

Продуктовый маркетинг в эпоху изменений



Олег Глебов
Nexign, CMO



0 спикере

Опыт в ИТ/ИБ:

- 2024-2025 – Директор по маркетингу (СМО), Nexign
- 2019-2023 – Директор по развитию, ГК «ЦРТ» (Sber)
- 2015-2019 – Руководитель направления развития корпоративного бизнеса, АО «Лаборатория Касперского»
- 2014-2015 – Солюшен консультант, R-Style
- 2009-2013 – РММ, ЗАО НИП «Информзащита»

Образование: Московский Авиационный Институт (МАИ), магистр «Комплексная защита объектов информатизации».

0 серьёзных вещах, но без надрыва...

маркетинг с мемами

**маркетинг без
мемов**



О чём поговорим



Продуктовый
маркетинг



Дизайн



Ивенты



Коммуникации

О чём поговорим



Продуктовый
маркетинг



Коммуникации



Дизайн



Ивенты



Ну, ладно... Давай,
маркетолог, бухти мне
про вложения в
репутацию и рост
узнаваемости бренда...

Что за изменения

Маркировка рекламы

С 13 января 2025 года:

- обязателен трехуровневый классификатор категорий товаров и услуг (ККТУ);
- Неверное указание категории (особенно на 3-м уровне) ведет к штрафам до 500 тыс. руб. для юриц.

Миф первый: пресс-релизы — не реклама

В [Письме Роскомнадзора](#) есть такое пояснение:

Квалификация пресс-релиза в качестве рекламы зависит от его содержания, в частности от того, содержит ли он информацию, адресованную неопределенному кругу лиц и направленную на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке. Оценка информации на предмет ее отнесения к рекламе или информации, не являющейся рекламой, осуществляется ФАС России в каждом конкретном случае, исходя из содержания такой информации и всех обстоятельств ее размещения.

Реклама на зарубежных ресурсах

Как было: реклама на зарубежных платформах (Instagram, Facebook*) была разрешена с оговорками.

С 1 сентября 2025 года запрещена реклама на ресурсах:

- Признанных нежелательными (Meta, LinkedIn).
- Заблокированных РКН (пиратские сайты, иноагенты)

1. Является ли рекламой экспертный блог/страница?
2. Присутствие коммерческой компании на ресурсе = реклама?
3. Сотрудник выкладывает «продающий» контент = реклама?

152-ФЗ и Метрики

Данные россиян должны храниться и обрабатываться только на территории РФ:

- Иностранные сервисы (например, Google Forms, Trello) без локализации запрещены;
- Невозможность использования Google Analytics, Meta Pixel;

С декабря 2024 года введена уголовная ответственность за незаконный сбор ПДн.

- Рассылка без явного согласия (например, добавление клиентов в базу через формы с предотмеченными галочками) теперь карается штрафом до 300 тыс. руб;
- Передача клиентских данных подрядчикам (например, call-центрам) без согласия – штраф до 300 тыс. руб;
- Использование данных из CRM для персонализации рекламы без согласия – нарушение. Штраф – до 700 тыс. руб.

Ещё открытые «вопросики»

1

Sales Enablement

как продавать
текущим клиентам
без согласия
(даже, если проект
уже идет)

2

Реклама и аутрич

как работать
через агентства,
с учетом, что
действуют они
от нашего имени

3

Лидген

как делать
холодные
рассылки
и обзвоны

К чему это всё приводит

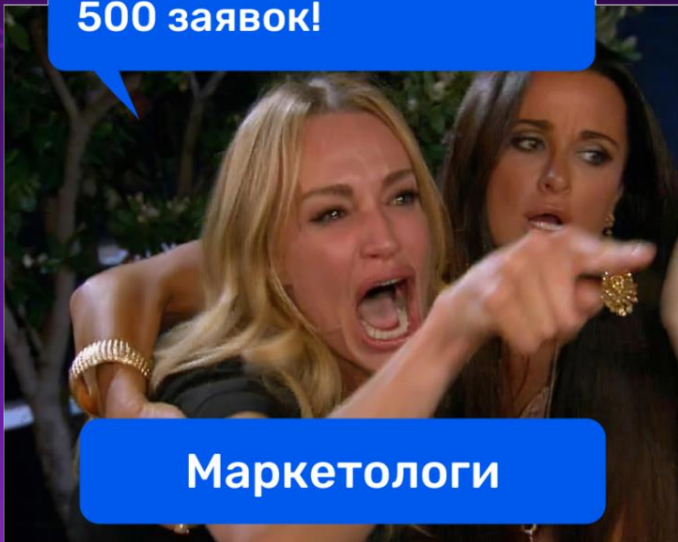
- Требования к уникальности и премиальности контента
- Повышение бюджетных запросов на PR
- Усложнение работы контент райтеров
- Падение охватов
- Снижение (почти до 0) бесплатных активностей с Tier1 СМИ
- Есть сложности с комментариями (реклама?)
- Вопросы по стратегии продвижения (после сентября 2025)
- Персональные риски сотрудников коммуникаций и пиара

Да, но не совсем...



