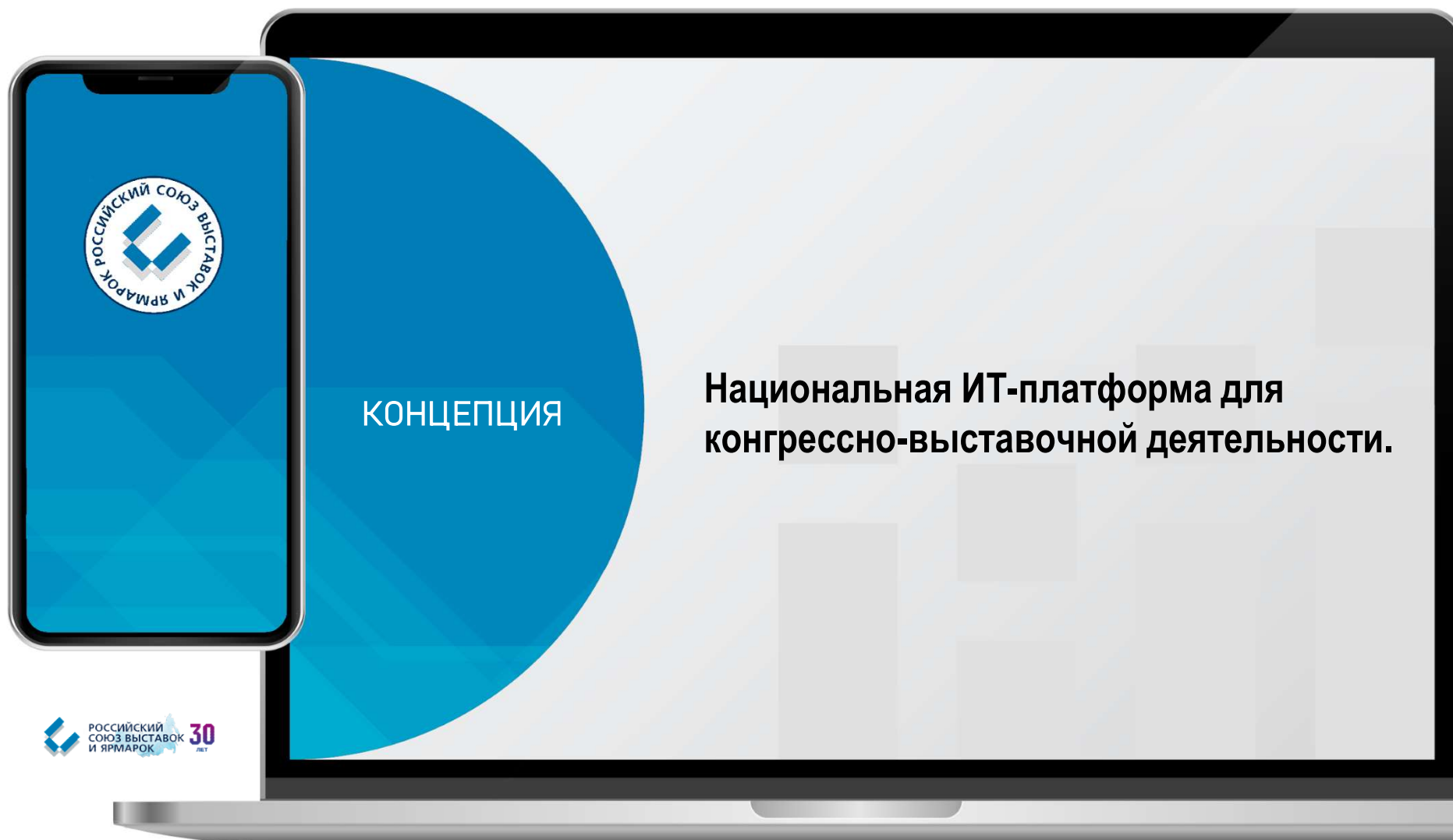




КОНЦЕПЦИЯ

**Национальная ИТ-платформа для
конгрессно-выставочной деятельности.**

АНАЛИЗ РЫНКА



Что исследуем?

