

# Как развивать свой бренд через мероприятия. Вендор и интегратор.

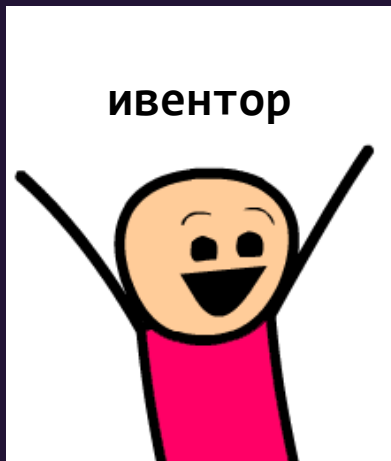
Мария Шамонтьева,  
ИнфоТеКС



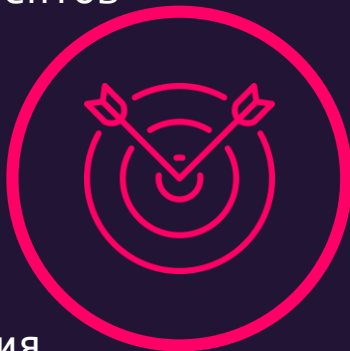
Татьяна Михалёва,  
Mask Group



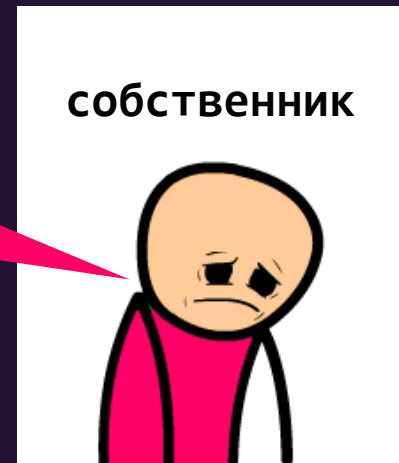
# Мероприятия



поиск клиентов  
реклама  
имидж  
нетворкинг  
продвижение продуктов  
узнаваемость бренда  
конкуренция  
коммуникации и PR



большой бюджет...



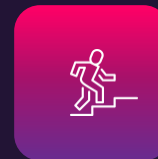
# А для чего нам это?



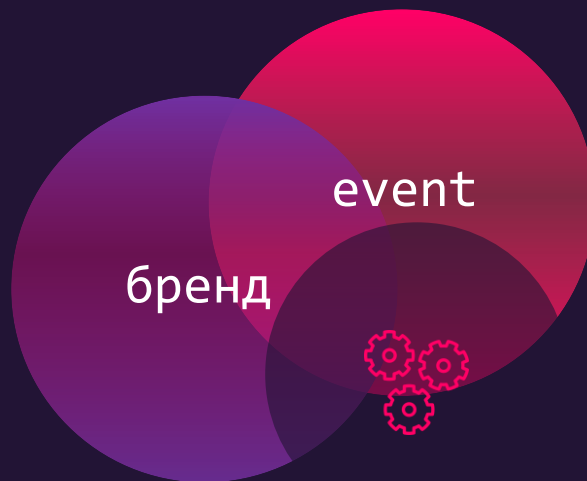
эмоции



внимание



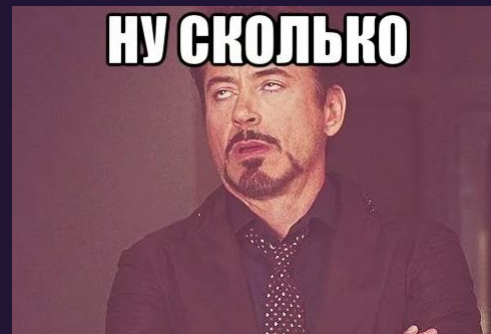
рост продаж



# И вот еще для чего



**НУ СКОЛЬКО**



# МЕРОПРИЯТИЯ

КАКИЕ МЫ ДЕЛАЕМ

## 1 SALES

мероприятие для конечных заказчиков с (или без) Партнером-интегратором/Партнером-вендором

## 2 ТЕХНИЧЕСКИЕ

практическое мероприятие для технических специалистов

## 3 БИЗНЕС

деловое мероприятие для топ-менеджеров и ЛПР

## 4 ТЕМАТИЧЕСКИЕ

мероприятие для специалистов, эксплуатирующих конкретную линейку продуктов

## 5 HR

мероприятие направленное на поиск и привлечение кадров, продвижение HR-бренда

# Сэйлы

## Вендор

50-70  
чел.



5% бюджета



конечные заказчики



1-2 в квартал

## Наши форматы:

Конференции «Будни информационной безопасности»  
Роуд-шоу

## Роль интегратора:

Партнерство  
Аудитория  
Продажи  
Бюджет  
Участие



## Эффект и цели

Расширение присутствия в регионах  
Повышение узнаваемости бренда  
Рост продаж  
Развитие отношений с Партнером

Про  
продукты  
и продажи



## Интегратор

15-50  
чел.



30% бюджета



конечные заказчики, sales-менеджеры партнеров



1 раз в квартал



## Эффект за 10 месяцев 2024 года

Расширение контактов

Увеличение количества качественных лидов

Рост количества заключенных новых контрактов

«Зеленый свет» контрактам, которые были «на паузе»

Сарафанное радио - увеличение количества обращений по рекомендации партнеров

## Наши форматы:

Выставка решений

Форсайт-сессии с руководителями бизнеса

Бизнес-ужины

## Роль вендора:

Партнерство

Бюджет

Участие



# Технические

## Вендор

100-1500  
чел.