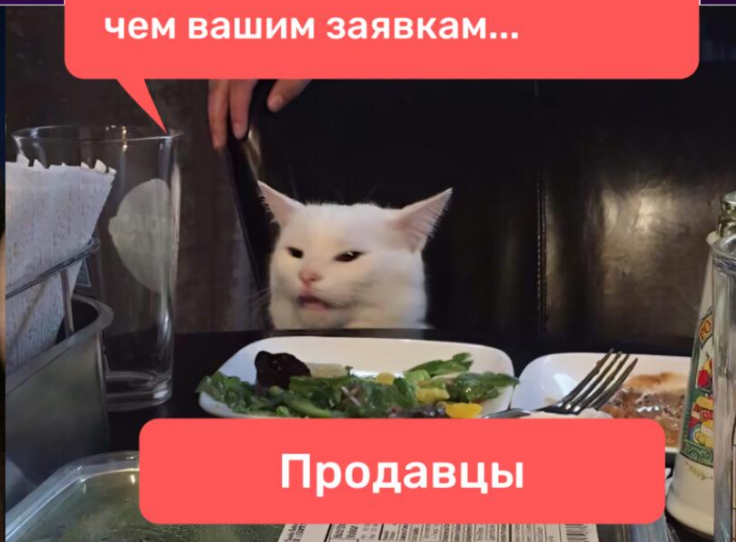
- Углубленные кейсы, white papers, экспертные статьи
- Вебинары с интеграцией на альтернативы YouTube
- SEO и образовательный контент
- Усиление работы с госСМИ и отраслевыми СМИ
- Развитие собственных медиа
- Работа с микро- и макроблогерами с аудиторией в B2B-сегменте

**Вы хреново продаете!
Мы вам дали целых
500 заявок!**



Маркетологи

**300 заявок трубку не берут
и 160 нас послали. Мы бы
легче прохожему продали,
чем вашим заявкам...**



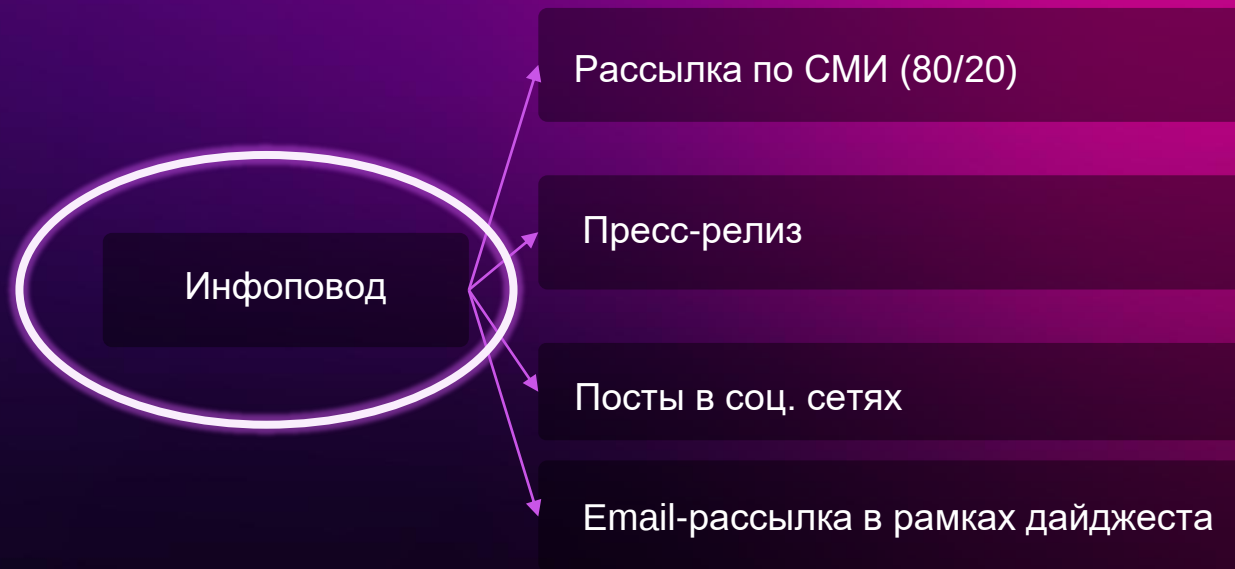
Продавцы

Вы хреново продаете!
Мы вам дали целых
500 заявок!

