



Создание и продвижение web-сервиса резервирования стендов и продажи услуг на выставках

Научный руководитель:

Китова Ольга Викторовна

Зав. кафедры информатики РЭУ им. Г.В. Плеханова, доктор экономических наук, доцент

Докладчик:

Чигирин Матвей Александрович

Студент группы 15.27Д-БИ06/23м, РЭУ им. Г.В. Плеханова

Москва 2025

Постановка цели и задачи исследования



Цель

Разработка бизнес-плана и вывод на рынок стартап-проекта ExpoReserve

Задачи

- Провести анализ рынка выставочных услуг, конкурентов и целевых клиентских сегментов.
- Исследовать потребности пользователей, включая организаторов и экспонентов, выявить основные точки оптимизации бизнес-процессов.
- Разработать бизнес-модель стартапа, включая маркетинговый и финансовый планы.
- Определить риски и ключевые барьеры и способы их минимизации.
- Требуется уточнение по содержанию данной части работы

Практическая значимость

Практическая значимость работы заключается в создании технической и коммерческой значимости Web-решения для его дальнейшей разработки и коммерциализации



Организаторы мероприятий и компании-экспоненты

- Низкая прозрачность процесса бронирования стендов
- Отсутствие единой платформы для взаимодействия между организаторами и экспонентами
- Сложность в управлении дополнительными услугами
- Отсутствие инструментов для анализа и контроля процесса бронирования стендов



- **20-24 часа** тратит организатор на одного экспонента
- **+12%** выручки недополучает организатор из-за сложностей с продажами товаров и услуг компаниям
- 80 часов в среднем тратит организатор на перерисовку статичных планов

ExpoReserve – Web-сервис, позволяющий компаниям прозрачно выбирать стенды на выставке, покупать дополнительные услуги организаторов мероприятий и предоставлять организатору необходимую информацию о компании.

Функции для экспонентов

- Просмотр интерактивной карты с актуальными данными по стендам.
- Резервирование стенда и дополнительных услуг к стенду
- Редактирование информации о компании
- Получение уведомлений

Функции для организаторов

- Создание и редактирование планировки мероприятия.
- Управление стендами
- Добавление и управление дополнительными услугами
- Управление заявками от экспонентов
- Интеграция с CRM (AmoCRM, Bitrix24)
- Визуальная адаптация карты под брендбук мероприятия



Результаты исследований

Рынок

- Оборот рынка выставок в РФ (2023 г.): ~182 млрд руб.
- Доля ИТ-затрат: 1–3% от оборота (в среднем ~2%).
- ИТ-бюджет организаторов:
- 182 млрд руб. × 2% = 3,64* млрд руб.

*(К 2030 г. прогнозируется рост до 5–6 млрд руб. в связи с ростом цифровизации.)

Тренды

К 2026–2030 гг. доля ИТ в бюджетах вырастет до 3–4% (до 5–6 млрд руб.).



Глубинные интервью

Ожидаемый диапазон цены:

- 150к-250к

Критерии выбора решения:

- Оперативность изменений без участия ИТ
- Мгновенное отражение правок на карте
- Бесшовная интеграция в экосистему (аккредитация, встречи, карта).

