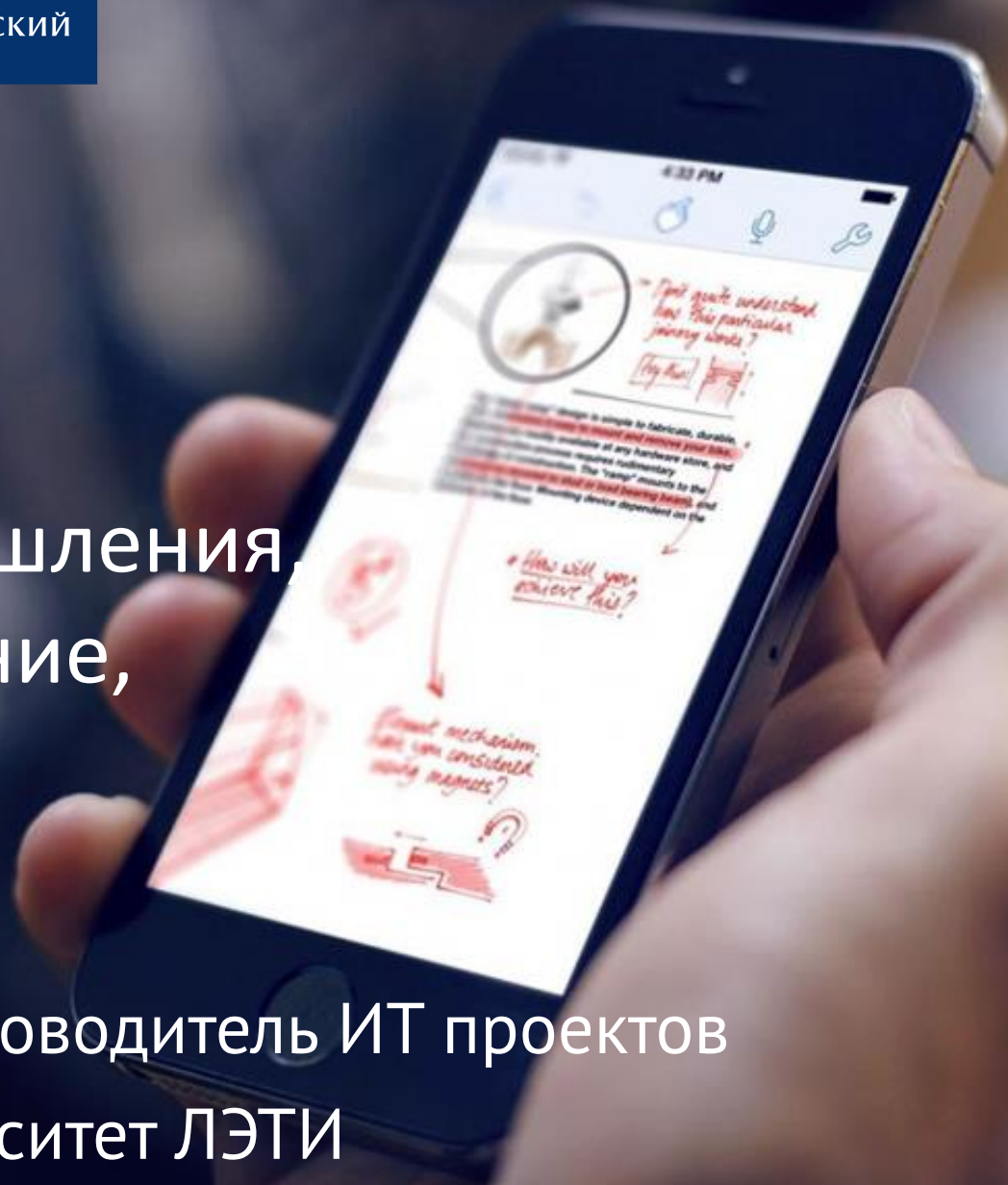




СПбГЭТУ «ЛЭТИ»
ПЕРВЫЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ

Свободное ПО для
образования:
реконструкция мышления,
репозиционирование,
редизайн