300 заявок трубку не берут
и 160 нас послали. Мы бы
легче прохожему продали,
чем вашим заявкам...

Чем тут поможет Продуктовый маркетинг

Схема до середины 2024



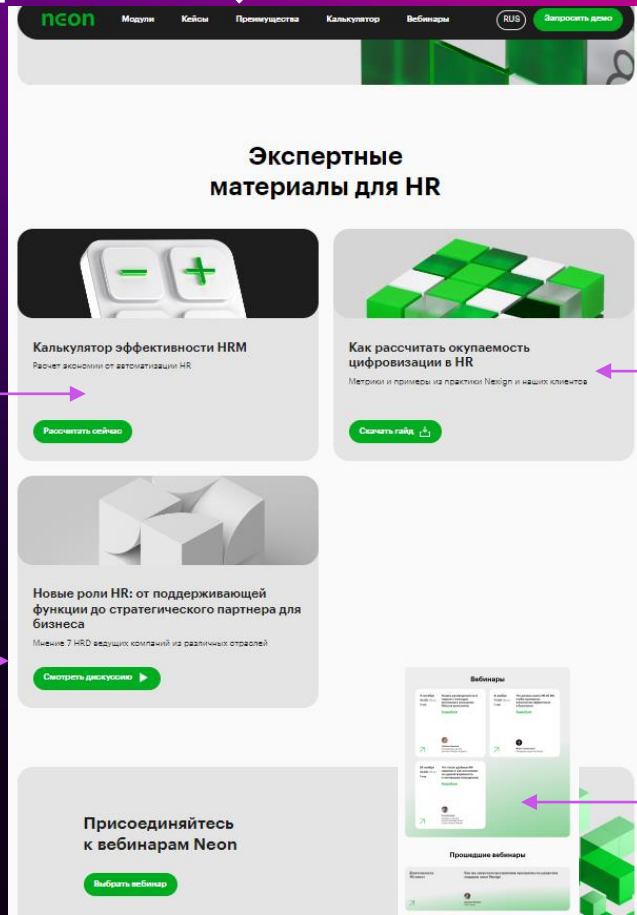
Сайт (экспертиза)

Интерактивные
лид-магниты

Полезный контент

Экспертные материалы

График событий,
погружение в продукт
через HR-консалтинг



Маркетинговые материалы



neon

Генеративный ИИ для задач HR-автоматизации

Уже сегодня организации успешно применяют искусственный интеллект (ИИ) для различных HR-задач:

- Помочь сотрудникам быстро получать нужную информацию.
- Предоставить более качественные HR-сервисы.
- Создавать внутренний контент для HR-опросов, статей, обучающих документов, объяснять вакансии и других полезных инструкций и много другое.
- Сформировать персональные карьерные траектории.
- Получить аналитику, учитывающую специфику бизнеса, максимальный охват корпоративного общения, интересы сотрудников, тренды, деловые риски и возможности компании для принятия решений в будущем.




На базе **Neon HRM** вы можете создавать корпоративных ИИ-ассистентов с возможностью интеграции процессов управления персоналом:



Интегрировано в Neon HRM



Вся мощь генеративного ИИ локально и без VPN



Контроль персональных данных

Помощник HR-Генеративный ИИ анализ контента и тематик, разработка и обучение, рекрутинг и подбор персонала.

Корпоративная платформа для всех сотрудников. Коммуникативная платформа/мессенджер на вопросы, помощь в создании/редактировании документов.

Создание новых систем и процессов.

Персонализация контекст компании.

Мгновенная выдача на запрос сотрудников источников из баз данных.




Как раскупаем цифров

Примеры показателей эффективности из практики Nexign и наших клиентов

		
Уровень удовлетворенности, вовлеченности и лояльности сотрудников	Трансформация корпоративной культуры	Экономическая эффективность

Практики по привлечению и удержанию талантов

Как компании во всем мире планируют привлекать и удерживать сотрудников в 2025–2030 гг.

