



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
"МИРЭА - Российский технологический университет"

РТУ МИРЭА

Институт информационных технологий (ИИТ)
Кафедра практической и прикладной информатики

ОТЧЕТ ПО ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЕ №7 **по дисциплине** **«Управление информационно-технологическими сервисами и контентом»**

Выполнил студент группы ИНБО-12-23

Албахтин И.В.

Принял преподаватель

Борzych Н.Ю.

Москва 2025

1 Создание Маркетингового плана

Продвижение услуг ИТ-службы ООО "СТЕЛС"

Выполнить команду

Закреть Действия

Настройка вида

Название*

Продвижение услуг ИТ-службы ООО "СТЕЛС"

Тип*

Продвижение бренда

Бренд

Состояние*

В планах

Ответственный

Албакин Илья Владиславович

Основная информация Файлы и примечания Лента

Плановый бюджет, Рубли

15 000 000,00

Дата начала*

07.05.2025

Фактический бюджет, Рубли

15 000 000,00

Дата завершения*

20.05.2026

Маркетинговые активности

Название	Канал	Состояние	Ответственный
Кампания 1: Привлечение лидов в ИТ-службу через Landing Page	Landing Page	В работе	Албакин Илья Владиславович
Кампания 2: Онлайн-конференция "Как мы решаем ИТ-проблемы бизнеса"	Мероприятие	В работе	Албакин Илья Владиславович
Кампания 3: Укрепление имиджа Steels через кейсы успешных проектов	Контакт с существующим клиентом	В работе	Албакин Илья Владиславович

Рисунок 1 – Маркетинговый план ООО "СТЕЛС"

Кампания 1: Привлечение лидов в ИТ-службу через Landing Page

Выполнить команду

Закреть Действия

Настройка вида

Название*

Кампания 1: Привлечение лидов в ИТ-службу через Landing Page

Канал*

Landing Page

Состояние*

В работе

Ответственный

Албакин Илья Владиславович

Маркетинговый план

Продвижение услуг ИТ-службы ООО "СТЕЛС"

Тип

Ссылка на мероприятие

Основная информация Файлы и примечания Лента

Ожидаемый бюджет, Рубли

2 500 000,00

Дата начала*

08.05.2025

Утвержденный бюджет, Рубли

2 500 000,00

Дата завершения*

13.05.2025

Описание

Рисунок 2 – Маркетинговая активность «Привлечение лидов в ИТ-службу через Landing Page» в рамках Маркетингового плана

