

Наталья Сахнова

Директор по маркетингу 2.0

Тел.: 8-909-913-65-71

Эл. почта: natalia@sakhnova.com







Вступление

Уважаемые читатели!

Дабы не отнимать ваше время, хочу сразу ответить на 3 главных вопроса.

Для кого этот журнал?

Для руководителя компании, которому нужен директор по маркетингу. И для выдающегося hr-менеджера. Ибо хороший hr просматривает резюме, чтобы найти повод отказать кандидату. Он делает все по правилам. Правило — это существующее описание вакансии. Выдающийся смотрит глубже.

О ком этот журнал?

Наталья Сахнова, 25 лет. Директор по маркетингу на ИТ рынке (B2B). Я ищу работу-счастье: моральное и материальное удовлетворение. Мы слишком много времени проводим на работе, чтобы заниматься тем, что не приносит удовольствия. С материальным удовлетворением все понятно, а с моральным имеет смысл пояснить. Какова цель существования любой компании? И совсем она не в том, чтобы удовлетворить пожелания клиентов, как любят писать на своих сайтах многие компании. Ее главная цель — это прибыль. Удовлетворение пожеланий клиентов — это способ достижения цели. Что такое маркетинг? Маркетинг — это привлечение и удержание клиентов с целью увеличения прибыли компании. Мое удовлетворение — это не количество и качество проведенных мероприятий, а результат этих мероприятий в денежном эквиваленте. Как этого достичь? Продвигая хороший продукт, по хорошей цене. Хороший маркетинг не спасет плохой продукт. Плохой маркетинг может погубить хороший продукт. Плохой маркетинг я делать не умею.

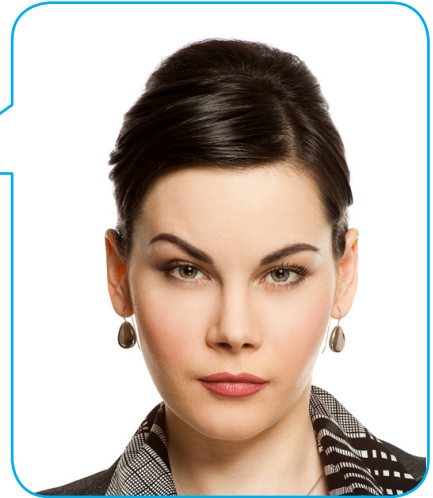
Зачем он написан?

Перейдя на должность руководителя отдела маркетинга, я столкнулась с самым сложным вопросом: как подобрать профессиональную команду. У 90% кандидатов нет портфолио. Вообще ничего, что могло бы продемонстрировать достижения человека на предыдущих местах работы. Сухое резюме мне ни о чем не говорит. 99% написаны под копирку. Как оценить человека за час на собеседовании? Чем дольше человек ищет работу, тем более красив его рассказ о себе. Вы берете человека на работу и через месяц увольняете. Или полгода ждете и надеетесь, что вот-вот и он себя, наконец, проявит. Профильное образование — это лишь строчка. Мне нужен человек, который занимался настоящей работой, а не изучал (не факт что с энтузиазмом) ее теоретически. Должностные обязанности — буквенные символы в резюме. Мне нужны доказательства. А вам?

Наталья Сахнова

Директор по маркетингу

Эл. почта:.....natalia@sakhnova.com
 Тел. (моб.):.....8-909-913-65-71
 Адрес личного сайта:.....www.sakhnova.com
 Проживание:.....Москва
 Дата рождения:.....15.01.1985
 Переезд:.....Переезд невозможен
 Примерная зарплата:.....120 000 руб.



Профессиональный опыт

08.2008 - 02.2010, ООО «Филанко» (www.filanco.ru), Москва - Телекоммуникации/связь

Руководитель отдела маркетинга

(Работа с проектами DataHouse.ru (сеть дата-центров), CityTelecom.ru (проводной доступ в Интернет и телефония), Hoster.ru (хостинг-провайдер), Domenus.ru (регистратор доменов). В подчинении 5 человек.)

Результаты работы:

- увеличение узнаваемости брендов компании, увеличение финансового оборота на 65% в период кризиса;
- организация эффективной работы отдела маркетинга с нуля;
- запуск start-up проекта Domenus.ru, ребрендинг CityTelecom.ru.

Обязанности:

- Подбор, обучение сотрудников отдела, постановка целей, задач и сроков выполнения работ;
- Координация работы менеджера по маркетингу в Спб;
- Разработка стратегии продвижения проектов;
- Медиапланирование и бюджетирование, оптимизация;
- Организация участия в выставках, конференциях. Постанализ;
- Подготовка аналитических отчетов по результатам работы;
- Художественное руководство.

05.2008 - 08.2008, ООО «Филанко» (www.filanco.ru),

Москва - Телекоммуникации/связь

Менеджер по маркетингу + функции дизайнера (в ед. числе)

Результаты работы:

- Разработан внутрикорпоративный портал компании, с целью оптимизировать бизнес-процессы.

Обязанности:

- Мониторинг прессы, анализ рынка, действий конкурентов;
- Разработка стратегии продвижения бренда;
- Написание пресс-релизов, маркетинговых материалов;
- Разработка сайтов, баннеров, презентаций, сувенирной и полиграфической продукции, выставочных стендов;
- Заключение договоров с новыми платежными системами и работа с партнерами;
- Планирование и проведение рекламных кампаний (реклама в СМИ, печатные материалы, интернет-реклама, контекстная реклама, проведение выставок,...).

11.2007 - 05.2008, ООО «Филанко» (www.filanco.ru), Москва - Телекоммуникации/связь

Менеджер по маркетингу + функции дизайнера (фриланс)

Результаты работы:

- Проект Domenus.ru;

Компьютерные навыки:

MS Office: Word, Excel, Access, PowerPoint, Visio, Project

Графические пакеты: Photoshop, Lightroom, Illustrator/ Corel Draw, Flash, Dreamweaver, InDesign, Xara Xtreme

A также: Project Expert, SPSS, Axure RP Pro, знание HTML, CSS

- Приглашение в штат компании;

Обязанности:

- Работа над проектом Domenus.ru (разработка логотипа, бренд-бука, дизайна сайта, контента, стратегии продвижения бренда, маркетинговых материалов,...);
- Разработка полиграфической продукции для проектов компании;
- Написание пресс-релизов.

08.2006 - 04.2007, ЗАО «РосБизнесКонсалтинг» (www.rbc.ru), Москва - СМИ
 Менеджер по работе с клиентами

«Лучший маркетер — это маркетер с опытом продаж», — Игорь Манн

Обязанности:

- Активный поиск и привлечение клиентов;
- Ведения БД по клиентам;
- Проведение презентаций;
- Медиа-планирование;
- Анализ проведенных рекламных кампаний с выявлением ее слабых и сильных сторон.