64%	Поддержка финансового и ментального здоровья	37%	Понимание связи между целями своей компании и целями сотрудников
63%	Переквалификация и повышение квалификации	27%	Удаленная работа за пределами страны
62%	Просвещение по карьерной лестнице	26%	Поддержка работающих родителей
50%	Повышение заработной платы	25%	Повышение уровня безопасности на рабочем месте
47%	Горизонтальный карьерный рост через развитие равноправных компетенций	24%	Забота о семьях сотрудников
43%	Удаленный и гибридный формат работы внутри страны	19%	Найм на основе навыков вместо классических квалификационных требований
39%	Создание инклюзивного рабочего места с равными возможностями	14%	Работа с сотрудниками на основе потребностей, психических проблем
38%	Регулирование режима рабочего времени и переработки	11%	Взаимодействие с профессионалами

Источник: Международный экономический форум, опрос Future of Jobs, 2024

neon neonhrm.nexign.com

Neon HRM

Управление вовлеченностью, эффективностью и мотивацией сотрудников

Быстрое решение рабочих задач на каждом этапе Е.М. и получение HR-сервисов через единое окно

Портал

Командировка

Адаптация

Обучение

Карьера*

Аналитика

Меню ИТР

Оценка 360

Цели

Премии/поощрения*

Пересмотр вакансий/разрядов

Оценка КРП*

Знакомство с брендом
Поиск работы
Адаптация
Вовлечение
Эффективность
Развитие
Мотивация
Расставание

Аналитика и отчетность

Конструктор страниц с настроенной аудиторией	Рекрутинг в вакансии	Шаблоны планов адаптации	Новости	Карта офиса	Кабинет руководителя	Карьера *	Шаблоны планов оформления
Обязательный инструктаж	Сообщества	Сквозной поиск	Конструктор страниц	Календарь	Кабинет сотрудника	Обучение	Внутренние вакансии
Наставничество	Афиша	Оргструктура	Благодарности	База знаний	Конструктор форм	Целеполагание	Скидки и льготы
Отслеживание прогресса	Скидки	Учет рабочего времени *	Маркет	Интеграция с КЭДО	Управление командировками	360	Конструктор формул *
	Рейтинги	Чат-бот *	Внутренняя валюта	Опросы и тесты	ИТР	Корпоративные коллекции *	Учет страхования *
						Пересмотр возм. разрядов *	
						Премиирование *	
						КРП *	

Бюджетирование *

Визуальный комфорт

- 37% Повышение связи стратегических целей компании с целями сотрудников
- 27% Удаленная работа за пределами страны
- 26% Поддержка развивающих родителей
- 25% Повышение уровня безопасности на рабочем месте
- 24% Забота о своих сотрудниках
- 19% Наим на основе новейших методов классических аналитико-информационных технологий

Надежные технологии и гибкий подход к поставкам

Выбор модулей на единой платформе

Бесплатная лицензия на ПО или оплата по подписке

Высокая отказоустойчивость (более 20 тыс. сотрудников)

Бесшовные административные процессы

Интеграция с 1C:ЗУП и другими кадровыми учетными системами в контуре заказчика

★ Релиз модулей в Q4 2024 г.

★ Релиз модулей в Q2 2025 г.

Разработано в **nexign**

SMM + Digital

Даешь автоматизацию процессов!

Выращивайте кадры, ухаживайте за ними и повышайте производительность труда нужно всем. Автоматизация в этом помогает, и в первую очередь на новые рельсы переводит оценку сотрудников. Следим за HR-аналитикой, рекрутингом и обучением персонала.

Что мешает?

Для **31%** компаний сложно оценить эффективность HR-систем, а значит, доказать их необходимость руководству.

21% останавливают стремительность ИТ-революции.

Еще **14%** и рады были бы автоматизироваться, но им не хватает специалистов в этой области.

Следим за HR-метриками в оба

Сначала общие показатели, а потом все остальные. **18%** HR-специалистов хотят следить за численностью сотрудников, уровнем текучки, укомплектованностью штата и т.д.

Чуть меньше (**16%**) смотрят на результативность достижения целей и метрики рекрутинга и найма (**15%**).

Аналитика подросла, будем собирать

Большинство компаний-аутсордеров (**37%**) агрегируют данные из разных источников и выносят в Excel. Все это вручную, без помощи систем бизнес-аналитики. Четверть ИТ-делегировали сбор данных, но результаты все еще вносятся в знающие легенды таблички, только **17%** компаний делают это автоматически в BI-системах.

ИИ для HR-задач

Половина компаний уже обеими руками за искусственный интеллект и машинное обучение в HR-процессах. В отдельных направлениях уже есть примеры удачного использования. **35%** компаний уже внедрили ИИ в корпоративное обучение, **20%** — в административные процессы.