2 Создание Кампаний

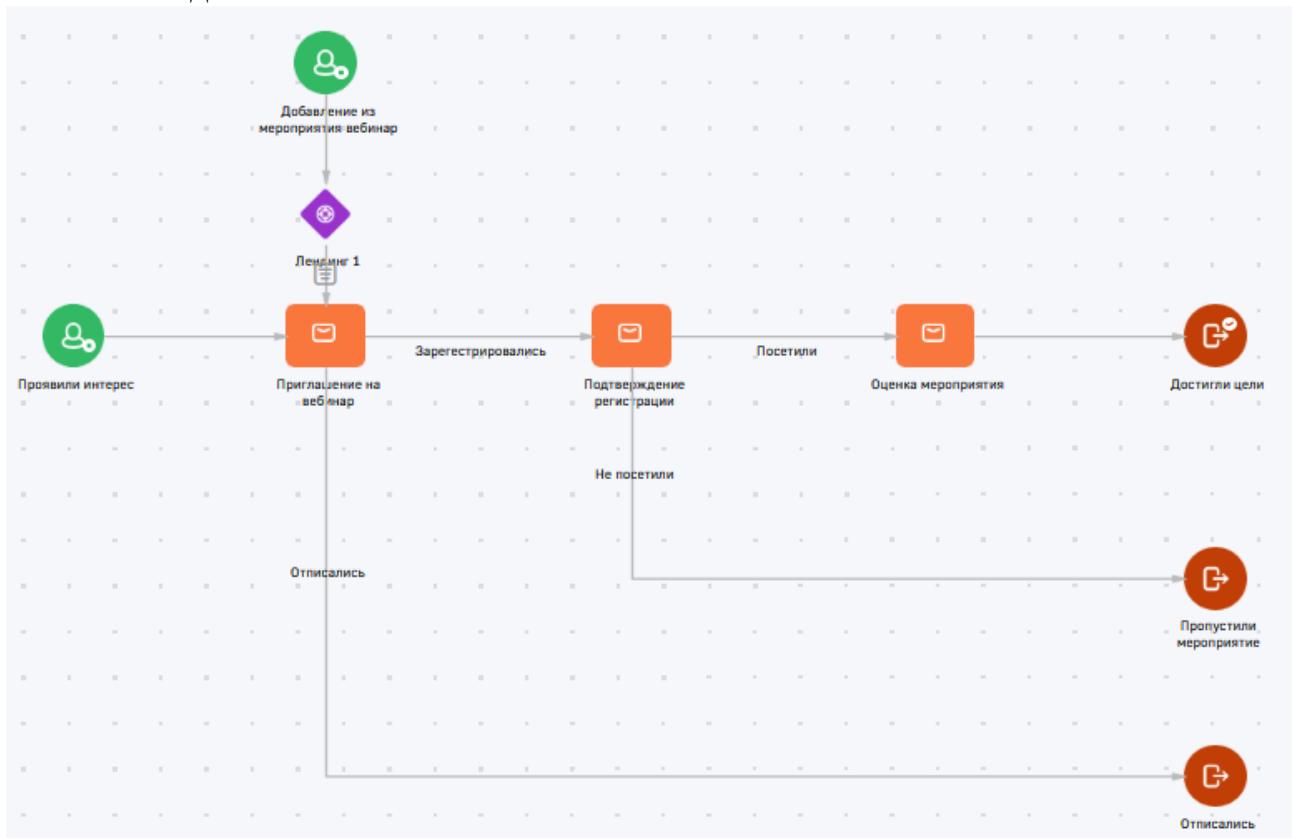


Рисунок 3 – Визуальная схема Кампании

Вебинар «Как мы решаем ИТ-проблемы бизнеса»

Экран редактирования кампании вебинара. В центре — визуальная схема кампании, аналогичная рисунку 3. Справа — панель редактирования триггерного письма «Приглашение на вебинар».

Панель редактирования триггерного письма «Приглашение на вебинар»:

- Какое триггерное письмо отправить? Приглашение на вебинар (Илья)
- Имя отправителя: Илья
- Email отправителя: il.albahtin@gmail.com
- Тема: Приглашение
- Источник аудитории: Контакт
- Срок действия рассылки

Внизу панели — кнопки «Сохранить» и «Отмена».

Рисунок 4 - Заполнение триггерного письма «Приглашение на вебинар»

The screenshot shows a CRM interface with a workflow diagram on the left and a form on the right. The workflow diagram includes steps like 'Добавление на мероприятие', 'Приглашение на вебинар', 'Подтверждение регистрации', 'Оценка мероприятия', and 'Добавление в базу'. The form on the right is titled 'Email-рассылка' and 'Подтверждение регистрации (Илья)'. It contains fields for 'Имя отправителя' (Илья), 'Email отправителя' (il.albahtin@gmail.com), 'Тема' (Подтверждение), 'Источник аудитории' (Контакт), and 'Срок действия рассылки'. There are 'Сохранить' and 'Отмена' buttons at the bottom right.

Рисунок 5 - Заполнение триггерного письма «Подтверждение регистрации»

^ Аудитория ↻ ...

Контакт	Состояние	Текущий шаг	Шаг выполнен	Дата изменения ...	Дата изменения ...
Сидорова Мария Игоревна	Участует в кампании	Добавление аудитории 1	Да	09.05.2025 23:52	09.05.2025 23:52
Кузнецов Дмитрий Сергеевич	Участует в кампании	Добавление аудитории 1	Да	09.05.2025 23:52	09.05.2025 23:52
Иванов Алексей Викторович	Участует в кампании	Добавление аудитории 1	Да	09.05.2025 23:52	09.05.2025 23:52
Новикова Елена Андреевна	Участует в кампании	Добавление аудитории 1	Да	09.05.2025 23:52	09.05.2025 23:52
Смирнов Николай Павлович	Участует в кампании	Добавление аудитории 1	Да	09.05.2025 23:52	09.05.2025 23:52

Рисунок 6 – аудитория кампании

^ Email рассылки ↻ ...

Рассылка	Шаг кампании
Оценка мероприятия(Илья)	Оценка мероприятия
Подтверждение регистрации (Илья)	Подтверждение регистрации
Приглашение на вебинар (Илья)	Приглашение на вебинар

^ Лендинги ↻ ...