10.2005 - 04.2006, ООО «Лекс Груп» (www.lexxgroup.ru), Москва - Маркетинг/реклама/PR
 Менеджер по работе с клиентами

Достатки:

1. Аналитический склад ума
2. Способна принимать взвешенные и ответственные решения
3. Инициативна

Обязанности:

- Активный поиск и работа с клиентами;
- Составление аккредитаций, подготовка коммерческих предложений;
- Сдача отчетов;
- Ведение базы иностранных поставщиков;
- Контроль за исполнением заказов на производстве;
- Доработка макетов (по необходимости).

Образование

2003 Волгоградский Технический Колледж, Волгоград
 Факультет: Бух. учет, экономика и контроль / Специальность: Бухгалтер-экономист
 Тема курсовой работы: Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации

2013 Международный Институт Рекламы, Москва
 Специализация: Креатив в рекламе / Профессия: Арт-директор

Уровень владения английским языком: Upper Intermediate

Читаю профессиональную литературу. Много.

В марте это были:

1. «Внутри торнадо. Стратегии развития, успеха и выживания на гиперрастущих рынках», Джеффри А. Мур
2. «Техника выращивания Фиолетовых коров», Сет Годин
3. «Что сделал бы Google?», Джефф Джарвис

В свободное от чтения время рисую, занимаюсь спортом и иногда беру в руки самоучитель по ивриту. Люблю классическую музыку, джаз, рок и психоделический транс.

Мои графические работы можно посмотреть на сайте Free-lance.ru
 Видео-интервью на сайте SeoPult.tv (Часть 12)

Недостатки:

1. Случаются приступы перфекционизма в работе. Борюсь, как могу.



Группа компаний Филанко — комплексный ИТ-интегратор, реализующий свои услуги на базе собственной широкополосной IP сети передачи данных в сфере предоставления доступа в Интернет, телефонии, хостинга, регистрации доменных имен, аренды и размещения оборудования.

Компания основана 2 сентября 1999 года.

Отдел маркетинга коротко о главном

Самое главное в любом деле — это сплоченная команда профессионалов, нацеленная на достижение поставленных задач.

До 4 мая 2008 года в компании Филанко, за 9 лет ее существования, не было ни одного менеджера по маркетингу.

Оглядываясь назад, могу сказать, что быть первопроходцем очень не просто. Работа началась с нуля. Я отвечала за развитие 4 проектов компании: Domenus.ru (регистратор доменных имен), Hoster.ru (хостинг), CityTelecom.ru (Интернет и телефония) и DataHouse.ru (сеть дата-центров).

Мне нужны были маркетеры, понимающие специфику продвижения высоких технологий на b2b рынке. Ведь самый легкий маркетинг — это продукт на b2c рынке, самый сложный — услуга на b2b. И такого человека на рынке труда не было. Поэтому главными критериями стали: легкая обучаемость и интерес к ИТ технологиям. А потом обучение в процессе работы. У кого-то получилось, а с кем-то приходилось расставаться.

В работе я использовала онлайн ProjectManager, где создавала задачи для каждого менеджера (или, в случае коллективной работы, для группы сотрудников) с четким описанием, выставляла приоритет и сроки выполнения.



В конце недели каждый менеджер присылал мне отчет о результатах работы за неделю, а также о состоянии еще незавершенных задач. Также существовали ежемесячные отчеты, но самый необходимый минимум.

На небольшом фуршете по случаю моего ухода из компании, отдел маркетинга пожелал мне успеха, поблагодарил за наставления и помощь в работе, а отдел продаж просил иногда забегать в гости. Что может быть большей гордостью для руководителя, чем позитивная обстановка в коллективе, продуктивная работа и благодарность за возможность работать под твоим руководством? ●

Внутрикорпоративная работа внесение скромной лепты



Сотрудники — основной капитал компании. С появлением распределенных офисов, организация эффективного взаимодействия становится жизненно необходимой.

Книга сотрудника компании

Ваш первый рабочий день. Помните, как это было?

Новые коллеги, оформление, подпись в графе «ознакомлен с трудовым распорядком», беглая экскурсия по офису и знакомство с коллективом, сотни лиц, сотни имен, первые задачи, совещания. И вы понимаете, что ничего не поняли, не помните, что поняли — уже забыли, а что успели записать — не можете найти. Коллеги заняты своими делами, босс уехал на встречу.

разработана «Книга сотрудника компании Филанко». Книга содержит ответы на наиболее частые вопросы, знакомит с корпоративной культурой. Сотрудник чувствует, что о нем позаботились. Компания экономит время (деньги) на обучение новичка.

Корпоративный портал

Выступила инициатором разработки внутрикорпоративного портала.

Быстрый доступ к актуальной информации, резервирование переговорной, прием заявок, корпоративные коммуни-

«Портал поможет сэкономить драгоценное рабочее время, которое никогда не бывает лишним», — Дмитрий Шаров, CEO

Вы сидите в информационном вакууме и думаете, что по ходу дела как-нибудь разберетесь.

Чтобы сотрудник легче и быстрее адаптировался в компании, мною была

кация. Все это и многое другое поможет компании увеличить эффективность работы подразделений и снизить издержки, возникающие из-за потери сотрудниками «внутренней» информации на жестком диске и поиска ее у коллег.

по сотрудникам по сайтуИздается с 1 июля 2008 года
Тираж 56 экземпляров

Filanco Daily News

1
июля 2008
вторник

В номере:

[О компании](#)[Сотрудники](#)[Новости](#)[Документы](#)[Заказ](#)[Маркетинг](#)[Досуг](#)[Банк идей](#)[Служебный раздел](#)[Рассылка](#)[Обратная связь](#)

Опрос

По Вашему мнению, должны ли семьи сотрудников участвовать в корпоративных праздниках?

- должны
 не должны
 все равно

Погода

Москва

☀ 0°C

ночью -6 завтра -2

прогноз на 10 дней

Яндекс

Погода

[Выход](#)

Корпоративный портал нашей компании начал свою работу

Что здесь может быть... Поздравление нового сотрудника с первым рабочим днем, или например с периодичностью раз в неделю отражать свою позицию по той или иной проблеме, ситуации и т.д., хвалить заслуживших сотрудников за успехи и достижения, оповещать о нововведениях в компании и многое многое многое.

В нашей компании произошло важное событие: начал свою работу корпоративный интранет портал. Теперь все сотрудники смогут без труда узнать последние новости, найти необходимую информацию и необходимые в повседневной работе сервисы. Уверены, что портал станет незаменимым инструментом в нашей повседневной работе. Поможет нам сэкономить драгоценное рабочее время, которое никогда не бывает лишним.