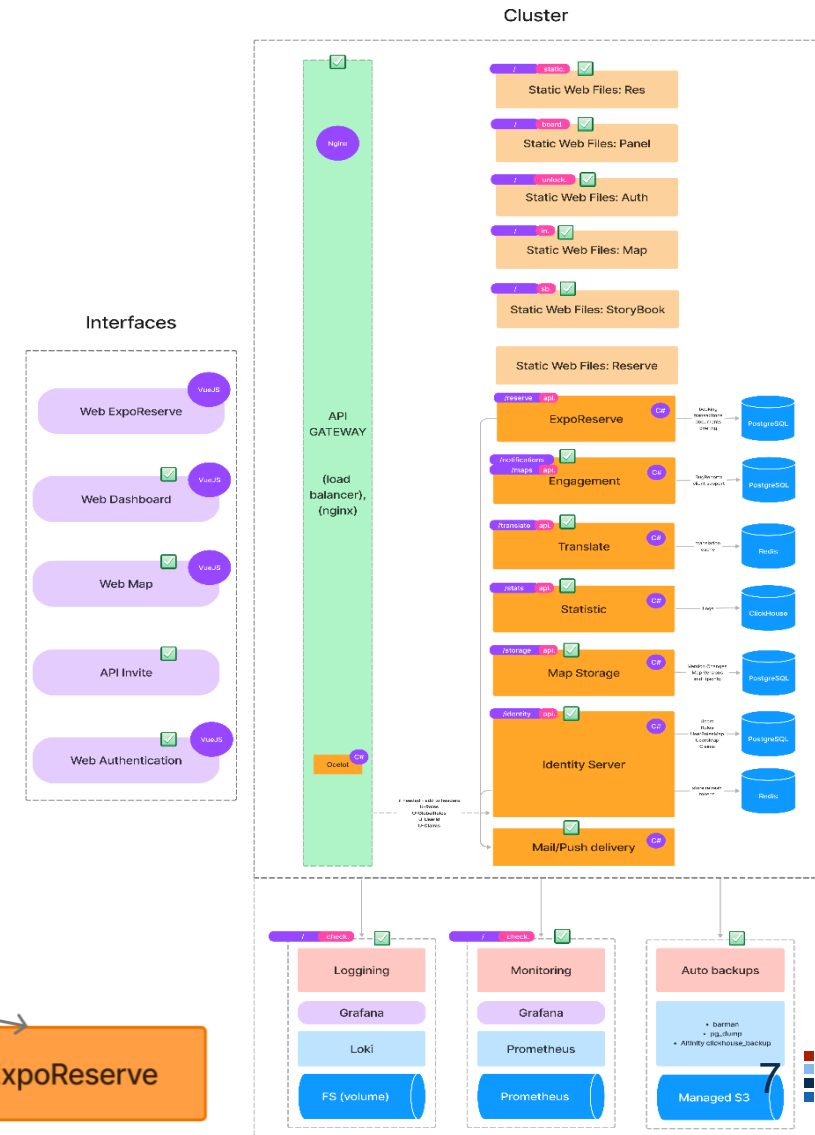
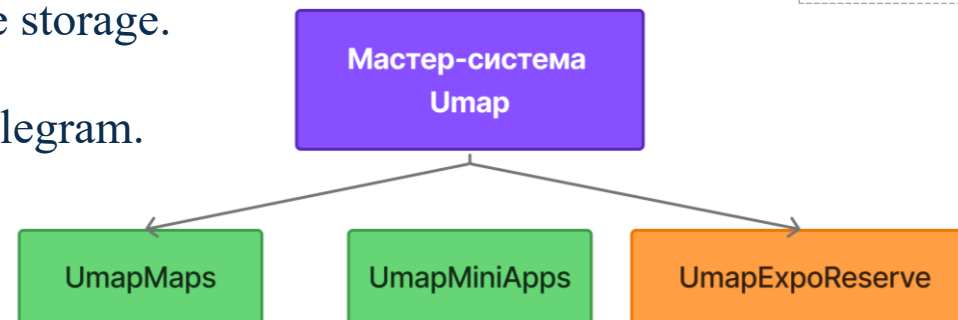
Реализация и стек



