



Eltex и Wi-Fi 7:

первыми в России сделали
новый стандарт понятной
ценностью для рынка

Номинация: «Маркетинг "с нулевым бюджетом"»





Идея PR-кампании Eltex по продвижению Wi-Fi 7

Не просто рассказать о новом стандарте, а сформировать на российском ИТ-рынке устойчивую уверенность в том, что Wi-Fi 7 – это уже не «перспектива будущего», а реалистичное, доступное и локально обеспеченное решение



Ценности



- **Для рынка:** мы формируем отраслевой контекст о Wi-Fi 7 как о доступной для внедрения технологии, представленной на российском рынке отечественными решениями. Снижаем барьер восприятия нового стандарта и способствуем его более широкому внедрению
- **Для партнёров и заказчиков:** переводим технические характеристики в бизнес-выгоды и сценарии применения, чтобы упростить выбор и планирование внедрения нового стандарта
- **Для Eltex:** закрепляем за брендом статус технологического лидера и первого российского вендора Wi-Fi 7. Усиливаем экспертное присутствие компании в отраслевой повестке и создаём устойчивую связь между новым стандартом и брендом Eltex



Период реализации кампании



Октябрь 2025 – август 2026

Бюджет PR-кампании



До 100 000 руб.

Цели проекта



1
Закрепить за Eltex статус первого и главного российского вендора в направлении Wi-Fi 7

2
Перевести технические характеристики стандарта в понятные рынку выгоды (скорость, плотность клиентов, задержки, совместимость)

3
Сформировать реальный спрос на оборудование стандарта Wi-Fi 7 на B2B рынке

Метрики оценки кампании



Суммарный охват текстовых публикаций и видеоконтента



Конверсия из интереса в действие



Доля упоминаний «первый российский вендор Wi-Fi 7»



Закрепление лидерства в повестке за счёт количества независимых публикаций



Рост целевых запросов на оборудование Wi-Fi 7



Ожидаемый медиаэффект



Сформировать устойчивый отраслевой дискурс о Wi-Fi 7 как о реалистичном и доступном решении в РФ



Ожидаемый коммерческий эффект



Увеличить количество целевых запросов
и предзаказов на оборудование Wi-Fi 7



Целевая аудитория



Системные
интеграторы
и дистрибьюторы

ИТ-директора,
сетевые инженеры,
архитекторы
инфраструктуры

Отраслевые СМИ
и профильные
медиа

Партнёры
и корпоративные
заказчики
(госструктуры, ритейл,
промышленность, телеком)

Стратегия и ключевые каналы



- **Профильные СМИ:** CNews, TAdviser, ComNews, Content-Review, ICT-Online – публикации о рынке, технологиях, новинках и производстве
- **Экспертные медиа и сообщества:** Habr – разборы технологий, кейсы, «перевод» сложных тем на понятный язык
- **Корпоративные медиа и отраслевые порталы:** Eltex.ru, TehnoOmsk, SdelanoUnas – новости релизов, серийного производства, локальных решений
- **Соцсети и видеоплатформы:** VK Видео, RuTube, YouTube – вебинары, обзоры, демонстрации
- **Партнёрские медиа:** K2Tech (совместные статьи на Habr и в отраслевых СМИ)

Смыслы кампании



«Перевод» технологии на язык бизнеса

Вместо перечисления характеристик – разбор реальных задач (высокая плотность клиентов, чувствительность к задержкам, совместимость с существующей инфраструктурой, перспектива для масштабирования)

Доказательство лидерства фактами

Не просто «мы первые», а цепочка публикаций и релизов (от анонса до серийного производства и запуска абонентских терминалов), подтверждённых независимыми СМИ

Многоуровневый контент-микс

Технические лонгриды (Habr), рыночные обзоры (TAdviser, ComNews), новости релизов (CNews), локальные истории (TehnoOmsk, Sibirnews), видеодемонстрации (VK) – единый нарратив под разную аудиторию

Партнёрская легитимность

Совместные материалы с K2Tech усиливают доверие и показывают, что технология обсуждается и оценивается индустрией, а не только вендором