Дмитрий Шаров

Новости

30 сентября 2008

Строительство нового дата-центра

Сегодня, 29 сентября 2008 года, компания Филанко (TM DataHouse) приступила к строительству 2-го дата-центра в восточном округе Москвы. Цель строительства — удовлетворить растущий спрос на услуги дата-центров и предоставить дополнительные возможности для развития бизнеса клиентов. Открытие запланировано на первый квартал 2009 года.

26 августа 2008

Регистрация кириллических доменов в зоне .SU

Мы рады сообщить о возможности регистрации через нашу панель управления кириллических доменов в зоне .SU.

25 августа 2008

Контент и ДЦ. Развитие в регионах.

Данная статья подготовлена по итогам командировки на региональную конференцию операторов связи «Кросс 2008», а также весеннюю конференцию ХостОбзор 2008.

События

30 сентября 2008

Строительство нового дата-центра

Сегодня, 29 сентября 2008 года, компания Филанко (TM DataHouse) приступила к строительству 2-го дата-центра в восточном округе Москвы. Цель строительства — удовлетворить растущий спрос на услуги дата-центров и предоставить дополнительные возможности для развития бизнеса клиентов. Открытие запланировано на первый квартал 2009 года.

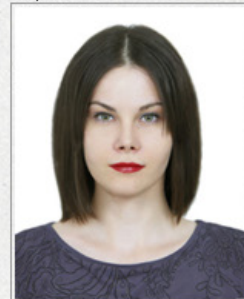
26 августа 2008

Регистрация кириллических доменов в зоне .SU

Мы рады сообщить о возможности регистрации через нашу панель управления кириллических доменов в зоне .SU.

День рождения:

Наталья Сахнова
Руководитель отдела маркетинга



Поздравить

Дни рождения:

27 июля
*Тимур Азизов*30 июля
*Елена Минина*15 августа
*Васим Валеев*17 августа
*Алла Афанасьева*18 августа
Юрий Рудakov

Меню на сегодня:

Салат: Салат из овощей с зеленым горошком, Салат Столичный из курицы
Первое: Щи с говядиной, грибами и сметаной
Второе: Буженина с картофельным пюре

Часто набирают:

#5555
Дмитрий Шаров
Генеральный директор#5559
Наталья Линецкая
Начальник отдела кадров#555.
Кто-то еще

Domenus.ru — регистратор доменных имен в зонах .RU, .SU и .РФ.

С этого проекта началась моя работа в компании. Это было 13 ноября 2007 года.

Первая задача: разработать новый логотип.

Решение: Логотип круглый, символизирует планету, которую используют для иллюстрации Интернета. Поделен на маленькие кусочки, ибо каждому сайту в сети принадлежит некое пространство. Сами кусочки в форме со-



Domenus.ru

все начинается с имени

топазлов, отчасти дань логотипу ГК Филанко, отчасти связь информа-

ции в сети. Ну и конечно одна область логотипа выделяется на фоне остальных и говорит о том, что это лишь часть целого. Выбран слегка округлый шрифт, дополняющий графический элемент логотипа.

После недолгого, но бурного обсуждения всех «за» и «против» логотип был утвержден руководством. Ура! А впереди все самое сложное и интересное.

Мы обсуждали регистрацию пользователей на сайте, спорили, отстаивали свои мнения, разрабатывали сервисы и панель управления и самое главное готовились к аккредитации.

14 ноября 2008 года проект был за-

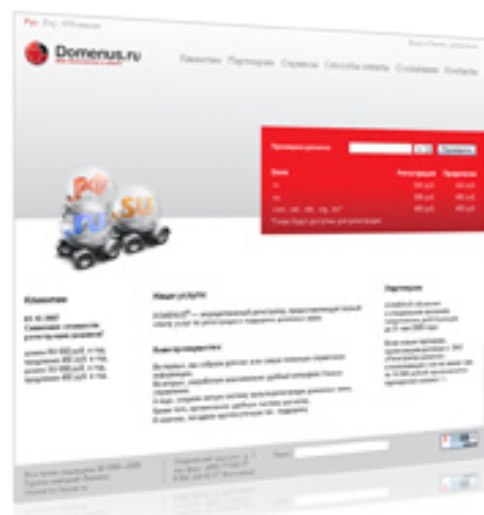
пущен и у него появился руководитель. Официальное открытие было назначено на 13 апреля 2009 на конференции RootConf-2009.

К тому моменту были заключены договора с платежными системами (от электронных до оплаты через смс), отлажены все процессы, обучен персонал и разработан план по запуску проекта. В него входили: спонсорство и участие в ИТ-мероприятиях, контекстная и интернет-реклама. Были подготовлены все необходимые материалы, акции и конкурсы.

Ценообразование: За каждым решением об изменении цены должна стоять экономика: на какой фазе жизненного цикла находится товар, каковы потребности клиентов в данный момент, каковы будут маркетинговые затраты и прогноз продаж, ROI. «Если ваша продукция никому не нужна, то не важно, насколько дешево она стоит», — Джозель Хоекстра, CEO General Mills.

Целевая аудитория: хостинг-провайдеры и дизайн-студии, домейнеры, корпоративные клиенты, частные клиенты.

Чтобы стать лидером на всем рынке, нужно захватывать нишу за нишей. Большинство последует за лидером.