HR-директор в иерархии

44% компаний относят директора по персоналу к топ-менеджменту компании, и **38%** определились другим статусом. Тем не менее HR-система по-прежнему играет важную роль, а таланты закупаются и следуют за достижениями KPI. Тем не менее, после участия

26 ноября
14:00 (мск)

Бесплатный
вебинар

Что такое удобные HR-сервисы и как они влияют на удовлетворенность и мотивацию сотрудников

Евгений Киселев
Начальник центра корпоративных коммуникаций и управления бизнесом работодателя Neveln

8 ноября
16:00 (мск)

Бесплатный
вебинар

Что должен знать HR об ИИ, чтобы применять технологию эффективно и безопасно

Николай Писаренко
Эксперт в HR-tech и AI

Мария Галасьева
Менеджер продуктов Neveln

Самые успешные: 20 крупнейших мобильных операторов в мире

neon

Целеполагание, которое работает

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ КОНТЕНТ для tier1 СМИ

Продуктовый пресс-релиз

Базовая новость (поучаствовали
в конференции)

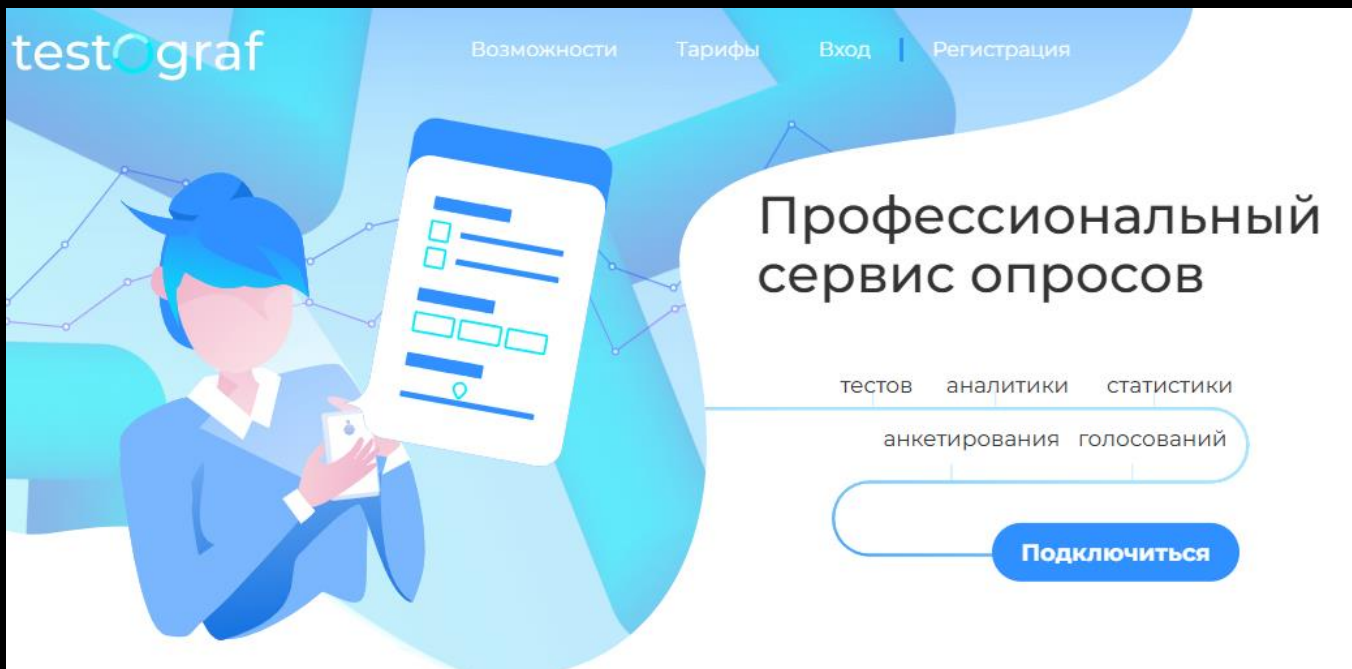
Пресс-релиз о партнерстве

Соглашение, старт проекта
(не история успеха)