2025

1. [Хабр K2Tech: «В реестре РЭП, с новым интерфейсом и анонсированным Wi-Fi 7. Обзор новых беспроводных контроллеров Eltex»](#)
2. [Сайт Eltex: «Великолепная семёрка. Взгляд на новое поколение Wi-Fi»](#)
3. [CNews: «Eltex готовит к релизу точки доступа Wi-Fi 7»](#)
4. [TehnoOmsk: «В России завершается разработка первых точек доступа формата Wi-Fi 7»](#)
5. [TAdviser: «Элтекс: Беспроводная точка доступа WEP/WOP»](#)
6. [ICT-Online: «Эксперты K2Tech оценили рынок отечественных Wi-Fi решений»](#)
7. [ComNews: «Стандарт Wi-Fi 7 появится в России в 2026 году»](#)
8. [СберПро: «Российские производители беспроводного оборудования начнут переводить продукты на технологию Wi-Fi 7 в 2026 году»](#)
9. [РБК компании: «Эксперты K2Tech оценили рынок отечественных Wi-Fi решений»](#)
10. [Хабр K2Tech: «Российский Wi-Fi взрослеет. Обзор рынка беспроводных решений 2.0»](#)
11. [Вебинар Eltex: «Как Wi-Fi 7 трансформирует корпоративные сети»](#)





2026

12. [Видео Eltex: «Тест реальных скоростей!»](#)
13. [Видео Eltex: «WEP-550K. Новая точка доступа Wi-Fi 7»](#)
14. [TAdviser: «Как управлять корпоративными сетями в эпоху гибридной работы»](#)
15. [CNews: «Eltex запускает серийное производство WEP-550K – внутренней точки доступа Wi-Fi 7, разработанной и произведенной в России»](#)
16. [CNews: «Мультигигабитные новинки Eltex: коммутаторы с портами 2.5G и 100G для Wi-Fi 6 / Wi-Fi 7»](#)
17. [Сделано у нас: «Российский Wi-Fi 7: Что умеют новые отечественные точки доступа самого современного стандарта»](#)
18. [Zoom CNews: «Eltex дает старт отечественному PON-оборудованию с поддержкой Wi-Fi 7 для абонентов: серийный выпуск NTU-RG-5720L»](#)
19. [CNews: «Eltex дает старт отечественному PON-оборудованию с поддержкой Wi-Fi 7 для абонентов: серийный выпуск NTU-RG-5720L»](#)
20. [ITSpeaker: «Eltex запустил PON-оборудование с поддержкой Wi-Fi 7»](#)
21. [Content-Review: «PON-оборудованию с поддержкой Wi-Fi 7 для абонентов: серийный выпуск NTU-RG-5720L»](#)
22. [TehnoOmsk: «Первый российский абонентский терминал xPON с поддержкой стандарта Wi-Fi 7 запускают в производство»](#)
23. [Сибирский новостной: «Российский Wi-Fi 7 для дома: новосибирский «Элтекс» запускает первый отечественный абонентский терминал»](#)
24. [CNews: «Российская линейка корпоративного Wi-Fi 7 выросла до трех моделей»](#)
25. [TehnoOmsk: «Российский Wi-Fi 7: Что умеют новые отечественные точки доступа самого современного стандарта»](#)
26. [CNews: «Российская линейка корпоративного Wi-Fi 7 выросла до трех моделей»](#)
27. [Хабр K2Tex: «Первый российский Wi-Fi 7: тестирование и честный разбор Eltex WEP-550K»](#)

Тактика и основные активности



- Формирование повестки и экспертности: серия статей на Habr (ссылки 1, 10, 27) с разбором Wi-Fi 7 «для практиков» – без «маркетинговой воды», с фокусом на реальные задачи бизнеса
- Рыночные обзоры и прогнозы: публикации в TAdviser (5, 14) и ComNews (7) о перспективах Wi-Fi 7 в РФ, роли отечественных производителей, сроках появления решений
- Анонсы и релизы: пресс-релизы и новости в CNews (3, 15, 16, 18, 19, 24, 26) о подготовке к релизу, серийном производстве, мультигигабитных новинках и запуске абонентских терминалов

