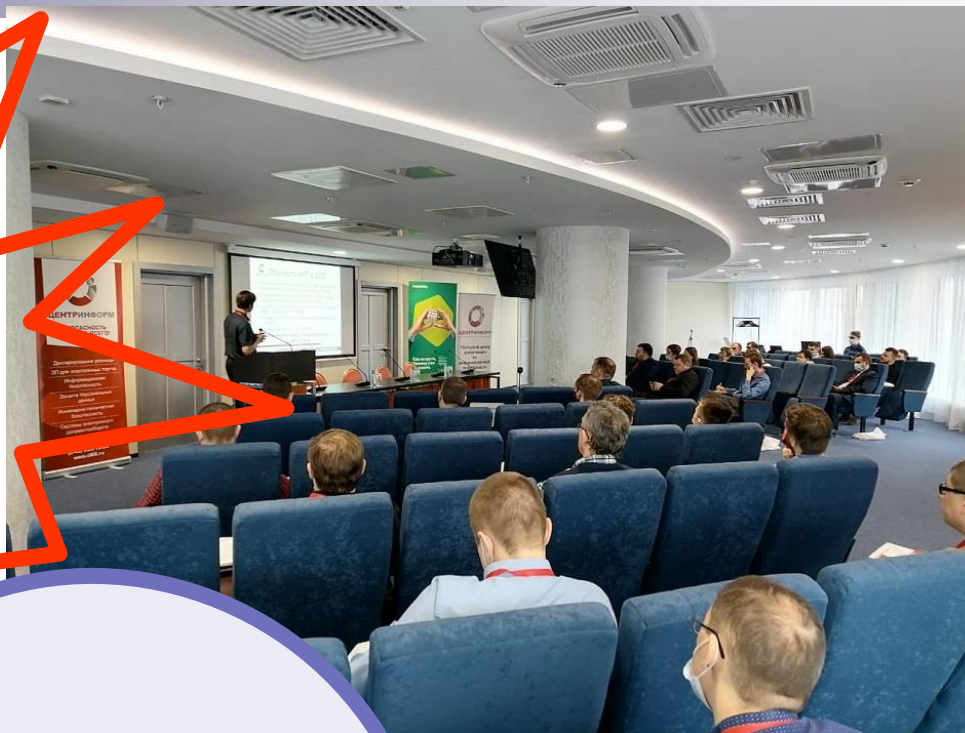




**ЦЕНТРИНФОРМ**

## **ФАКАП 1**

**Перестает работать  
проектор, сели  
батарейки во время  
КВИЗа по ИБ**



**ПРИЗНАТЬ,  
ЧТО  
ПРОИЗОШЛА  
НЕУДАЧА**

**ПРИДУМАТЬ, КАК  
ВЫКРУТИТЬСЯ ИЗ  
СЛОЖИВШЕЙСЯ  
СИТУАЦИИ**

1. *Можно просто зачитывать вопросы КВИЗа и несколько раз повторять ответы, пока меняют батарейки.*
2. *Сделать небольшой перерыв для изучения демо-зоны.*



ЦЕНТРИНФОРМ

**ФАКАП 2**  
**Отвечающих**  
**правильно больше,**  
**чем запланированных**  
**призов**



**ВАЖНА**  
**ОПЕРАТИВНОСТЬ**

**ПЛАН**  
**А, В и С**



1. У нас были ручки, линейки, блокнотики, запасная сувенирка.
2. Заранее сделать бумажные жетоны, кто больше наберет, те и получают призы.



**ЦЕНТРИНФОРМ**

**ФАКАП 3  
КАВЕРЗНЫЕ  
ВОПРОСЫ НА  
ВСТРЕЧАХ И ТЫ НЕ  
ГОТОВ К ОТВЕТУ**

**НЕ ПАСОВАТЬ!!!**

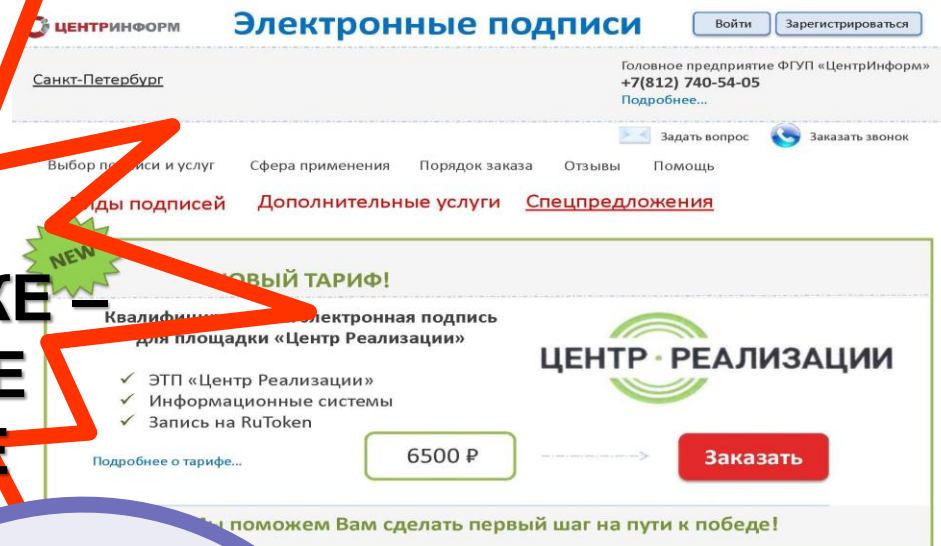
**ОПЕРАТИВНО  
НАЙТИ ОТВЕТ  
И ОБСУДИТЬ**



**ФАКАП 4  
НАКОСЯЧИЛИ С  
ЦЕНАМИ ПРИ ВЫГРУЗКЕ –  
ПОКУПАТЬ ДЕШЕВЛЕ  
ЗАХОТЕЛИ МНОГИЕ**

**БЫСТРО  
ИСПРАВИТЬ,  
ПРИДУМАТЬ  
ПРИЧИНУ**

**ПЕРЕПИСАТЬ  
БИЗНЕС-ПРОЦЕСС,  
ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ  
ПРОВЕРКА**



1. Сделать конкурс, среди заявок и продать по дешевой цене нескольким.
2. Использовать, как повод для продвижения.
3. Терпеливая работа с возражениями, разработка скриптов.





**ЦЕНТРИНФОРМ**

**ФАКАП 5**  
**ИЗМЕНИЛИ НОМЕР**  
**ТЕЛЕФОНА, но НЕ**  
**ПОМЕНЯЛИ ЕГО НА**  
**САЙТЕ**



**ПРОВЕСТИ**  
**АНАЛИЗ**  
**(сколько клиентов**  
**потеряно)**

**МОЗГОВОЙ**  
**ШТУРМ**  
**по возврату**  
**клиентов и**  
**привлечению**  
**НОВЫХ**

1. *Анализ техническими средствами (логи вебсервера, логи АТС)*
2. *Наладить организацию и контроль.*
3. *Методы поощрения и наказания сотрудников.*

# **Пять маленьких (но поучительных) историй моих провалов**

Анна Лавровская, АСПЕКТ-СЕТИ, г. Киров



**История 1/5 о ланъярдах**

# История 1/5 о ланъярдах

1. Всё проверять!