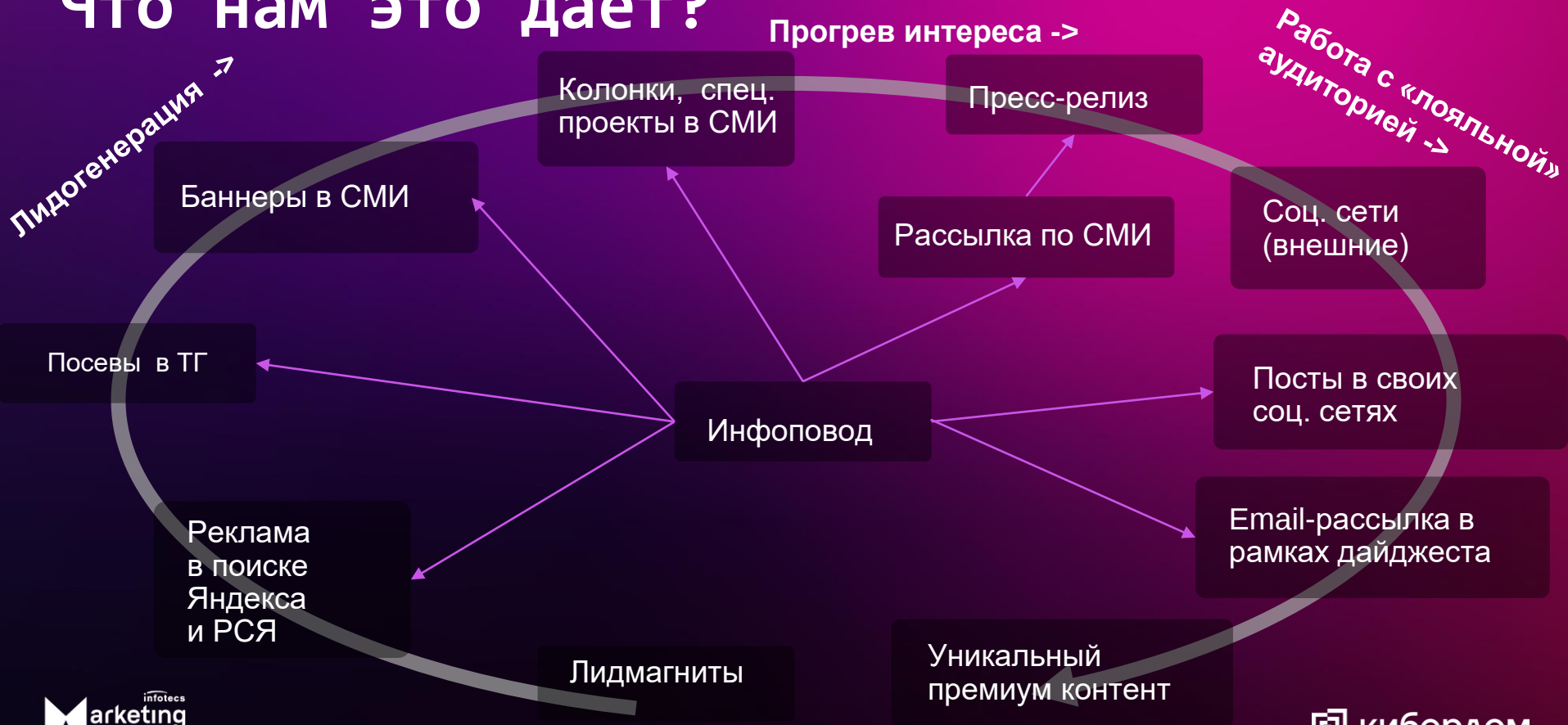
Собственные
количественные
исследования под эмбарго
(200+)

Истории успеха

Анонимная Работа с аудиторией



Что нам это даёт?



Что НЕ сделано и почему?

RUTUBE



VK Видео

Пример

Маркетинг, где результат?



