

# Бесплатный продукт как катализатор продаж

Компания SafenSoft работает на рынке семь лет и за это время добилась значительных успехов в разработке программных комплексов по обеспечению информационной безопасности. Продуктовая линейка компании включает решения для защиты банкоматов и платежных терминалов, конечных точек корпоративной сети и домашних компьютеров. ПО SafenSoft востребовано не только в России, но и за ее пределами. В числе заказчиков — коммерческие организации, банки, государственные учреждения. Вендор располагает развитой дистрибуторской сетью в 16 странах, программы продаются во многих европейских государствах, а также в Северной и Южной Америке.

Чтобы придать новый импульс бизнесу, SafenSoft вывела на рынок бесплатный продукт для домашних пользователей. «Такая практика не нова, она давно используется вендорами в маркетинговых и рекламных целях, — говорит Денис Гасилин, руководитель отдела маркетинга компании SafenSoft. — Практически все

производители ПО выкладывают на своих сайтах упрощенную версию одного или нескольких основных продуктов. Несмотря на «усеченный» функционал, такое ПО справляется со своей основной задачей, для домашнего пользователя этого вполне достаточно. Главный же эффект состоит в том, что это формирует положительный имидж компании и повышает узнаваемость торговой марки».

Впервые SafenSoft пошла на такой эксперимент два года назад в Северной Америке. Информация о программе быстро распространилась в Интернете, многие пользователи оценили достоинства продукта, и в результате компания получила новых заказчиков.

В SafenSoft отмечают, что их продукт весьма специфичен, это не обычная антивирусная программа, а более сложное, «умное» и проактивное решение, которое анализирует действия всех запущенных приложений и блокирует те операции, которые могут угрожать безопасности компьютера и данных. «Наше ПО рассчитано

на опытных пользователей, — подчеркивает Денис Гасилин. — Простому «юзеру» будет сложно разобраться в настройках программы и особенностях ее работы. Поэтому мы изначально делаем ставку именно на специалистов. Это наша целевая аудитория. Оценив уровень защиты, который обеспечивает наше бесплатное решение, многие из них захотят купить коммерческую версию для своего предприятия».

В компании не сомневаются, что в России бесплатная версия будет пользоваться такой же популярностью, как и за рубежом. До сих пор SafenSoft фокусировалась на работе с клиентами из банковского сектора, но сейчас планирует расширить круг клиентов. «Мы уверены, что бесплатный продукт даст хороший импульс для продвижения коммерческих решений, — говорит Денис Гасилин. — На Западе после появления такого ПО наши продажи выросли более чем на 25%. Учитывая нынешнее состояние европейского



**Денис Гасилин:** «Практически все производители ПО выкладывают на сайтах бесплатные версии своих продуктов. Это формирует положительный имидж компании и повышает узнаваемость торговой марки».

и американского ИТ-рынков и жесткую конкуренцию в сегменте средств ИБ — это очень хороший результат. В России мы планируем как минимум достичь такого же результата или превзойти его, и значительную часть новых заказчиков мы рассчитываем получить именно благодаря распространению бесплатной версии». ■