Исследуем программные продукты на рынке для конгрессно-выставочной отрасли по двум условным категориям:

FRONTOFFICE

- Это программные продукты, обращенные непосредственно к конечному потребителю (посетителям и участникам мероприятий)

BACKOFFICE

- Это программные продукты, используемые сотрудниками компаний для автоматизации и систематизации своей деятельности по организации и проведению мероприятий

АНАЛИЗ РЫНКА



FRONTOFFICE ИТ-продукты для конгрессно-выставочной деятельности(КВД).

Наименование/Функция	Expoplatform	Vfairs	Easy virtual fair	MeetYoo	Hexafair	Exporopolis	Инвентишес	CampuZ	БМР
Сайт мероприятия	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Нет*	Нет*	Нет
Регистрация	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Нет	Да	Да
Продажа билетов	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет
Визуализация стенда	Лэндинг	2D	2D	2D	2D/3D	2D	Нет	Нет	Нет
Раздаточные материалы	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Нет
Каталог продукции	Да	Да	Нет	Нет	Да	Да	Да	Нет	Нет
Контакты онлайн (чат)	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Нет
Видеоконтакты онлайн	Да	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет	Нет	Нет
Каталог участников	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Нет
Интерактивный план выставки	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Да	Нет
Возможность конференции	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Нет
Доступ к материалам после выставки	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Нет
Хранение записей	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет
Продажа услуг(площадка+сервисные компании)	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да
Возможность работы с мобильных устройств	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Нет
Отечественный продукт	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Да	Да
Цена использования на 1 меропр	нет данных	2 900 000	3 000 000	2 300 000	1 500 000	нет данных	200 000	200 000	% от продаж

Расчёт производился для мероприятия с следующими характеристиками:

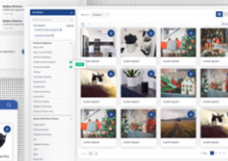
Количество экспонентов – 60

Количество участников - 7000

АНАЛИЗ РЫНКА



Как выглядят **FRONTOFFICE** ИТ-продукты для КВД.



АНАЛИЗ РЫНКА



Программные продукты для BACKOFFICE.

Наименование\Функция	Bitrix24	amoCRM	Megaplan	1C:ERP	1C:Документооборот	Тезис	Jira+Confluence	Asana	1C-Bitrix:CMS	DocVision	Ungerboeck
CRM	Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да
База знаний	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Нет
Контроль и постановка задач	Да	Нет	Да	Нет	Нет	Да	Да	Да	Нет	Да	Нет
Управление бюджетом	Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да
Управление заказами	Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да
Управление ресурсами	Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да
Документооборот	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Да	Да	Нет	Нет	Да	Нет
CMS система(управление сайтами)	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет
Управление графиком проекта	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет	Да	Да	Нет	Нет	Нет
Отечественный продукт	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Нет	Нет	Да	Да	Нет
Стоимость(рублей)	57 480*	180 000*	176 220*	500 000**	633 400**	650 000**	300 000*	180 000*	72 900***	1 468 200**	Нет данных

* - стоимость в год на 1 проектную команду 10 человек

** - единовременный платеж за лицензию на компанию 100 человек

*** - единовременный платеж на лицензию под один проект

АНАЛИЗ РЫНКА



Выводы.

- На рынке **отсутствует единый продукт**, который бы комплексно удовлетворял потребности конгрессно-выставочной отрасли.
- Разрозненные решения для частных задач **очень трудно** собрать в единую систему и поддерживать.
- Существующие на рынке решения, в большинстве своем, направлены на виртуализацию мероприятий и практически **не удовлетворяют потребностей выставочных площадок и сервисных компаний**.

ПРЕАМБУЛА



Российская конгрессно-выставочная отрасль остро нуждается в цифровой трансформации.

