DPO Positive Technologies: особенности розничного маркетинга

Юрий МАРИНИЧЕВ,
директор по связям
с инвесторами,
Positive Technologies

Positive Technologies — один из признанных лидеров российского рынка кибербезопасности. Компания занимается разработкой инновационных решений в области защиты информации, обнаружения и предотвращения кибератак. В декабре 2021 года Positive Technologies провела успешное размещение на Московской бирже и стала первой и единственной публичной российской компанией, работающей в сфере кибербезопасности.

Перед выходом на биржу Positive Technologies разработала уникальную маркетинговую стратегию, ориентированную на активное взаимодействие с аудиторией инвестсообщества

Positive Technologies — пионер прямого листинга на российском рынке. Выход на Московскую биржу в этом формате позволил компании создать дополнительный инструмент для мотивации сотрудников и профессионалов рынка.

Positive Technologies разработала концепцию совладения, которая подразумевает активное участие сторон в общем процессе и их совместные усилия на пути к достижению общих целей. Сотрудники и сторонние эксперты получают акции за свое участие в успешном развитии компании и становятся прямыми бенефициарами ее успехов, формируют профессиональное комьюнити по информационной безопасности.

НЕСТАНДАРТНОЕ IPO

В последние годы розничные инвесторы стали главной движущей силой фондового рынка. Такое изменение тренда вызвано многими факторами, включая развитие технологий, которые облегчили доступ к информации о рынке и упростили процесс инвестирования. Ориентируясь на эти тенденции, компания Positive Technologies решила выйти на биржу путем прямого листинга. В отличие от традиционного IPO, формат прямого размещения позволил избежать некоторых издержек и сложностей, сделал акции компании потенциально доступными для большего количества инвесторов.

В ноябре 2021 года, перед началом торгов на Московской бирже, ключевые собственники Группы «Позитив» передали 10.89 % своих акций в качестве награды и мотивации сотрудникам компании и сторонним экспертам. В результате 1200 сотрудников, завершивших испытательный срок к 1 ноября 2021 года, получили акции компании. Помимо них, акционерами Positive Technologies стали 200 бывших сотрудников, которые внесли значительный вклад в развитие бизнеса. Такое вовлечение сотрудников в управление и совладение компанией способствует их

мотивации и активному участию в развитии бизнеса. Хотя менеджмент компании не накладывал ограничений на распоряжение акциями, большинство сотрудников предпочло их сохранить. В ходе первых торговых сессий было продано не более 10 % акций, полученных сотрудниками.

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ДО И ПОСЛЕ DPO

Перед выходом на биржу Positive Technologies разработала уникальную маркетинговую стратегию, ориентированную на активное взаимодействие с аудиторией инвестсообщества. В рамках этой стратегии компания провела серию онлайн-трансляций и встреч, исследовала мотивацию частных инвесторов и привлекла к сотрудничеству несколько консультантов и агентств. Основой маркетинговой стратегии Positive Technologies стало стремление к повышению прозрачности бизнеса и открытому диалогу с инвесторами.

ДЕНЬ ИНВЕСТОРА НА STANDOFF

Positive Technologies — первая публичная компания в России в сфере кибербезопасности. В условиях, когда кибербезопасность становится критически важной в современном мире, было необходимо донести до инвесторов значимость этого сектора и его потенциал для будущего роста. Для того чтобы помочь потенциальным инвесторам лучше понять специфику бизнеса компании, было решено провести День инвестора в ноябре 2021 года.

Мероприятие состоялось в рамках кибербитвы Standoff, организованной Positive Technologies. Участники Дня инвестора, наблюдая за ходом кибербитвы, смогли погрузиться в атмосферу кибербезопасности и лучше понять особенности бизнеса компании. В ходе мероприятия Positive Technologies официально объявила о планах по выпуску акций и раскрыла некоторые детали размещения.

После DPO Positive Technologies расширила свою программу взаимодействия с инвестсообществом. В настоящее время компания ежегодно проводит три крупных мероприятия для инвесторов: «Итоги года», День инвестора в рамках PHDays и День инвестора на Moscow Hacking Week.