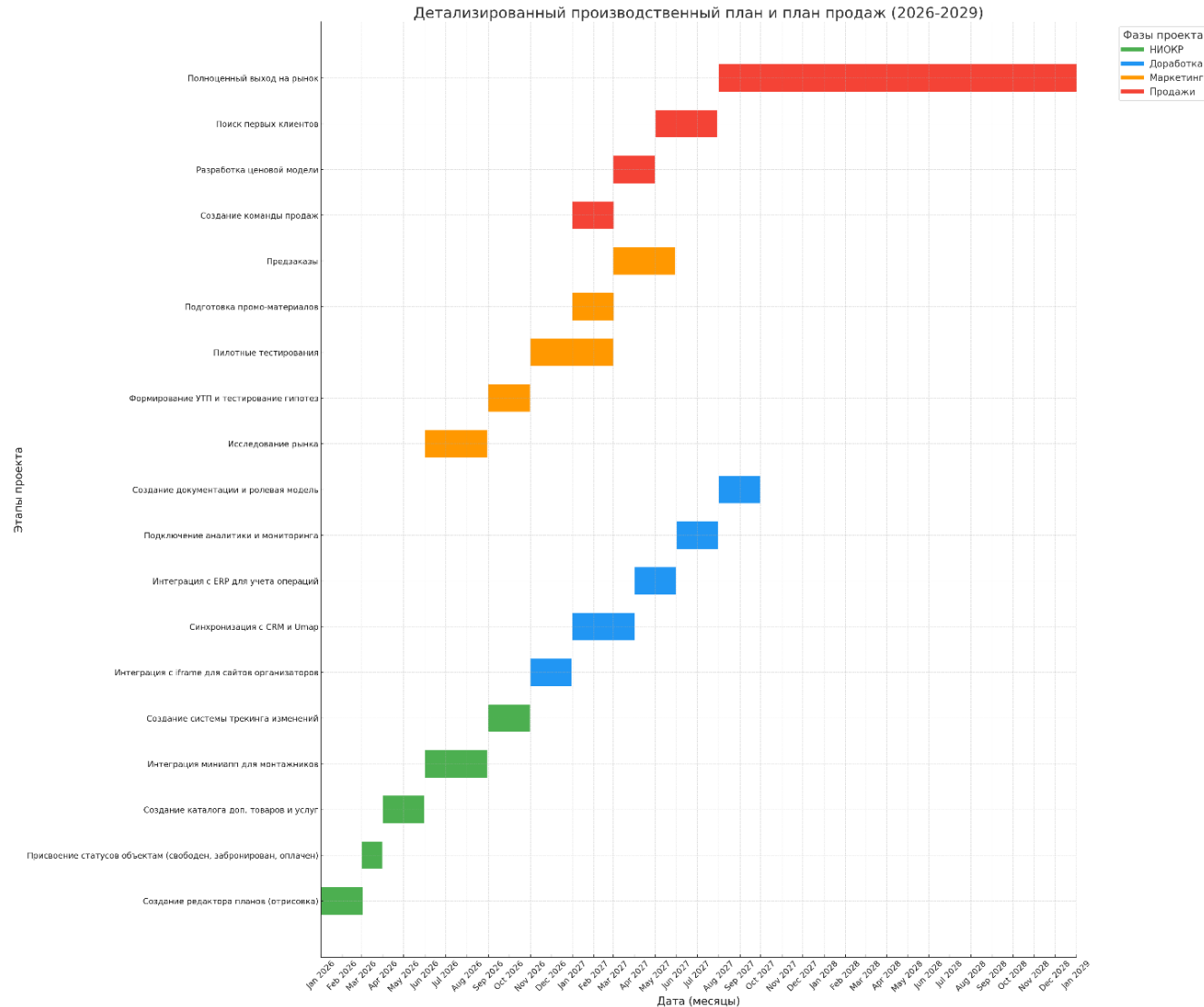
ExpoReserve разрабатывается на .Net (Asp.Net Core, EFCore, MediatR (CQRS)) и Vue.js (FSD).

Компоненты системы:

1. Фронтенд: Vue.js (SPA, SSR по необходимости).
2. Бэкенд: ASP.NET Core (CQRS, REST API).
3. База данных: PostgreSQL.
4. Авторизация: Использование текущей интеграции Umap с OAuth/SSO.
5. Файловое хранилище: S3-compatible storage.
6. Уведомления: WebSockets, Email, Telegram.