Лендинг	Шаг кампании	Тип лендинга	Состояние ...
Сбор данных по лидам АлбахтинИВ	Лендинг 1	Лид	Активен

Рисунок 7 – связанные сущности кампании

3 Интеграция Landing Page с BPMSoft

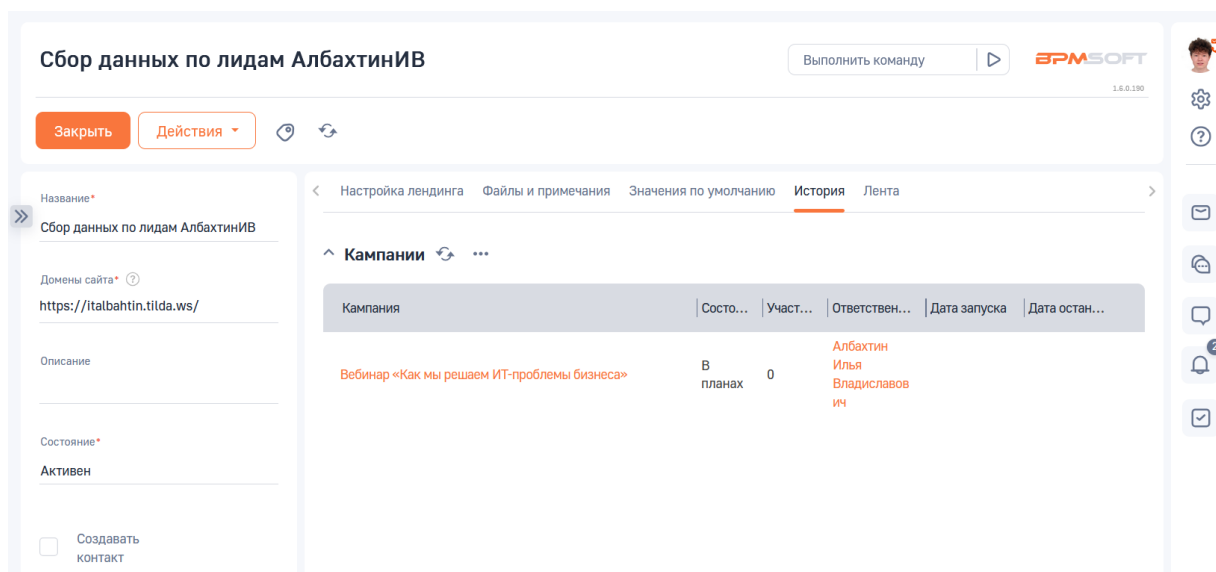


Рисунок 8 – Добавлен Landing Page ИТ-службы ООО «СТЕЛС»

4 Создание Мероприятий в BPMSoft

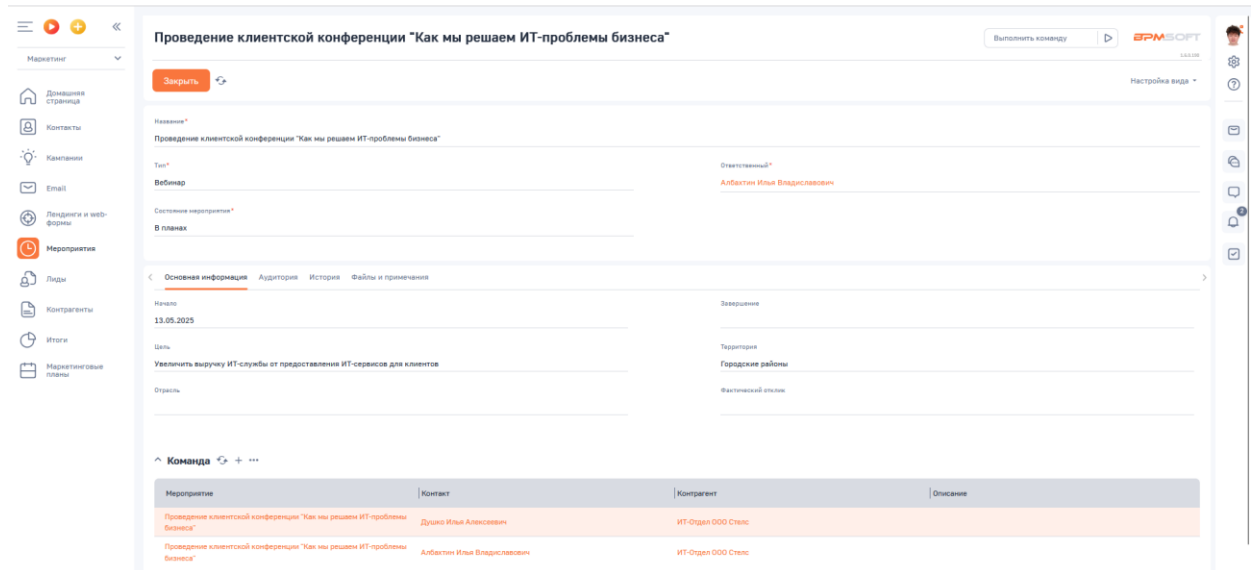


Рисунок 9 – Основная информация мероприятия «Как мы решаем ИТ-проблемы бизнеса»