Тактика и основные активности



- Локализация и формат «Сделано в России»: материалы на SdelanoUnas (17), TehnoOmsk (4, 22, 25), Sibirnews (23) – акцент на отечественном производстве, региональной экспертизе и адаптации под российские требования
- Обучающий и демонстрационный контент: вебинары и видео в VK (11, 12, 13) – разбор сценариев применения, сравнения с предыдущими поколениями, ответы на частые вопросы
- Партнёрская экспертиза: совместные материалы K2Tech и Eltex (1, 6, 10, 27) – усиление доверия за счёт независимой оценки и совместного анализа рынка
- Контент для разных уровней аудитории: от технических лонгридов (Habr) до понятных обзоров (Tehnoomsk, CNews) и коротких видео (VK) – «упаковка» одной технологии под разные сегменты



Итоги

Статистика по метрикам эффективности



- Суммарный охват публикаций и видеоконтента – около 520 тыс. пользователей. Разбивка: публикации в CNews, TAdviser, ComNews, Habr и региональных медиа дали более 450 тыс. просмотров; видеоконтент и посты в социальных сетях – около 70 тыс. просмотров
- Доля упоминаний «первый российский вендор Wi-Fi 7» – 62% от всех публикаций по теме Wi-Fi 7 в отраслевых медиа за период кампании. В мониторинге отслеживали упоминания Eltex в связке с этой формулировкой; в 37 из 60 найденных материалов фраза присутствовала в заголовке или лиде
- Рост целевых запросов на оборудование Wi-Fi 7 – +78% в период кампании (сравнение помесечное: до старта кампании и в период пиковой активности). В CRM зафиксировали рост заявок и вопросов про характеристики точек доступа (WEP-550K, WEP-500K, WEP-50L)
- Конверсия из интереса в действие – 4,2% (считали по формуле: количество заявок/запросов спецификаций разделили на число уникальных посетителей целевой страницы Wi-Fi 7 на сайте Eltex за тот же период)
- Закрепление лидерства в повестке – 3 независимых СМИ (CNews, TAdviser, ComNews) в своих материалах о выходе Wi-Fi 7 оборудования Eltex прямо использовали формулировку «первый российский вендор Wi-Fi 7». Дополнительно зафиксировано 5 упоминаний в профильных Telegram-каналах сетевой тематики с аналогичным акцентом

Что стало эффективным



Единый информационный акцент

Формулировка «первый российский вендор Wi-Fi 7» стала узнаваемой и воспроизводимой – её подхватили не только редакторы СМИ, но и профильные Telegram-каналы

Баланс каналов

Экспертные площадки (Habr) усилили доверие, отраслевые СМИ (CNews, TAdviser) – масштаб и легитимность, видео и соцсети – вовлечённость и охват

Связь с продуктом

В материалах и запросах аудитории фигурировали конкретные модели оборудования – это признак зрелости интереса и готовности к обсуждению технических деталей

Медиаэффект



Ключевой нарратив «первый российский вендор Wi-Fi 7» стал устойчивым атрибутом бренда Eltex

Изначально заданное компанией позиционирование вышло за рамки собственной коммуникации и получило признание на рынке



Коммерческий эффект



Рост интереса и конверсия в реальные действия

Кампания не только повысила узнаваемость, но и напрямую стимулировала спрос: количество целевых запросов на оборудование Wi-Fi 7 выросло на 78% в период активности по сравнению с показателями до старта кампании. При этом конверсия из интереса в действие (запросы спецификаций и заявки) составила 4,2% – для B2B-рынка с технически сложным продуктом это сильный показатель. В CRM зафиксирован всплеск обращений именно по конкретным моделям точек доступа (WEP-550K, WEP-500K, WEP-50L), что говорит о зрелости интереса аудитории и готовности к предметному обсуждению технических деталей

Итог: Wi-Fi 7 из технологии будущего стал технологией настоящего



За десять месяцев PR-кампании Eltex прошёл путь от первых разговоров о новом стандарте до серийной линейки Wi-Fi 7 и реального интереса со стороны рынка

Мы не ограничились анонсом новой технологии. Последовательно объясняли её возможности, показывали практические сценарии, подтверждали готовность оборудования независимыми тестами и вместе с отраслевыми медиа формировали новую повестку

В результате Wi-Fi 7 перестал быть для российского B2B-рынка абстрактной перспективой, а Eltex закрепился в этой повестке как первый российский вендор, который превратил новый стандарт в доступное для внедрения решение

*Мы не просто первыми выпустили российский Wi-Fi 7.
Мы сделали так, чтобы рынок был готов его внедрять*



Не переклеиваем, а создаём