С помощью коллег из РСВЯ было проведено исследование, которое показало крайне низкий уровень цифровизации компаний в нашей отрасли. Практически не используются такие передовые технологии, как системы управления проектами, ERP, бизнес-аналитики, личные кабинетов для клиентов, уже не говоря про пока экзотические, но набирающие обороты технологии виртуальной и дополненной реальности.



Мы видим назревшую необходимость в создании Национальной ИТ-платформы для конгрессно-выставочной деятельности.

Национальная ИТ-платформа конгрессно-выставочной деятельности (НПКВД) должна представлять собой **набор программных решений (модулей)**, выполняющих определенные функциональные задачи, и объединённых, при этом, в **единое информационное пространство**.

ЧТО ОЖИДАЕМ
И ДЛЯ КОГО
ДЕЛАЕМ?



Цели разработки и внедрения НПКВД.

НПКВД самым широким образом повлияет на деятельность конгрессно-выставочной отрасли позволив:

- Оптимизировать численность персонала и повысить эффективность труда;
- Обеспечить единые стандарты обмена информацией;
- Сократить затраты на обучение и адаптацию новых сотрудников;
- Повысить безопасность и эффективность мероприятий;
- Облегчить выход на рынок новых компаний(особенно малого бизнеса);
- Вывести на рынок новые, высокотехнологичные сервисы(гибридные мероприятия, онлайн нетворкинг, VR/AR).

ЧТО ОЖИДАЕМ
И ДЛЯ КОГО
ДЕЛАЕМ?



Ожидаемый результат от разработки и внедрения НПКВД.

Повышение эффективности конгрессно-выставочной деятельности за счет оцифровки и автоматизации бизнес-процессов по направлениям:

- **Управление проектами** (актуально для организаторов и операторов отдельных событий);
- **Управление компаниями** (актуально для компаний работающих в отрасли на долгосрочной основе и имеющих “портфель проектов”);
- **Управление площадками** (актуально для конгрессно-выставочных центров и площадок);
- **Управление продажами сопутствующих сервисов** (актуально для сервисных компаний и позволит развивать управление бизнесом как экосистемой взаимосвязанных сервисов).

**Общее количество компаний потенциально заинтересованных
в данном продукте в России – более 40 000!**

КАК БУДЕМ
ДОСТИГАТЬ
ЦЕЛЕЙ?



Средства достижения целей НП КВД.

- **Шаблонизация и автоматизация** всех ключевых бизнес-процессов по подготовке и проведению мероприятий, начиная с разработки концепции мероприятия и заканчивая контролем реализации;
- Обеспечение всех участников рынка современными и технологичными **средствами взаимодействия и коммуникации**, такими как **личные кабинеты и мобильные приложения**;
- Расширение возможностей участия в мероприятиях за счет **новых сервисов**, таких как **онлайн-трансляции, онлайн-нетворкинг**, а также сервисов, основанных на технологиях **AR и VR**;
- Разработка **цифровых стандартов обмена информацией**, а также их практической реализации в виде **API** для быстрой интеграции с платформой новых модулей и сторонних решений.

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (КРІ)



Ключевые целевые показатели проекта.

- Время, необходимое для запуска проектного офиса и начала работ по реализации проекта
- Период адаптации нового специалиста в проектом офисе по реализации конгрессно-выставочного мероприятия(с учетом обучения)
- Внедрение **новых цифровых клиентских сервисов** (личные кабинеты, гибридные мероприятия, онлайн матчмэкинг)
- Внедрение **стандарта обмена информацией** между организаторами мероприятий, площадками и сервисными компаниями
- Создания **механизма расширения экосистемы** для подключения к платформе любых сервисов и сопряженных с ними направлений бизнеса

48 часов

7 дней

ИЗ ЧЕГО
СОСТОИТ
ПЛАТФОРМА?



Модули для управления конгрессно-выставочным проектом.