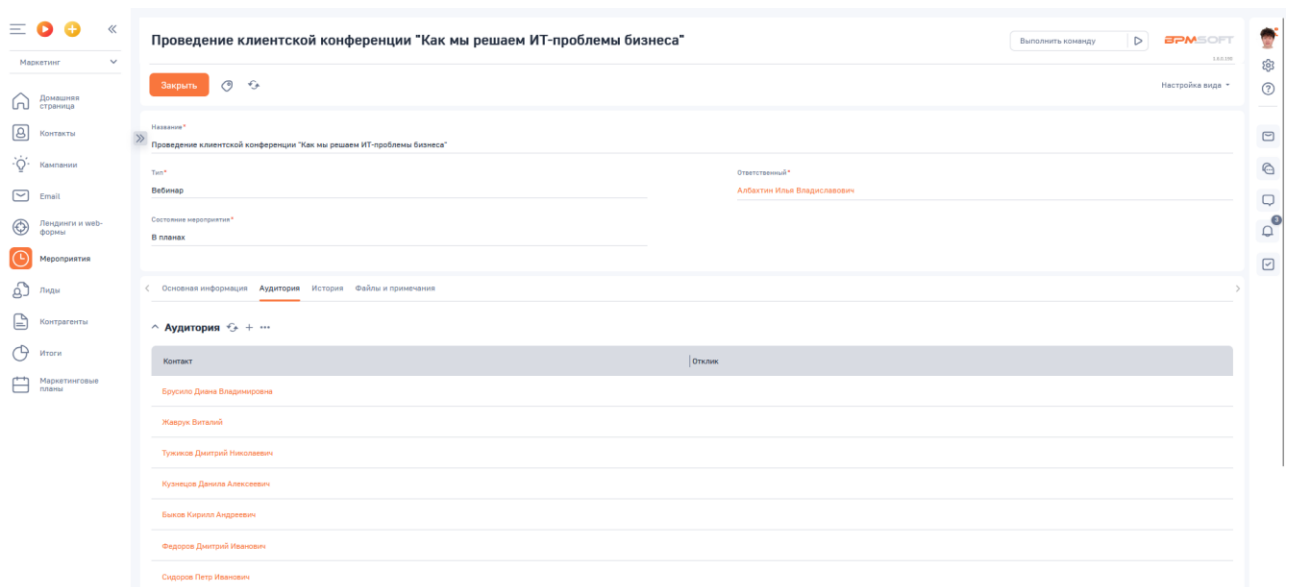


Рисунок 10 – Аудитория мероприятия «Как мы решаем ИТ-проблемы бизнеса»

