



Анастасия Скирдо
Marketing Orchestra



ИИ в маркетинге: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И ВЫЗОВЫ



«Через **1-2 года 70 %** маркетинга в
вашем бизнесе будет делать ИИ. Вопрос
только — вы будете им управлять или он
вами?»



Крона 2026

Эволюция роли искусственного интеллекта в маркетинге



ИИ трансформируется из инструмента в операционную систему маркетинга и становится инфраструктурой бизнеса



Главные проблемы бизнеса при внедрении ИИ



Избыток контента, но отсутствие роста продаж

Компании создают много материалов с помощью ИИ, но без стратегии и системного подхода продажи не растут, что ведёт к потере ресурсов и мотивации.



Разрозненные инструменты и нехватка единой системы

Использование нескольких ИИ-сервисов без их интеграции порождает хаос, снижает эффективность и мешает достижению целей маркетинга.



Непрозрачная аналитика и перегрузка команд

Отсутствие чёткой аналитики усложняет понимание маркетинговых результатов, а добавление ИИ без пересмотра процессов перегружает сотрудников.

ОЖИДАНИЕ ВОЛШЕБНОЙ КНОПКИ



КЛЮЧЕВОЙ ПОВОРОТ МЫШЛЕНИЯ

ИИ ≠ маркетинг

ИИ = усилитель маркетинга



Примеры мировых лидеров



Соса Сола сотвори волшебство и Y3000 вкус будущего



Примеры мировых лидеров

Unilever "мороженное на завтрак»



Примеры мировых лидеров

Unilever "мороженное на завтрак»



Примеры мировых лидеров

Nike



Примеры мировых лидеров

Кейс PRADA



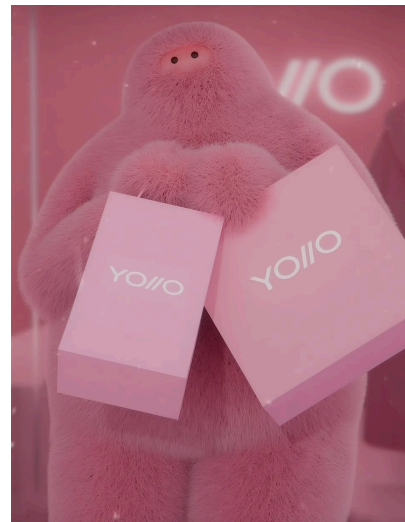
Примеры мировых лидеров

Кейс Love Republic



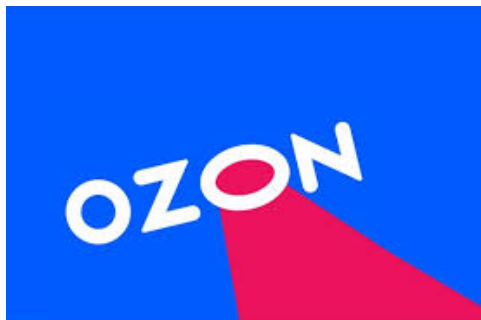
Примеры мировых лидеров

Кейс Yollo в Красной Поляне



Примеры мировых лидеров

Маркетплейсы



Цепочка интеграции ИИ в маркетинговый процесс

Исследование → Стратегия → Упаковка →
Контент → Трафик → Продажи →
Аналитика → Удержание

