



Татьяна Товстикова

Руководитель маркетинга
Head of Marketing

Маркетинг как система роста для
сложных B2B IT- и cloud-продуктов

Стратегия

Позиционирование

Лидогенерация

Аналитика

Команда



Пару слов о себе

Я строю маркетинг как систему и управляемую бизнес-функцию.

Бывает, что улетаю в креатив, но дедлайны по отчетности быстро возвращают меня к корпоративной бизнес-реальности.

10+ лет в B2B IT и SaaS.

Мой фокус — там, где нужно быстро разобраться в сложном продукте, собрать понятное позиционирование и превратить маркетинг в один из инструментов роста компании.

Мой стиль работы

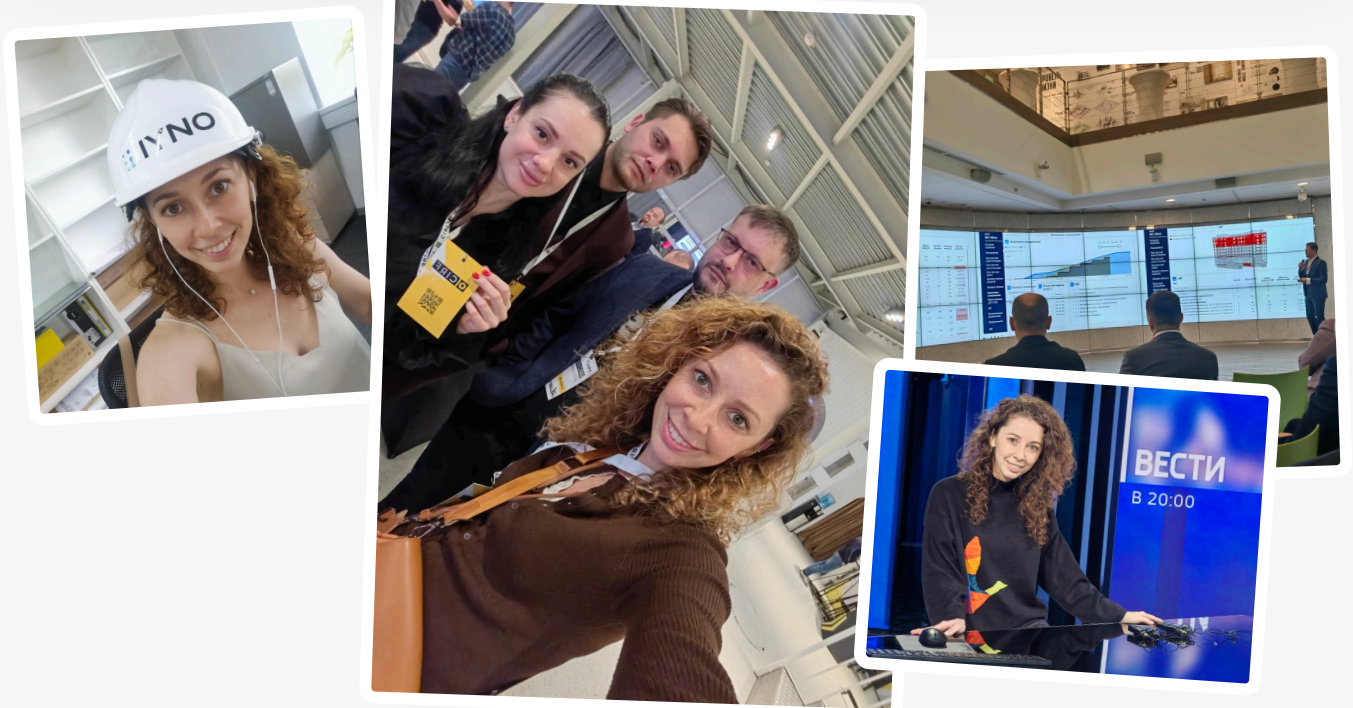
Играющий тренер: держу стратегическую рамку, выстраиваю процессы и команду, но при необходимости глубоко погружаюсь в продукт, гипотезы, коммуникацию и метрики.

