

Номинация | Маркетинг красного океана

DION. Разговор продолжается

Единая платформа для корпоративных коммуникаций

 Август –декабрь 2025г

 СДЕЛАНО
В РОССИИ



Dion - российская платформа для корпоративных коммуникаций и совместной работы.

DION

**Видеоконференции
до 10 000 пользователей**

**Умное шумоподавление
и стабильное видео**

**Надежное шифрование
и защита данных**

**Низкое потребление
трафика, поддержка 24/7**



Dion в красном океане

Огромное число ИТ
кампаний
продвигают свои UC
платформы

Yandex
Telemost

MTS Link

VK Teams

SberJazz

TrueConf

IVA Tech

Контур Talk

Express

Борьба за рекламные
объявления

15

рекламных объявлений в
Яндекс Директ на 1 место

Невысокий бюджет
DION на рынке

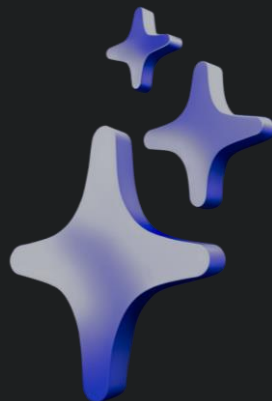
<6%

Доля DION в общих
медиазатратах категории*

*детализация приложена в конце презентации. Раздел «Аналитика»

Цель

**Рост наведенного
знания бренда Dion
среди ЦА**



Охват (OTS)



10 млн показов

Рост наведенного знания Dion



30%

Снижение CPC



-30%

Рост CR



+30%

Бизнес-инсайт

Красный океан:
Прямая конкуренция бюджетами в Digital неэффективна из-за давления экосистем.



Решение

Перенос частоты контакта в лайфстел-среду, через интеграцию в беговое сообщество.

Бегуны в прямом эфире звонят через Dion.



Результат

Стоимость контакта снизилась в 3 раза, знание бренда выросло на 100%. в 2,8 раза выросла ожидаемая выручка.



Механика кампании и целевая аудитория

DION

65% целевой аудитории занимаются бегом для снятия стресса*

DION вышел за пределы IT и бизнес контекста, чтобы встретить аудиторию там, где она живет, а не только работает.

Помимо бизнес СМИ в кампании участвовал канал «Бег вреден».



Фокусная аудитория

35-44 года (55,7%),
подписчики спортивных
беговых каналов.

Должности

CIO | CISO | HRD

Enterprise – **70%**

SMB – **30%**

65% CIO и HRD занимаются циклическими видами спорта – бегом и триатлоном – для снятия стресса.

*По данным собственного исследования T1

Август 2025
(Бегуны)

Формирование
первичного ядра
аудитории среди бегунов.

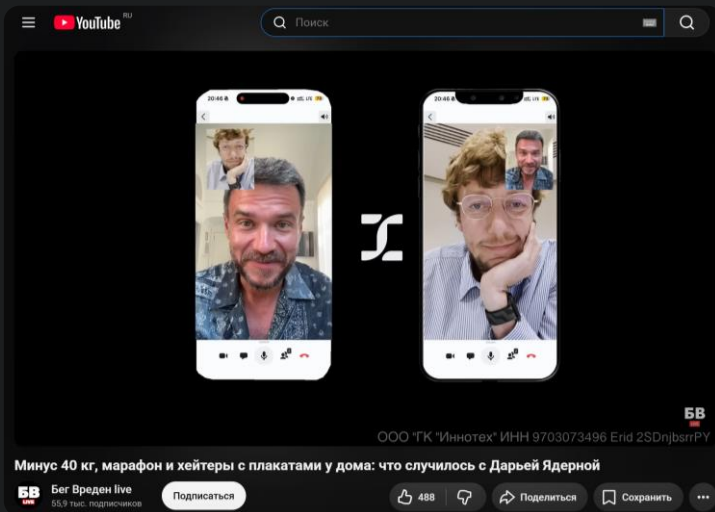
Октябрь-Декабрь
2025 (Бизнес)

Масштабирование охвата
на корпоративный сегмент
и генерация B2B-лидов.

Декабрь 2025
(Бегуны)

Консолидация результатов, повторное
вовлечение аудитории и максимизация
конверсии перед итогом года.