10% бюджета



технические специалисты



1 раз в квартал

## Наши форматы:

ТехноФест

## Роль интегратора:

Партнерство  
Аудитория  
Участие



## Эффект и цели

Развитие бренда мероприятия  
ИнфоТекС = ТехноФест  
Прямой диалог «продукты, технари и как это работает»  
Рост продаж  
Развитие отношений с Партнером

Строим  
бренд  
мероприятия





# Технические

## Интегратор

100-600  
чел.



30% бюджета



Технические специалисты



1 раз в квартал

## Наши форматы:

Конференция CyberV

Мастер-классы (с последующей выдачей  
Удостоверения о повышении квалификации)

Экскурсии на производство

Вебинары

## Роль вендора:

Партнерство

Участие



## Эффект

Расширение контактов и обмен опытом

Позиционирование компании как экспертного игрока на рынке

Повышение известности компании среди широкой  
профессиональной аудитории

Эффект «сарафанного радио»

Комплексный подход для удержания интереса

## Цель

Повышение квалификации специалистов - «подготовка  
кадров»

Прямой диалог вендор-интегратор-пользователь -  
«импортозамещение»

Обмен опытом и мнениями непосредственно между  
участниками - «технологический суверенитет»

# Для бизнеса

## Вендор

20-300  
чел.

 20% бюджета

 ТОП-менеджеры и ЛПР

 1 раз в год

## Наши форматы:

Партнерская конференция  
Партнерская конференция VIP

## Роль интегратора:

Участие



## Эффект и цели

Прямой диалог с ТОП-менеджерами компаний  
Обсуждение закрытых коммерческих вопросов  
Анонсирование новинок и изменений  
Лояльность Partners и развитие отношений  
Рост продаж

Это 90%  
- работа,  
и 10% -  
отдыха :)



# Для бизнеса

## Интегратор

20-300  
чел.



35% бюджета



ЛПР, ТОП-менеджеры



1 раз в квартал

## Наши форматы:

Организация закрытых встреч с представителями власти региона

Форсайт-сессии: бизнес-игра для вовлечения руководства в тему ИБ

Бизнес-ужин

Конференция CyberV

## Роль вендора:

Партнерство

Аудитория

Участие



## Эффект за 10 месяцев 2024 года

Более полное сотрудничество с Администрацией региона на 2025 год

Полноценная поддержка форума 2025 администрацией региона и выход на федеральный уровень поддержки властей

Сотрудничество с 10 новыми компаниями

Выход на крупных московских заказчиков



# Форум Cyber V Томск



# Тематические

## Вендор

40-500  
чел.



Небольшой % бюджета



Узкопрофильные специалисты

## Наши форматы:

СМЭВ/РКИ/ИСУЭ- DAY  
Marketing Stars  
Вебинары

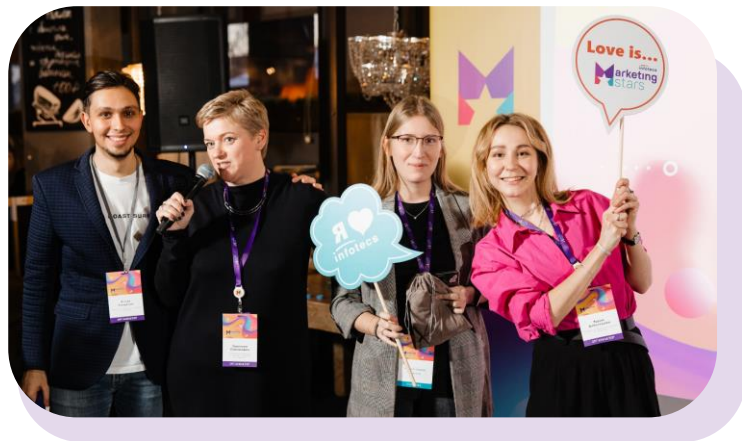
## Роль интегратора:

Партнерство  
Участие



## Эффект и цели

Работа с конкретной целевой аудиторией  
Раскрытие одной/нескольких определенных тем  
Развитие бренда через мероприятие  
Рост лояльности Партнеров и заказчиков  
Обмен экспертизой и опытом



# Для кадрового запаса 😊

Вендор

20-200  
чел.



отдельные бюджеты



будущие кадры

## Наши форматы:

Infotecs Open Day  
Мероприятия Академии ИнфоТеКС

## Роль интегратора:

Участие



# Для кадрового запаса 😊

## Интегратор

100  
чел.



5% бюджета



Старшие школьники и студенты



1 раз в квартал

## Наши форматы:

Ярмарка вакансий

Симуляция собеседований

Игры на тему кибергигиены

## Роль вендора:

Партнерство



## Цель

Помощь вузам с профильным направлением

Популяризация сферы ИБ

Просветительская деятельность



# Вендор & интегратор

объединяем  
ресурсы, знания и  
опыт

1  
Расширение  
аудитории

2  
Экономия  
ресурсов

3  
Новые грани  
возможного





Мария Шамонтьева  
руководитель event-направления ИнфоТеКС  
[smg@infotecs.ru](mailto:smg@infotecs.ru)





Татьяна Михалёва  
руководитель отдела маркетинга  
Mask Group



Сайт



TG-канал