# История 1/5 о ланъярдах

1. Всё проверять!
2. На этапе подготовки это может выглядеть избыточным: «душнила!»

# История 1/5 о ланъярдах

1. Всё проверять!
2. На этапе подготовки это может выглядеть избыточным: «душнила!»  
+ а в процессе уже всем всё нравится!

# История 1/5 о ланъярдах

1. Всё проверять!

2. На этапе подготовки это может выглядеть избыточным: «душнила!»

+ а в процессе уже всем всё нравится!

+ вежливость и настойчивость (доброе слово и пистолет)

# История 1/5 о ланъярдах

1. Всё проверять!

2. На этапе подготовки это может выглядеть избыточным: «душнила!»

+ а в процессе уже всем всё нравится!

+ вежливость и настойчивость (доброе слово и пистолет)

3. Вкладываться в отношения всегда





## История 2/5 о сетевом инженере

# История 2/5 о сетевом инженерере

1. Прогон обязателен  
(есть исключения, но тем не менее)

# История 2/5 о сетевом инженерере

1. Прогон обязателен  
(есть исключения, но тем не менее)
2. Не надо бояться учить инженеров :)  
«Я помогу»





В ФЕВРАЛЕ 2010 ГОДА ГРУППА ТЕХНИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ АСПЕКТ СПб ОТМЕЧАЕТ ЮБИЛЕЙ – 15 ЛЕТ РАБОТЫ В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ. РАССКАЗАТЬ ОБ ЭТОМ МЫ ПОПРОСИЛИ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ГРУППЫ КОМПАНИЙ ЭДУАРДА МОСКВИНА.

– Что чувствует директор, возглавляющий компанию с момента основания, в такой праздничный день?

– Да пафоса никакого нет. Есть много работы, есть с кем эту работу делать. Есть уверенность в собственной полезности и востребованности. В очередной раз есть понимание необходимости учиться в новых сложившихся в экономике страны и отрасли условиях, и делать это быстро и качественно.

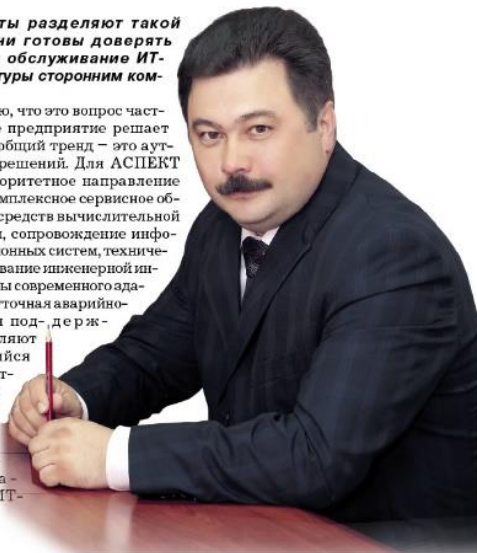
– Что позволило в течение 15 лет реализовывать творческие амбиции?

– Скорее, кто позволил. Это наши Заказчики, которые заинтересованно и конструктивно ставят сложные в техническом отношении задачи. Благодаря им сегодня отраслевое сообщество имеет сложившуюся саморегулируемую действенную структуру, способную реализовать инфраструктурные проекты в строительстве и ИТ-отрасли на современном уровне с гарантированно высоким качеством.

– Клиенты разделяют такой подход? Они готовы доверять созданию и обслуживанию ИТ-инфраструктуры сторонним компаниям?

– Я считаю, что это вопрос частный. Каждое предприятие решает для себя, но общий тренд – это аутсорсинг ИТ-решений. Для АСПЕКТА СПб это приоритетное направление развития. Комплексное сервисное обслуживание средств вычислительной и оргтехники, сопровождение инфокоммуникационных систем, техническое обслуживание инженерной инфраструктуры современного административного здания, круглосуточная аварийно-техническая под-держка представляют развивающийся портфель аутсорсинговых услуг группы.

Кстати, перспективное направление ИТ-



## Э. Москвин: «Достичь результата можно только в команде»

– Конкурентоспособность предприятий во многом зависит от надежности локальной сети и коммуникационных возможностей. А какими конкурентными преимуществами должна обладать компания-интегратор, чтобы стать успешной?

– Локальная сеть сейчас не является конкурентным преимуществом! Если ее нет, фирма просто находится вне рынка. Базовые инфраструктурные решения присутствуют в любой организации, не так ли? Другой вопрос, насколько эта базовая инфраструктура наполнена информацией, как она работает, насколько эффективно функционирует. И тогда уже можно говорить о конкурентных преимуществах. Если сеть работает плохо, то это уже не конкурентное преимущество, а недостаток. Поэтому нужно научиться быть конкурентоспособным. При этом тем больше таких услуг предложит интегратор, тем больше востребован он будет на рынке.

Группа компаний АСПЕКТ СПб РАБОТАЕТ НА СТЫКЕ ДВУХ ОТРАСЛЕЙ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА: Информатизация и связь и Строительство. Направления деятельности: проектирование и строительство инфраструктуры зданий, поставки ПК и оргтехники, ИТ-услуги и решения, лицензирование ПО, сервисное обслуживание. Офисы и представительства группы компаний расположены в Кирове, Санкт-Петербурге, Москве, Сыктывкаре и Глазове.



аутсорсинга – облачные вычисления. Возможно, этот рынок когда-то станет подобен рынку электроэнергетики, когда мы не знаем, на какой электростанции вырабатывается электроэнергия, доступная в нашей розетке. Так же и пользователи информационных технологий не знают, на какой инфраструктуре работает их компания. Поэтому все надо научиться делать в 2005 году?

– Два «заключенных» питерских аспиранта организовали в Кирове продажу компьютерной техники. В

то время все работало под заказ, а у нас компьютер можно было «потрогать» и забрать сразу. К концу первого года работы в штате было пять человек. В 1996 году был создан отдел копияльной техники, а еще через год – отдел сетей и систем связи, где мы начали работать безарестно, на рынке. Это был первый шаг к созданию группы компаний АСПЕКТ СПб. В 2002 году в Санкт-Петербурге, а два года спустя в Москве. Год десятилетия

АСПЕКТА ознаменовался переездом Кировского офиса из Центральной гостиницы в собственное помещение на ул. М. Гвардии. В это же время были получены крупные проекты и резко выросла численность персонала. Сегодня в группе компаний работает чуть больше 100 человек.

– Эдуард Валентинович, какую роль в вашем бизнесе играет техническая составляющая, а какую – человеческий фактор?

– ИТ-бизнес – это, прежде всего, бизнес людей (квалифицированной экспертизы), а уже во вторую очередь – борьба технических ресурсов. Руководитель должен создать и вырастить команду, обеспечив ее интересной работой. Наш коллектив динамичный и дружный, других ребят мы просто не принимаем в компанию. Слово «дружный» здесь означает, что каждый на своем месте готов подставить коллеге плечо, а не вояжу.

За редким исключением компания сформирована из молодых специалистов. Именно они в процессе внутрифирменного обучения и повышения квалификации становились значимыми для АСПЕКТА и для российского ИТ-рынка. Средний возраст в компании – 32 года. 70% сотрудников моложе 40 лет.