Hard skills

Стратегия · позиционирование · GTM · лидогенерация · ROMI · CAC · CPL · BI · PR · event · sales enablement

Soft skills

Системность · приоритизация · ответственность за результат · кросс-функциональность · эмпатия · умение говорить на языке бизнеса



Собрать маркетинг с нуля для сложного B2B SaaS-продукта

НЕЙРОИНФОРМ

Что было нужно

Выстроить маркетинговую систему для вывода и развития продукта кибербезопасности на рынке SMB.

Что сделала

Стратегия, позиционирование, GTM, digital, PR, sales enablement, аналитика.

Результат

120 → 13 952

трафик сайта: 120 → 13 952 визита

74 → 10 483

уникальные пользователи: 74 → 10 483

2 месяца

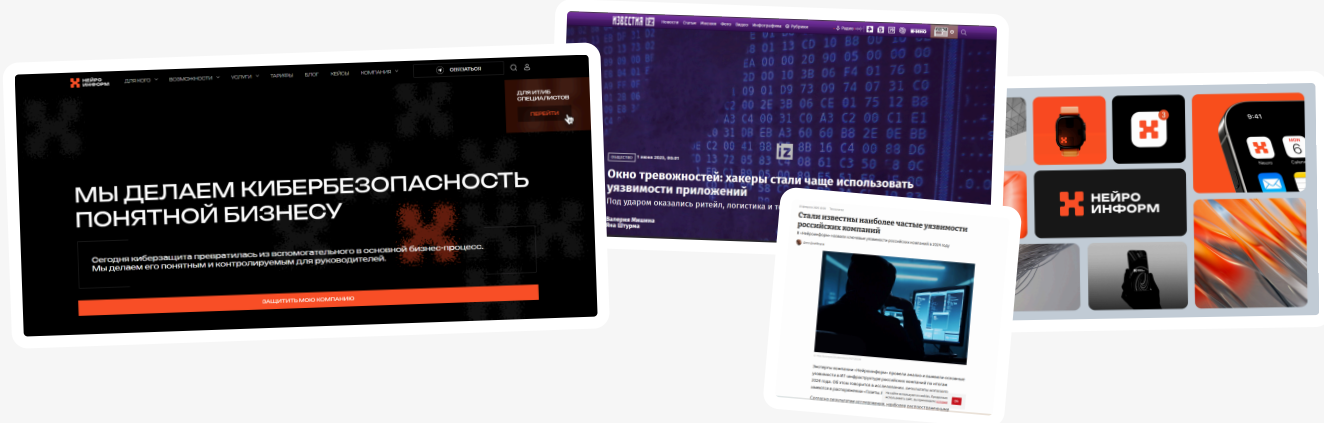
за 2 месяца провела ребрендинг

171 / 17

171 публикация за год, 17 Tier-1 упоминаний

BI

запуск BI с привязкой к CPL / CAC / ROMI



Умею собирать маркетинг как систему, а не как набор активностей.

Сделать маркетинг заметной частью роста бизнеса

IYNO

Задача

С нуля вывести IT-решение на рынок и встроить маркетинг в коммерческую систему компании.

Что сделала

Запустила стратегию вывода на рынок, выстроила воронку, каналы, CRM-логику и аналитику.

Результат

82%

82% всех лидов — из маркетинговых каналов

15%

вебинары: 15% конверсия в лид

4%

сайт: 4% конверсия в заявку

30%

обучающая платформа: 30% от всех лидов

CRM + BI

лид - сделка - продажа с привязкой к CRM и BI



Для меня маркетинг — это и вклад в pipeline, и движущая сила бренда.

Делаю сложный продукт понятным рынку

НЕЙРОИНФОРМ

Собрала позиционирование для аудиторий **СЕО / CFO / IT** и перевела ценность сложного cybersecurity-продукта на понятный бизнес-язык.