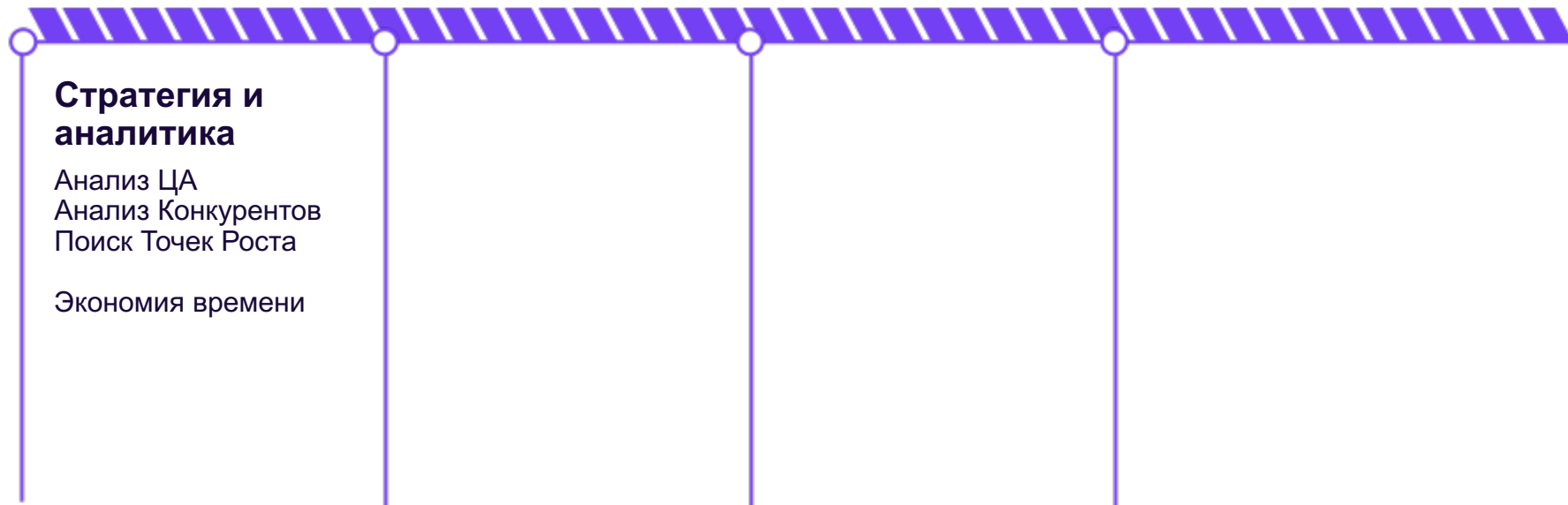
ИИ ДОЛЖЕН УСИЛИВАТЬ КАЖДЫЙ ЭТАП

Основные инструменты ИИ и их применение в маркетинге

Примеры использования популярных ИИ-инструментов для оптимизации ключевых маркетинговых этапов, от генерации контента до аналитики и персонализации.

Комплексное использование ИИ позволяет ускорить процессы, повысить качество маркетинговых материалов и улучшить CRM.

Инструмент	Применение
ChatGPT	Генерация офферов, контент-планов
Midjourney & CapCut AI	Создание визуалов и видео, монтаж
ManyChat & CRM	Обработка лидов, автоматизация продаж
Power BI	Аналитика продаж и прогнозы



Исследование (где рождаются деньги и стратегия)



Инструменты:

ChatGPT / Claude

Perplexity

SparkToro (аналитика аудитории)

SimilarWeb

Как использовать:

Задача: понять ЦА

Запрос в ИИ:

«Собери 5 сегментов ЦА для [ниша],
опиши:

— боли / триггеры покупки/ страхи / язык клиента»

Задача: анализ конкурентов

Запрос:

«Разбери маркетинг конкурента [название]:

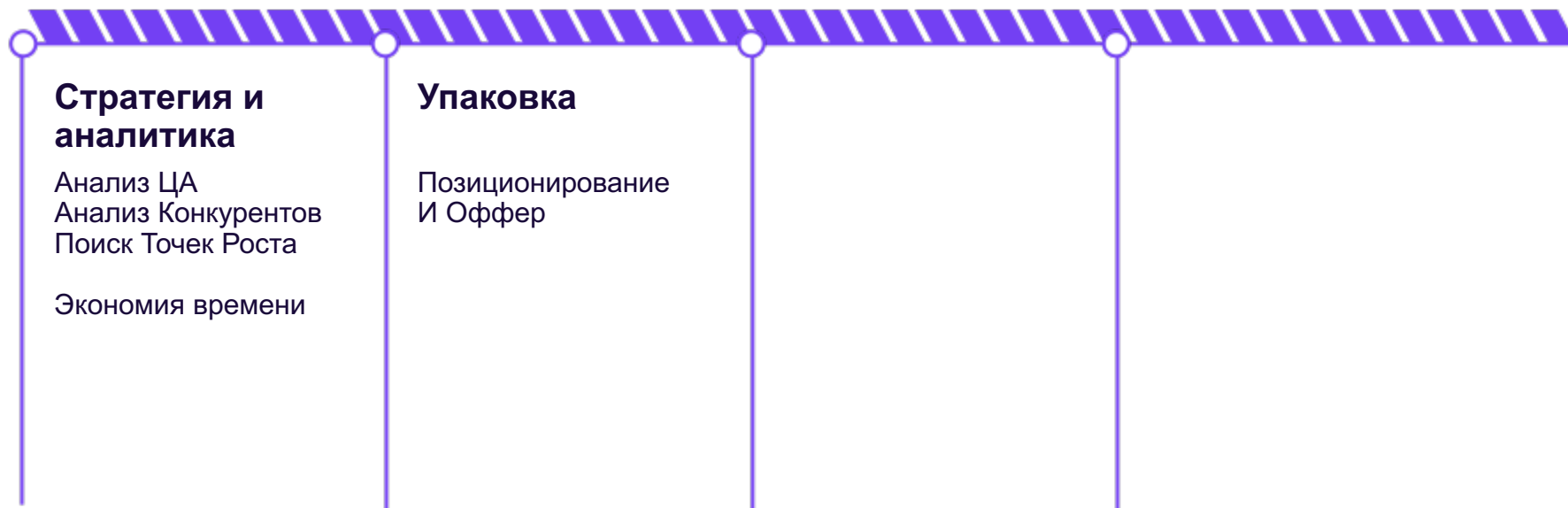
— позиционирование/ оффер/ слабые места

— идеи как обойти»

Результат:

Ты получаешь не догадки, а гипотезы для тестов

Ключевые тенденции развития ИИ в маркетинге до 2026 года





Инструменты:

- ChatGPT
- Notion AI
- Miro AI

Как использовать:

Генерация офферов

«Сделай 10 офферов для [ниша],

с акцентом на:

- срочность
- выгоду
- уникальность»

Упаковка смысла

«Объясни мой продукт просто, как для клиента,
без сложных терминов»

Ошибка:

НЕ брать первый вариант - всегда дорабатывать

Ключевые тенденции развития ИИ в маркетинге до 2026 года





Инструменты:

- ChatGPT
- Jasper
- Copy.ai
- MEEDRO
- SYLLABY
- ViralSky
- MetriCool

Как использовать:

Контент-план

«Сделай контент-план на 30 дней:

— боли / кейсы/ экспертность/ прогрев»

Сценарии сторис / Reels

«Напиши сценарий Reels с крючком и удержанием»

Перепаковка

👉 один текст → 10 форматов:

- Пост / сторис/ email / видео

Главный инсайт:

ИИ не должен придумывать смысл - Он должен усиливать твой смысл

Ключевые тенденции развития ИИ в маркетинге до 2026 года



Креативы



Презентации и изображения

Midjourney

DALL·E

Canva AI

Gamma

Notebook LM

NANO BANANA

Google Imagen 3

Whisk

GOOGLE AI STUDIO

Aurora

SlideBot.io

ZOHOShow

Visme.com

EMAZE.com

Beautiful Ai

Как использовать:

Генерация баннеров

👉 тестируешь 10 гипотез вместо 2

Визуалы для соцсетей

👉 быстрое производство без дизайнера

Важно:

креатив = тест

ИИ = ускорение тестов

Видео – король трафика



Инструменты:

Runway / GEN -2/ Sora

Pika

Gling Ai

WiseCut

CapCut AI

Descript

Opus Clip

Captions

HeyGen (ИИ аватар)