– Какими знаниями, навыками или личными качествами должен обладать молодой специалист, чтобы стать сотрудником АСПЕКТА СПб?

– Мы очень любим ребят с красными дипломами, ценим их стремление обучаться в аспирантуре. Но этого недостаточно, чтобы стать сотрудником АСПЕКТА. Чуть приоткрывая корпоративную культуру: нужно быть доброжелательным и миролюбивым человеком, почитать родителей и сопереживать человечеству. Приятно отметить, что на ведущих управленческих позициях у нас заняты специалисты, обладающие научными степенями.

Сотрудник АСПЕКТА обладает высокой профессиональной репутацией, имеет аналитический склад ума, энциклопедически эрудирован, творчески одарен, стрессоустойчив и имеет активную жизненную позицию.

В 2002 году мне выпало по президентской программе стажироваться в Японии. Эту страну – в противовес западному индивидуализму – отличает коллективистский настрой. Японские менеджеры и ученые не любят работать в одиночку, они предпочитают решать задачи сообща. Это было для меня огромным опытом. Я увидел, как японцы, работая в команде, решают общие задачи, при этом каждый из сотрудников выполняет свою часть работы.



– Какие-то принципы управления вы привезли с собой?

– Да, мне импонирует восточный подход к построению управленческих процессов. Но не всё из зарубежного опыта можно и нужно прикидывать в российской компании.

Первое из того, что мы старательно вырабатываем, – это концепция непрерывного обучения. Улучшение мастерства само по себе может приносить человеку огромное удовлетворение. С другой стороны, обучение является подготовкой к более ответственной работе и продвижению по службе. Компания заинтересованно мотивирует сотрудников к повышению уровня профильного образования как в высшей школе, так и в системе отраслевого обучения.

Второе – восприимчивость к новым идеям. Важно уметь учиться на ошибках и извлекать пользу из опыта других.

Третье – длительная перспектива сотрудничества с людьми. В Японии в свое время компания гарантировала сотрудникам пожизненный найм. У нас он, конечно, не пожизненный, но долгосрочный. Четвертое – лояльность сотрудников. Любый японец очень тесно отождествляет себя с нанявшей его корпорацией. Каждый руководитель и

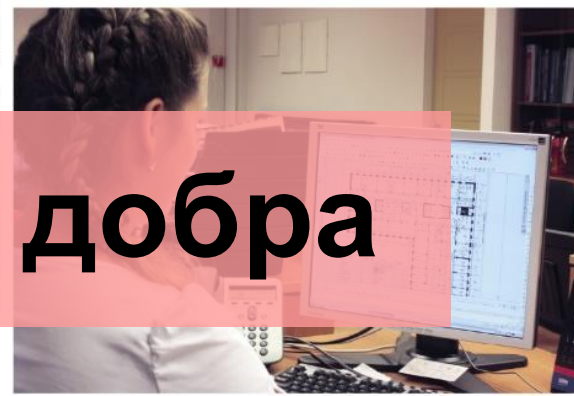
каждый рядовой служащий убежден, что он необходим своей компании, и компания необходима ему.

А главный принцип – это уважительное отношение к людям. Я считаю, что нужно тратить себя на людей. Это касается не только управления организацией, но и общественной работы.

– Эдуард Валентинович, с каким коллективом, наверное, можно строить самые смелые планы?

– Можно последовательно реализовывать запланированное. Сегодня недостаточно иметь высокую квалификацию, необходимые ресурсы, притянуть профессиональным сообществом. Пришло время реальной потребности собственника (будь то государство или бизнес) в регламентированном, эффективном, социально ответственном менеджменте. И коллектив АСПЕКТА, во многом благодаря возрастным потребностям наших Заказчиков, учится быть полезным и востребованным рынком и профессиональным сообществом в новых условиях. М

Группа технических компаний «АСПЕКТ СПб»  
610017, г. Киров, ул. М. Гвардии, 45  
Тел./факс: (8332) 35-13-13  
www.aspectspb.ru



# История 3/5 о причинении добра

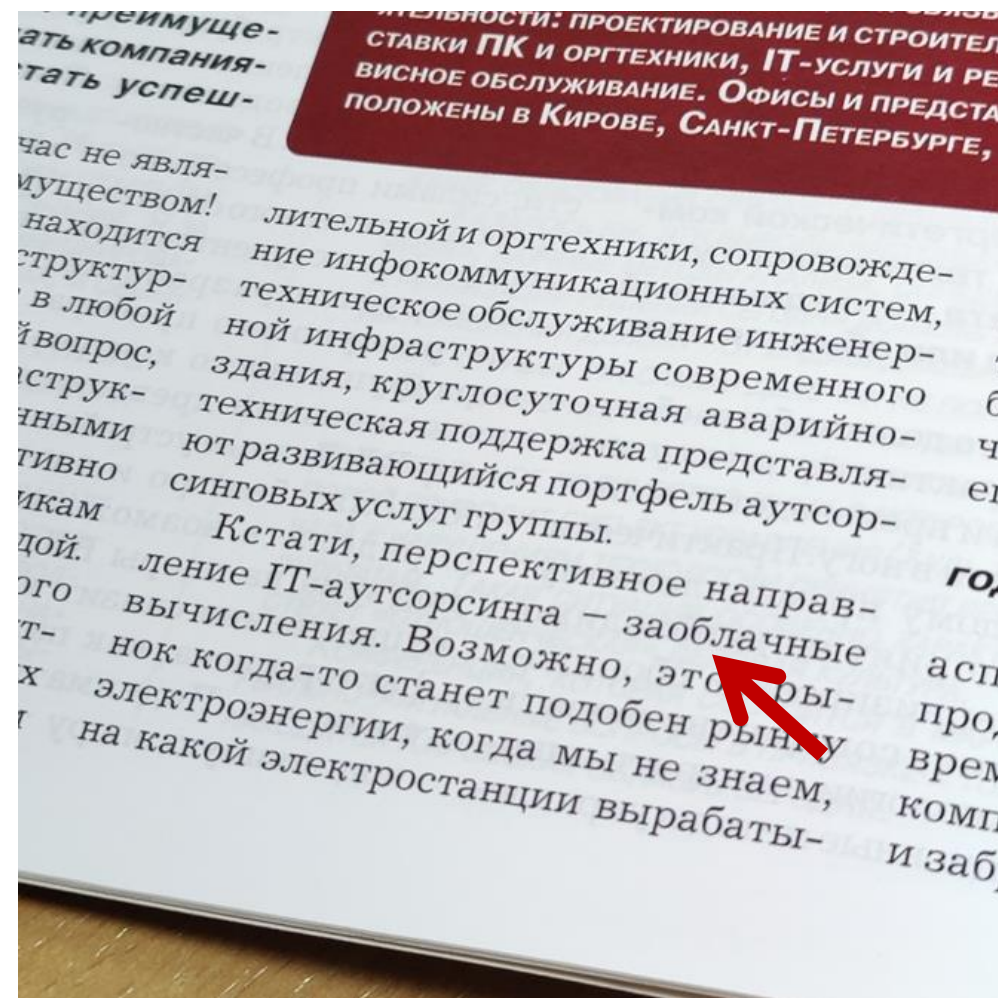


# История 3/5 о причинении добра

Кстати, перспективное направление ИТ-



аутсорсинга – облачные вычисления. Возможно, этот рынок когда-то станет подобен рынку электроэнергии, когда мы не знаем, на какой электростанции вырабатывается электроэнергия, доступная в нашей розетке. Так же и



# История 3/5 о причинении добра

1. «Пожалуйста, если будете что-то менять, даже одно слово, согласуйте со мной»

# История 3/5 о причинении добра

1. «Пожалуйста, если будете что-то менять, даже одно слово, согласуйте со мной»

2. «Звоните в любое время дня и ночи»





Группа технических компаний

Аспект<sup>СПб</sup>

Генеральный директор

МОСКВИН  
Эдуард Валентинович



Производственно-техническая компания

Аспект<sup>СПб</sup>

Генеральный директор

610017, г. Киров, ул. М. Гвардии, 45

Тел. (8332) 301-301

Тел./факс (8332) [REDACTED]

aspectspb.ru

moskvin@aspectspb.ru

МОСКВИН

Эдуард Валентинович

История 4/5 о визитках



# История 4/5 о визитках

1. Никто не заметил! Или по крайней мере никто не сказал.