Госсектор и медицина станут главными целями для украинских хакеров в День России

«Нейроинформ»: в День России число DDoS-атак на РФ вырастет до пяти раз

Роском Калыгина



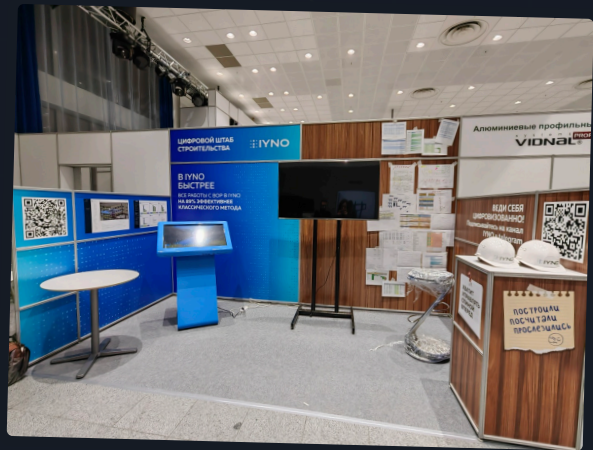
В период с 9 по 15 июня 2025 года, совпадающий с неделей празднования Дня России, в разы увеличится число DDoS-атак на РФ. В частности, ожидается четырех или пятикратный рост количества инцидентов даже по сравнению с другим горячим временем. На сайте используется cookies. Продолжая использовать сайт, вы принимаете условия.

IYNO

Разработала Big Idea: **управление стройкой на основе BIM-данных и датацентричный подход в строительстве**

Эта логика дальше легла в:

- pitch-сессии
- маркетинговые сообщения
- материалы
- мерч
- внешнюю подачу продукта



Умею превращать сложную технологию в ясную рыночную вирусную историю.

Умею собирать людей, процессы и результаты

Контур управления

4–5

in-house команда: 4–5 человек

20+

суммарный контур управления: 20+ человек

15–35 млн ₽

бюджеты: 15–35 млн ₽ / год

ВНЕШНИЙ КОНТУР

агентства и подрядчики

Что как руководитель умею

- выстраивать процессы
- расставлять приоритеты
- синхронизировать маркетинг с продажами и продуктом
- собирать систему отчетности совместно с аналитиками и коммерческим отделом
- проверять гипотезы и запускать изменения в оптимальные сроки и без лишней бюрократии

Дополнительно

Инициировала AI-защиту коммерческого блока: AI/BI-платформа аналитики, демо-платформа оценки звонков, 5+ AI-агентов для отдела маркетинга.

Умею держать верхнеуровневую функцию и доводить её до результата через людей, процессы и цифры.



Почему Охуген

Почему мой опыт хорошо ложится в контекст Охуген.

Да, я много чего еще не знаю по сути части инфраструктуры и принципа работы облаков, но работала на нескольких цифровых рынках и мне есть, чем поделиться

Охуген работает в сложном инфраструктурном B2B-контуре: дата-центры, облако, highload, GPU, DR, безопасность, отраслевые cloud-решения.

Мой опыт релевантен здесь в трёх точках:

1

Упаковка сложных tech-продуктов

Умею переводить техническую ценность на понятный язык для бизнеса.

2

Маркетинг как часть коммерческой системы

Работаю не только с коммуникацией, но и с воронкой, каналами и экономикой маркетинга.

3

Аудитории уровня CEO / CFO / IT

Есть опыт работы с теми, кто принимает решения в сложном B2B-контуре.

Чем я могу быть полезна Охуген

1 Создать маркетинговую стратегию роста
Связать маркетинг с бизнес-целями, воронкой и экономикой.

2 Сделать позиционирование решений ещё яснее
Чтобы сложные cloud- и data center-продукты звучали сильнее для B2B-аудиторий.

3 Усилить лидогенерацию и поддержку продаж
Через упаковку ценности, каналы, контент, PR, event и sales enablement.

4 Сформировать и/или улучшить IT-бренд в проф. сообществе
Чтобы он был одним из драйверов роста.

5 Выстроить системную управленческую рамку
Процессы, приоритеты, аналитика, команда, результат.

Мне близки компании, где маркетинг влияет не только на узнаваемость, но и на рост бизнеса.

И кажется, что Охуген — именно такая компания.