- Сайт мероприятия
- Личный кабинет участника
- Личный кабинет посетителя
- Мобильное приложение участника
- Мобильное приложение посетителя

Часть обращенная к клиенту

- CRM
- Управление заказами
- Управление платежами
- Управление командой проекта
- Управление графиком подготовки и проведения проекта
- Управление бюджетом проекта
- Личный кабинет организатора
- Мобильное приложение организатора
- Аналитика по мероприятию
- Контроль и постановка задач(*)
- База знаний(*)

Часть обращенная к сотрудникам

ИЗ ЧЕГО
СОСТОИТ
ПЛАТФОРМА?



Модули для управления конгрессно-выставочной **компанией**:

- Документооборот
- Управление CRM для “портфеля” проектов
- Управление бюджетом компании
- Личный кабинет организатора(расширенный)
- Мобильное приложение организатора(расширенное)
- Аналитика работы компании
- Учет рабочего времени
- Дистанционное обучение
- Управление волонтерами и временным персоналом
- Колл-центр
- Контроль и постановка задач(*)
- База знаний(*)

ИЗ ЧЕГО
СОСТОИТ
ПЛАТФОРМА?



Модули для управления конгрессно-выставочной **площадкой**.

- Управление заявками на проведение мероприятий
- Управление занятостью помещений(график загрузки)
- Управление материальными и человеческими ресурсами
- График производства монтажных работ
- Оффлайн регистрация
- Система контроля доступа на мероприятие
- Управление доступом транспорта на площадку
- Ситуационный центр(обработка и управление инцидентами)
- Мобильное приложение сотрудника
- Контроль и постановка задач(*)
- База знаний(*)

Собирается из заказов
Клиентов и информации
Поданной через ЛК
организатора

ИЗ ЧЕГО
СОСТОИТ
ПЛАТФОРМА?



Модули для управления продажами сопутствующих услуг **сервисных компаний.**

- Личный кабинет подрядчика
- Мобильное приложение подрядчика

Функционал в части сервисных компаний на данный момент сводиться к осуществлению:

- регистрации и аккредитации сотрудников подрядной организации на мероприятие
- регистрация и аккредитация транспортных средств для доступа на мероприятие
- обмен документами в электронном виде (договоры, акты, СФ, доверенности)
- сообщение об инцидентах
- получение информации о заказах клиентов, в составе которых присутствуют услуги делегированные подрядчиком для продажи через платформу.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАСШИРЕНИЯ ПЛАТФОРМЫ



Перспективы расширения экосистемы для охвата сервисов в рамках конгрессно-выставочной деятельности.



ИЗ ЧЕГО
СОСТОИТ
ПЛАТФОРМА?



Ядро системы (Единое хранилище данных и интеграционная шина)

Каждый модуль системы, отвечая за свои конкретные, профильные функции, отправляет и принимает данные (используемые также другими модулями и компонентам системы) посредством специализированного решения – **ядра системы**, интеграционной шины и одновременно хранилища общих данных, которое, в свою очередь, выполняет все необходимые операции по:

- контролю целостности и актуальности данных;
- разрешению коллизий;
- контролю прав доступа к данным;
- управлению очередями заданий обработки данных;
- предоставлению консолидированных данных модулям аналитики.

ИЗ ЧЕГО
СОСТОИТ
ПЛАТФОРМА?



