



17.04.2025

Martech 2025: как выбрать и интегрировать инструменты для бизнеса в России

1 9 9 9 — 2 0 2 5

techart.ru | promo.techart.ru

Регистраций: 38 (компаний – 36), в т.ч.:
- 23,7% новых слушателей
- 20 топ-менеджеров
- 12 постоянных (4+) слушателя программы
- 2 с вопросами и обратной связью



Ключевые компетенции «Текарт»

Консалтинг

- стратегия и стратегирование
- диагностика, бизнес-девелопмент
- трансформация
- цифровизация
- маркетинг
- организационное развитие
- бизнес-математика



Бизнес-аналитика

Интегрированный
маркетинг

Дизайн

IT-решения
и веб-разработка

Оргразвитие

Создание
контента

25

лет на рынке бизнес-аналитики, маркетинга и digital

20 000

выполненных проектов

39 000+

клиентов и партнеров в экосистеме «Текарт»

4 место

рейтинга «Маркетинговый консалтинг» RAEX

160

сотрудников в штате

ТОП 100

в рейтинге работодателей Headhunter*

* среди компаний до 250 сотрудников



Программа непрерывного образования для руководителей по маркетингу

Основные треки программы:

Маркетинг (комплексное продвижение, SMM, SEO и т. д.), реклама

Martech, аналитика (технологии, данные, автоматизация, цифровые сервисы)

Дизайн, веб-разработка, контент, фото, видео

Маркетинговый анализ и стратегия

Менеджмент и кадры

2

года работы программы

7 000+

участников из 1 900 компаний

31

спикер

550

пользователей [платформы](#)

План вебинара

03

1. Martech — определение, технологические стеки, российская специфика.
2. Основные категории martech-инструментов.
 1. CRM-системы.
 2. Автоматизация маркетинга.
 3. Рекламные платформы.
 4. Аналитика и отчетность.
3. Интеграция и «лоскутная» автоматизация.
4. Критерии выбора martech-решений.
5. Мартех-стеки: минимальный и оптимальный для бизнеса.
6. Выводы и ответы на вопросы.

От продукта к опыту клиента

04



Поведение пользователей меняется

05

Каждую минуту в интернете:

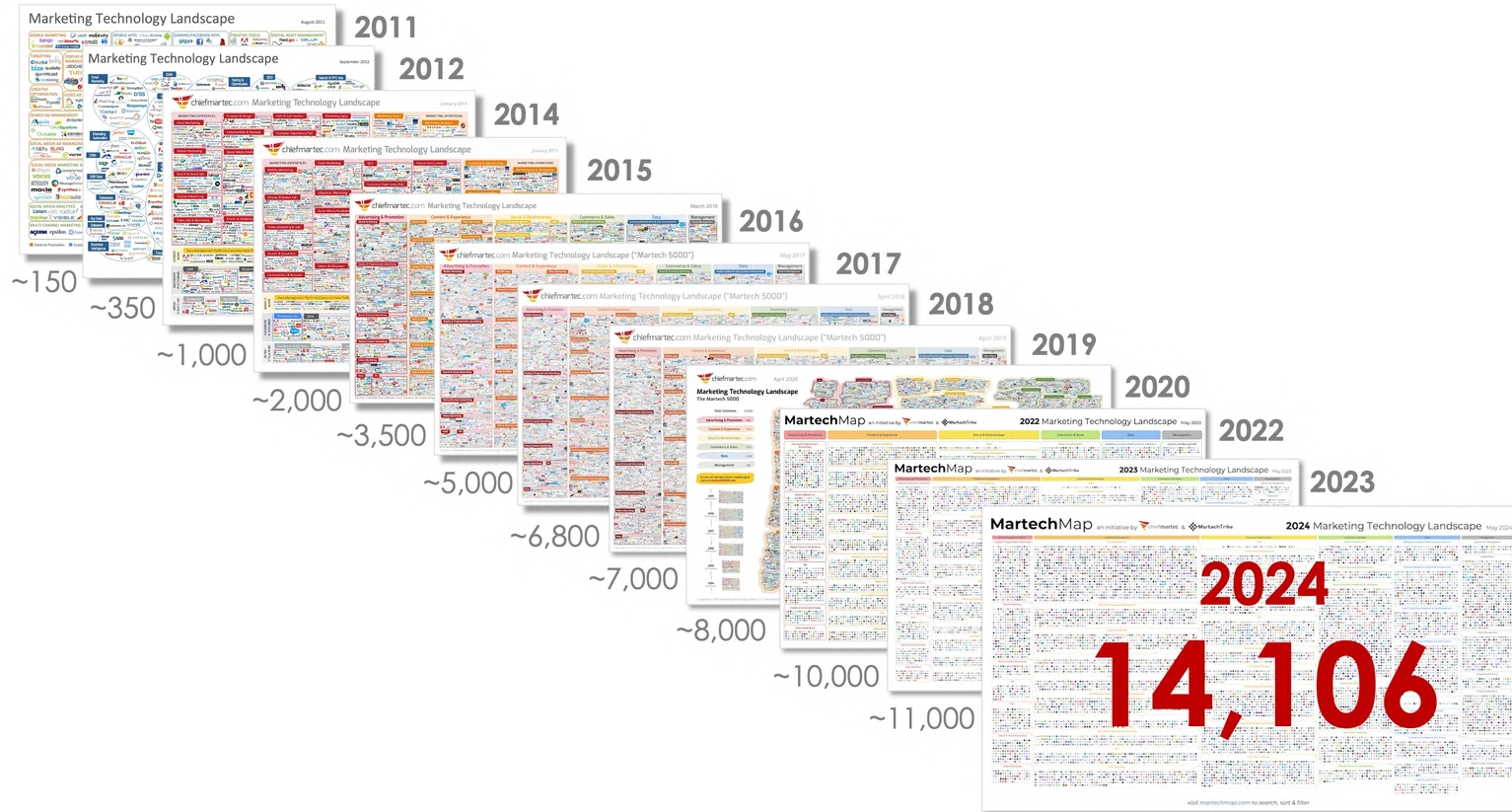
- Отправляют 16,2 миллиона текстовых сообщений, 231 миллион электронных писем.
- 6 миллионов людей делают покупки онлайн.
- Делают 6,3 миллиона поисковых запросов в Google.
- Смотрят 3.47 миллиона видео на YouTube, 452 тысячи часов контента на Netflix, 625 миллионов видео на TikTok.
- Скачивают 174 тысячи приложений.
- Делятся 66 тысячами фото и видео в Instagram.
- Отправляют 350 тысяч твитов.
- Читают 4 тысячи отзывов.
- Создают 3.5 миллиарда снэпов в Snapchat.
- Вводят 115.7 тысяч поисковых запросов в Pinterest.