Submagic (вирусные субтитры)

Google Lumier

AutoPod

Как использовать:

Видео из текста

👉 сценарий → видео

Автосубтитры + монтаж

👉 экономия времени

Нарезка длинных видео:

Подкаст - сервис режет на 10 – 20 фрагментов с максимальной вовлеченностью , добавляет заголовки , субтитры и адаптирует под вертикальный формат

Важно:

креатив = тест

ИИ = ускорение тестов

Продажи и воронка (чат-боты, скрипты, обработка лидов, колцентр)



Инструменты:

ManyChat
Chatfuel
GPT-боты
CRM с AI
Zapier AI / Make
OPAL

Как использовать:

Скрипты продаж

«Напиши скрипт обработки возражений: дорого / подумаю»

Автоответы

ускорение реакции
повышение конверсии

Прогрев

бот → серия сообщений → продажа

Ошибка:

бот есть → логики нет

Аналитика (прогноз / сегментация / поведение клиентов)



Инструменты:

Google Analytics

Power BI

Tableau

ChatGPT для интерпретации

Excel Copilot / GPT for Sheets

Как использовать:

◆ Разбор цифр

«Вот мои данные — найди узкие места»

◆ Прогноз

«Спрогнозируй рост при увеличении бюджета на 20%»

Продажи динамика

«Покажи тренд продаж за Март и сравни с прошлым годом»

**Это уровень:
не просто маркетинг
а управление бизнесом**

Удержание и LTV

Деньги - в повторных продажах



Инструменты:

Email AI

CRM

чат-бот

Otter.Ai / FireFlies (вместо секретаря)

Как использовать:

◆ Персонализация

👉 разные предложения разным сегментам

◆ Автоматические касания

- напоминания

- допродажи

- возврат клиентов

Связки ИИ-инструментов для разных сегментов рынка



B2C и эксперты

ChatGPT создаёт контент, CapCut оптимизирует видео, ManyChat — прогрев клиентов, что повышает заявки из соцсетей.



B2B-сегмент

Аналитика с помощью ChatGPT и CRM ведёт к точной сегментации и улучшению конверсии в продажах.



E-commerce

ИИ помогает с рекомендациями товаров, автоматическими e-mail-возвратами и чат-ботами для поддержки клиентов, увеличивая LTV.



Типичные ошибки при цифровой трансформации с ИИ

01

Ошибка №1: Внедрение ИИ ради экономии без стратегии

Большинство компаний внедряют AI, чтобы срезать затраты и оптимизировать штат. Это стратегия выживания, а не роста.

Топ-6% ставят на создание новых продуктов и агрессивный рост выручки.

Для них ИИ - фундамент для захвата новых рынков и направлений.



02

Ошибка №2: Слепая вера алгоритмам и делегирование

трансформации исключительно IT-отделу без вовлечения руководства подрывает эффективность и безопасность внедрения.

В группе лидеров четко регламентировано, в какой момент человек обязан проверить работу машины (Human in the loop).

Главное отличие топ-6%: трансформацию ведет лично CEO. ИИ включен в общую стратегию развития компании.

Типичные ошибки при цифровой трансформации с ИИ

03

Ошибка №3: ВНЕДРЯТЬ ИИ В СТАРЫЕ ПРОЦЕССЫ

Тупиковый путь: взять инструкцию 2015 года и попытаться автоматизировать ее нейросетью.
Путь лидеров: полная пересборка. Цепочки создания ценности, роли сотрудников и метрики проектируются с нуля, исходя из возможностей алгоритмов. -



04

Ошибка №4: ИЗБЕГАНИЕ РИСКОВ ВМЕСТО УПРАВЛЕНИЯ ИМИ

Парадокс: эффективные компании чаще сталкиваются с юридическими проблемами и утечками данных. Это плата за масштаб.
Разница в реакции: Лидеры системно управляют рисками
Отстающие тормозят внедрение из-за перестраховки

Ключевые тенденции развития ИИ в маркетинге до 2026 года



2024: Масштабирован ие решений

Смещение от экспериментов к системному внедрению ИИ и запуск масштабируемых бизнес-проектов.