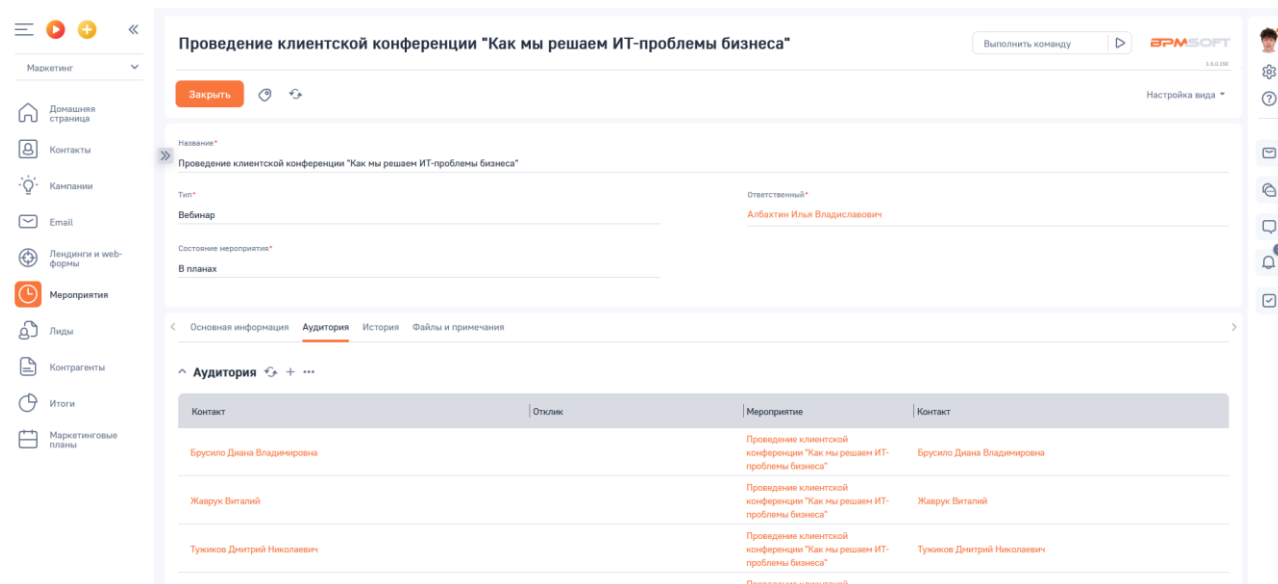


Рисунок 11 – Настройка списка

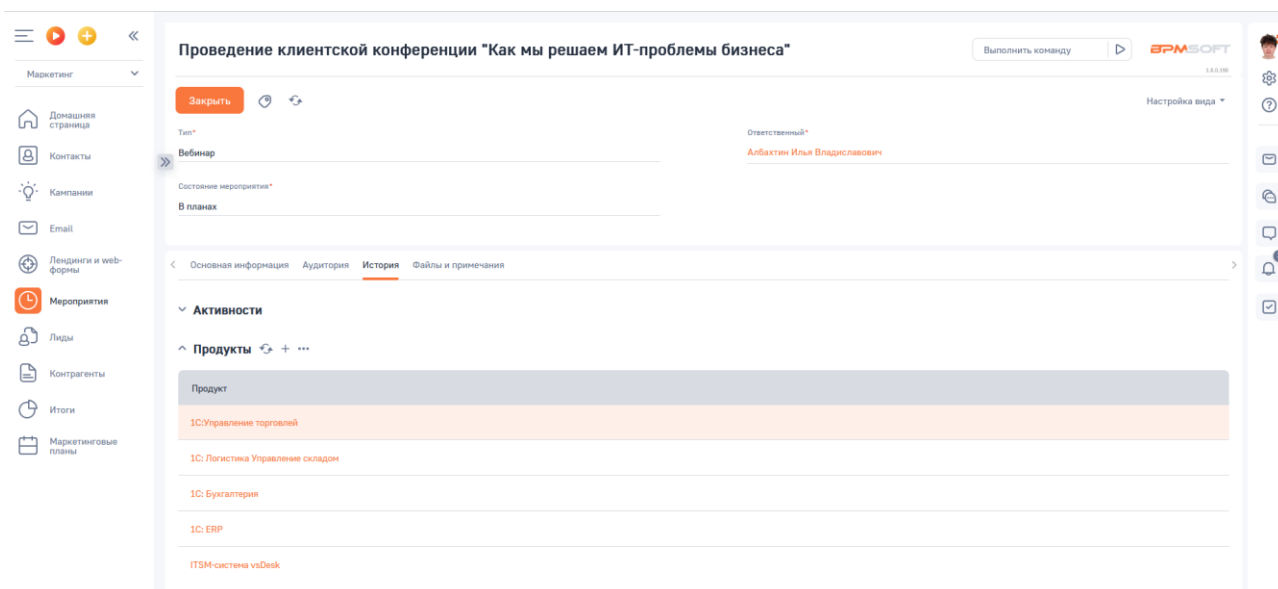


Рисунок 12 – Перечень КИС

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе выполнения данной работы были успешно реализованы все этапы, предусмотренные заданием.

Во-первых, был создан Маркетинговый план, включающий не менее трёх маркетинговых активностей. Для каждой активности были заполнены необходимые данные в соответствии с предоставленной структурой и иерархией (План → Кампании → Мероприятия).

Во-вторых, на основе одной из активностей была создана Кампания. В ней были отражены визуальная схема, целевая аудитория и связанные сущности, что позволило обеспечить соответствие требованиям BPMSoft и продемонстрировать связь между уровнями маркетингового планирования.

В-третьих, была проведена интеграция с созданной ранее Landing Page, которая была добавлена в раздел «Лэндинги и веб-формы» в системе BPMSoft. Страница получила название и домены, а также была связана с соответствующей кампанией, что позволило отразить её в истории взаимодействий и получить дополнительные баллы за успешную интеграцию.

В-четвёртых, было создано мероприятие, связанное с данной кампанией. В мероприятии была заполнена основная информация, указаны даты проведения, цели, территория и отрасль. Также была сформирована команда специалистов, включающая два контактных лица, связанных с созданным контрагентом — собственной ИТ-службой.