06

Концепция martech — создание и постоянное развитие децентрализованной связанной системы из технологических решений различных классов, которые объединены в единый контур, работающий на общих массивах данных.

Количество решений неуклонно растёт

07



08

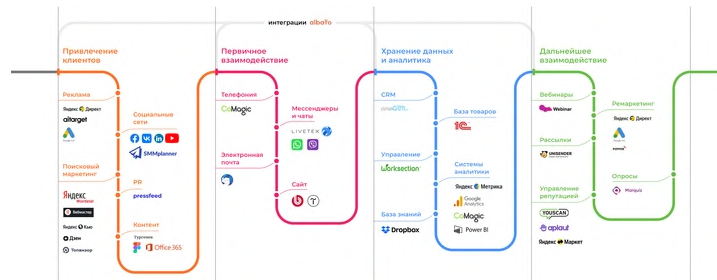
[illegible]

Маркетинговые стеки

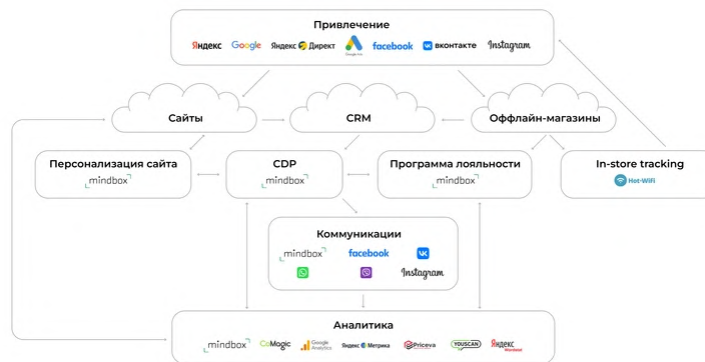
09

Маркетинговые стеки — набор связанных сервисов, приложений и другого программного обеспечения, используемого на всех этапах коммуникации с аудиторией и прочих задач маркетинга.

- **Автоматизация бизнес-процессов** — позволяет делать быстрее и больше теми же ресурсами.
- **Управление на основе данных** — получаем точные данные и взвешенно принимаем решения.
- **Улучшение работы с клиентом на всех этапах** — минимизируем влияние человеческого фактора и увеличиваем LTV.
- **Ускорение T2M** — готовые решения (сервисы) для многих задач.