# История 4/5 о визитках

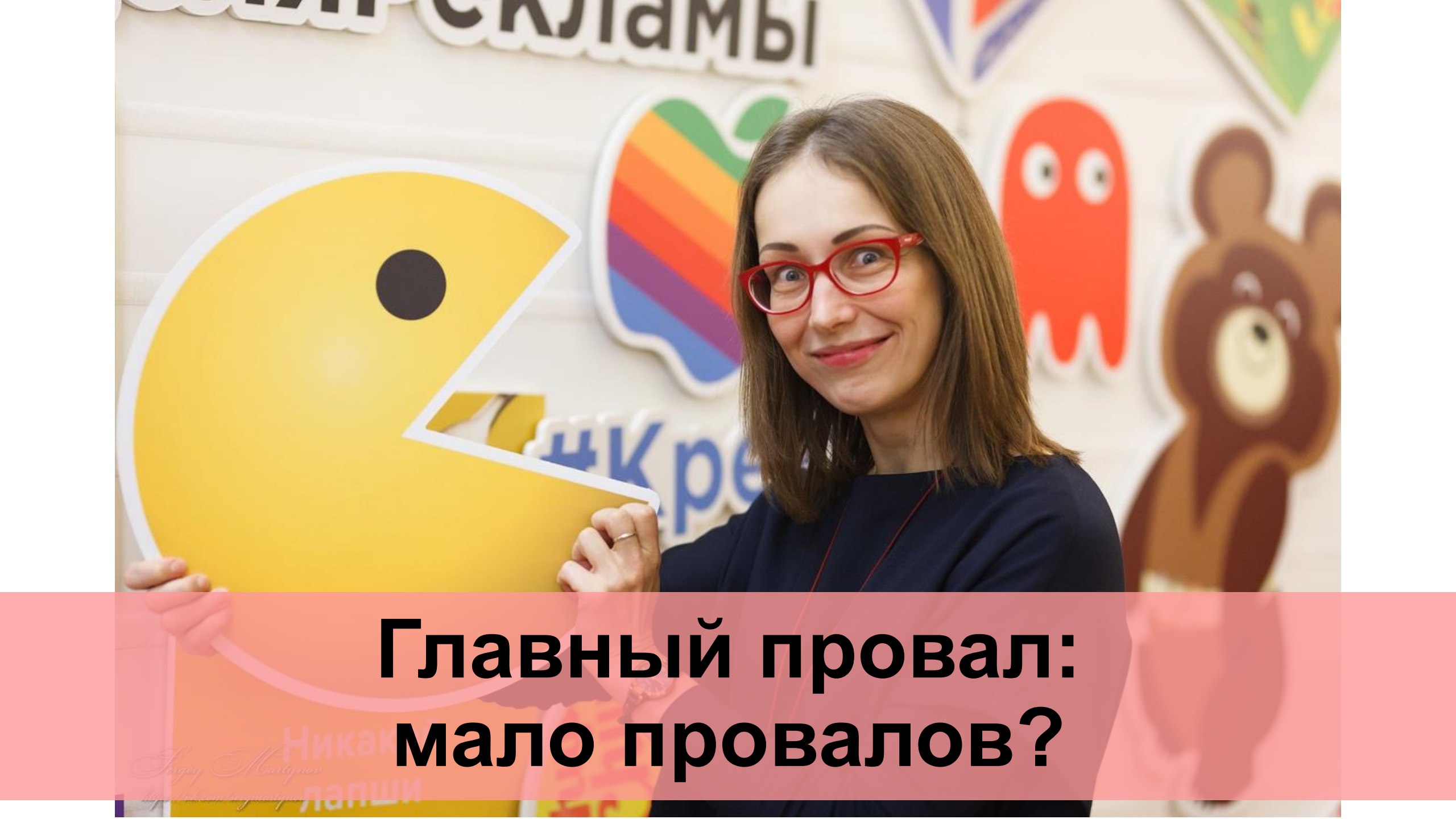
1. Никто не заметил! Или по крайней мере никто не сказал.
2. Чужой косяк — как-то спокойнее...

Что-то пошло не так.

Хорошо

**История 5/5: почему ошибаться нужно**



A woman with long brown hair and red-rimmed glasses is smiling and holding a large yellow Pac-Man cutout. She is wearing a dark blue top. The background is a wall decorated with various colorful cutouts, including a rainbow apple, a red ghost, a brown bear, and a hashtag #Кре. The text "Главный провал: мало провалов?" is overlaid on the image in a large, bold, black font. In the bottom left corner, there is a small, faint watermark that reads "Никак лапши" and "Игорь Мясников".

**Главный провал:  
мало провалов?**

## Ещё раз: выводы

1. Всё проверять настойчиво
2. Вкладываться в отношения (партнёры, коллеги, все)
3. Не каждый косяк — факап
4. Ошибаться полезнее, чем не ошибаться



**GIS** ГАЗИНФОРМ  
СЕРВИС



**FUCK UP DESIGN**



# Моя ошибка

---

№ 5.....6.....7.....

Пробетс Марина Андреевна  
«Газинформсервис»

# Разработка листовки



М. «ЗВЕЗДН»  
+7 (812) 339-  
М. «АКАДЕМИЧЕ»  
+7 (812) 339-  
М. «КОМЕНДАН»  
+7 (812) 339-  
М. «ЛЕНИНСКИ»  
+7 (812) 339-  
М. «ПР.ПРОСВЕИ»  
+7 (812) 339-  
М. «ПАРК ПОЕ»  
+7 (812) 339-  
М. «МЕЖДУНАР»  
+7 (812) 339-  
М. «ПИОНЕРС»  
+7 (812) 339-  
М. «МАЯКОВС»  
+7 (812) 339-  
М. «ПЕТРОГРАД»  
+7 (812) 777-  
М. «СПОРТИВ»  
+7 (812) 339-  
М. «ДЫБЕН»  
+7 (812) 339-  
М. «НОВОЧЕРКА»  
+7 (812) 339-  
М. «ЛОМОНОСО»  
+7 (812) 339-  
М. «КОЛПИНС»  
+7 (812) 702-3  
М. «ПРИМОРСК»  
+7 (812) 339-3  
М. «КУПЧИНС»  
+7 (812) 339-3  
М. «ПР. ВЕТЕРАИ»  
+7 (812) 339-3  
М. «ЛИГОВСКИЙ»  
+7 (812) 339-3

СКИДКА  
на окна  
**40%**  
до 16 октября

## ЛУЧШАЯ ОКОННАЯ КОМПАНИЯ

ПО ВЕРСИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ «ЗОЛОТОЕ ОКНО 2017»

КРУПНЕЙШИЙ ЗАВОД СПБ. ОКНА ПВХ, ОСТЕКЛЕНИЕ, УТЕПЛЕНИЕ И ОТДЕЛКА БАЛКОНОВ И ЛОДЖИЙ.



