**История успеха: лидогенерация посредством телемаркетинга для компании Varonis**

Varonis – одна из крупнейших компаний на рынке информационной безопасности ресурса. Для эффективной защиты ваших данных от кибератак специалисты Varonis обеспечивают надежность данных интернет-ресурсов на протяжении 15 лет. Компания Varonis работает по следующим направлениям, защищая от:

* утечки информации из ресурса;
* несанкционированного доступа к информации;
* комплексных кибератак;
* нарушения целостности ядра данных.

Услуги компании Varonis пользуются большой популярностью, ведь именно специалисты данной компании призваны обеспечивать безопасность проектов. Главная особенность Varonis – наличие узконаправленной целевой аудитории. Это владельцы крупных проектов, владеющие интернет-ресурсами. Именно в этом направлении работала наша компания NWComm. Грамотная лидогенерация – посильная задача только для NWComm.

**Как это работает**

Первым делом NWComm был проведен тщательный анализ аналогичного рынка в сети, намечены конкурирующие субъекты, обозначены основные направления маркетинг-плана. Главной задачей компании NWComm стал успешный поиск именно квалифицированных лидов, готовых сотрудничать с Varonis.

Благодаря профессиональным навыкам специалистов за 6 месяцев удалось вывести компанию на новый уровень, обеспечить постоянными клиентами и реализовать широкий спектр возможностей на рынке спроса. Несмотря на сложность работы в условиях пандемии, удалось организовать бизнес-встречи и найти квалифицированных лидов. Основные причины отказов и отложенных решений заключались в первую очередь в нерентабельности проведения работ, что было связано именно с пандемией и невозможностью реализовывать продукцию.

Проведение PR-мероприятий и лидогенерации для подобного вида бизнеса – задача не из легких. Поэтому компания обратилась к нашим специалистам. Продвигать бизнес-проект, обеспечивающий безопасность информации, – это приоритетная задача как для нашей компании, так и для Varonis. Подготовительным этапом привлечения потенциальных клиентов стала подготовка базы целевой аудитории. Рассматривались только компании, в которых работает 1000 сотрудников и более.

Второй этап − разработка скриптов звонков и текстов сообщений. Наши специалисты не только подобрали целевую аудиторию, но и разработали методику индивидуальной работы с представителями компаний, отвечающими за информационную безопасность и IT-технологии. Тексты для привлечения новых потенциальных клиентов составлялись с учетом специфики их деятельности.

После успешного проведения первоначальной лидогенерации Varonis наша компания приступила к взращиванию лидогенерации. На данном этапе процесс привлечения новых клиентов является неотъемлемой частью продвижения компании. Здесь началось самое интересное: осуществление звонков по специально проработанному сценарию руководителям ведущих холдингов и компаний, рассылка персонализированных писем. Данный метод помог организовать порядка 35 бизнес-встреч с представителями различных организаций, включая банковские системы.

Результат не заставил себя долго ждать: спустя пять месяцев после обращения Varonis к специалистам NWComm бизнес стал стабильно развиваться и начал пользоваться популярностью.

**Подводим итоги**

Компания NWComm проделала колоссальный объем работ и добилась невероятных результатов. Благодаря тщательному анализу, детально проработанному сценарию, грамотно созданной клиентской базе удалось вывести компанию Varonis на новый уровень реализации своей продукции в интернете. Наши специалисты до настоящего времени продолжают сотрудничать с Varonis, обеспечивая данную компанию все новыми и новыми клиентами в сфере защиты информации.

Вот как оценили сотрудничество с NWComm в компании Varonis:

«С NWComm у нас уже довольно длительные отношения – мы сотрудничаем более 10 лет, и после некоторого перерыва мы решили возобновить сотрудничество, поскольку стало очевидным, что генерировать такой объем качественных встреч для нас не сможет ни одна другая маркетинговая активность. Мы предъявляем довольно высокие требования к лидам – как по размеру компаний, должностному уровню, так и по ряду других, специфичных для нашего бизнеса, критериев. В 98% случаев лиды отвечают всем заявленным требованиям. Благодаря NWComm у нас состоялись встречи с топами крупнейших банков, производственных компаний, ритейла и других важных для нас отраслей. Поэтому у нас в планах – только расширение сотрудничества с NWComm  для охвата новых маркетинговых каналов. Спасибо вам за профессионализм!»

Лада Розенкранц, менеджер по маркетингу Varonis Russia and CIS ([www.varonis.com/ru](http://www.varonis.com/ru))

Лидогенерация компании Varonis прошла успешно и на высшем уровне. Использование телемаркетинга при продвижении услуг все более активно входит в нашу жизнь и является неотъемлемой частью маркетинговой работы. Мы помогаем нашим клиентам защищать всю необходимую информацию и обеспечивать стабильную работу ресурса вместе с Varonis.