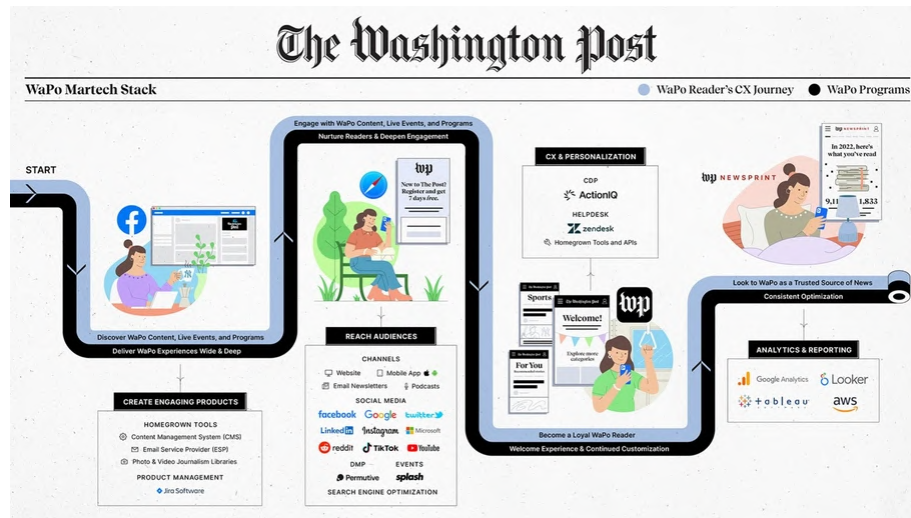


Разработка, производство и продажа медицинского оборудования

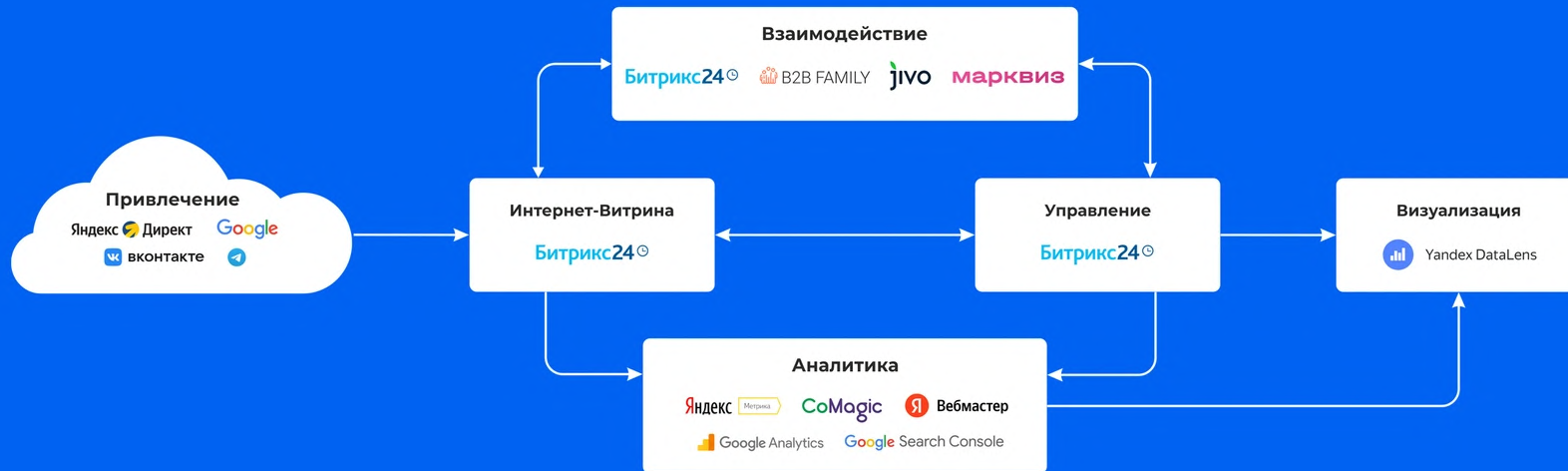


Производство и дистрибуция в