Полина Петруша, руководитель ИТ проектов
Университет ЛЭТИ



Давайте знакомиться

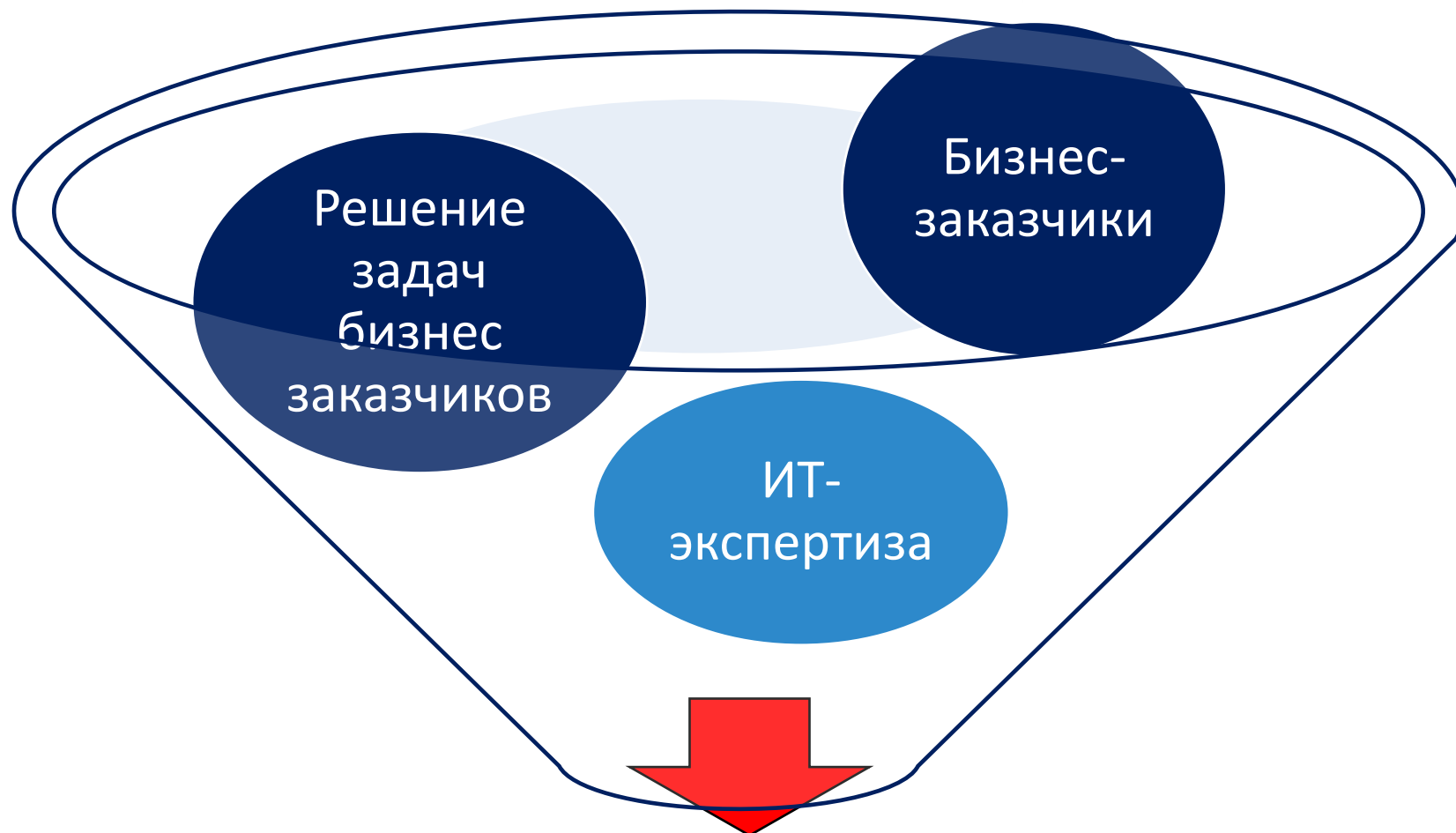
25 лет в маркетинге, интернет и сетевых коммуникациях

10+ лет в высшем образовании

Практик цифрового маркетинга: 200+ сайтов, 20+ каналов в соцсетях, охват 900 000+

5+ проектов по анализу больших данных и сетевой информации для образования

Особенности покупки ПО в высшей школе



Принятие решения о покупке

Барьеры покупки

Что мешает бизнес-заказчикам принимать решение о покупке российских дистрибутивов на основе свободного ПО в образовательных учреждениях?

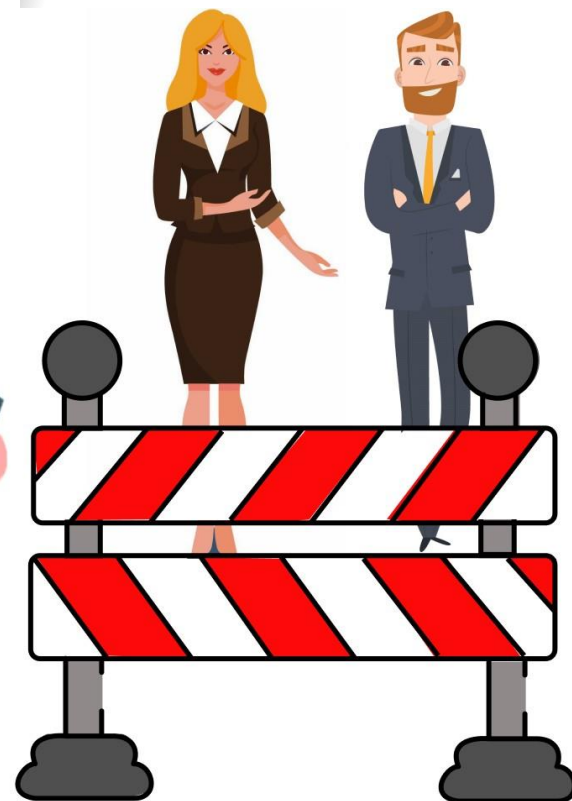
Барьер 1. Решение для «всех и сразу»