RootConf - 2009
Стол регистрации участников
конференции



Олег Бунин,
организатор



Domenus Girls



Очень довольный победитель



А вот и первый победитель
лотереи



Поставили Петра Диденко
(Microsoft) охранять стенд



Динамика регистрации доменов и .SU регистратором Dome

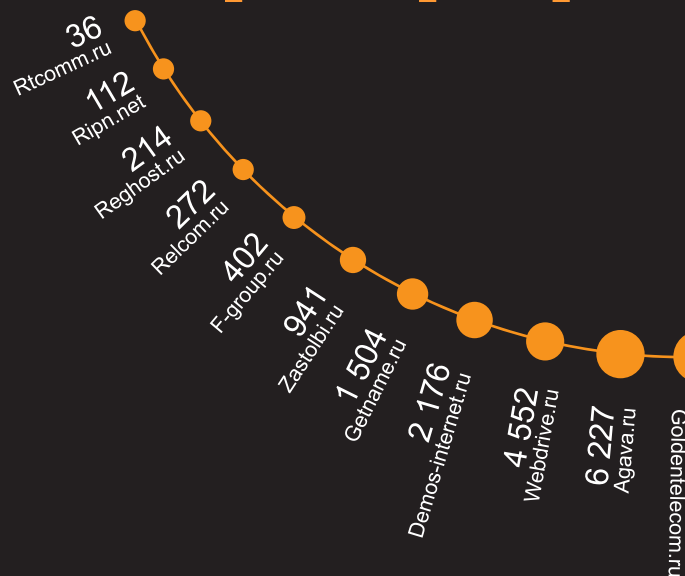
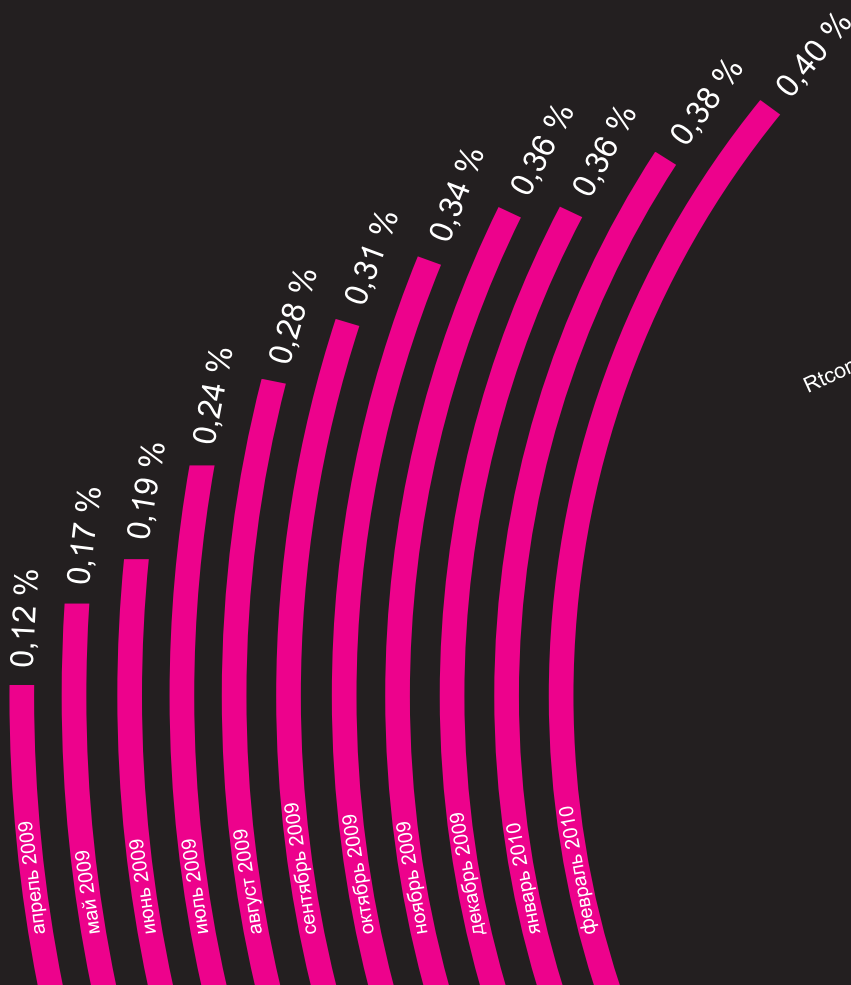
Изменение доли рынка в зоне .SU
в период с 1 апреля 2009*
по 1 февраля 2010.

* — В апреле 2009 года был
зарегистрирован 1-й домен
в зоне .SU

979 495
RU-Center

447 847
Reg.ru

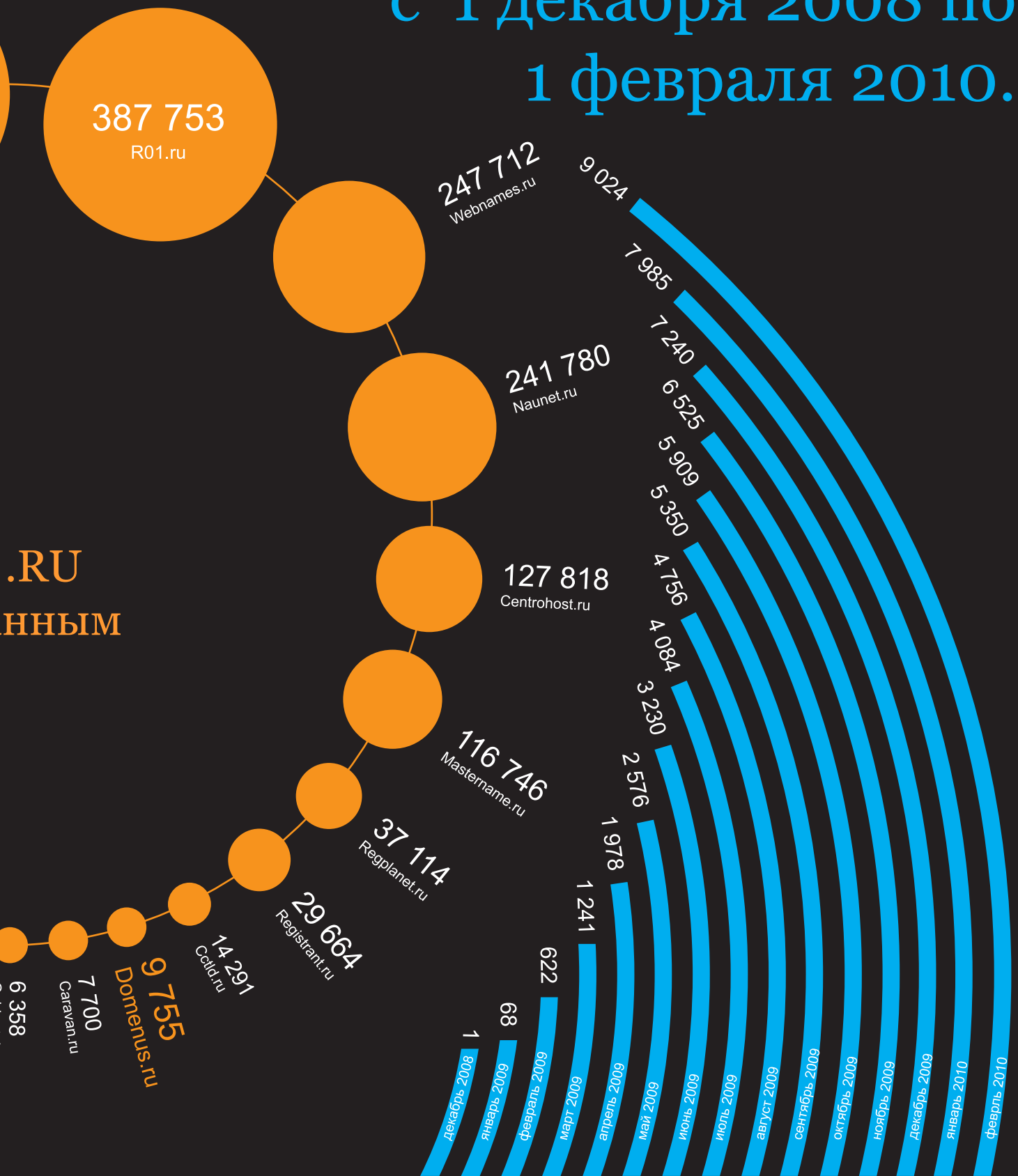
Распределение
доменов в зоне
по аккредитова
регистраторам.