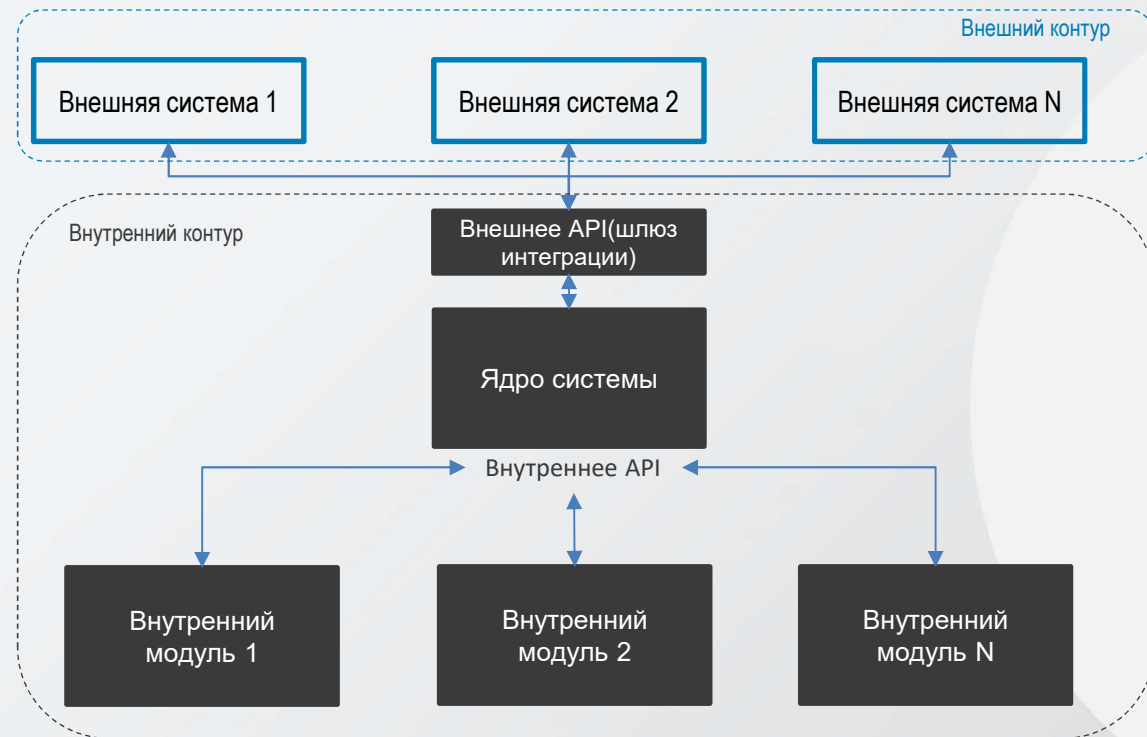
■ Модули на базе технологий виртуальной и дополненной реальности (VR/AR).

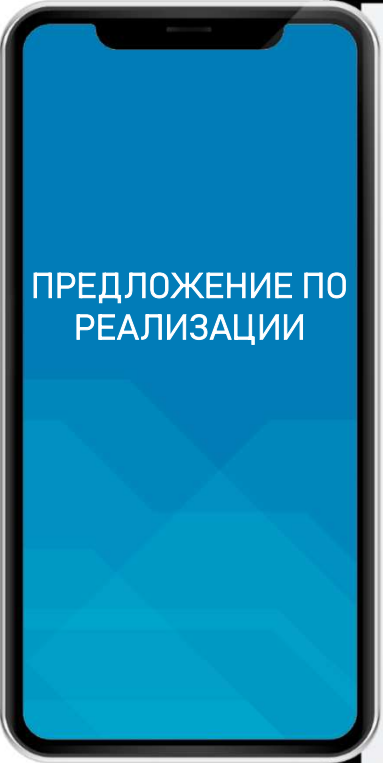
Решения на базе технологий виртуальной и дополненной реальности (VR/AR) имеет определенный спектр применения для конгрессно-выставочных мероприятий, это:

- Виртуальный тур (VR) по выставке/площадке;
- Информационные метки на базе AR;
- Геймификация на базе AR;

** На данный момент, мы все еще ведем работу по анализу возможной эффективности данных решений и способов монетизации.
В связи с этим включение данных модулей в состав платформы находится под вопросом.*

СХЕМА
РАБОТЫ
ПЛАТФОРМЫ





ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО РЕАЛИЗАЦИИ



Что нужно учесть.