**У нас есть лучше,
презентация результата**

Интерактивная карта телеком-рынка России и СНГ 2025



Россия



Армения



Азербайджан



Белоруссия



Казахстан



Кыргызстан



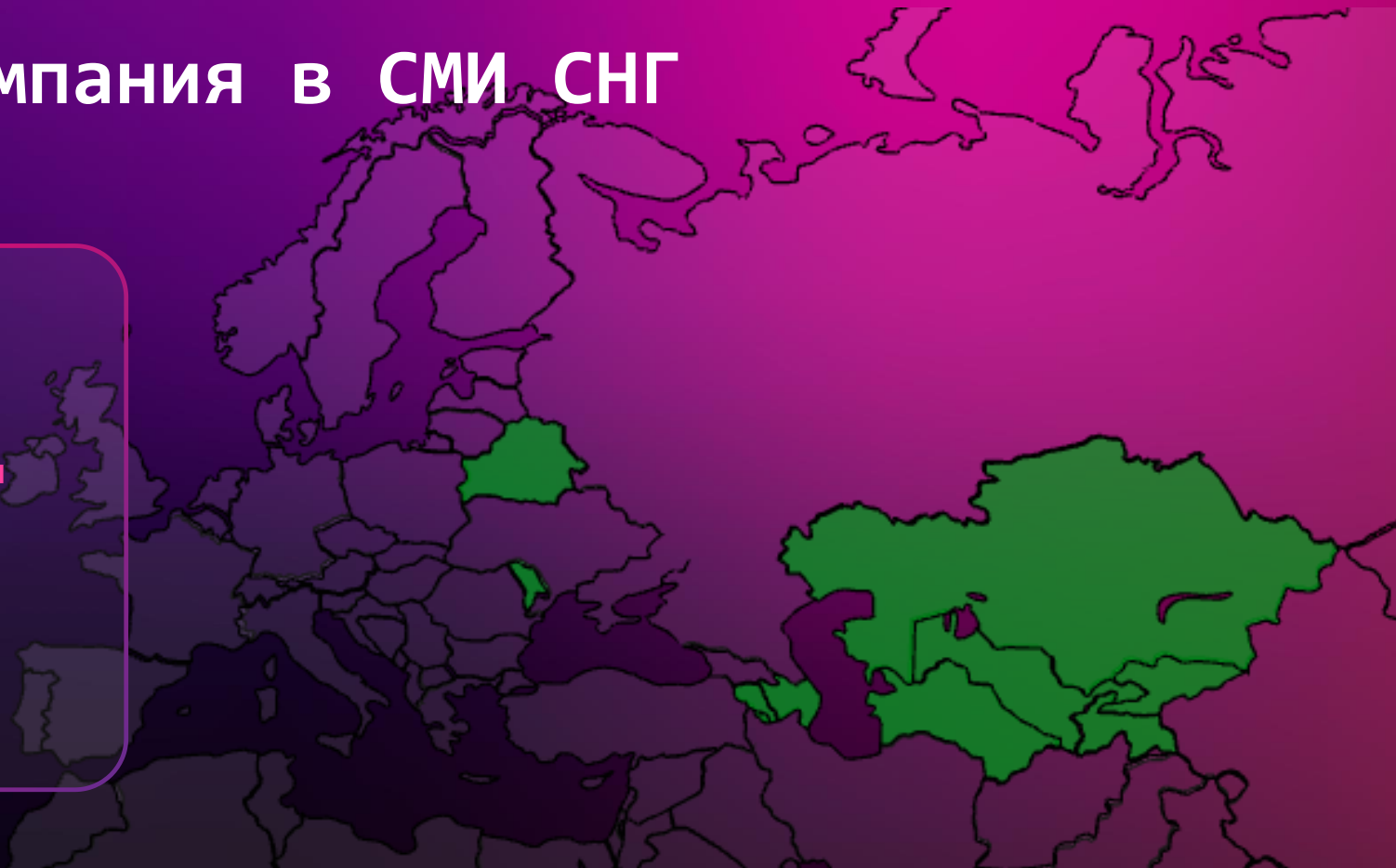
Таджикистан



Узбекистан

Пиар компания в СМИ СНГ

- ☆ Казахстан
- ☆ Узбекистан
- ☆ Таджикистан
- ☆ Беларусь
- ☆ Кыргызстан
- ☆ Армения



