



MarTechNews

## Открывая двери в мир MarTech: CorpCorn от Spinon



**SPINON.**



## ЗАКРЫТЫЕ ПОКАЗЫ B2B РЕШЕНИЙ

Помогает новым продуктам на рынке  
найти своего клиента

# Ключевые моменты о предстоящем событии CorpCorn по MarTech

- Исследования показывают, что MarTech-решения помогают компаниям автоматизировать до 80% рутинных маркетинговых задач, но доступ к реальным клиентам для стартапов остается вызовом – CorpCorn предлагает прямой канал для презентаций перед крупными заказчиками.
- Событие ориентировано на B2B-стартапы и команды с инновационными продуктами; оно может стать катализатором для пилотных проектов, хотя мгновенные сделки не гарантированы, а успех зависит от качества продукта и презентации.
- Участие требует подготовки: 5 минут на питч и 5 на вопросы, платное, только офлайн, с фокусом на автоматизацию маркетинга – от планирования до оптимизации кампаний.
- Потенциальные клиенты включают ведущих игроков рынка, таких как Ростелеком и X5, что подчеркивает возможность для networking, но также конкуренцию среди представителей.
- Организаторы подчеркивают конфиденциальность и фокус на клиентах, делая формат подходящим для откровенного обсуждения, хотя критики отмечают, что такие события могут быть selective и не для всех стадий бизнеса.

## Что такое CorpCorn?

CorpCorn – это инициатива от команды Spinon, направленная на соединение B2B-стартапов с потенциальными клиентами через закрытые встречи. Проект проводится 4 раза в год, где команды презентуют свои решения перед аудиторией из представителей крупных компаний. Формат включает короткие питчи (5 минут на презентацию + 5 на Q&A), без обещаний немедленных сделок, но с акцентом на прямое общение и feedback. Подробности на сайте [corpcorn.ru](http://corpcorn.ru).

## Кто будет в аудитории?

Среди подтвержденных слушателей – представители Ростелекома (телеком-гигант), Go-to-Market Academy (обучение продуктовому маркетингу), SETTERS EDUCATION (курсы по лидерству и маркетингу), X5 (крупный ритейлер), VK Play (игровая платформа) и Hurma Group (ресторанный холдинг с фокусом на HR и сервисе). Эти компании ищут инновации для своих процессов, что

открывает двери для партнерств.

## Как участвовать?

Пришлите заявку команде Spinon ([team@spinon.company](mailto:team@spinon.company) или через форму на сайте). Участие платное, требуется очное присутствие 2 декабря 2025 в 18:00 в районе Чистые пруды, Москва. Онлайн не предусмотрено. Подпишитесь на Telegram-канал Spinon ([t.me/spinon](https://t.me/spinon)) для анонсов будущих встреч.

---

## Открывая двери в мир MarTech: как CorpCorn от Spinon помогает B2B-стартапам найти своих клиентов

В эпоху, когда маркетинг становится все более технологичным, а конкуренция за внимание клиентов растет экспоненциально, найти правильную аудиторию для своего продукта – это полдела. Представьте: вы разработали инновационное решение для автоматизации маркетинговых процессов, но как донести его до тех, кто действительно готов внедрять и платить? Здесь на сцену выходит CorpCorn – амбициозный проект от команды Spinon, который превращает поиск партнеров в структурированный и эффективный процесс. В этой статье мы разберем, что такое CorpCorn, почему предстоящая встреча по MarTech 2 декабря 2025 года в Москве стоит вашего внимания, и как это событие вписывается в broader картину маркетинговых технологий. Мы опираемся на официальные источники, отраслевые insights и примеры из практики, чтобы сделать материал не только информативным, но и вдохновляющим для маркетологов, стартаперов и бизнес-лидеров.

## CorpCorn: от идеи к платформе для B2B-продаж

CorpCorn родился из понимания ключевой боли B2B-рынка: стартапам и разработчикам сложно найти заказчиков для пилотов и первых внедрений. Созданный командой Spinon – агентством корпоративных инноваций с опытом в организации бизнес-мероприятий, развитии HR-брендов и поиске талантов – проект предлагает простой, но мощный инструмент: серию закрытых встреч 4 раза в год. Каждая встреча фокусируется на конкретной вертикали, где команды презентуют свои продукты перед аудиторией из реальных клиентов – топ-менеджеров и руководителей, ищущих инновации.

Формат "за закрытыми дверьми" – это не просто слоган. В зале только потенциальные заказчики, без посторонних глаз, что создает атмосферу доверия для откровенных обсуждений. Нет обещаний мгновенных сделок – организаторы честно подчеркивают, что дальше все зависит от вашего продукта. Но вы получаете прямой доступ: 5 минут на презентацию, 5 на вопросы, плюс networking. По данным с сайта [corpcorn.ru](http://corpcorn.ru), такие встречи уже помогли компаниям из MarTech и HR Tech выявить точки роста, получить feedback и даже запустить пилоты.

Spinon, стоящий за проектом, – это не новички. Агентство специализируется на конструкторе инноваций: от организации деловых мероприятий до развития корпоративной культуры. Их контакт: [team@spinon.company](mailto:team@spinon.company), +7 (495) 978-17-17. А для анонсов – Telegram-канал [t.me/spinon](https://t.me/spinon), где объявляют о старте заявок на новые встречи.

## Как проходит встреча и почему стоит участвовать

Мероприятие – в формате закрытого прослушивания: выбирается тема (MarTech), приглашаются клиенты, публикуется анонс на сайте (пример на [corpcorn.ru](http://corpcorn.ru)). Затем отбор представителей: присылайте заявку с презентацией. Дата: 2 декабря 2025, 18:00, район Чистые пруды, Москва. Участие платное (детали при заявке), только очно – онлайн не предусмотрено, чтобы сохранить атмосферу личного общения.

Преимущества:

- **Прямой доступ:** Нет посредников – говорите с decision-makers.
- **Feedback и networking:** 10 минут на взаимодействие могут дать insights, недоступные на конференциях.
- **Безопасная среда:** Закрытый формат минимизирует риски утечки идей.
- **Для кого:** Идеально для команд на стадии поиска пилотов. Если вы в MarTech – от startup до зрелого сервиса – это возможность протестировать pitch.

Но будьте готовы: успех зависит от продукта. Как отмечают эксперты, в B2B-продажах 70% решений основано на доверии и ценности, а не на хайпе.

## Шагните за закрытые двери

CorpCorn по MarTech – это возможность для B2B-команд не просто

презентовать, а реально продавать. 2 декабря 2025 – дата, когда ваш продукт может найти клиента. Заявки открыты: свяжитесь с командой Spinon. Подпишитесь на Telegram для обновлений – и следите за трендами. В мире, где технологии меняют маркетинг ежедневно, такие события – ваш accelerant.