России электронной и бытовой техники

10



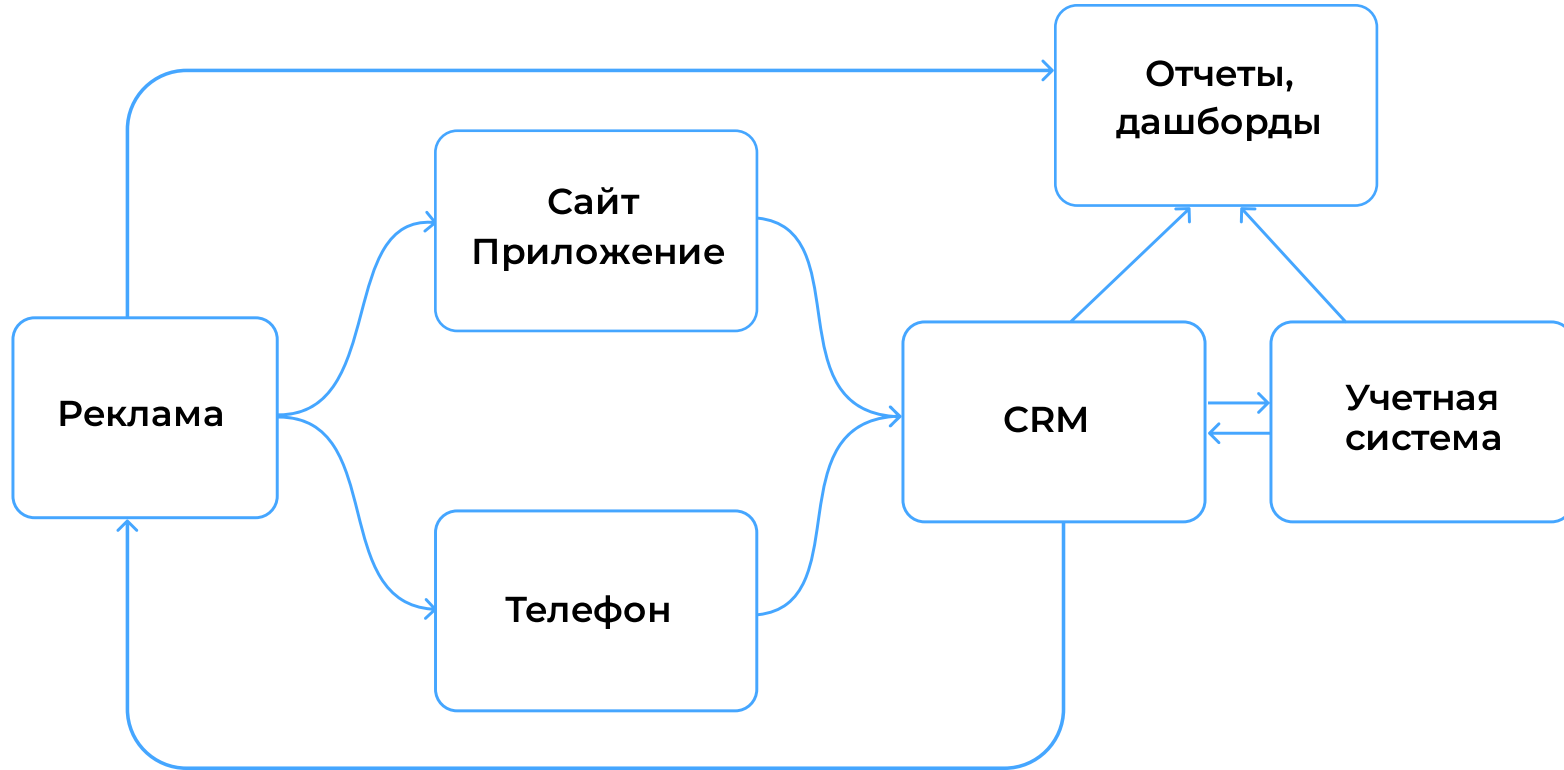
Маркетинговый стек на базе Битрикс24



Маркетинговые стеки

12

Пример связанных сервисов:



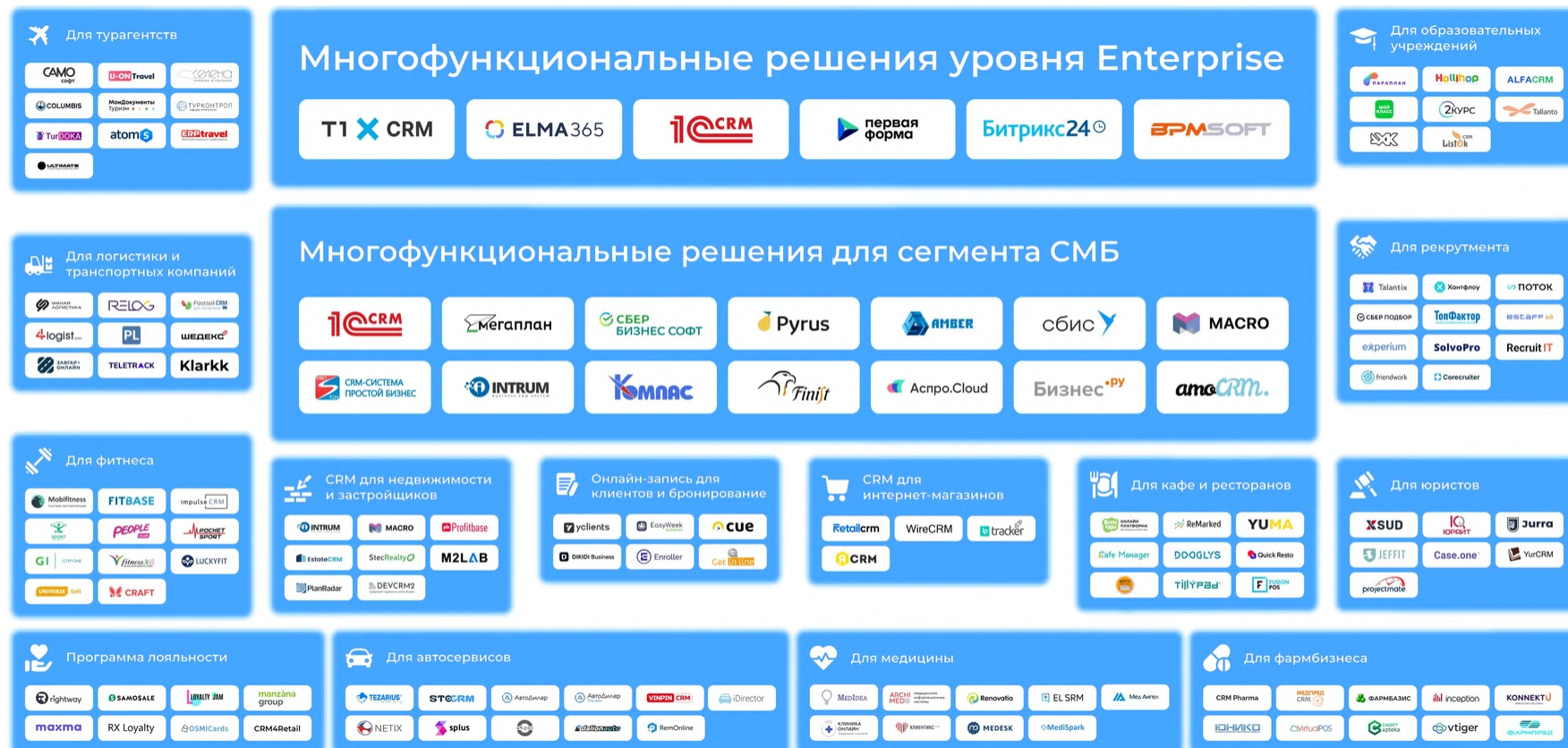
Категории решений

13

Реклама и промо	Контент и пользовательский опыт	Взаимодействие с аудиторией	Данные	Коммерция и продажи	Менеджмент
Контекстная и таргетированная реклама	Интерактивный контент	Работа с инфлюенсерами	Дашборды и визуализация	Геомаркетинг, ритейл, IoT	Управление рабочим процессом
Медийная реклама и programmatic	Видео	Сообщества и отзывы	Аудиторные данные и обогащение	Партнерский маркетинг	Управление продуктом
Мобильный маркетинг	Мобильные приложения	SMM	Мобильная и веб-аналитика	Автоматизация продаж	Управление персоналом
Нативная реклама	Контент маркетинг	Адвокатура и лояльность	Маркетинговая аналитика	Ecommerce маркетинг	Финансы
Видео реклама	Email маркетинг	Чаты	Business Intelligence и Data Science	Платформы для организации продаж	Совместная работа
PR	SEO	Пользовательский опыт, сервис и успех	CDP		Гибкий и бережливый менеджмент
Он-лайн печать	DAM, PIM & MRM	ABM	DMP		Анализ вендоров/поставщиков
	Web experience management (CMS)	CRM	iPaaS, интеграция, роботизация		
	Оптимизация, персонализация, тестирование	Управление телефонией			
	Автоматизация маркетинга и рекламы	Мероприятия			
					Techart

Карта CRM-решений в России, 2023 год

14



Источник: cnews.ru

Платформы автоматизации маркетинга

15

Возможности:

1. Управление клиентской базой: сбор, хранение, группировка по общему поведению, интересам и другим критериям.
2. Автоматизация коммуникаций через email, push, чаты, чат-боты.
3. Управление коммуникационными кампаниями в email, соц. сетях и на сайте.
4. Управление лидами: идентификация, квалификация, выращивание.
5. Персонализация сообщений: используется динамический контент, основанный на индивидуальных особенностях профиля покупателя.
6. A/B/n тестирования: тестирование различных версий веб-сайта, электронных писем или рекламных объявлений, чтобы определить, какие из них наиболее эффективны.
7. Аналитика и отчетность.



Технологические решения для рекламы

16

Системы контекстной рекламы:



Яндекс Директ

Подходы к автоматизации:

Управление ставками (bidding)



eLama

ZoomKit

Единый рекламный кабинет



eLama



Яндекс Бизнес



Тестирование и оптимизация объявлений (креативов)



Яндекс Директ

Динамическая генерация объявлений



Яндекс Директ

Подбор семантического ядра



Key Collector

Управление тегами (кодами/пикселями)