менов .RU

enus.ru

Темпы регистрации доменов в зоне .RU в период с 1 декабря 2008 по 1 февраля 2010.



.RU
ННЫМ

Hoster.ru — хостинг-провайдер. Входит в Top15 сильнейших игроков на рынке хостинга.



Будущее хостинга

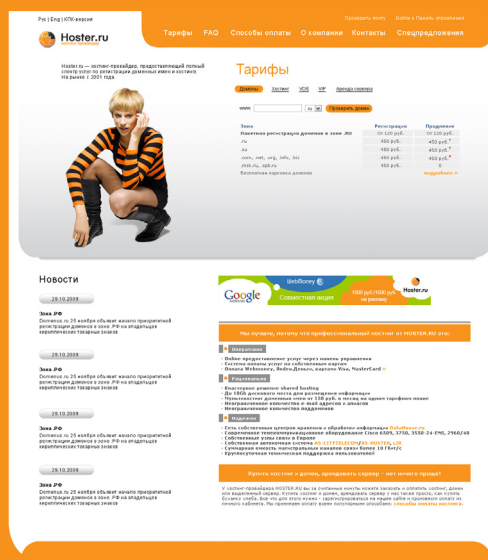
Хостинг, в том виде, в котором он есть, скоро перестанет существовать. Количество личных standalone блогов с каждым днем растет. Пользователи требуют от поставщиков упрощение услуги, чтобы создать свой сайт мог любой желающий, не имея представления о php, html и прочих технических ругательствах. А корпоративные клиенты хотят оптимизировать свои затраты.

Еще раньше компании выбирали тарифы «на вырост», то сейчас посматривают в сторону «облачных» вычислений. Этот подход позволяет организовать динамическое предоставление услуг, когда пользователи могут оплачивать услугу по факту, в зависимости от реально используемых ресурсов. Пока технология не получила широкого распространения и находится в стадии ранних последователей (см. график на стр. 23-24), самое время вносить ее в свой ассортимент.

Дизайн сайта с 2005 года



Первый скетч нового дизайна сайта





Whale Rider

Регистрация участников



В перерывах развлекали участников настольным футболом. Даже пригласили российскую сборную поучаствовать. По дороге на наш этаж Гус Хиддинк передумал, развернулся и пошел в другую сторону...



Осталось только фото



Сайт-2009

Наш стенд



Даю интервью SeoPult.tv (Часть 12)



CityTelecom.ru история ребрендинга



Никому не нужны просто услуги связи — нужны специализированные решения, учитывающие отраслевую специфику

На корпоративном рынке, поставщик услуг работает не с конкретным специалистом, а со всей компанией в его лице. Ибо вернувшись в офис, ИТ-специалисту еще предстоит обосновать свое решение коллегам и руководству. Почему-то думается, что аргумент вроде «мне понравилась упаковка их продукта» не пройдет. Однако слоган «Никого еще не увольняли с работы за покупку IBM» является почти аксиомой. Ну и что с того, что компьютеры IBM обычно стоят немного дороже, а их программное обеспечение не такое уж продвинутое. Репутация, которую они

компании нет денег на дизайн сайта, где гарантия того, что она не экономит на своих сотрудниках и качестве предоставляемых услуг? Логика.

Поэтому в 2009 году мною было принято решение изменить логотип, сделать его более современным. Над логотипом работал сторонний дизайнер по моему техническому заданию. И в очередной раз логотип был обоснован и утвержден.

Вслед за ним моя команда, под моим чутким руководством, разработала

CityTelecom.ru — Интернет-провайдер уровня Tier II. На рынке Москвы с 2003 года.

заслужили, работает на них. А как оценить качество ИТ-услуг, если эту самую услугу нельзя потрогать и повертеть? Верно, по внешним признакам. Если у

новый сайт и полиграфию для новых услуг проекта. Теперь все на месте: качественная услуга в достойной упаковке. Отдел продаж счастлив.

Качественная услуга в достойной упаковке

Дизайн сайта с 2005 до 2010 года

телефон +7 (495) 363-0542 e-mail: office@citytelecom.ru группа компаний **PLANO**

CityTelecom.ru
оператор связи для профессионалов

Выделенные линии | Размещение серверов | Аренда серверов | Платный хостинг

- Интернет и телефония**
 - С помощью оптики
 - С помощью ADSL
 - Стационарная телефония
 - Межгородские подключения
 - Оптика провайдера интернет трафика
 - Интернет/Защитным Домашним сетям
 - Регистрация А5, Р1, Е1R
 - Завка на подключение
- Услуги Дата-Центра**
 - Размещение серверов
 - Аренда серверов
 - Аренда стоек
 - Администрирование серверов
 - Стоимость трафика
 - Завка на аренду/размещение серверов
 - Калькулятор
- Специальное предложение**
 - Партнерства
 - Проектирование СКС
 - Интернет-телефония
 - Оптический интернет
 - Москва/Петербург – один оператор
 - Лицензирование услуг связи
- Полезная информация**
 - О проекте
 - Документы
 - Лицензии
 - Вакансии
 - Контакты
- Вход для клиентов**
 - войти
- Проверить**
 - дом
 - проверить

Москва, Никитинская Сиротинского ул., дом 5/7, стр. 9/ #7 (495) 363-0542/office@citytelecom.ru

Не принятый руководством скетч нового сайта

CityTelecom.ru
Оператор твоего города

Корпоративным клиентам | Частным лицам | Операторам связи | Дата-центрам

Новости

- 15.04.2010 **Автоматизация удаленных абонентов**
- 04.04.2010 **Возможность подключения оптического канала связи**
- 03.04.2010 **Увеличение емкости оптического канала связи**

Почему мы?

- В последние годы CityTelecom.ru обладает развитой сетью. Кроме того, компания, активно оптимизирует сеть в Москве и Санкт-Петербурге, предоставляя своим клиентам услуги по аренде оптоволоконной сети.
- Качеством работы предоставляемых услуг:
 - Высокая скорость работы Интернет
 - Аренда серверов, аренда стоек
 - Выполнение работ по монтажу
 - Услуги по установке и настройке оборудования

Скидки 50% на красивые номера

Красивый номер – это сочетание гармонии, ритма, структуры, ритмичности, выразительности или оригинальности. Стильные номера для клиентов.