PR и коммуникации

метрики полугодия

☆ **+60%**

охват в СМИ по
сравнению с 1Н 2024

☆ **+40%**

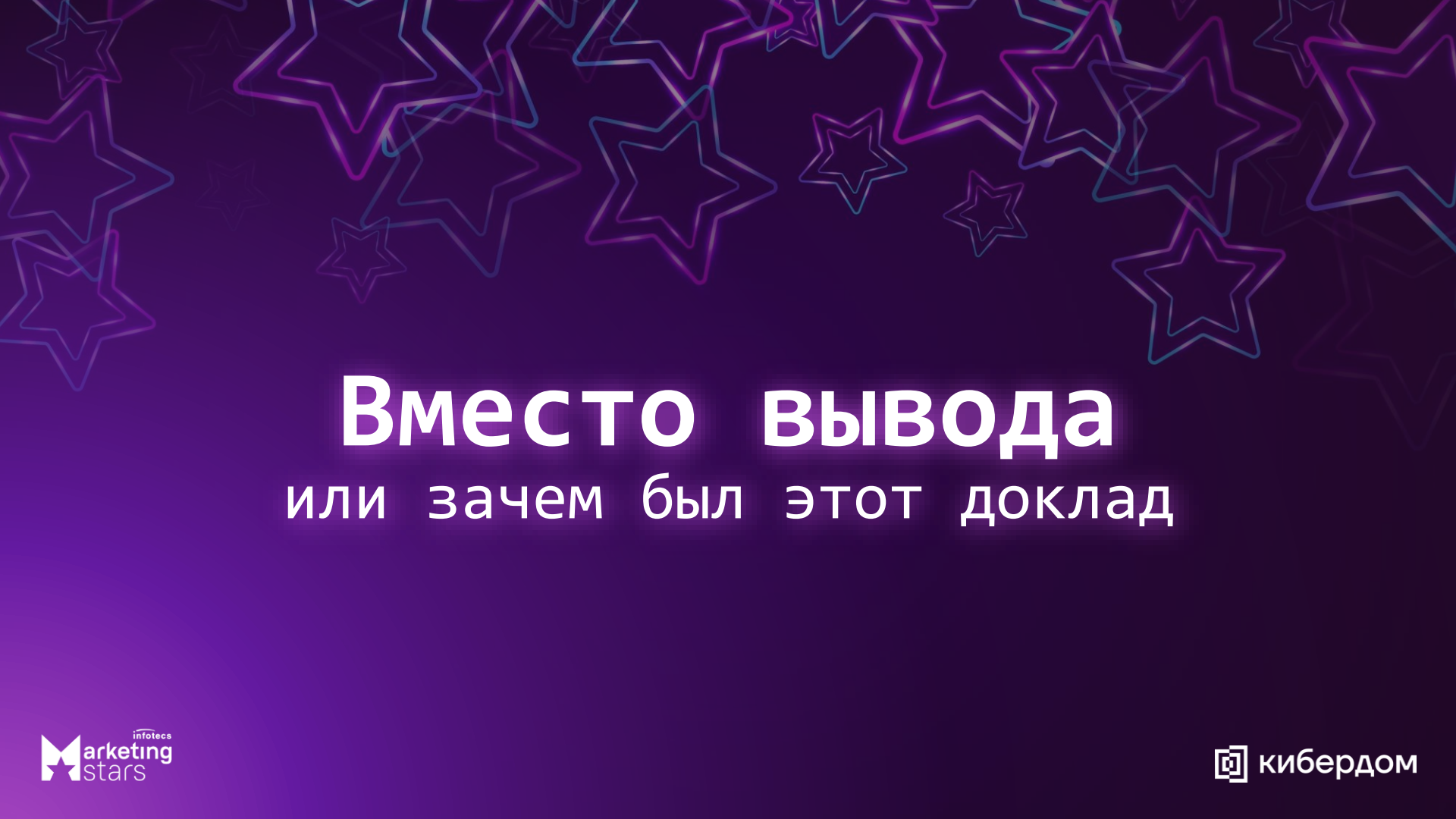
индекс заметности в СМИ
по сравнению с 1Н 2024

☆ **+15%**

брендовых запросов
по сравнению с 1Н 2024

☆ **+75%**

трафика на сайт по
сравнению с 1Н 2024



Вместо вывода

или зачем был этот доклад

Product marketing as is



Юный РММ, всё что ты видишь до горизонта –
это зона ответственности Продуктового Маркетинга

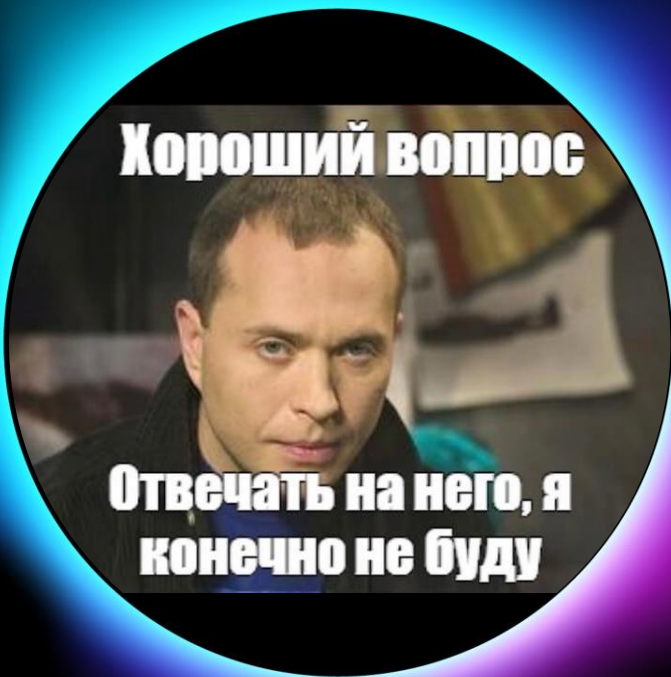
Product marketing as is



Учитель, а что это
за темное место
вдалеке?

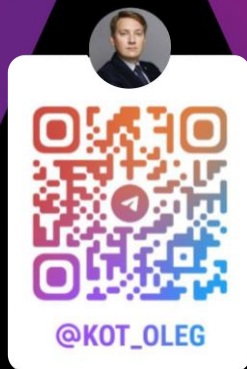
Это запретная зона. CRM, реклама,
лидворонки и пиар... мы туда не ходим.

Хороший вопрос



**Отвечать на него, я
конечно не буду**

Q&A



Олег Глебов

[Linkedin.com/in/glebovoleg](https://www.linkedin.com/in/glebovoleg)