ОКНО 1400\*1200  
С МОНТАЖОМ  
8 500 РУБ

СКИДКА  
на окна  
**40%**  
до 16 октября

УНИКАЛЬНЫЕ БЕСШОВНЫЕ ОКНА  
ЛАМИНИРОВАННЫЕ ОКНА  
СОБСТВЕННЫЙ ЗАВОД

**БЕСПРОЦЕНТНАЯ  
РАССРОЧКА**

**320-33-90**  
21 офис продаж

21 офис продаж, во всех районах  
СПб

# День выпуска листовки

ИТОГ:

- Комментарий и моя ошибка разошлись практически по всем пабликам Санкт-Петербурга.
- Продажи взлетели.

Признавашки дтп и чп...  
вчера в 23:01

Пока Беглов открывал несколько недель 3 станции метро, [REDACTED] за день открыл новую станцию метрополитена "Колпино"





# Метро



Схема линий  
Петербургского  
метрополитена







**01**

## **Бесплатный PR**

Компания получила колоссальное и бесплатное упоминание в интернет, что привело к повышенному спросу.

**02**

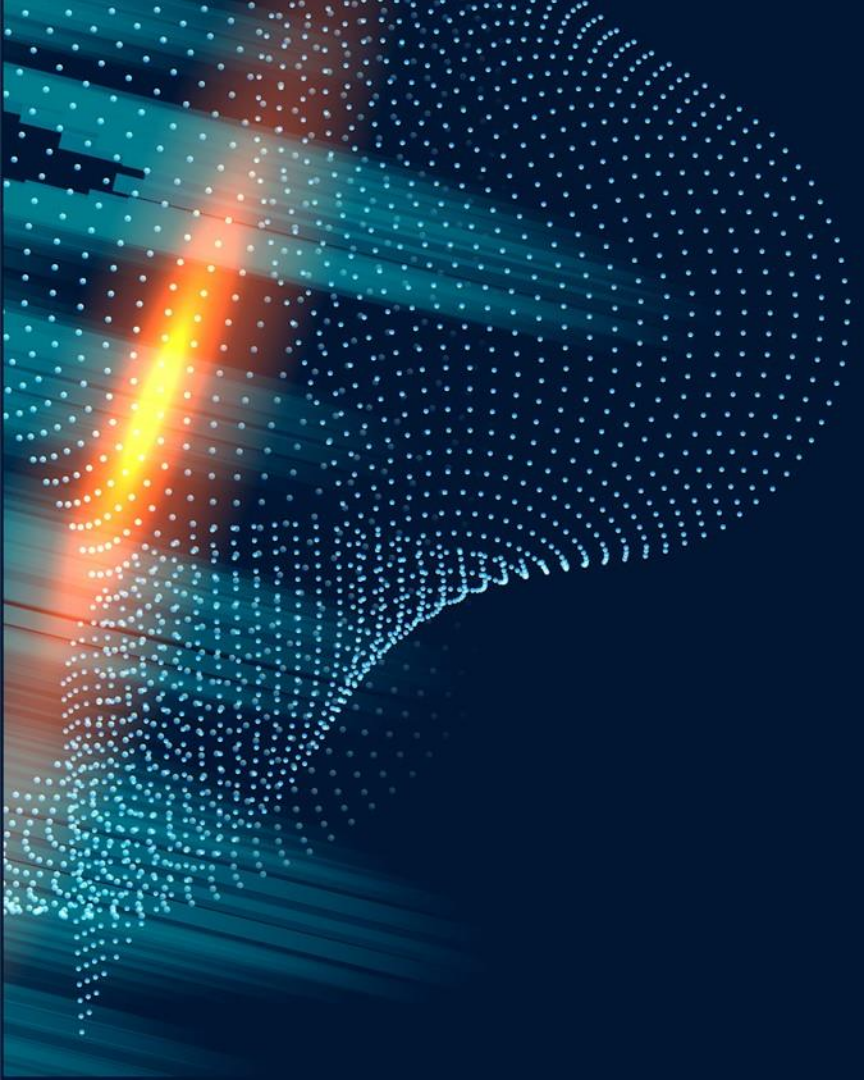
## **Урок: проверяй макет – усвоен!**

Все макеты делались за неделю до согласования и проверялись несколькими людьми.

**03**

## **Такие ошибки даже планируют**

Крупный бизнес разрабатывает такие ошибки заранее, продумывает каждый шаг.



# **Фак Ап №2!**

# Все тот же оконный завод.....

9 лет Карл

# Разработка мобильной версии сайта

## ТЗ

- Новая мобильная версия сайт включает в себя такую же настройку как и действующий сайт
- Верстка 1 месяц
- Сайт рассчитан на рекламу

## Результат

- Верстка 5 месяцев
- Постоянное изменение сроков
- ТЗ обсудили только на бумаге
- Все ожидали что хорошо сделает кто-то другой





**- 100**

Заявок

**- 1 000 000**

Потерянных денег

**- 100500**

Уверенности в себе



**01**

**При переносе  
сроков**

Всегда уточнять детали.  
Пусть вы будете выглядеть  
как «дурак»

**02**

**Все можно  
решить**

Любую ошибку можно и  
нужно решать.

**03**

**Проговаривайте  
все детали**

Весь тот рабочий опыт,  
что мы имеем, это опыт  
построенный на своих и  
чужих ошибках



**Всем спасибо!**



**I WANT  
TO  
BELIVE IN  
SELLING PR**



**Когда тебя  
добавил в вк  
пиарщик  
конкурента**






# Как я НЕ подружилась с digital маркетингом\*

\*В сегменте enterprise

# ДА, ЭТО Я

- Заместитель директора по развитию бизнеса УЦСБ
- Преподаватель и научный руководитель на факультете «Реклама и Связи с общественностью», УрФУ им. Б.Н. Ельцина





**ЧИСТОСЕРДЕЧНОЕ  
ПРИЗНАНИЕ**



**ОПРАВДАШКИ**



# Кейс #1

Продвижение услуги «Тестирование на проникновение»



# Кейс #1

Что получили?

**ТОП-3 популярных результатов**

После конф-колла с клиентом N было подготовлено и отправлено КП. Клиент сообщил, что для них стоимость высокая, рассчитывали на сумму 20 тр

Отправлено информационное письмо. Ответа нет.

пообщались, ФЛ, хочет дома провести  
Аудит своей сети, стоимость не устроила



# Кейс #2. Продвижение новой услуги

## Описание проекта | Краткий бриф

**Клиент:**

УЦСБ

**Цель РК:**

Выявление эффективных каналов лидогенерации  
и привлечение целевых лидов;  
Повышение позиций поисковой выдачи в Google.