© 2005–2010 CityTelecom.ru
Вход для клиентов | Регистрация | Контакты | Карта сайта

Электронная почта: office@citytelecom.ru
Телефон горячей линии: 8 800 200-05-42

Телефон: (495) 363-05-42
Факс: (495) 660-71-42
Москва, Сиротинского ул., дом 5/7, стр. 9
Москва, Россия, 105120

Новый логотип для новых планов развития проекта

CityTelecom.ru
Интернет Твоего Города

Новый дизайн сайта

CityTelecom.ru
Оператор твоего города

Твой домашний интернет

Услуги корпоративным клиентам
Интернет и телефония

Корпоративным клиентам | Частным лицам | Операторам связи | Дата-центрам

Наши новости

- 15.04.2010 **Автоматизация удаленных абонентов**
- 04.04.2010 **Возможность подключения оптического канала связи**
- 03.04.2010 **Увеличение емкости оптического канала связи**

Почему мы?

Почему, что компаниям услуга имеет быть только тогда, когда контролируется весь процесс. Мы работаем как оператор, а не как поставщик услуг.

Мы работаем как оператор, а не как поставщик услуг. Мы работаем как оператор, а не как поставщик услуг.

Качеством работы предоставляемых услуг:

- Высокая скорость работы Интернет
- Аренда серверов, аренда стоек
- Выполнение работ по монтажу
- Услуги по установке и настройке оборудования

© 2005–2010 CityTelecom.ru
Вход для клиентов | Регистрация | Контакты | Карта сайта

Электронная почта: office@citytelecom.ru
Телефон горячей линии: 8 800 200-05-42

Телефон: (495) 363-05-42
Факс: (495) 660-71-42
Москва, Сиротинского ул., дом 5/7, стр. 9
Москва, Россия, 105120

Кризис на рынке дата-центров виноваты аналитики?

От дефицита до перепроизводства один шаг. Как выжить на рынке новых высокотехнологичных дата-центров

Единственный проект над которым не произошло ни одного кардинального изменения.

До кризиса спрос на услуги дата-центров превышал предложение. Места были дефицитными, клиенты стояли в очередь. Но потом все изменилось.

Аналитики говорили о том, что рынок телекоммуникаций кризис практически не затронет. Кто станет

отказываться от связи? С этих слов стало понятно, что кризиса телекоммуникациям не миновать. Инвесторы, поверив аналитикам, начали вкладывать

огромные суммы в строительство дата-центров. Что мы теперь имеем: с одной стороны кризис подкосил многие компании и они перестали существовать, а новые проекты еще не до росли до объемов аренды или размещения серверов, с другой

превысило спрос.

У нас было 2 варианта: снижать цены или увеличивать ценность наших услуг. Мы выбрали второе.

Так появилась доставка оборудования в дата-центр, предложение для контент-проектов, замена парка dedicated-серверов. Для удобства клиентов была проведена реструктуризация сайта проекта.

Обладая собственными каналами связи и хорошей связностью, проект DataHouse.ru за годы своего существования заслужил репутацию надежного поставщика услуг.

Каковы реальные потребности ИТ-специалиста?

На первый взгляд его главный приоритет - обеспечить бесперебойную работу компании в Интернете. Но на самом деле это не так. В первую очередь его интересует минимизация своих личных рисков. Вспомните, никого еще не увольняли



DataHouse.ru — сеть центров обработки данных уровня TierII+. Расположены в Москве и Санкт-Петербурге.

стороны за прошлый год 2009 год было построено более 10 новых высокотехнологичных дата-центров, которые все еще не заполнены даже наполовину. Предложение намного

ли за покупку IBM. Поэтому проект DataHouse.ru позиционируется как проверенный временем, надежный дата-центр для контент-проектов.



data center



Медиаплан «Максимальный»

* — Представлена демо-версия медиа-плана по баннерной рекламе на февраль 2010.

Время года				
Месяцы				
Недели				
№	Ресурс	Сайт	Уникальных заходов в сутки, чел	Размещение
Тематические ресурсы				
1	IXBT.com	http://www.ixbt.com/	600 000	Раздел "Сети и серверы"
2	IXBT.com	http://www.ixbt.com/	600 000	Форум. разделы Сети и сетевые технологии, Домашний интернет и модемы, Телефония, коммуникации, офисные АТС.
3	3dNews	http://www.3dnews.ru/	125 000	По всему сайту
4	Habrahabr	www.habrahabr.ru	100 000	Внутренние
5	Cnews	http://cnews.ru/	65 000	Внутренние
6	Компьютерра	http://www.computerra.ru/	32 000	Внутренние
7	Компьюлента	http://www.compulenta.ru/	20 000	Главная страница
8	Sql.ru	http://sql.ru/	20 000	По всему сайту
9	Открытые системы	http://www.osp.ru/	13 000	По всему сайту
10	Вебпланета	http://www.webplanet.ru/	8 600	Внутренние
11	Hub.ru	http://www.hub.ru/	3 500	Внутренние
12	Hub.ru	http://www.hub.ru/	3 500	Форум
13	Connect!	http://www.connect.ru/	3 000	По всему сайту
14	Roem.ru	http://roem.ru/	2 500	По всему сайту
15	ХостОбзор	www.hostobzor.ru	2 200	По всему сайту
16	Msk IT.ru	http://mskit.ru/	1 100	По всему сайту
17	ИКС	http://www.iks-media.ru/	700	Внутренние
18	Провайдер.нет.ру	www.provider.net.ru	500	Внутренние
19	1stat.ru	http://1stat.ru/	300	По всему сайту
Рекламные сети				
1	Magna Advertise	http://www.magna.ru/		По тематике
2	TBN.ru	http://tbn.ru/ad/		По тематике
Блоги, форумы				
1	Searchengines	http://forum.searchengines.ru/	20 000	По всему сайту
2	Nag.ru	http://forum.nag.ru/	8 000	По всему форуму
3	MasterTalk	http://mastertalk.ru/	5 500	По всему форуму
4	DomenForum	http://domenforum.net/	2 500	По всему сайту
5	TelecomBlogger	www.telecomblogger.ru	100	Каталог ЦОД
6	TelecomBlogger	www.telecomblogger.ru	100	Внутренние