- На рынке **уже есть** решения которые содержат много нужного функционала, и нуждаются лишь в доработке и интеграции;
- У компаний отрасли **уже внедрены** и используются какие-то решения, поэтому необходимо дать возможность произвести их доработку и интеграцию в платформу;
- **В одиночку** вести разработку и содержание такого рода платформы весьма затруднительно;
- Платформа требует **постоянного развития** и **технической поддержки** пользователей;
- Необходимо чтобы **конечная стоимость** использования платформы была **доступна** даже малым компаниям и новым проектам;
- **Форма потребления** сервисов реализуемой платформой, должна быть **удобна** как малым так и большим компаниям.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО РЕАЛИЗАЦИИ

Как именно реализовывать
технически?



На базе **Bitrix24** и **1C:BitrixCRM** разработать готовый набор модулей для управления проектом, сайтами мероприятий(CMS) и CRM систему.



+ 1C ЭДО

На базе **1C:ERP** и **1C:ЭДО** создать конфигурацию для компаний конгрессно-выставочной отрасли, удовлетворяющую потребности крупных компаний и площадок.



React



Личные кабинеты и мобильные приложения разработать стеке NodeJS+ReactJS +Flutter

GOLANG



PostgreSQL

ClickHouse

Yandex

Ядро системы (единая база данных и интеграционная шина) написать на языке Golang в виде быстрого и надежного API

КАК СОЗДАТЬ И ВНЕДРИТЬ ПЛАТФОРМУ



Стоимость и сроки.



Более 60% платформы – это доработка уже существующих решений до нужд отрасли!

- **Суммарная стоимость** реализации всей платформы в части разработки составит от **30 до 50 миллионов рублей**;
- **Ориентировочный срок разработки – 1 год**, реализация будет поэтапная с поэтапным же доведением модулей до готовности к внедрению;
- **Форма поставки** конечным пользователям в двух вариантах, **на выбор** – либо в виде “**коробочного решения**” с установкой и внедрением на инфраструктуре заказчика (актуально для крупных игроков рынка), либо в виде **облачного сервиса** (актуально и удобно для малых и средних компаний).

КАКИЕ
ТЕХНОЛОГИИ
БУДЕМ
ИСПОЛЬЗОВАТЬ.



Инфраструктура и технологии для реализации

100%

используемого программного обеспечения
в платформе должны быть **отечественные**
или **open source**

100%

компонентов инфраструктуры
должны **находиться на**
территории РФ и удовлетворять
требованиям **152 ФЗ**

Платформа должна быть
зарегистрирована и внесена в
реестр отечественного ПО

ФИНАНСИРОВАНИЕ И ФОРМАТ РАЗРАБОТКИ



Формы финансирования.

Основная форма финансирования разработки и поддержки платформы – **Фандрайзинг (Fundraising)**.

Это сбор средств в виде инвестирования заинтересованных в платформе компаний отрасли в реализацию проекта по разработке платформы.

Инвесторы получают особые, выгодные условия, по внедрению и эксплуатации платформы после ее разработки.

Вторичные формы финансирования – это **коммерческая реализация** услуг по внедрению и эксплуатации платформы на открытом рынке после ее разработки, и **привлечение государственной субсидии** на разработку платформы.

ФИНАНСИРОВАНИЕ
И ФОРМАТ
РАЗРАБОТКИ



Шаги для реализации НП КВД

1

- Определить **потенциальных инвесторов**, а также наборы модулей платформы в которых они заинтересованы

2

- Сформировать **конечные ценовые предложения** в нескольких видах(для площадки, для компании и для отдельного проекта)

3

- **Для тех, кто инвестирует в разработку, сделать специальные предложения**, в которых затраты на пользование платформой равны себестоимости(лицензии + инфраструктура + тех. поддержка + ФОТ программистов которые устраняют ошибки и развивают продукт)

4

- Разработку и дальнейшее сопровождение(техническую поддержку) платформы, равно как и внедрения, вести от лица **отдельной компании под эгидой РСВЯ**. Эта компания занимается исключительно вопросами платформы и больше ничем

5

- Подать заявку на конкурс по этой платформе по 645 ПП, чтобы попробовать **субсидировать часть затрат за счет государственной поддержки**