

Как PR помогает финтех-компаниям привлекать клиентов и повышать прибыль

У вас — надежная платежная система или финансовый сервис, вы соблюдаете все стандарты безопасности, у вас отличный UX. Но почему-то пользователи выбирают конкурентов, а регистраций и интеграций меньше, чем ожидалось.

Сегодня недостаточно просто быть технологически продвинутыми. Важно быть узнаваемыми и ассоциироваться с надежностью. Если ваш бренд не в медиаполе, ему не доверяют. А значит — клиенты уходят к тем, о ком слышали чаще.

В этой статье разберем, как PR помогает финансовым компаниям привлекать клиентов, формировать доверие, расти в поиске и улучшать показатели. А также — покажем реальные кейсы эффективности PR в этой нише.

Почему PR в финансовой индустрии может не давать результата

Ошибка 1: Сухой, перегруженный контент

Даже если вы говорите о сложных вещах — нужно говорить понятно. Кейсы, лайфхаки, примеры применения — цепляют. Технический жаргон — нет.

Ошибка 2: Нет живых лиц бренда

Финансовые сервисы вызывают больше доверия, если за ними стоят конкретные эксперты. Нужна публичность: интервью, экспертные статьи, цитаты.

Ошибка 3: Отсутствие системности

Одна статья ничего не изменит. Работает только регулярность — инфоповоды, реактивный PR, СМИ, комментарии, блог, соцсети.

Ошибки в PR-стратегии могут свести на нет все усилия. Узнайте, как избежать этих проблем и сделать PR действительно эффективным в статье [“Как сделать так, чтобы о вашем бренде заговорили”](#).

PR-тренды в финансовой сфере: что работает сегодня

Платежные решения, финтех-стартапы и цифровые банки растут — и конкурируют всё острее. В выигрыше те, кто постоянно «в поле зрения» — в деловых и ИТ-СМИ, на площадках и в соцсетях. Какие PR-инструменты сегодня действительно работают и помогают финансовым компаниям выделяться? Рассмотрим ключевые тенденции, которые формируют будущее финансового бизнеса.

Тренд	Что делать?
-------	-------------

Пользователи доверяют экспертам, а не безликим сервисам. Медийность компании усиливает доверие	– Развивать личные соцсети и профессиональные профили спикеров – Комментировать изменения в регулировании и рынке
Компании с публичными основателями быстрее привлекают инвестиции и B2B-партнёров	– Публиковаться в авторитетных СМИ – Выходить с инициативами по рынку, выступать на профильных мероприятиях
Публикации в СМИ не только увеличивают узнаваемость, но и улучшают позиции в поисковых системах. Это не просто имиджевая история, а обязательный инструмент роста. Подробнее рассказали в статье “Почему PR — это не роскошь, а необходимость для бизнеса”	– Добавлять ссылки на сайт в публикациях – Оптимизировать статьи под ключевые запросы
Контент должен быть полезным и вовлекающим. Он усиливает лояльность клиентов к продукту	– Объяснять работу сервиса на примерах: как снять лимиты, провести крупный платёж, защититься от мошенников – Делать разборы пользовательских историй, с комментариями экспертов
Клиенты все чаще выбирают контент в формате коротких видео и аудиоразборов	– Запускать подкасты с партнерами/экспертами рынка – Вести Telegram-канал с разбором кейсов и рыночных новостей

Как PR увеличивает доход — PR-кейс финтех-бизнеса

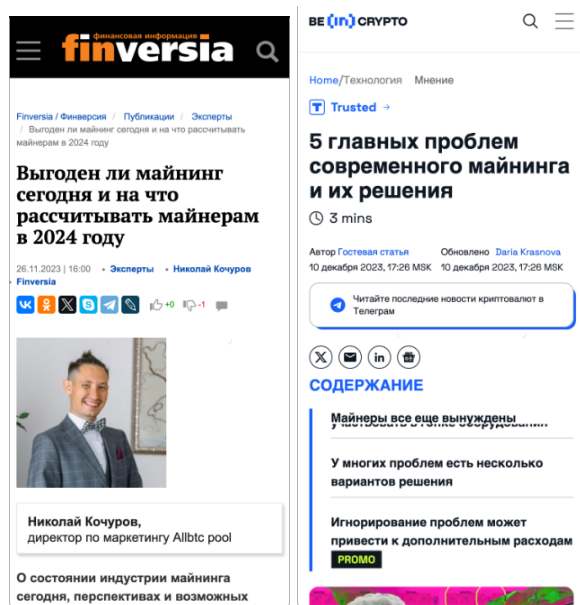
Один из наших клиентов — технологическая финтех-компания, работающая с криптовалютными решениями, обратилась с целью привлечь внимание B2B и B2C-аудитории. Несмотря на уникальный продукт и амбициозные планы, компания сталкивалась с недоверием аудитории, слабой индексированностью и отсутствием узнаваемости в СМИ.

Результат PR-кампании в финансовой сфере

полученный одним из наших клиентов в финансовой сфере после 6 месяцев работы по PR-сопровождению:

Проблемы	Решение	Результат
----------	---------	-----------

Компания предлагала перспективные финтех-услуги, но оставалась малоизвестной	Организованы публикации в рейтинговых финансовых и деловых изданиях	Охват более 3 100 000 человек
Отсутствие доверия к продукту из-за недостаточного информационного фона	Развит личный бренд основателя и экспертов компании через статьи, интервью и аналитику по рынку криптовалют	143 подтвержденных целевых заявок из материалов в СМИ и блогах
Клиенты не понимали ценности продукта и не находили информацию о нем в поиске	Подготовлены экспертные статьи с прогнозами рынка, кейсами и пошаговыми объяснениями	Количество брендовых запросов в поиске выросло на 37% (год к году)
Недостаточная вовлеченность, слабый интерес со стороны инвесторов	Упоминания в ключевых СМИ, активное продвижение через лидеров мнений и инфлюенсеров	Дополнительно 29 000 переходов на сайт (год к году)
Сложности с выходом на международный рынок	Подготовлены материалы на английском языке, размещены публикации на зарубежных платформах	Первые входящие запросы от международных фондов и потенциальных партнеров



Пример публикации в Finversia, BE IN CRYPTO нашего клиента на регулярном PR-сопровождении

Профильные издания для публикаций и PR-продвижения в финансовой индустрии

 FRANK MEDIA	
 финансы	
 ТЖ	
 РУСБЕИС	
 финмаркет	

Что вы получите от PR в финансовой сфере

- **Публикации в топовых СМИ** — ваш бренд увидят тысячи потенциальных клиентов.
- **Рост доверия** — PR формирует репутацию, а репутация приводит клиентов
- **Выход на новую аудиторию** — вас начнут обсуждать, цитировать, репостить
- **Системный PR** — не просто разовые публикации, а выстроенная стратегия продвижения
- **Измеримые результаты** — рост трафика, заявок

Что делать, если нет времени на PR

Если у вас нет времени заниматься PR самостоятельно, это не значит, что о вас не должны узнать. Доверьте продвижение профессионалам – нашей команде PRPanda, и сосредоточьтесь на работе с клиентами. Узнайте, почему PR не обязательно должен быть дорогим и сложным процессом в [нашей статье](#).

Почему выбирают нас?

- **Работаем с ведущими СМИ** (Forbes, РБК, «Ведомости» и др.).



Коммерсантъ

- **Запускаем PR-кампании под ключ** – от инфоповодов до публикаций.
- **Результаты уже через 30 дней** – рост упоминаний, трафика и заявок.