2025: Развитие агентного ИИ

Активное тестирование и первые примеры интеграции автономных ИИ-агентов в маркетинговые процессы.

Начало 2026: Рост гибридных вычислений

Энергоэффективные и гибридные вычислительные системы позволяют оптимизировать стоимость работы ИИ.

К концу 2026: Многофункцион альные боты

Улучшение поддержки клиентов с помощью комплексных ботов, снижающих нагрузку на службы и повышающих удержание.

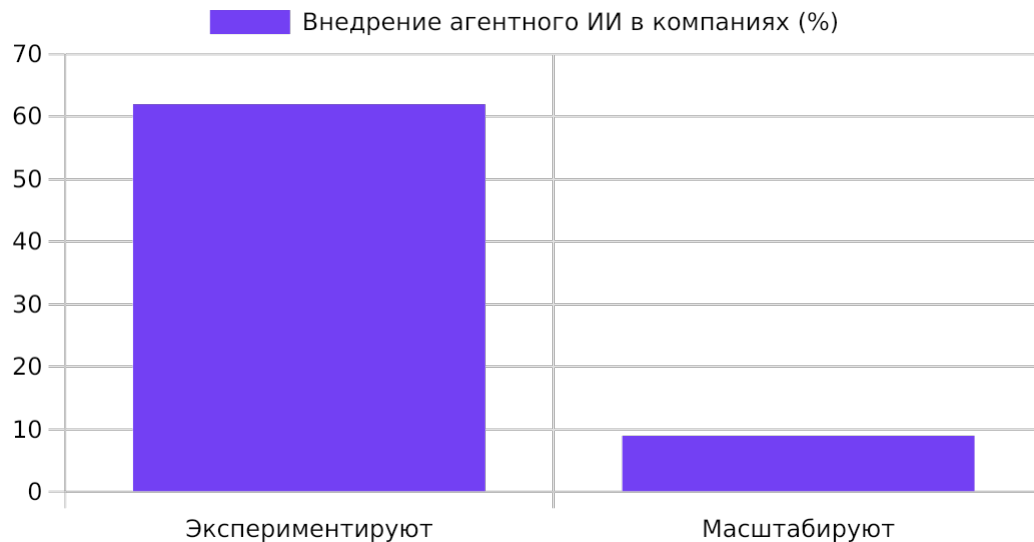
Компании, которые внедрят эти тенденции на раннем этапе, обеспечат себе долгосрочную устойчивость и рост.



Темпы внедрения агентного ИИ в бизнесе



Большинство фирм пока только тестируют автономных ИИ-агентов, лишь небольшая часть масштабирует технологии вовсю.



Результативность использования ИИ в маркетинге



- Большинство маркетологов применяют ИИ для автоматизации и генерации контента. Однако рост объёмов не всегда приводит к увеличению продаж или повышению конверсии.
- Ключ к успеху — не просто количество созданного ИИ-контента, а грамотная его интеграция в стратегию, анализ эффективности и адаптация под реальные потребности целевой аудитории.



ИИ в 2026 году: переход от инструмента к инфраструктуре бизнеса

01

1. К 2026 году искусственный интеллект перестанет быть просто вспомогательным инструментом и превратится в фундаментальную инфраструктуру, обеспечивающую все процессы бизнеса.



02

2. Интеграция ИИ позволит компаниям автоматизировать операции, улучшить аналитику и повысить адаптивность, выводя бизнес на качественно новый уровень эффективности и конкурентоспособности.