		Зима				Стоимость	Единицы измерения	Кол-во размещений в месяц	Скидка, %	Итоговая стоимость в мес
		Февраль								
Формат	Тип размещения	6	7	8	9					
		01.02-05.02	08.02-12.02	15.02-19.02	22.02-26.02					
600*90	динамика, PPM 1000					1 200р.	день	20	15	20 400р.
600*90	динамика, PPM 1000					550р.	день	20	15	9 350р.
600*90	динамика, PPM 1000					18 408р.	день	5	50	46 020р.
100%*90	динамика					14 000р.	день	5	50	35 000р.
600*90	динамика					27 000р.	день	5	15	114 750р.
1024*90	динамика					22 000р.	день	5	45	60 500р.
1024*90	статика					70 000р.	неделя	1	45	38 500р.
468*60	статика					7 500р.	день	5	25	28 125р.
240*120	динамика, PPM 1000					7 434р.	день	5	35	24 161р.
468*60	статика					22 000р.	неделя	2	30	30 800р.
468*60	динамика					2 500р.	неделя	2	18,7	4 065р.
468*60	динамика					2 500р.	неделя	2	18,7	4 065р.
600*90	статика					33 099р.	неделя	1	40	19 859р.
100%*90	динамика					3 200р.	день	10	50	16 000р.
текстовый	статика									0р.
468*60	статика					18 000р.	мес	1	30	12 600р.
468*60	статика					16 500р.	неделя	0	25	0р.
468*60	динамика, PPM 1000					54р.	день	20	20	864р.
текстовый	статика									0р.
текстовые	динамика, PPC					1 500р.	день	20	5	28 500р.
468*60	динамика, PPM 1000					500р.	день	20	0	10 000р.
468*60	динамика, PPM 1000					7 560р.	день	5	16,666	31 500р.
330*60	динамика					400р.	день	20	50	4 000р.
500*45	динамика, PPM 1000					405р.	день	20	0	8 100р.
468*60	статика					13 470р.	мес	1	0	13 470р.
468*60	статика					2 500р.	мес	1	0	2 500р.
468*60	статика					1 000р.	мес	1	0	1 000р.

Итого: 564 129р.

Тотальный анализ конкурентов*

Оценка компании

1. Кадры (уровень квалификации, заинтересованность сотрудников в развитии компании, взаимодействие между отделами и т.д.)
2. Оборудование (качество и степень износа оборудования, эффективность его использования, надежность материалов, качество услуги,...)
3. Финансы (наличие ресурсов для развития, фин. устойчивость,...)
4. Инновации (частота внедрения новых услуг, степень их новизны на рынке,...)
5. Маркетинг (известность ТМ, уровень цен, эффективность рекламы, репутация компании, Медиа-план (прошедший и текущий), рекламный бюджет ...)

1. Спрос: емкость рынка, темпы его роста, перспективы развития

2. Конкуренция: осн. конкуренты, распределение рыночных долей...

3. Эконом. факторы: темп инфляции, уровень жизни населения, налоговая политика

SWOT

Оценка возможностей и угроз

1. Поиск информации:
 - * поиск информации по закладкам
 - * поиск информации по ключевым словам
 - * поиск информации по ссылкам на сайт
 - * просмотр служебной информации (логи серверов компании) с помощью специальных программ
 - * как быстро реагируют на вопросы
 - * официальная регистрация кириллицы
 - * предоставлять такую возможность
 - * информация о слияниях, поглощениях
 - * для инвесторов (ищет ли компания инвесторов)
 - * регистрация, лицензии, годовой отчет...)
 - * стратегия ценообразования и развития/ развития
 - * как организована обратная связь с клиентами
 - * высказывания руководителей, клиентов
 - * награды и победы в конкурсах
 - * ссылки на статьи о компании ("О нас пишут", "О нас говорят")
 - * ресурсы конкурента. раздел Вакансии на сайте
 - * Дизайн и оформление (современность, креативность)
 - * Содержание (подтвержденные факты, лаконичность)
 - * Фотографии (качество, уместность, креативность)
 - * Перечисление партнеров и обслуженных клиентов
2. Поисковики (история развития компании, деловая репутация)
 - * запрос по названию в позитивном контексте. Пример: "лучший" | "благодарность"
 - * в контексте "штраф", "суд", "скандал", ...
 - * в контексте "зарплата", "плохой", "кидают", ...
 - * о недостатках услуги. Пример, +("masterhost") + (мелкие детали)
3. Форумы, блоги, специализированные СМИ, справочники
4. Просмотр счетчика посещений сайта
5. Структура компании: есть ли отдел развития, маркетинга, продаж
6. Информация о руководителе. Кто, чем занимается, образование, представление о первом лице, можно сделать выводы
7. Специальные службы:
 - * ВАЛААМ (www.valaam-info.ru) - учред. данные
 - * СПАРК (www.spark.interfax.ru) - сведения об организации
 - * disclosure.interfax.ru
 - * СКРИН (www.scrin.ru) - об участии в тендерах
 - * Федеральная налоговая служба
 - * Финмаркет (www.finmarket.ru)
 - * Публичная библиотека (www.fedlib.ru)
 - * D&B (www.dnb.ru)
 - * Интеррум (www.intergroup.ru)
 - * ГМЦ Росстата (www.gmc.ru)
 - * директор, у которого есть доступ к базе данных
 - * Прогнозы

Необходимая информация и источники ее получения

1. Сайт:

* сервис www.faganfinder.com/

(Вверху ввести имя сайта и полазить
им. Не забыть посмотреть Cache - как часто
сайта, логотип, какими они были, что стало. Внешние

и информации (изменения аппаратной и программной части
щью NETCRAFT <http://news.netcraft.com>
нешние изменения. Проанализировать Новости. (Например,
лических доменов началась 28 апреля, когда конкуренты начали
своим клиентам?)
ениях, перенаправлении деятельности (когда, что, зачем,...), информация
есторов, и если да то под какие проекты, устав, свидетельство о

перечень регионов в которых работает компания/ история развития компании
ом ("Оставьте свой отзыв", онлайн консультации, форумы,...)

СМИ о нас",....)

компании и на сайтах по поиску работы (выводы о кадровой ситуации в компании)
ность, функциональность/интерактивность)
ость, ясность)

и репутация, финансово-экономическое состояние)
ер, [+мастерхост && + (награда | победа | успех | конкурс | поблагодарил |

нение | форум | отзыв | рекомендация | недостаток | сравнение | минусы)

звочки, каталоги, отраслевые порталы

отдел маркетинга, каков их размер

печателен, в каких ассоциациях состоит, ведет ли публичную активность (Имея
ь вывод о том, как и куда будет двигаться компания.)