Календарный план

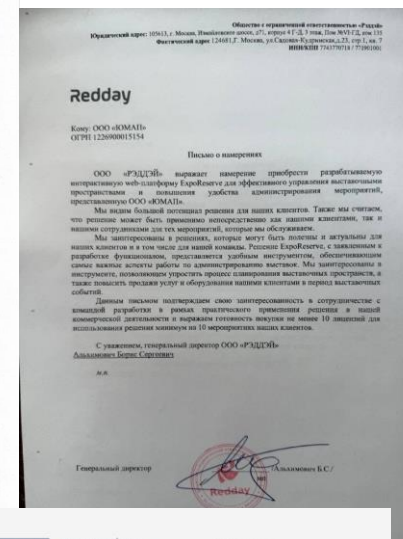
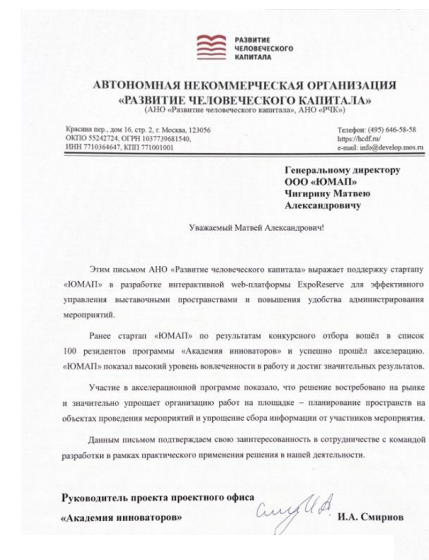


Заинтересованность в решении

Каналы продаж:

• Работают:

- Email-маркетинг – CR в продажу – 4%
- Реклама в профильных СМИ (тематика ивентов)
- Холодные звонки и продажи (в комбинации с email рассылкой)
- Партнерства (компании партнеры и люди из индустрии)
- Профильные конференции
- Ассоциации (например, РСВЯ)



Оценка рынка



Доли ИТ решений на ивент рынке

| Категория | Доля затрат | Объем (млн. руб.) | Примеры сервисов |
|---|-------------|-------------------|--------------------------------------|
| Сайт, CRM и управление заявками | 20%-30% | 728 - 1092 | АмоCRM, Битрикс24 |
| Интерактивные карты и планировка, апсейл системы | 5%-10% | 182 – 364 | ExpoReserve, MapYourShow (аналоги) |
| Регистрация и билетные системы | 15%-25% | 546 - 910 | TimePad, Eventbrite, A5000, Expodat, |
| Инфраструктура (хостинг, ПО) | 10–15% | 364 - 546 | Selectel, 1С, Microsoft 365 |
| Прочее (VR/AR, мобильные приложения, мультимедийные системы и т.д.) | 20%-40% | 728 - 1456 | Доп. интерактивные решения |

Основные переменные стоимости:

1. Количество стендов
2. Постоянное/единоразовое использование

Модель монетизации для выставочных площадок

| Количество стендов | Стоимость, тыс.руб. |
|--|---------------------|
| Без ограничений | 1 440 / год |
| Подписочная модель для 1 выставочной площадки Использование исключительно в рамках одной площадки | |

Модель монетизации для организаторов мероприятий

| Количество стендов | Стоимость, тыс.руб. |
|--|---------------------|
| До 100 | 80 |
| 100 – 200 | 160 |
| > 200 | 260-800 |
| Использование решения для 1 мероприятия на 6 месяцев | |

Финансовый план и инвестиционная привлекательность



РЗУ.РФ
РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА

приоритет2030^
лидерами становятся

Планируется привлечение инвестиций и грантов на общую сумма 12.5 млн. руб.

Ставка дисконтирования = 25%

Метрика

NPV ≈ 27,28 млн. ₹.