Интеграция в Youtube-канал «Бег Вреден»



Бизнес-коммуникации

Коммерсант

TAdviser

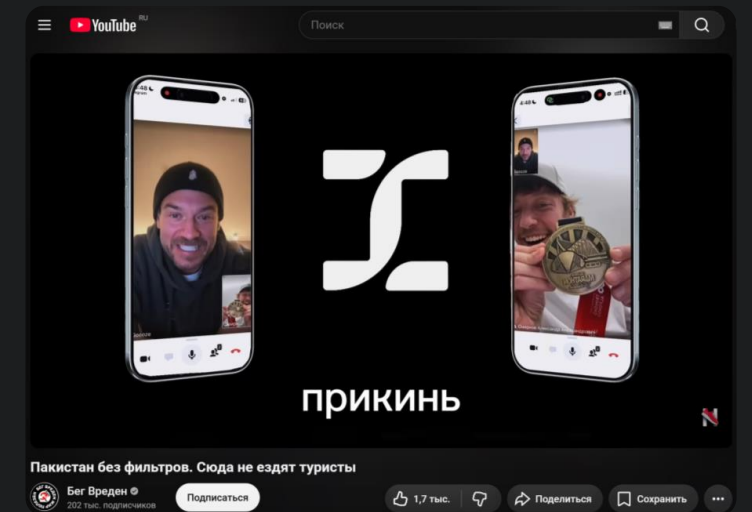
CNews

РБК

Яндекс.Директ

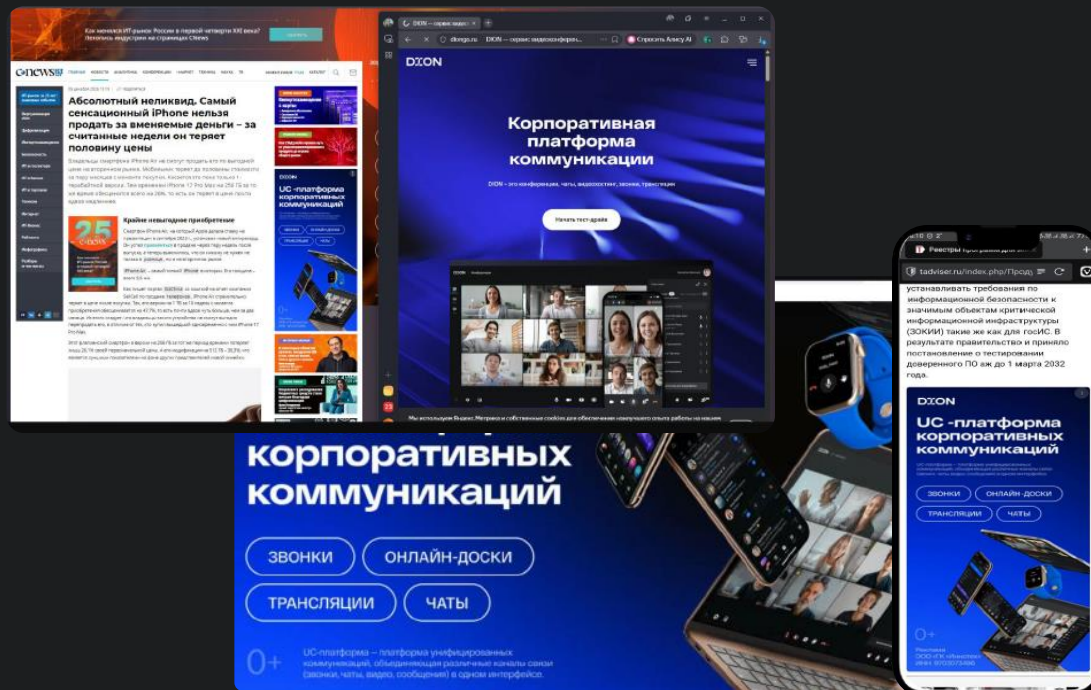
РСЯ

Интеграция в Youtube-канал «Бег Вреден»