деятельность, аффилированные лица, сведения из ЕГРЮЛ
ния из ЕГРЮЛ; балансы; новости компаний, банкротства

иках рынка ценных бумаг
а nalog.ru

www.public.ru)

grum.ru)

www.gmcgks.ru) - дата регистрации, ФИО Ген
кредителю, годовые фин. итоги
рамма Avalanche 2.0 (<http://www.tora-centre.ru/avalanche.htm>)

Аналитический отчет с приложениями

- * Конкурент
- * Полученная инфо
- * Источники получения информации
- * Методы получения инфо
- * Комментарии, выводы, предложения
- * В приложении: лого, баннеры, макеты, скрин сайтов, ... Не только на текущий момент, но и прошлые.

* — За время работы в Филанко я ни разу не давала задание моим менеджерам провести полный анализ. Не нужно забывать, что компания работает ради денег клиента, а не против конкурента.

Жизненный цикл внедрения новой технологии

Ранние последователи (провидцы) не являются авторитетом для раннего большинства (прогматиков) и распространение технологии на время тормозится

Провидцы

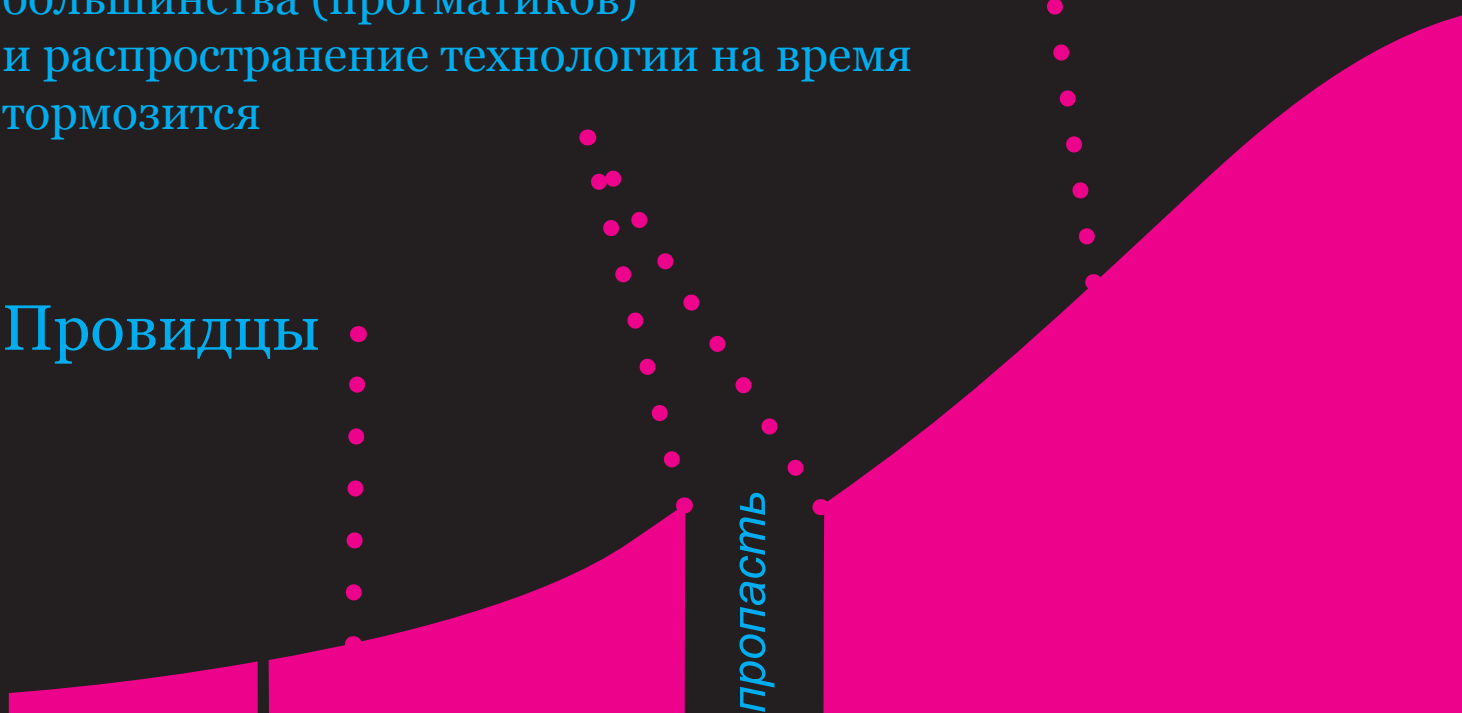
Прогматики

пропасть

Новаторы

Ранние последователи

Раннее большинство



ВОЙ ТЕХНОЛОГИИ



Позднее
большинство

Отстающие
пользователи



Дмитрий Вагин,
Руководитель проекта Hoster.ru

С начала 2008 года в нашей компании появился отдел маркетинга. До сих пор я считал, что создание целого отдела не по силам одному человеку, как бы талантлив он ни был.

Фактически, необходимо было организовать работу с нуля, решить накопившиеся вопросы, которые не попадали в компетенцию какого-либо из существующих отделов. Требовалось наладить взаимодействия между отделами, простроить бизнес-процессы. И я рад заявить — Наталья справилась! Здесь проявились такие качества как самообладание, системный подход, работа с учетом понимания главных целей организации. Работа в условиях неопределенности является серьезным испытанием, которое можно пройти, имея прекрасное самообладание, выдержку и целеустремленность. Эмоции в сторону — работа главное. Я не видел когда-либо людей, работающих с подобным усердием.

По мере развития отдела появляется все большее количество задач стратегического уровня. Положительным моментом являлось то, что Наталья не теряла духа, когда приходилось работать в условиях недостатка полномочий для принятия решения и невозможности в некоторых случаях решать задачи комплексно, целостно, правильно. Возможно, что хорошим советом было бы — «всеяй в руководство веру в свои решения!» Знаю, что у Натальи для этого есть отличный базис — отличный кругозор, видение перспективы, умение логично мыслить. Наталья легко обучаемая, усваивает новые инструменты, великолепно подкована в разных вопросах.

В начале 2009 у Натальи в подчинении работал один, а сейчас пять человек. Считаю, что еще рано оценивать результаты управления. Изначально излишняя ответственность мешала Наталье делегировать большую





часть задач подчиненным. Однако, не может не радовать явный прогресс в этом отношении: организация коллективной работы, отлаженное распределение задач, планирование на месяц вперед, отслеживание статусов разных проектов с помощью веб-инструментов. Более того, не премину отметить, что хорошая атмосфера, остроумные шутки и веселый смех часто заставляли меня задерживаться чуть дольше в этом отделе.

Хочу пожелать Наталье условий для успешного и стремительного развития. Ведь нет границ наших возможностей при наличии желания!

Ноябрь 2009

Здесь могла быть ваша реклама :-)

Наталья Сахнова

Директор по маркетингу 2.0

Тел.: 8-909-913-65-71

[Написать письмо](#)