**Аудитория:**

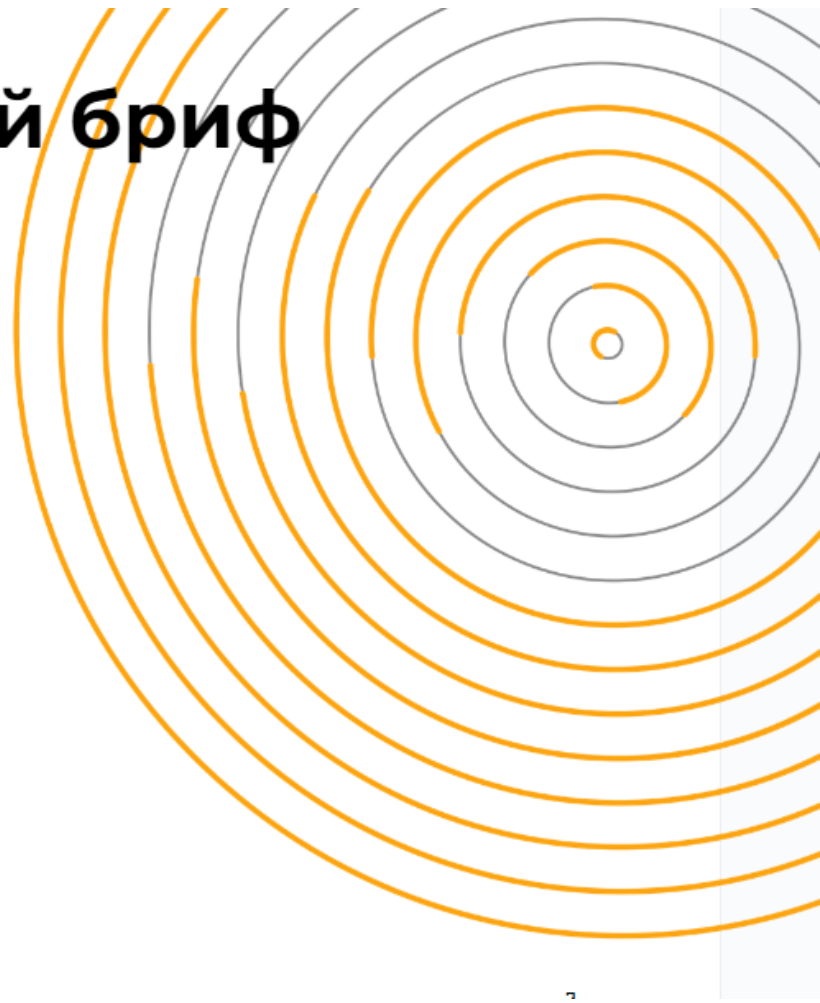
директор департамента информатизации / Информационной  
безопасности / начальник службы ИБ / Ведущий специалист

**Гео:**

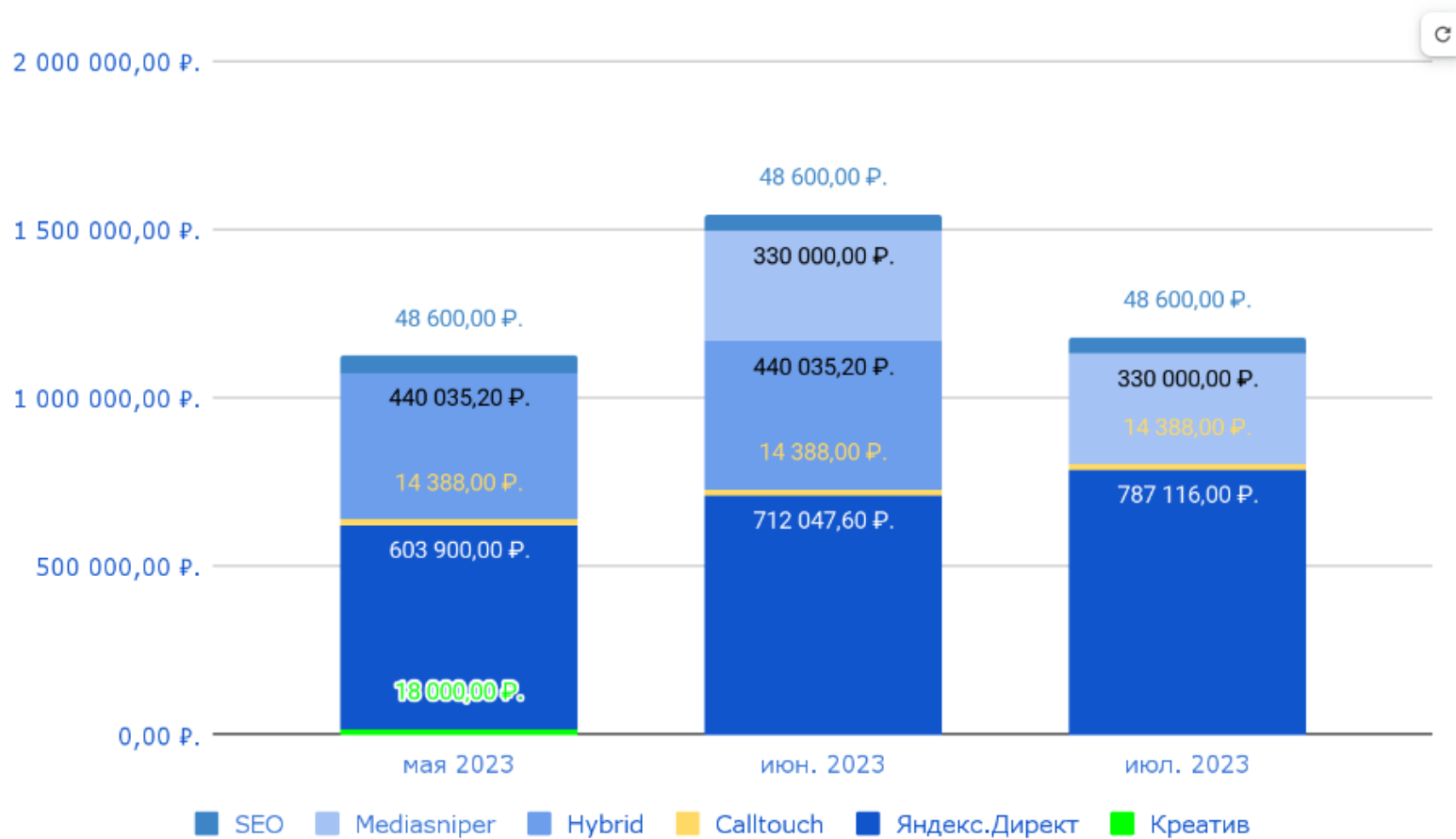
РФ

**Период:**

май-июнь 2023



# Кейс #2



**Бюджет РК: 3 850 098,00 Р. с НДС и АВ**



# Кейс #2



**Бюджет РК: 3 850 098,00 р с НДС**



# Кейс #3

## Продвижение мероприятия

### Выводы

CTR в среднем составил 0,175%.

PostClick показатели достойные для такого краткосрочного запуска.

