок 5.

Продукт – это баланс

- Нет задачи сделать «лучший» продукт на рынке. Это большие инвестиции, высокая себестоимость, высокая цена. Принцип достаточности
- Потребители. Готовы ли они заплатить за «технологические» эксперименты?
- Открытие Нориаки Кано и эмоциональная реакция

Можем подсмотреть: развитие продукта от потребностей клиента

Стратегия на 5 лет – Путеводная звезда и фильтр возможностей



Трансформация «от почтового сервера»
к интеллектуальной экосистеме
коммуникаций

Стратегия – это выбор и то,
что точно не делаем и не отвлекаем
ресурсы

Тактика на 3 месяца. «Берем за руку»

- **Возврат к этапам по несколько раз.** Исследование показывает, что B2B-заказчики возвращаются почти к каждому этапу перед покупкой.
- **Пост-линейный путь.** Действия не последовательные, как лабиринт.
- **Упрощение пути (CJM) – основа успеха.** В кризис клиенты дезориентированы. Маркетинг на 3 месяца – это провести клиента через барьеры

CGI

Риски В чём опасность? Решение FAQ Запись на аудит

1993 — 14.10.2025

Поддержка MS Exchange заканчивается 14.10 — не рискуйте корпоративной почтой

Получите бесплатный аудит рисков и пошаговый план перехода

Получить аудит рисков План миграции

риски для компаний

Потенциальные риски без патчей, обновлений безопасности и поддержки

Microsoft прекращает поддержку MS Exchange Server 14 октября 2025 года

Уязвимости в системе
Отсутствие обновлений и патчей сделает вашу почтовую систему легкой целью для атак, взломов и утечек данных

Технические сбои
Без поддержки вендор решение любой проблемы может затнуться на дни простоя и потерь, парализуя работу организации

За каждым спадом – подъем. Готовимся к росту рынка заранее

- Кто во время спада лучше всех подготовится к стадии роста рынка, тот максимизирует прибыль: проверяем базу контактов, пишем кейсы, автоматизируем маркетинг
- Например, сейчас стагнация в экономике, одновременно есть сверхдоходы от нефти
- Кто из ваших клиентов первый вернется к покупке ИТ решений?

**Ваша
компания
в 2030
году?**



Спасибо
за внимание!



Садчикова Ирина

✉ irina.sadchikova@communicatepro.ru

☎ +7 (905) 553-01-70