Google Tag Manager

Передача данных о расходах

GARPU

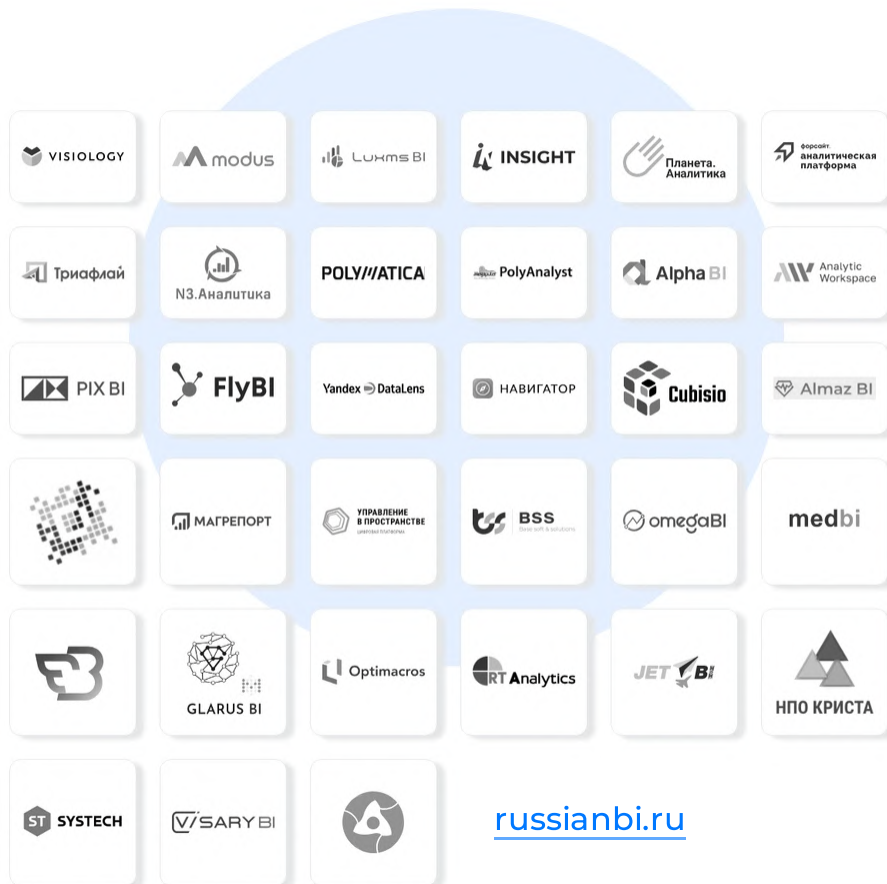
Отслеживание источников звонков



Calltouch

Российские BI-решения

17



russianbi.ru

- Нет альтернатив с функциональностью «привычных» BI.
- Вендоры предлагают пилотные внедрения, но зачастую делегируют их партнерам.
- Кейсы перехода есть, но мало и вызывают вопросы.
- Некоторые позиционируют себя как BI-системы, но являются частью более крупных платформ.
- ETL — одна из ключевых «болей».

Минимальный набор сервисов для стека

1

 Учетные системы/Мастер-данные
(1С, Мой Склад, PIMCore)

 CRM (Bitrix24, AmoCRM)

 Сайт (CMS) (1С Битрикс, Wordpress, Joomla)

 Личный кабинет (1С Битрикс)

 Телефония/BATC (Beeline, MANGO, Zadarma)

 Управление рассылками (Unisender, DashaMail, Sendsay)

 Веб-аналитика (Google Analytics, Яндекс Метрика, Matomo)

 Работа с социальными сетями
(SMMplanner, Livedune, Церебро)

 Коллтрекинг (Comagic, Calltouch)

 Сервисы по размещению контекстной и медийной рекламы (K50, eLama, Origami)

 Поп-апы/квизы /лидогенерация
(CarrotQuest, Marquiz)

 Визуализация данных (Datalense, Google Data Studio, Power BI)

 HR (Skillaz, Хантфлоу)

 LLM (ChatGPT, DeepSeek, YandexGPT)

Продвинутый стек (ecommerce)

19

- **Учетные системы** (1С, Мой Склад)
- **Мастер-данные, управление каталогом** (Selsup, Openpim, Brandquad)
- **CRM** (RetailCRM, Bitrix24, AmoCRM)
- **Сайт (CMS)** (1С Битрикс, Wordpress, Joomla)
- **Личный кабинет клиента** (1С Битрикс)
- **Платежный агрегатор** (Robokassa, Payanyway, Yookassa)
- **Доставка** (Apiship, Яндекс.Доставка, с6v)
- **Телефония/BATC** (Beeline, Мегафон, Mango)
- **Верификация и защита** (Dadata, Mailvalidator, Checkclient)
- **Работа с маркетплейсами** (ZoneSmart, MPStat, Selsup)
- **Управление рассылками** (DashaMail, CarrotQuest, Unisender)
- **Программа лояльности** (Maxma, Mindbox, Rarus)
- **Веб-аналитика** (Google Analytics, Яндекс Метрика, Matomo)
- **Работа с социальными сетями** (SMMplanner, Livedune, Церебро)
- **Коллтрекинг** (Comagic, Calltouch)
- **Сервисы по размещению контекстной и медийной рекламы** (eLama, K50)
- **Поп-апы/квизы /лидогенерация** (CarrotQuest, Marquiz)
- **Визуализация данных** (Datalense, Google Data Studio, Power BI)
- **HR** (Skillaz, Хантфлоу)
- **LLM** (ChatGPT, DeepSeek, YandexGPT)

