



productcamp

**Kaspersky Security для Виртуальных Сред**  
**От идеи до B2B потребителя**

**Константин Воронков**

Руководитель отдела управления продуктами B2B, Лаборатория Касперского

# Воронков Константин, Лаборатория Касперского

## Руководитель отдела управления продуктами B2B

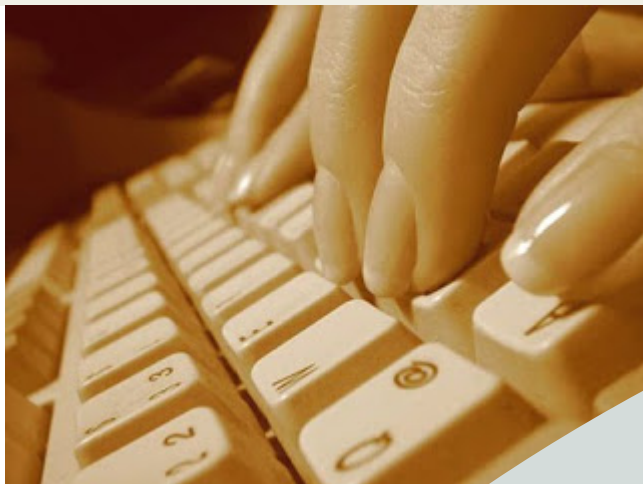


Константин Воронков присоединился к компании в 2005 году. Константин отвечал за развитие OEM бизнеса и, начиная с 2011 года, возглавил основные направления развития корпоративных продуктов «Лаборатории Касперского».

Константин имеет более 17-летний опыт в области разработки программного обеспечения. До присоединения к «Лаборатории Касперского» Константин работал в роли заместителя технического директора по разработке программного обеспечения для безопасности и сетевого обмена.

Константин окончил Московский Институт Электроники и Математики по специальности Вычислительные системы, комплексы и сети.





2008  
Идея  
продукта

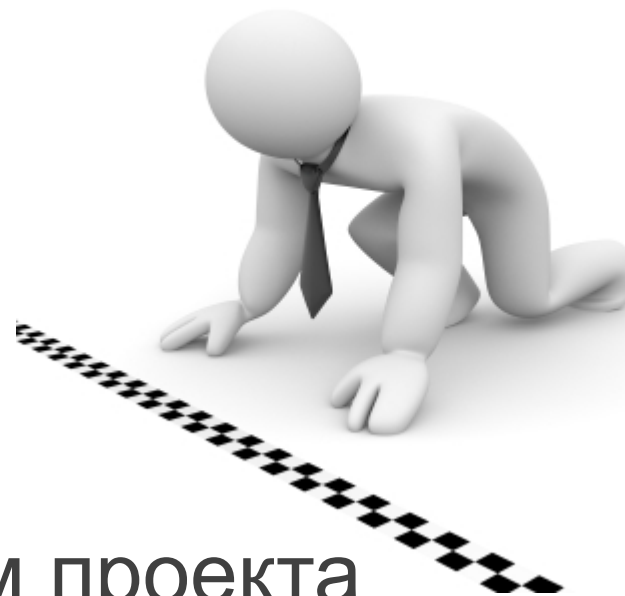
2010  
Проект без  
финиша

2011  
Разработка

2012 На  
рынке



- ▶ Идеи, идеи, идеи



## 2011

- ▶ Встреча с менеджером проекта
- ▶ Анализ рынка
- ▶ Сроки или функциональность?

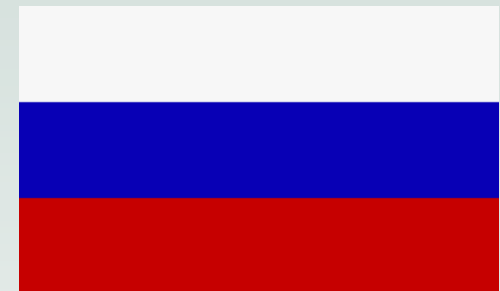
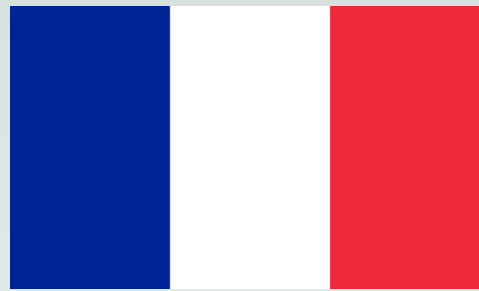
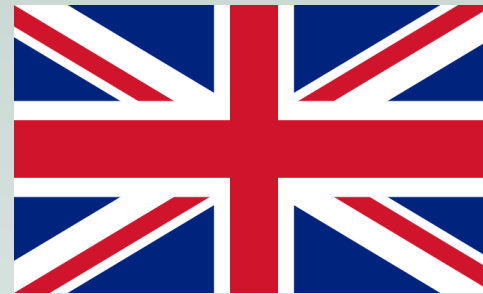
# Сомнения... в корзину или на рынок?

- ▶ Фокус на текущую линейку
- ▶ Необходима экспертиза
- ▶ Функциональность
- ▶ Новые команды сейлов
- ▶ SMB-канал
- ▶ Ненаправленный маркетинг



# Стратегия... и решение

- ▶ Присейл
- ▶ Совместные встречи с заказчиком
- ▶ Webex, личное общение
- ▶ Есть ли смысл без сейла?



- ▶ Правильный сейл .. один на всех
  - Заражаем регионы
- ▶ Выставка в регионе Nordic vs. Испания
- ▶ Новый канал – путь к Enterprise market

# С чего начать? Приоритеты?



- ▶ История - VMware
- ▶ Рынок – Citrix, Hyper-V, KVM, Parallels
- ▶ Linux vs. Windows ?
- ▶ Функциональность vs. Время?
- ▶ Функциональность vs. Исправления?
- ▶ Ранние демонстрации



- ▶ Конкуренты
- ▶ Лицензирование инфраструктуры
- ▶ Позиционирование продукта и маржа
- ▶ Важна ли цена для продаж?
- ▶ Считаем успех – трудности подсчета



- ▶ SMB-канал vs. Интеграторы
- ▶ Интервью – что болит?
- ▶ MSP & Enterprise – модель использования

- ▶ Единая консоль
- ▶ Легкая установка, без перезагрузки
- ▶ ТСО – составляющие
- ▶ СХД – экономим на дорогом
- ▶ Схема лицензирования, цена
- ▶ Тесное сотрудничество с VMware

- ▶ Продажи или раскрутка бренда?
- ▶ Поиск заказчиков или присутствие на событиях?

## Группа развития бизнеса

- ▶ Ставим цели сейлам, результаты в России
- ▶ Сейловые материалы



# productcamp

**Kaspersky Security для Виртуальных Сред**  
**От идеи до B2B потребителя**

**Константин Воронков**

Руководитель отдела управления продуктами B2B, Лаборатория Касперского