- Не определены целевые аудитории
- Не сформулированы предложения (преимущества, функции, удобства)
- Нет фокуса = нет понимания



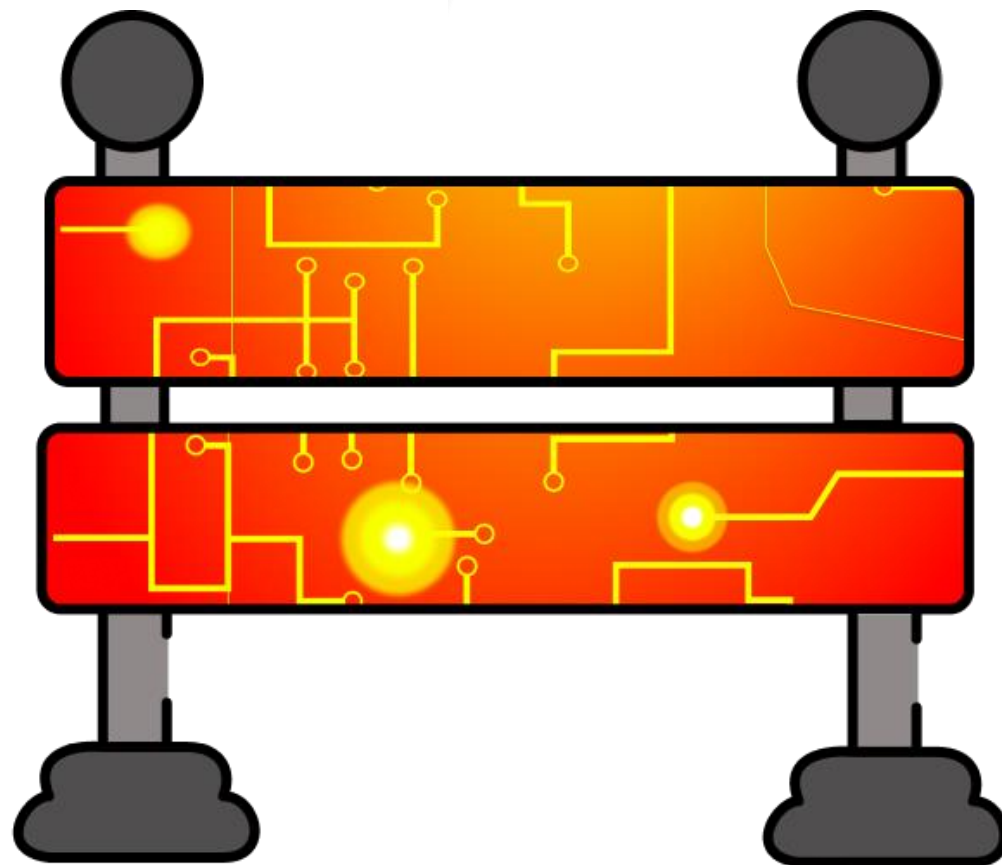
Барьер 2. Техноориентированность

- Технические характеристики
- «Легко», «удобно», «безопасно» и прочие общие слова
- Нет информации значимой для бизнес-специалистов



Барьер 3.Труднодоступность информации о составе ПО

- 5 кликов до состава продукта!
- А где функционал?
- Нет типовых use-case продуктов одной группы



Барьер 4. Непрозрачное ценообразование

- Нет открытой информации о цене дистрибутива
- Даже при запросе цена не очевидна
- Отдел закупок грустит



Как можно убрать барьеры?



Барьер 1. Решение для «всех и сразу»

Определить ЦА и
сфокусировать решения

Создать экосистему продуктов для различных уровней образования (решения для вуза, школы)

Отдельный презентационный материал по каждому продукту

В материалах: состав продукта, решаемые задачи и ограничения

Барьер 2. Техноориентированность

Информация, понятная лицам,
принимающим решения

Список задач, которые надо решить

Минимум технических деталей

Задача => решение /решения

Барьер 3.Труднодоступность информации о составе ПО

Информация, понятная лицам, принимающим решения

Информация на сайте по законам Ux

Описание простым и индексируемым языком

Простой язык, картинки и схемы

Барьер 4. Непрозрачное ценообразование

Размещение базовых цен на сайтах

Цены рядом с описанием пакетов

Варианты цены

Дружелюбность к службам закупки

Универсальный ломатель барьеров

КОМЬЮНИТИ

Единое и структурированное

Для пользователей и технических
специалистов

Модерация и регулирование

Давайте обсудим!

- ✓ Сейчас
- ✓ В ТГ @raulinner
- ✓ По телефону +79219049447
- ✓ По электронной почте pgpetrusha@etu.ru