Встреча с Тинькофф и блогерами «Пульса» в декабре 2021 года

В декабре 2021 года прошла ключевая встреча руководителей Positive Technologies с представителями Тинькофф и блогерами «Пульса». Основной темой обсуждения стали планы компании по выходу на биржу. Встреча прошла в неформальной обстановке, что способствовало открытому диалогу. Онлайн-трансляция позволила расширить аудиторию мероприятия, дав возможность участникам, которые не смогли присутствовать на мероприятии лично, принять участие в дискуссии и задавать вопросы в режиме реального времени.

Онлайн-трансляции и эфиры с топ-менеджментом

В декабре 2021 года была проведена серия онлайн-трансляций и эфиров с участием топ-менеджмента Positive Technologies. Целью данных мероприятий было дать аудитории возможность понять специфику деятельности компании, подчеркнуть важность кибербезопасности в современном мире и объяснить потенциал отрасли для инвесторов.

Для проведения эфиров выбирались преимущественно инвестиционные каналы популярных блогеров, рассказывающих об инвестициях. Поскольку брокеры не принимали участие в активном маркетинговом сопровождении сделки, а аудитория инфлюэнсеров потенциально существенно превышает аудиторию эфиров у брокеров, был сделан выбор в пользу данной стратегии.

Непрерывный диалог с инвесторами

В период размещения Positive Technologies активно использовала социальные сети и СМИ для распространения информации об инфоповодах компании. Публикации в социальных сетях и на профильных ресурсах для инвесторов позволили донести информацию до максимально широкого круга заинтересованных лиц.

Positive Technologies укрепляла связи с инвесторами через непрерывные коммуникации в различных каналах. Основные ресурсы, которые компания использовала в период размещения на бирже, были социальная сеть для инвесторов «Тинькофф Пульс», блог-платформа Smart-lab и телеграм-канал «It's Positive Investing». При этом Positive Technologies использовала разные стратегии для разных площадок, адаптируя контент для каждой аудитории.

После выхода на биржу Positive Technologies значительно расширила свое присутствие в социальных сетях. Компания запустила официальные каналы на популярных инвестиционных платформах «БКС Профит» и «СберИнвестиции», а также создала YouTube-канал «It's Positive Investing».

Эффективное взаимодействие с инвесторами, которое обеспечивается грамотной и слаженной работой IR, PR и маркетинга, играет ключевую роль в укреплении доверия и позволяет привлечь новых акционеров

Помимо этого, представители компании регулярно принимают участие в прямых трансляциях на ключевых инвестиционных площадках. В ходе эфиров они освещают значимые события из жизни Positive Technologies и проводят интерактивные сессии вопросов и ответов с аудиторией.

Чувствуем пульс инвестиционного сообщества

Positive Technologies — одна из первых компаний, которая завела канал в «Тинькофф Пульс» — крупнейшей социальной сети для розничных инвесторов в России.

В период листинга аккаунт компании в «Пульсе» стал основным каналом взаимодействия с инвесторами. Компания активно взаимодействовала с аудиторией, отвечая на разнообразные вопросы и делясь новостями в сфере кибербезопасности. Это помогло сформировать вокруг бренда активное и заинтересованное сообщество.

Одним из пунктов маркетинговой стратегии стало создание повышенной доступности для инвесторов. Сотрудники компании отвечали на вопросы аудитории не только в рабочее время, но и в выходные дни. Более того, в «Пульсе» присутствовали и активно отвечали на вопросы инвесторов не только сотрудники IR, но и представители топ-менеджмента.

После размещения на бирже Positive Technologies продолжила развивать свое присутствие на платформе. На сегодняшний день число подписчиков компании в «Пульсе» превысило 98 тысяч, что свидетельствует о высоком интересе инвесторов к деятельности компании.

Привлекаем независимых экспертов

В период IPO Positive Technologies уделяла большое внимание взаимодействию с независимыми экспертами — аналитиками, представителями финансового сообщества, банков, брокеров, регулятора.