«В 2026 ИИ — это не инструмент. Это
операционная система вашего маркетинга»

ИИ **не заменит** маркетолога.
Он заменит слабого **маркетолога**

ИИ **не делает** маркетинг эффективным.
Он делает эффективный **маркетинг** быстрее

СОЗДАЮЩИЕ ЦЕННОСТЬ

Как строить процессы, чтобы ИИ стал стратегическим преимуществом

Марти Каган — один из совладельцев компании Silicon Valley Product Group

Крис Джонс — создатель продуктовых команд на протяжении 25-ти лет



Почему Amazon, Apple и Google регулярно создают прорывные продукты? Ответ — в культуре продуктовых команд и распределённом лидерстве.

Авторы показывают, как компании мирового уровня дают командам полномочия, формируют сильных продуктовых лидеров и выстраивают стратегию вокруг ценности для клиента. Практическое руководство по трансформации бизнеса в продуктовую организацию.

Продолжение бестселлера «Вдохновлённые».

ЦИФРОВОЕ МЫШЛЕНИЕ В БИЗНЕСЕ

Как строить процессы, чтобы ИИ стал стратегическим преимуществом

Дмитрий Гуреев — эксперт в области цифровых технологий, управления данными и внедрения искусственного интеллекта



Почему ИИ и автоматизация часто не приносят бизнес-результата: компании оцифровывают процессы, но игнорируют «невидимую» интеллектуальную работу между ними.

Через формат бизнес-романа и реальные кейсы автор показывает, как перейти от хайпа к практическому внедрению технологий и новому управленческому мышлению.

«1 ИЗ 10»: СТРАТЕГИЯ УПРОЩЕНИЯ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Как прилагать усилия в верном направлении и развивать компанию

Ли Цзянь —
председатель и главный
исполнительный
директор Action
Education Group,
«отец новой модели
прибыли» в Китае



**Книга о дисциплине
управленческих решений.**

Автор показывает бизнес как систему из семи направлений — от стратегии до финансов — где результат зависит не от количества действий, а от точности выбора в самом начале.

Метод «1 из 9» учит сознательно убирать лишнее, перераспределять ресурсы и строить рост не за счёт перегрузки, а за счёт ясности приоритетов.



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭВОЛЮЦИЯ

Новый взгляд на мальтузианство,
этнический отбор и теорию
системной конкуренции

У Лэминь —
доктор экономических
наук, директор
и главный экономист
Theia Insights



**Книга о том, почему человечество
тысячелетиями оставалось
бедным и лишь «в последние
секунды истории»
резко разбогатело.**

Автор объясняет экономический рост через конкуренцию технологий, культур и институтов, а не только через демографию, и показывает, почему современное благополучие остаётся хрупким.

Компактный взгляд на путь от мальтузианской ловушки к эпохе стремительного развития.





Анастасия Скирдо
Стратегический маркетолог /
Эксперт в развитии бизнеса

Маркетинг оркестр это:

- 01** Сообщество профессионалов в сфере маркетинга. Нас объединяет экспертность и большой опыт работы
- 02** Мы можем поделиться опытом и показать то, чего предприниматели не замечают
- 03** Мы встречаемся чтобы делиться знаниями и еще больше развиваться. Разбираем реальные кейсы разных сфер бизнеса на каждой встрече.

Контакты



marketingorchestra.ru
@Shikardo_Official

>20 лет

По направлениям: создание и запуск новых продуктов и развитие производственных площадок РФ и международные рынки (Германия, Турция, Швейцария, Казахстан)

Топ 10

маркетологов по версии Tinkoff bank- обучение маркетингу малого / среднего и крупного бизнеса

>200 мероприятий

по продвижению бренда (фестивали, конференции, эксперт сессии , обучающие программы, привлечение звездных персон)

>50 ниш

Бизнеса разобрано в кейсах: fmcg, B2B, B2C, косметология, пивная и табачная продукции, полуфабрикаты, бады, юридические услуги, логистика, hr, IT, промышленные производства, букмейкеры, кораблестроение и др.

>150 инструментов

маркетинга успешно протестированы на практике

>60 продуктов

Выпущено на РФ и зарубежный рынок



Кейсы

