

Классические инструменты
лидогенерации в ит 2026



Отраслевые кейсы



Ксения Кочешкова
Исполнительный
директор, NWComm

NWComm



NWComm

Агентство B2B-маркетинга для ИТ-отрасли

17 ЛЕТ НА РЫНКЕ

600+ ПРОЕКТОВ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ИТ-ПРОДУКТОВ

2500+ ДЕЛОВЫХ ВСТРЕЧ
ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ

250+ БИЗНЕС-МЕРОПРИЯТИЙ



Контекст вокруг лидогенерации в России в 2026 году

1

КРИЗИС ПО ВСЕМ ОТРАСЛЯМ

НДС, высокая ставка ЦБ,
рост спроса, снижением
темпов роста ВВП

2

СОКРАЩЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

в развитие бизнеса, рост,
масштабирование во всех отраслях,
в команды, в маркетинговые бюджеты

3

БЛОКИРОВКИ

мобильного Интернета,
онлайн-ресурсов. Падение
мобильных активностей
(=>конверсий в лиды
и продажи)

4

БОЛЕЕ 280 ТЫС

закрытых юр. лиц

5

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ И ВНЕДРЕНИЕ

национальных
платформ
и мессенджера

Что говорят эксперты:



Рис. 25. 15 приоритетных каналов маркетинга и лидогенерации в ближайшие 12 месяцев для российских компаний



Рис. 26. Какие направления работ считаете важными для себя для оптимизации процесса лидогенерации?

**Классические = КЛЮЧЕВЫЕ
инструменты
лидогенерации**

Кейс#1 Директ-маркетинг для поставщика решений в области информационной безопасности

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- Отрасли: банки и финансы, нефтегазовый сектор, энергетика, фармацевтика, тяжёлая промышленность, транспорт, розничная торговля.
- Категория должностей: ИТ-директора, ИБ-директора.
- Регион — Россия

БАЗА

900 компаний
Выручка — от 5 млрд ₽,
штат от 500 человек

МАТЕРИАЛЫ

Сценарий звонка, тексты писем, скрипты сообщений, форма отчета по лиду



Кейс#1 Директ-маркетинг для поставщика решений в области информационной безопасности

ХОД ПРОЕКТА

- Директ-маркетинг:
 - персонализированные письма на имя ЛПР;
 - официальные письма на имя генерального директора;
 - звонки по рабочим телефонам компании;
 - сообщений в мессенджерах при необходимости и с разрешения ЛПР
- Подготовка к каждому звонку
- В среднем 3-5 касаний с ЛПР
- Передача клиенту отчета по лидам



Кейс#1 Директ-маркетинг для поставщика решений в области информационной безопасности

РЕЗУЛЬТАТЫ

Из 900 аккаунтов:

- 29 квалифицированных лидов уровня MQL
(крупнейшие розничные сети, банки, производственные и промышленные предприятия)
- 3.2% - конверсия в лиды
- Ряд компаний перешли на этап заключения договора уже в период проекта/+6 месяцев



Кейс#2 Event-маркетинг сетка NWComm



Мероприятие	Формат участия	Кол-во встреч	Пример компаний
	Участие с докладом	6 конф.-коллов после мероприятия 12 отложенных решений с датой коммуникации (до 4 мес.)	БКЕ Мосводоканал Эвобласт Абсолют Банк
	Участие стенд+доклад	8 встреч-знакомств на стенде 2 конференц-колла после мероприятия 8 отложенных решений с датой коммуникации	РУСЭНЕРГОСБЫТ ВГТРК Natura Siberica Мираторг
	Доклад +лидогенерация	34 из 100 компаний прошли регистрацию 5 конференц-коллов после мероприятия назначено	ОДК-Кузнецов ПРЕКАБ Сарансккабель Интер РАО



Кейс#3 Email-Маркетинг.

Сбор делегатов на вебинар по автоматизации для узкой ЦА

Клиент

Технологическая компания – лидер
в области RPA-решений

Мероприятие

Вебинар о применении роботизации
и искусственного интеллекта
в агропромышленном комплексе

Вызов

База NWComm содержала всего 300 контактов
подходящих ЛПР — этого было недостаточно
для рассылки и сбора делегатов

Целевая аудитория

Компании агропромышленного комплекса
(средний и крупный бизнес)
Должности: ИТ-директора, HR-директора,
финансовые и коммерческие директора

Кейс#3 Email-Маркетинг.

Сбор делегатов на вебинар по автоматизации для узкой ЦА

Решение

1. Добавили смежную отрасль — FMCG, где процессы автоматизации схожи с АПК
2. Решили использовать общие корпоративные почты, чтобы охватить компании, где не было прямых контактов нужных специалистов

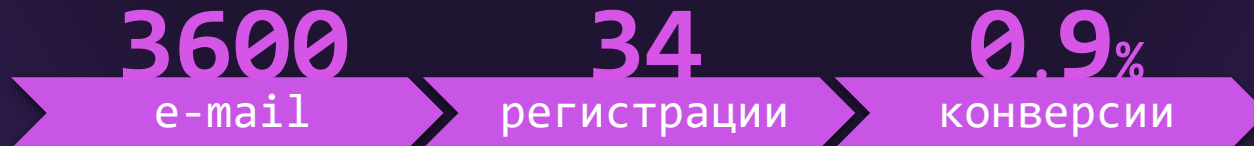
Реализация

Запустили две волны рассылки с интервалом в 4 дня:

- Персонализированные письма для личных контактов + напоминание
- Письма для общих почт: отдельные версии для HR- и ИТ-руководителей

Пример регистраций

Ситно, Хохланд Руссланд, КОПИТАНИЯ, ГК РОСМОЛ, Сады Придонья, Содружество, Ferrero Russia





Будем
на связи!



NWComm



Ксения Кочешкова
Исполнительный директор
e-mail: k.kocheshkova@nwcomm.ru