Бизнес-коммуникации

Фокус на бизнес-комьюнити и экспертный контент



Коммерсант

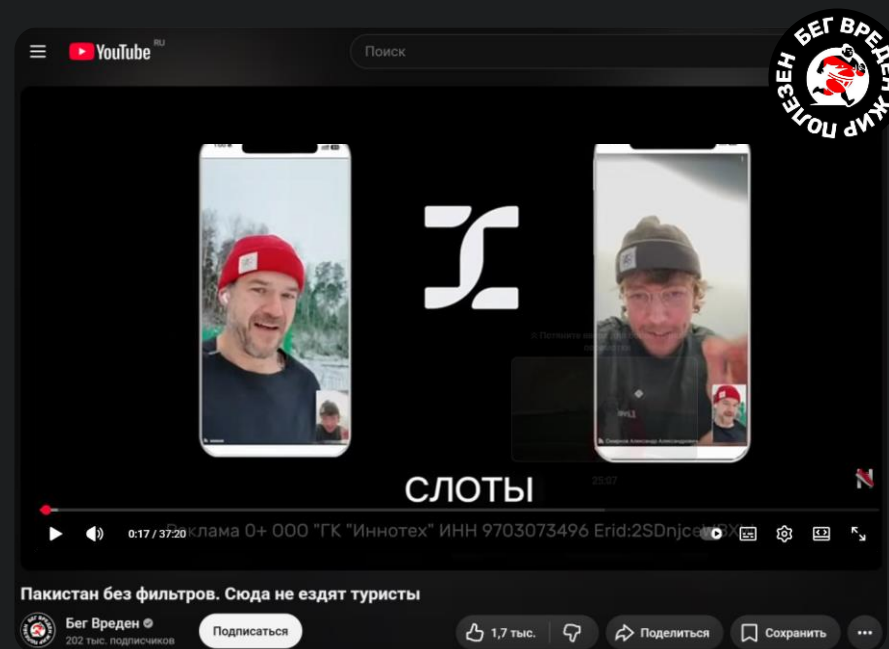
РБК

TAdviser

CNews

Спецпроект с Youtube-каналом «Бег вреден»

Лайфстайл-контент через популярный канал о беге



Демонстрация продукта в реальных условия

Релевантная аудитория

Рост и доверие к бренду

Результаты кампании

DJON

Гибридный подход превзошел ожидания: кратный рост эффективности и экономия бюджета



Результаты оценены в сравнении с планом по рекламным кампаниям.

Результаты кампании

DION

Рост знания бренда **DION X2**, рост ожидаемой выручки на **252%***

▲ **100%**

Наведенного знания DION

Знание
Охваты

▲ **40%**

перевыполнение плана
по охватам

▲ **15%**

Выросла глубина просмотра
на сайте

Посещаемость
Прогрев

▼ **в 3 раза**

Снизилась стоимость
перехода на сайт

▲ **84%**

Рост заявок с сайта*

Лиды

▲ **252%**

Пайплайн по сравнению с
аналогичным периодом
прошлого года*

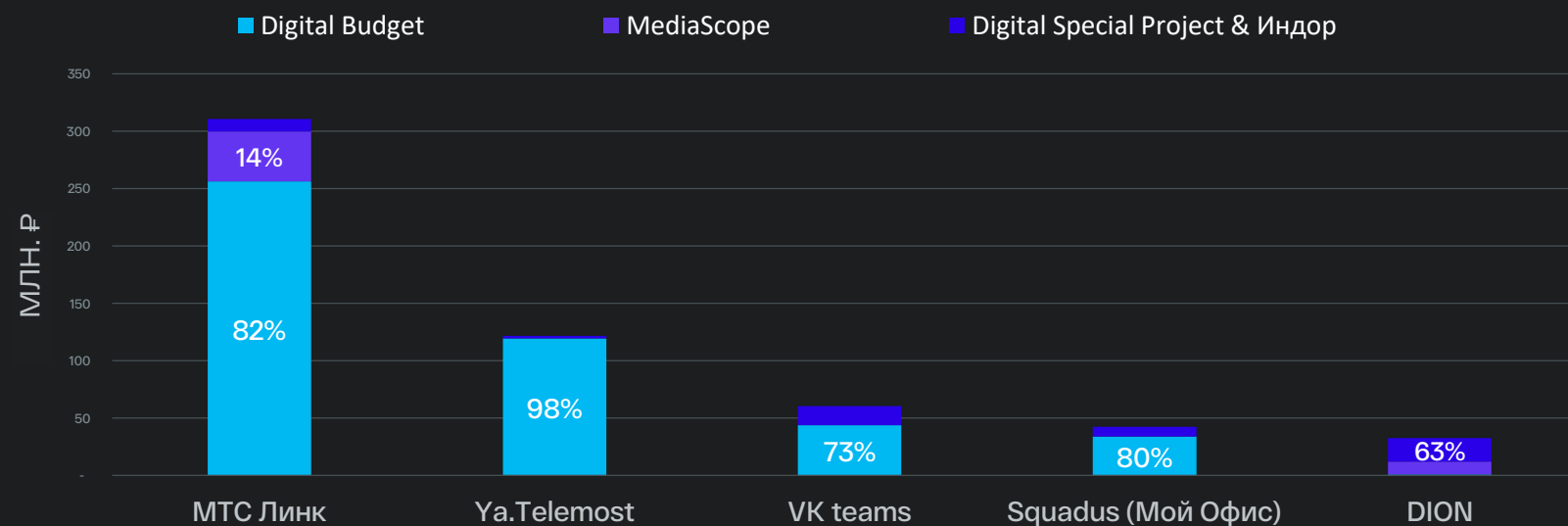
*данные указаны в сравнении: январь-май 2025 (до кампании) и январь-май 2026 (после)