Состав маркетингового стека

2

- Система управления мастер-данными: 
- CRM: 
- CMS:  1С-БИТРИКС 
- Сервис управления рассылками: *DashaMail*
- Системы для работы с социальными сетями: ?
- Сервисы по размещению контекстной и медийной рекламы: ?
- Автоматизация маркетинга:  Carrot quest
- Системы веб-аналитики:  Google Analytics  Топвизор  Яндекс 
- АТС: 
- Системы сквозной аналитики: ?
- Колтрекинг: 
- Визуализация:  Power BI

Интеграционный хаос: проблемы

21

Примеры ручных операций:

- Ведение реестра лидов и клиентской базы
- Обновление базы подписчиков на рассылку
- Работа с товарным каталогом (добавление, редактирование)
- Документооборот
- Работа с промо-материалами
- Аналитика



Отдельный инструмент не имеет большого значения, если он не обменивается данными с другими системами!

Интеграционный хаос: решение

22

Доступные варианты интеграций:

1. Работа на уровне API

Создание программных механизмов интеграции.

- Требуется привлечение разработчика(ов).
- Максимальное соответствие задаче.

2. Готовые коннекторы

Использование готовых механизмов интеграции, доступных в определенной системе.

- Быстрая и простая настройка (без программирования).
- Возможны ограничения в функциональности.

3. iPaaS.

Интеграционные платформы как услуга.

- Простая настройка.
- Гибкие настройки.



Интеграционный хаос: решение

23

Интеграционная платформа как услуга (iPaaS) —

сервис-посредник, который соединяет популярные приложения, передавая данные между ними. Для их настройки не требуется навыков программирования, иногда лишь несколько кликов!

Примеры типовых интеграций:

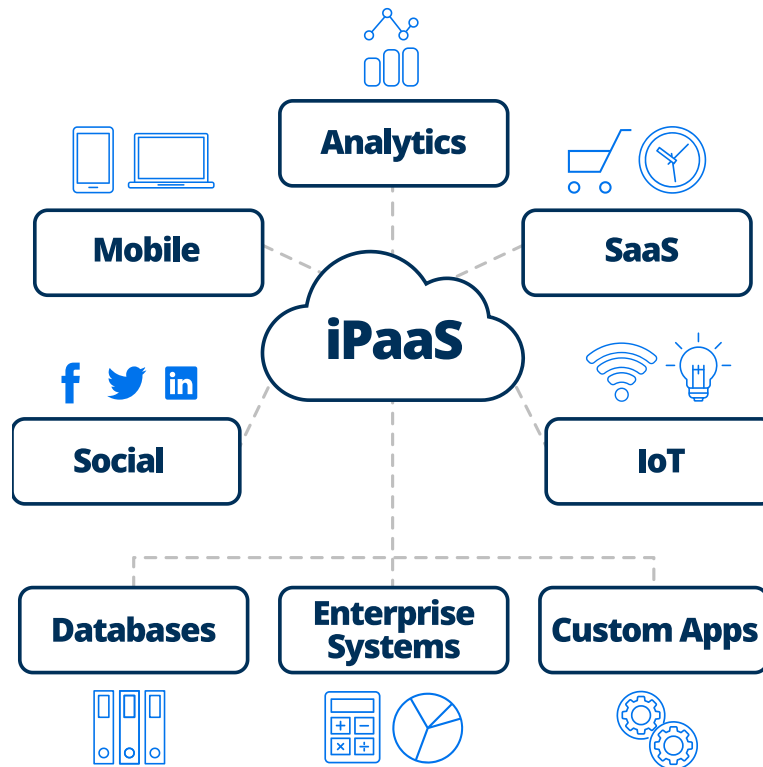
Использование готовых механизмов интеграции, доступных в определенной системе.

- передача лидов из различных источников в CRM;
- отправка уведомлений о событиях (заявки, комментарии и пр.) по email и в мессенджеры;
- фиксация данных о звонках (дата, пропущенные и пр.);
- контроль за балансом в рекламных кабинетах.

albatō

zapier

IFTTT



Где искать и как выбирать?

