



ЦЕНТР
КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ

КВАРТИРНИК

по безопасной разработке

КВАРТИРНИК ПО БЕЗОПАСНОЙ РАЗРАБОТКЕ — 2026

Как камерное мероприятие
стало драйвером развития
DevSecOps-сообщества

НОМИНАЦИЯ:
ЛУЧШАЯ СТРАТЕГИЯ
ПРОДВИЖЕНИЯ



19 марта 2026
Москва

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ



Центр кибербезопасности УЦСБ — это экспертный центр российского системного интегратора с 19-летним опытом в области защиты критически важных систем. Мы предоставляем комплексные услуги по обеспечению информационной безопасности для бизнеса и государственных структур, а также разрабатываем собственные продукты в сфере безопасной разработки.

КОНТЕКСТ И ВЫЗОВ

Культура безопасной разработки (DevSecOps) в России только формируется, и одна из ключевых задач — не просто внедрять инструменты, а создавать среду, где принципы «безопасности с первого дня» становятся нормой. Для этого профессиональному сообществу необходимы живые, доверительные площадки для обмена опытом.

Отраслевые конференции часто следуют стандартному сценарию, а настоящие экспертные дискуссии остаются «за кадром». Мы увидели возможность не просто провести еще одно мероприятие, а создать событие, которое станет точкой сборки сообщества и драйвером изменений в подходе к разработке ПО.

SOLAR

ЦЕНТР
КИБЕБЕЗОПАСНОСТИ

ОДИН ИНЖЕНЕР,
ДЕСЯТЬ РУК

Новые ИИ-Плагины, которые превращают
инженера в AppSec-Отдел



КОНТЕКСТ И ВЫЗОВ



Ранее мы проводили квартирник в Екатеринбурге, но в 2026 году решили масштабироваться и впервые выйти на московскую аудиторию. Мы увидели возможность создать событие, которое:

- ▶ Соберет ведущих экспертов рынка для честного разговора на тему DevSecOps
- ▶ Станет местом, где практики обсуждают реальные кейсы, а не декларируют тренды
- ▶ Пospособствует популяризации DevSecOps-подходов среди широкого круга ИТ- и ИБ-специалистов



ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ КВАРТИРНИКА

ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ

Создать событие, которое не только даст участникам живые инсайты и полезные контакты, но и станет триггером для изменений в их подходе к безопасной разработке — через честный диалог и разбор реальных кейсов, побуждающих к действиям.



ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ КВАРТИРНИКА

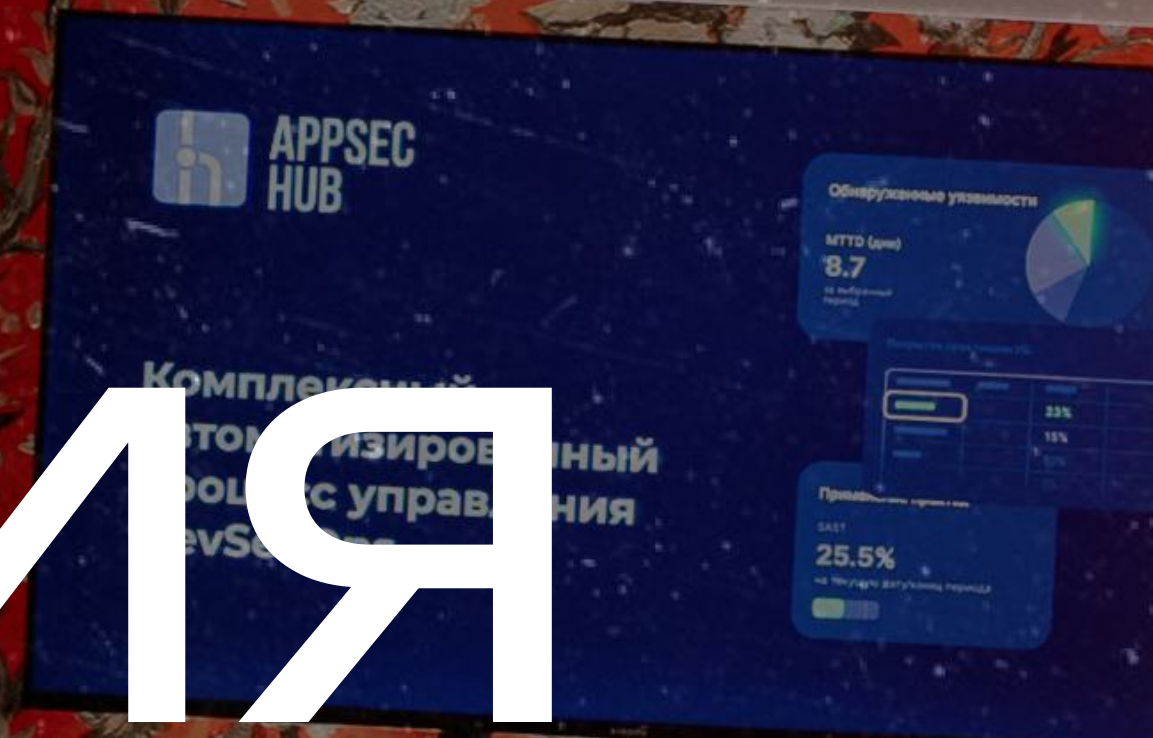


ЗАДАЧИ

- ▶ Собрать целевую аудиторию — специалистов по безопасной разработке из ключевых отраслей
- ▶ Обеспечить высокое качество контента: практические кейсы, дискуссии по острым вопросам, минимум формальностей
- ▶ Создать условия для эксклюзивного доступа к информации, которая не будет доступна за пределами мероприятия (формат «без записи и трансляции»), чтобы повысить ценность участия и мотивировать аудиторию к очному присутствию
- ▶ Сформировать вокруг мероприятия информационную повестку, чтобы его результаты были услышаны за пределами зала
- ▶ Привлечь к участию топ-экспертов из лидирующих компаний рынка — Яндекс, СберТех, Solar, 1С-Битрикс и др.

СТРАТЕГИЯ И РЕШЕНИЕ

КВАРТИРНИК
по безопасной разработке



СТРАТЕГИЯ И РЕШЕНИЕ



Мы сделали ставку на формат, который был бы противопоставлен стандартным отраслевым конференциям: камерный, «без галстуков», где эксперты могут говорить честно, а участники — задавать любые вопросы. Ключевая гипотеза: в условиях информационной перегрузки профессионалы выбирают для себя самый релевантный и полезный контент. Атмосферу доверия подчеркивали даже детали: вместо стандартных выставочных стендов мы организовали зоны с диванчиками, располагающими к неформальному общению.

В программу вошли не шаблонные доклады, а живые дискуссии, диванные разговоры и короткие «10 минут откровений» от практиков. В итоге мы получили программу, где каждый элемент работал на главную цель — дать участникам живые инсайты и полезные контакты.

СТРАТЕГИЯ И РЕШЕНИЕ



Для продвижения мероприятия мы выстроили системную воронку, где каждый канал решал свою задачу

Канал	Задача в стратегии	Почему выбран
Партнеры	Качественное ядро аудитории	Привлечение через доверенных игроков рынка (Solar, Kaspersky, СберТех и др.) гарантирует высокий % целевых ЛПР
СМИ	Широкий охват и формирование доверия	Публикации создают информационный фон и привлекают внимание профессионалов, которые не попали в партнерские списки
Персональные приглашения	Точное попадание в ЛПР	Работа с контактами УЦСБ и партнеров — гарантия качества аудитории
Telegram-канал УЦСБ	Работа с теплой аудиторией	Собственная база подписчиков, уже знакомых с экспертизой УЦСБ
Посевы в Telegram	Привлечение новой аудитории	Профильные каналы для ИТ- и ИБ-специалистов
Сайты УЦСБ	Информирование существующих заказчиков	Естественный канал для тех, кто уже знает компанию
Хабр	Привлечение экспертного сообщества	Профильная площадка для глубокого контента, где наша аудитория читает и доверяет материалам
Реклама (Яндекс)	Широкий охват и привлечение новой аудитории	Позволяет точно настроиться на ИТ- и ИБ-специалистов

СТРАТЕГИЯ И РЕШЕНИЕ

СИНЕРГИЯ КАНАЛОВ

Мы выстроили логичную воронку:

- ▶ **Привлечение:** Хабр + реклама Яндекс + СМИ + рассылка по базе участников других мероприятий УЦСБ + собственные площадки УЦСБ (сайты) — создают первичный интерес и приводят на лендинг
- ▶ **Прогрев:** Telegram-канал УЦСБ + рассылка — работают с теми, кто уже зарегистрировался, повышая доходимость
- ▶ **Качество:** партнеры + персональные приглашения — обеспечивают наиболее качественную часть аудитории (целевых ЛПР), которая реже приходит через открытые каналы
- ▶ **Усиление:** пост-релизы в СМИ — многократно увеличивают охват и создают долгосрочный эффект

квартирник
по безопасной разработке



КВАРТИРНИК

по безопасной разработке



РЕЗУЛЬТАТЫ

РЕЗУЛЬТАТЫ



Квартирник 2026 года стал заметным событием в жизни DevSecOps-сообщества. Его главные итоги:

1. ПОПАДАНИЕ В ПОТРЕБНОСТИ АУДИТОРИИ

Высокая явка (119 очных участников) подтвердила, что мы правильно определили запрос сообщества на неформальную, но глубокую экспертную площадку. Анализ состава участников показал, что нам удалось привлечь именно тех людей, которые формируют повестку в своих компаниях — ИТ- и ИБ-специалисты из ключевых отраслей:

- ▶ ИТ, ИБ и телеком
- ▶ Финансовый сектор
- ▶ Промышленность и производство
- ▶ Торговля и e-commerce
- ▶ Научные исследования и разработки, учебные центры
- ▶ Нефтегазовый сектор и добыча
- ▶ Строительство и недвижимость
- ▶ Транспорт и логистика
- ▶ Государственный сектор
- ▶ Медицина и здравоохранение

РЕЗУЛЬТАТЫ



2. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВОРОНКИ

Всего на мероприятие зарегистрировались 395 участников, из которых 247 (62,5%) были классифицированы как целевые. До мероприятия дошли 119 человек (48%) — это подтверждает, что двухуровневый подход к отбору аудитории (открытые анонсы + персональные приглашения) сработал эффективно: на офлайн-встречу пришли именно те, кто действительно важен для бизнеса.

Важно, что более 60% участников мероприятия стали новой аудиторией для УЦСБ, что подтверждает способность события привлечь не только существующие контакты, но и расширять рыночный охват компании.



РЕЗУЛЬТАТЫ



3. ЭКСПЕРТНЫЙ PR-РЕЗОНАНС

Совместное исследование с ГК «Солар» (102 компании-респондента) легло в основу трех эксклюзивных инфоповодов для ТАСС и Газета.Ru. Более **20 отраслевых СМИ** (CNews, Anti-Malware, CyberMedia, SecPost и др.) выпустили свыше **150 публикаций** с совокупным МедиаИНдексом **856 пунктов**.

Тематика исследования оказалась настолько актуальной, что привлекла внимание федеральных СМИ, что подтверждает высокий интерес рынка к экспертизе УЦСБ.



РЕЗУЛЬТАТЫ



4. ВЛИЯНИЕ НА ОТРАСЛЕВОЙ ДИАЛОГ

Честный разговор, который мы спровоцировали со сцены, привел к неожиданным для ИТ-отрасли результатам. Совместное исследование с ГК «Солар» (102 компании-респондента) выявило реальные масштабы использования ИИ в бизнесе и связанные с ним риски утечек данных — по сути, это стало откровением, которое заставило рынок по-новому взглянуть на проблему безопасности приложений. Исследование легло в основу трех эксклюзивных инфоповодов для ТАСС и Газета.Ru.

Новости в ТАСС:

Эксперты: автоматизация и ИИ становятся ключевыми трендами кибербезопасности

Исследование выявило главную причину отказа бизнеса от внедрения ИИ

Компании в России начали сталкиваться с реальными утечками из-за ИИ-сервисов

Новость в Газета.RU:

Российские компании массово сталкиваются с утечкой данных через ИИ-сервисы

РЕЗУЛЬТАТЫ



5. РАЗВИТИЕ СООБЩЕСТВА

Мероприятие не просто укрепило связи между практиками, но и создало прецедент для открытого диалога о проблемах безопасной разработки. Мы показали, что популяризация DevSecOps-подходов — это не просто просвещение, а прямой вклад в повышение безопасности российского ПО.

Эффективность каналов продвижения

Источник	Доля от общего числа
Партнеры	2,8%
Реклама (Яндекс)	3,6%
Рассылка	2,0%
Сайты УЦСБ	6,9%
Telegram-канал УЦСБ	6,9%
Посевы в Telegram	8,9%
Хабр	0,8%
СМИ	18,6%
Персональные приглашения	9,3%
Другое	40,1%
Итого	100%

РЕЗУЛЬТАТЫ



Выводы по эффективности каналов:

- ▶ СМИ (18,6%) и персональные приглашения (9,3%) стали самыми эффективными каналами с точки зрения количества привлеченных участников. Это подтверждает правильность ставки на качественный PR и работу с партнерами.
- ▶ Посевы в Telegram (8,9%) и собственные каналы УЦСБ (сайт + Telegram — 13,8% суммарно) показали стабильный результат, что говорит о лояльности существующей аудитории и ее готовности участвовать в жизни сообщества.
- ▶ Партнеры (2,8%) и Хабр (0,8%) дали небольшой, но качественный прирост целевой аудитории, что особенно ценно для B2B-событий с длинным циклом сделки.
- ▶ Категория «Другое» (40,1%) включает органические переходы, «сарафанное радио» и рекомендации — это косвенный показатель доверия к бренду УЦСБ и интереса к теме DevSecOps.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Выбранный микс каналов позволил нам собрать 247 целевых регистраций, а также обеспечить высокую долю доходимости — 48% (119 участников). Это подтверждает эффективность стратегии.



СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!