Аналитика

<6%

Доля DION в
общих
медиазатратах
категории

Рынок сервисов ВКС. Концентрация бюджета

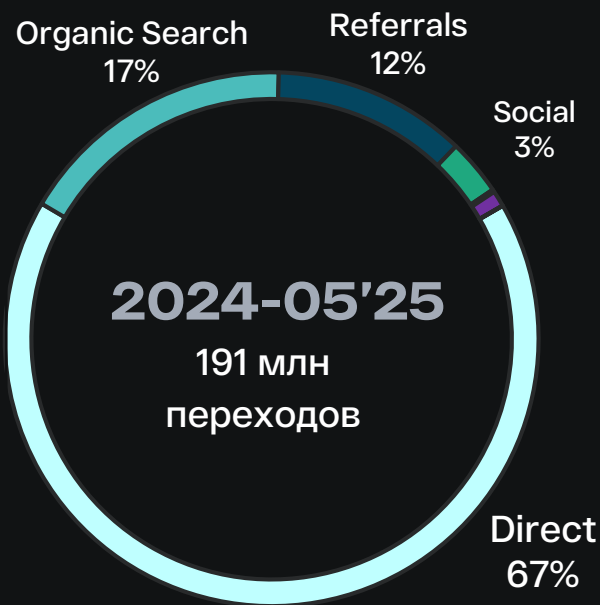


Источник данных: Mediascope, Dbudget, спец. проекты диджитал, данные поставщиков (индор и пресса).

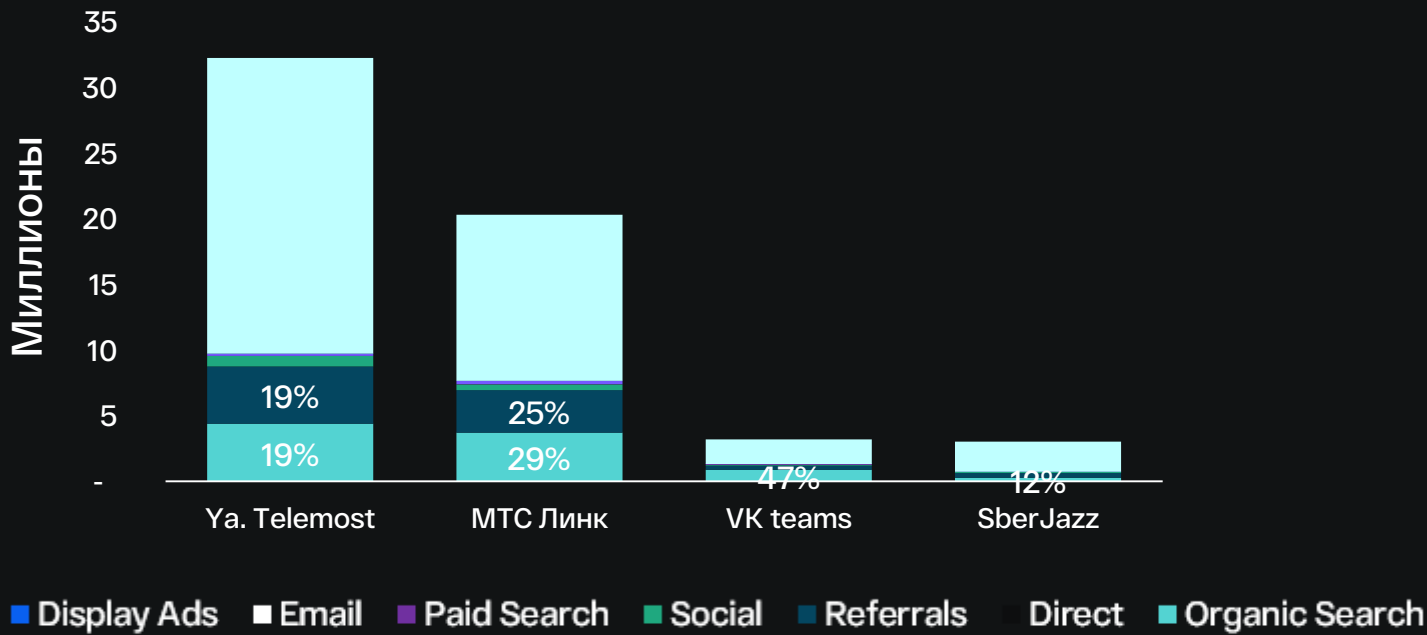
Аналитика. Распределение трафика

Рынок: >80% платного трафика. Прямая конкуренция бюджетами – невозможна из-за высокой стоимости перехода.

Доля трафика на сайт по каналам



Доля трафика за 2025 г. в разбивке по конкурентам



Referrals - трафик, направляемый с одного веб-сайта на другой по прямой ссылке (новости, партнеры, SEO)
Social – трафик на сайт по переходу с рекламного объявления в соц.сетях

Direct – сохраненная закладка, либо ввод URL- адреса в строке браузера
Organic - переходы из результатов поиска на сайт не по рекламе



Разговор продолжается