Перед размещением на бирже топ-менеджмент Positive Technologies провел ряд встреч с экспертами, на которых обсуждались ключевые показатели деятельности компании и основные драйверы роста бизнеса. Подобный формат взаимодействия позволил инвестиционным аналитикам и представителям инвестсообщества лучше понять бизнес Positive Technologies и предоставить наиболее точные и подробные отчеты для инвесторов.

Сайт для инвесторов

В период подготовки компании Positive Technologies к размещению на бирже началась разработка сайта для инвесторов. Корпоративный сайт компании не в полной мере отвечает требованиям прозрачности и доступности информации, поэтому было решено создать новый ресурс, специально предназначенный для инвестиционного сообщества. В настоящее время на портале для инвесторов представлена максимально подробная и актуальная информация.

ТРУДНОСТИ В ПЕРИОД ЛИСТИНГА. АНАЛИЗ И СТРАТЕГИИ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Positive Technologies столкнулась с рядом сложностей при продвижении компании в период прямого размещения на бирже.

Нетрадиционный подход к IPO

Проблема, с которой компания столкнулась с самого начала, — это отсутствие практики прямых размещений на российском рынке, что затруднило применение привычных методов PR, IR для продвижения компании с учетом ее будущей инвестиционной привлекательности. Все это побудило Positive Technologies выработать свои собственные методики и каналы продвижения. Компания начала с организации встреч с потенциальными инвесторами, выбирая для взаимодействия с ними социальные сети и сообщества инвесторов при крупных российских брокерах.

Отсутствие поддержки институциональных игроков

Проблемой также было отсутствие поддержки со стороны банков-организаторов, которые традиционно играют важную роль в формировании ожиданий инвесторов при классическом IPO. Positive Technologies пришлось говорить о себе самостоятельно, опираясь на собственный имидж успешной компании с многолетним опытом, а также рекомендации независимых экспертов и социальных сетей.

Низкий brand awareness

Во время выхода на биржу компания Positive Technologies столкнулась с трудностями, связанными с низкой узнаваемостью бренда среди широкой аудитории инвесторов. B2B-направленность бизнеса и необходимость привлечения розничных инвесторов поставили перед IR-департаментом задачу существенно повысить узнаваемость бренда и сделать бизнес компании более понятным для инвестиционного сообщества.

НЕКЛАССИЧЕСКИЙ IR В POSITIVE TECHNOLOGIES

Активное взаимодействие с инвесторами на регулярной основе является важным элементом успешной публичной стратегии компании. Опыт Positive Technologies показал, что наиболее эффективными в достижении этой цели являются специалисты собственного отдела по работе с инвесторами.

В Positive Technologies мы рассматриваем IR не просто как функцию узкой специализации, но как интегральную часть нашей стратегии, которая также включает PR и маркетинг.

Эффективное взаимодействие с инвесторами, которое обеспечивается грамотной и слаженной работой IR, PR и маркетинга, играет ключевую роль в укреплении доверия и позволяет привлечь новых акционеров.

ВЫВОД

Хотя период листинга был полон вызовов, компания получила возможность исследовать новые подходы и выработать стратегию для преодоления трудностей. В результате акции компании после начала торгов стали лидерами роста: за первые две сессии их стоимость увеличилась на 96%. Число акционеров также показало стремительную динамику, увеличившись с 1400 до 11.5 тысяч всего за две недели после листинга 17 декабря 2021 года.

За 2.5 года, прошедших после DPO, Positive Technologies достигла значительных успехов. Компания вошла в 12 индексов, включая основной индекс Мосбиржи. Стоимость акций выросла в 4 раза, а капитализация компании превысила 200 млрд рублей. Число акционеров увеличилось в 18 раз, превысив 200 тысяч.

Эти достижения демонстрируют эффективность выбранной компанией стратегии, основанной на активном взаимодействии с частными инвесторами и приверженности принципам прозрачности. Такой подход позволил существенно расширить базу инвесторов и значительно увеличить капитализацию компании.