NPV ≈ 14.8 млн. ₹. (Без инвестиций)

MIRR (годовая) ≈ 28,2%

MIRR (годовая) ≈ 59.6% (Без инвестиций)

Payback = 0.25 года

Payback = 2.75 года (Без инвестиций)

ROI ≈ 277,2%

| Показатель, тыс. руб. | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 |
|--|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| | План | План | План | План |
| денежных средств по ой деятельности | | | | |
| денежных средств по й деятельности | 0,00 Р | 780 000,00 Р | 3 520 000,00 Р | 7 960 000,00 Р |
| для организатора мероприятий. Руб | | 780 000,00 Р | 2 080 000,00 Р | 3 640 000,00 Р |
| серге для выставочной площадки. Руб | | | 1 440 000,00 Р | 4 320 000,00 Р |
| событий. Организатор мероприятий во объектов. Выставочная площадка | | 3 | 8 | 1 |
| денежных средств по й деятельности | 2 381 250,00 Р | 2 381 250,00 Р | 3 141 030,00 Р | 3 337 210,00 Р |
| рекетинг | 0,00 Р | 0,00 Р | 0,00 Р | 160 000,00 Р |
| Участие, членство в ассоциациях | 0,00 Р | | | 160 000,00 Р |
| ОТ | 386 250,00 Р | 386 250,00 Р | 516 030,00 Р | 522 210,00 Р |
| Отчисления в СФР | 142 500,00 Р | 142 500,00 Р | 190 380,00 Р | 192 660,00 Р |
| Уплата НДС/Л | 243 750,00 Р | 243 750,00 Р | 325 650,00 Р | 329 550,00 Р |
| издержки | 120 000,00 Р | 120 000,00 Р | 120 000,00 Р | 120 000,00 Р |
| Инфраструктура, необходимое ПО | 120 000,00 Р | 120 000,00 Р | 120 000,00 Р | 120 000,00 Р |
| издержки (на клиента) | 1 875 000,00 Р | 1 875 000,00 Р | 2 505 000,00 Р | 2 535 000,00 Р |
| Оклад для менеджера по продажам | | | 300 000,00 Р | 300 000,00 Р |
| Оклад для аккаунт-менеджеров | | | | |
| Маркетолог | | | 330 000,00 Р | 360 000,00 Р |
| Фронтенд-разработчик | 720 000,00 Р | 720 000,00 Р | 720 000,00 Р | 720 000,00 Р |
| Продуктовый дизайнер | 300 000,00 Р | 300 000,00 Р | 300 000,00 Р | 300 000,00 Р |
| Технический лидер | 600 000,00 Р | 600 000,00 Р | 600 000,00 Р | 600 000,00 Р |
| Зарплата генерального директора | 255 000,00 Р | 255 000,00 Р | 255 000,00 Р | 255 000,00 Р |
| инителей | | | | |
| Backend-разработчик | 720 000,00 Р | 200 000,00 Р | 200 000,00 Р | 200 000,00 Р |
| Тестировщик | 150 000,00 Р | 150 000,00 Р | 150 000,00 Р | 150 000,00 Р |
| инно-информационные услуги | | | | |
| перские и юридические консультации | 40 000,00 Р | 40 000,00 Р | 40 000,00 Р | 40 000,00 Р |
| Прочие услуги | 40 000,00 Р | 40 000,00 Р | 40 000,00 Р | 40 000,00 Р |
| сный поток по операционной | -2 381 250,00 Р | -1 601 250,00 Р | 378 970,00 Р | 4 622 790,00 Р |
| денежных средств по ой деятельности | 2 500 000,00 Р | 0,00 Р | 0,00 Р | 0,00 Р |
| нсирование ФСИ (2 часть) | 2 500 000,00 Р | | | |
| стиции | | | | |
| кных средств на начало периода | 567 000,00 Р | 685 750,00 Р | -915 500,00 Р | -536 530,00 Р |
| кных средств на конец периода | 685 750,00 Р | -915 500,00 Р | -536 530,00 Р | 4 086 260,00 Р |



Заключение

1. Проведен ситуационный анализ проекта: рыночная аналитика, глубинные интервью
2. Создан бизнес-план стартап-проекта
3. Рассчитана финансовая модель проекта до 2030 года
4. Созданы прототипы решения и техническая архитектура проекта



Спасибо за внимание!