В ходе анализа результативности запущенных объявлений на двух платформах можно сделать вывод, что для продвижения такого рода мероприятий нужно начинать ротацию рекламы за месяц до даты проведения, так как из-за короткого срока ротации данной кампании не было возможности для оптимизации.

Рекомендуем продолжать медийное размещение для роста знания подобных мероприятий и увеличения регистраций на них.





# Что сработало в диджитал?

- Продвижение вакансий
- Продвижение мероприятий без ограничения по ЦА



**Если у вас есть классный опыт  
в продвижении услуг и продуктов  
в b2b enterprise – поговорите  
со мной 😊**

**Татьяна Щенникова**  
TG: goodgirltanya



# Антипленарка ИнфоТеКС

---

Global IT

Колодникова Анна, директор по маркетингу

8 ноября 2023



# Повестка

---

## 01. Введение

Буквально 2 предложения

---

## 02. Батлы

Как мы факапились на  
записи

---

## 03. Сайты

Наши заметки по  
результатам года

---

## 04. Пузырь

Информационный который

---

## 05. Заключение

Тоже буквально пару слов



# Введение

---

Global IT – специализированный интегратор в сфере ИБ.

Представляет 12 Российских решений: межсетевые экраны, криптошлюзы, криптомаршрутизаторы.

И конечно решение Vipnet.

Профессиональный подбор оборудования.  
Полный цикл услуг по поставке и внедрению решений.

Почему этот формат?

Запрос наших заказчиков. Просят «реальную оценку» того или иного решения, со всего плюсами, минусами, особенностями, желательно в сравнении в другими решениями.

# Батлы

---

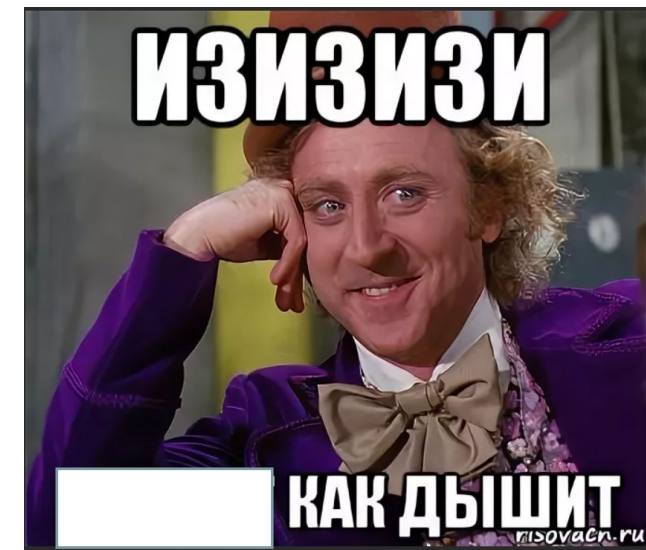


# Непредсказуемые

- Много времени ушло на обоснование выбранного формата для первой пары Вендоров,
- Долго не могли согласовать дату ввиду большой загруженности всех участвующих

## Дальше хуже

- Один спикер приехал раньше плана, другой опоздал – разрыв по времени
- За несколько дней заболел ведущий, усердно его лечили
- В день съемок ведущий впадает в «ступор». Съемки были рассчитаны на максимум 3 часа. В итоге длились 5 часов.
- В середине я сказала СТОП, меняем ведущего и заново все переснимаем. Подумали, успокоились, накидали новых тем, досняли ...



**Ну вот так бывает, зато  
посмеялись в конце от души**



такты

ция сертифицирована и имеет необходимые протоколы испытаний, полностью соот-

Напишите нам, мы онлайн

Чем моднее дизайн - тем ниже  
конверсия.  
Наши тесты и замеры на протяжении  
года.

# Сайты

## Сертифицированные межсетевые экраны ViPNet

Связаться по e-mail

## Контакты по вопросам межсетевых экранов ViPNet

Вся продукция сертифицирована и имеет необходимые протоколы испытаний, полностью соответствует требованиям согласно Указу Президента Российской Федерации от 01.05.2022 № 250

Свяжитесь с нашими экспертами по ИБ и получите ответы на все вопросы.

Мы работаем со всеми регионами РФ и странами СНГ.

📍 Московская область, г. Лобня, ул. Текстильная, д.1

☎ +7 (495) 108-48-17

Имя\*



Номер телефона\*



Комментарий

# Конверсия сайтов



Сайт с модным дизайном

Воронки (9 мес)	
Шаг	CR из шага в
Переход на сайт	100%
Заявка	0,16%
Клиент	6,67%

Сайт с «обычным» дизайном

Воронки (9 мес)	
Шаг	CR из шага в
Переход на сайт	100%
Заявка	2,29%
Клиент	15,56%