24

 otzyvmarketing

<https://otzyvmarketing.ru/>

 Startpack

<https://startpack.ru/>

TRUSTLAND
Отзывы о сервисах для бизнеса

<https://trustland.ru/>

 Product Radar

<https://productradar.ru/>

Приоритеты при выборе:

 **Люди** Опыт клиента > Опыт пользователя > Опыт администратора

 **Функции** «Из коробки» > No Code > Low Code > Разработка

 **Интеграции** Нативные > iPaaS > API

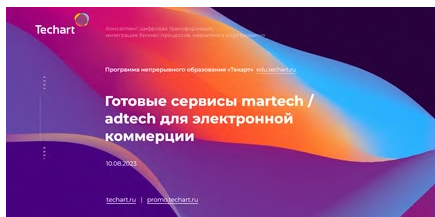
Мартех = маркетинг

- Мартех — это взгляд на маркетинг через технологии.
- У компании любого размера есть свой маркетинговый стек!
- Стеки должны постоянно модифицироваться: что-то перестает работать, появляются новые технологии.
- Мартех-подход к построению маркетинга неизбежно дойдет до бизнеса, благодаря повсеместной цифровизации.
- ИТ-система — ключевой актив бизнеса.
- «Лоскутной автоматизации» не избежать.
- Интегрируйте программы между собой только в случае, если это позволит сэкономить время людей.
- Будьте готовы к изменениям, не «цементируйте» процессы.



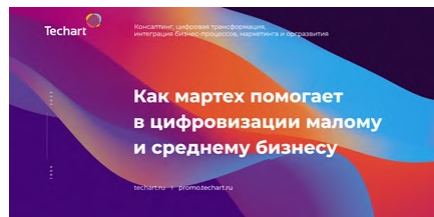
Наши материалы по теме

26



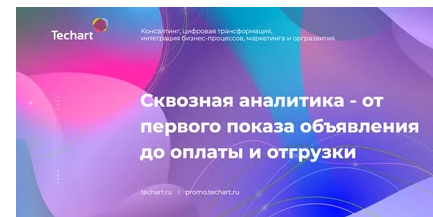
10.08.2023

[Готовые сервисы martech / adtech для электронной коммерции](#)



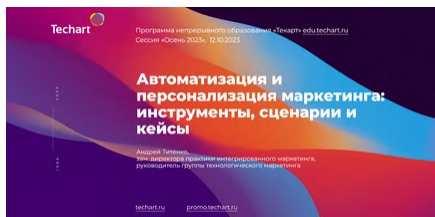
13.07.2023

[Как мартех помогает в цифровизации малому и среднему бизнесу](#)



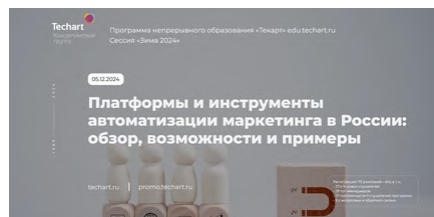
15.06.2023

[Сквозная аналитика - от первого показа объявления до оплаты и отгрузки](#)



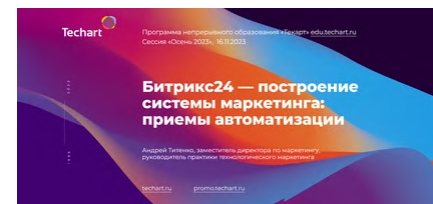
12.10.2023

[Автоматизация и персонализация маркетинга: инструменты, сценарии и кейсы](#)



05.12.2024

[Платформы и инструменты автоматизации маркетинга в России: обзор, возможности и примеры](#)



16.11.2023

[Битрикс24 — построение системы маркетинга: приемы автоматизации](#)

Персональное консультационное мероприятие по теме этого вебинара

Особенности:

- ✓ Будем разбирать именно ваши кейсы
- ✓ Ответим на любые вопросы
- ✓ Подсветим специфику ниши
- ✓ Максимально адаптируем контент под потребности компании
- ✓ Дадим конкретные рекомендации и инструкции
- ✓ Подготовим пошаговое руководство для решения проблемы

Программа может быть реализована в различных вариантах:

- вебинар;
- семинар / лекция;
- мастер-класс;
- стратсессия;
- круглый стол, мозговой штурм;
- диагностическая / консультационная сессия;
- деловая игра.

Форматы:

онлайн, оффлайн, гибрид.

Длительность:

от 1 часа до 2 дней.

При необходимости мы можем собрать комбинацию из нескольких удобных вам вариантов обучения.

Интересуюсь

**Андрей Титенко**

Заместитель директора по
маркетингу, руководитель практики
технологического маркетинга

Релевантные услуги «Текарт»:

- [Разработка маркетинговых стеков](#)
- [Автоматизация маркетинговой отчетности](#)
- [Автоматизация маркетинга и продаж](#)
- [Автоматизация CRM](#)
- [Внедрение и настройка Битрикс24](#)
- [Управление мастер-данными](#)

+7 495 790 75 91

Маркетинговая группа «Текарт»
techart.ru

Интегрированный маркетинг и PR
promo.techart.ru

IT-решения и веб-разработка
web.techart.ru

Дизайн-бюро
design.techart.ru

Креативное агентство
creative.techart.ru

Фотоагентство
photo.techart.ru

Аналитика и бизнес-планирование
research.techart.ru

Работа в «Текарт»
hr.techart.ru

Образовательная программа
edu.techart.ru



[Авторский telegram-канал «Системное развитие бизнеса»](#)

[Канал информационной поддержки Edu.Techart](#)