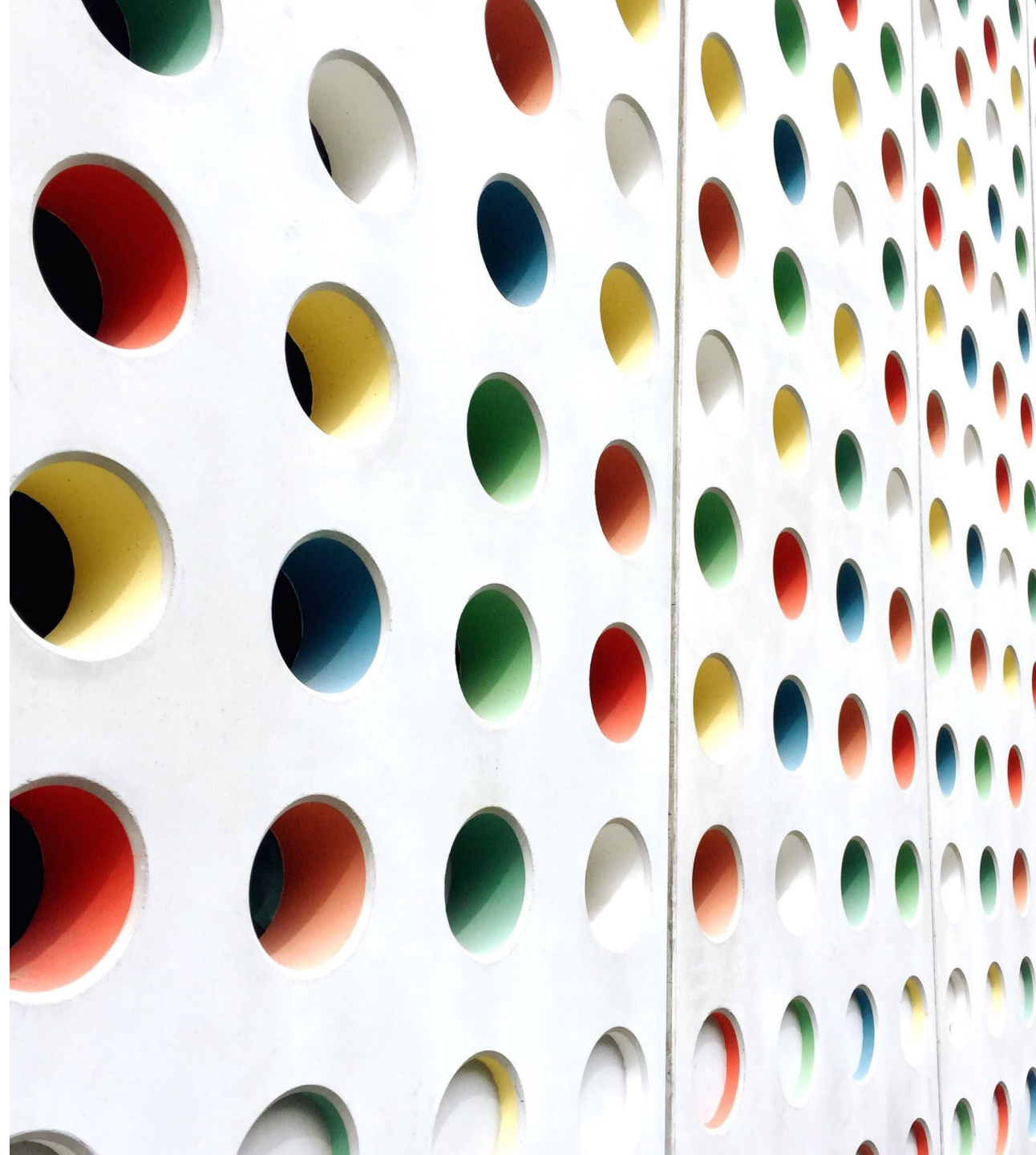
## Вместо выводов

---

**На текущий момент «современный дизайн»  
показывает более низкую прямую конверсию**

**Хотя по юзабилити проходили тесты**

**Прикольнo – не значит «полезно»**







# Информационный пузырь

---

Как выйти из информационного пузыря ИБ и стать ближе к «народу».  
Чего действительно хочет заказчик.  
На какие грабли мы наступили и, судя по всему, еще наступим.





# Как видят импортозамещение в ИБ заказчики ?

Многие заказчики приходят к нам со следующей болью: много обещаний – реальность другая.

## На какие грабли мы наступили и, судя по всему, еще наступим

Недооценили сложность задачи. При условии ограниченных бюджетов, заказчик часто хочет сэкономить на ТЗ, аудите и тд. Поэтому экспертный подбор оборудования мы вели как «услуга по умолчанию»



# Основные боли

## Выбор решения

Сколько вендоров нужно пробежать, что бы выбрать?  
Нет консолидированной информации

## Закрыть каждую боль лучшим решением

Часто бывает так, что ни одно решение не может закрыть все потребности заказчика. И приходится строить зоопарк. И тут подбор решения зависит от ТЗ заказчика. И случаются казусы...

## ТИС – техническое информационное сопровождение

Жалуются на отсутствие информационного сопровождения. Вплоть до банального – а что должно быть в коробке?

# Есть ли решение?



---

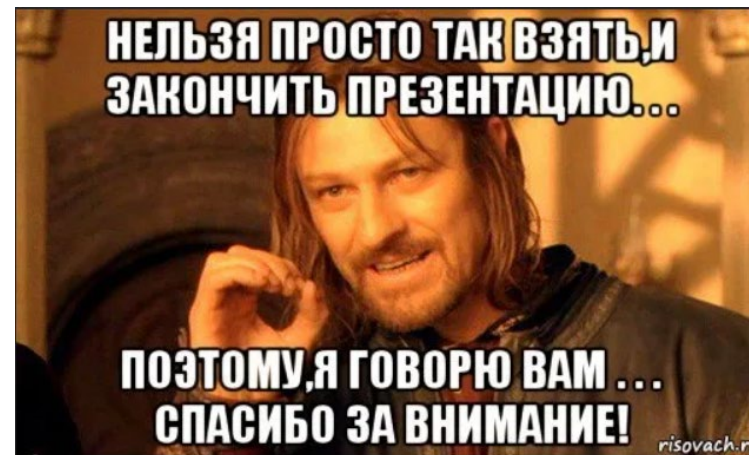
## Консолидирование информации

Создавать центры экспертизы по российским решениям. Помогать, а не **продавать**, как бы это банально ни звучало.



# Спасибо

---



Анна Колодникова

otto@global-it.ru

# В КАЖДОЙ ШУТКЕ, ТОЛЬКО ДОЛЯ ШУТКИ



@СТРАЛ  
БЕЗОПАСНОСТЬ




ДОЛКА  
ПОМЕНЬШЕ

СОВСЕМ МАЛЕНЬКАЯ  
ДОЛКА ЖЕСТЬ

ЗА — ДЕНЬГИ ДА

Хэй, бывший бюджетник, если хочешь избежать факапов в маркетинге:

## ПОМНИ:

-  Оказывается мероприятия можно делать **за деньги да**, а не из **шоколада** и палок. **Привыкай!**
-  Если что-то надо, **то проси, не молчи**
-  Аббревиатура "ТЗ" в итоге - **творческое** задание







@СТРАЛ  
БЕЗОПАСНОСТЬ

мАркетинг

маркЕтинг

«Начало, третьей мировой  
войны» — фото в цвете

# «У САМУРАЯ НЕТ ЦЕЛИ, ЕСТЬ ТОЛЬКО ПУТЬ»

— Так что, коллеги, коничива!

こんにちは



@СТРАЛ  
БЕЗОПАСНОСТЬ



# А ТАК МОЖНО БЫЛО?

## Вывод

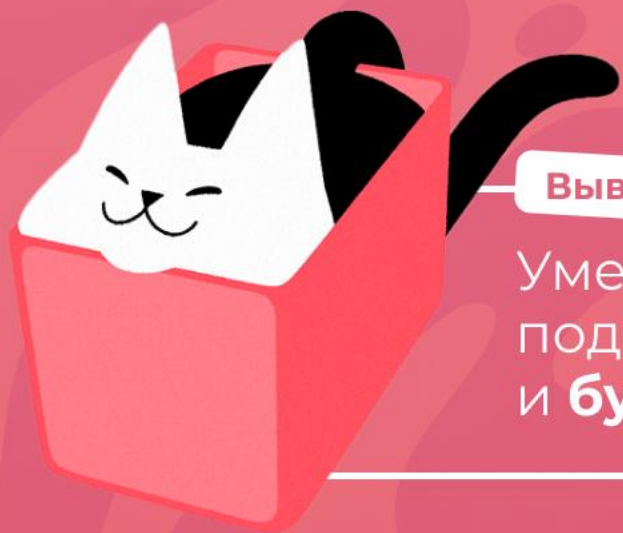
Привыкай к хорошему!  
Отдавать должен не только ты,  
**но и работа!**





# ТЫ ПРОСИШЬ У МЕНЯ БЮДЖЕТ

— но делаешь это без уважения



## Вывод

Умей быстро  
подстраиваться  
и **будь гибким!**

\$

\$

\$



# ГЛАВНЫЙ ОРГАНИЗАТОР



Я ГЛАВНЫЙ  
У МЕНЯ ЗВЕЗДА 



Вывод



перестраховывайся!



МОЖЕТ БЫТЬ



@СТРАЛ  
БЕЗОПАСНОСТЬ

Я ТВОЮ МАМКУ  
— УВАЖАЛ

Вывод

Меняйся, иначе так  
и останешься тем крикливым  
чуваком из школы!

ТАКСИСТ Я ТАК,  
ДЛЯ ДУШИ



@СТРАА  
БЕЗОПАСНОСТЬ