

White Paper

IDMATIC MOBILE EXHIBITION

Комплексная мобильная event-tech платформа для международных выставок

**Быстро запустить. Удобно управлять. Монетизировать данные. Доказать ROI.
Контролировать безопасность. Развивать без технологического тупика.**

Версия: 3.0

Язык: русский

Целевая аудитория: организаторы выставок, форумы, экспо-операторы, выставочные центры

Структура документа

1. Executive Summary
2. Почему классической регистрации уже недостаточно
3. Основные боли организатора выставки
4. Позиционирование IDMATIC MOBILE EXHIBITION
5. Ключевая продуктовая идея
6. Архитектура решения
7. Offline-first как критическое преимущество
8. QR-пропуск как защищённый контейнер данных
9. Регистрация и аккредитация
10. Категории участников
11. Зоны доступа
12. Мобильный контроль доступа
13. FaceID-lite и сигнатура лица
14. BLE hands-free доступ
15. UHF / RFID / QR для оборудования и материальных пропусков
16. Lead Capture для экспонентов
17. Product QR Scanning
18. Exhibitor ROI Dashboard
19. Sponsor ROI Dashboard
20. Visitor App, карта и AI-гид
21. BLE-навигация и интерактивная карта
22. Smart Queue и управление потоками
23. Smart Meetings и Hosted Buyer Programme
24. OUTDOOR TV XViewision
25. XVMATIC Server Events и XViewision Video Proof
26. Интеграция с существующей инфраструктурой
27. AI и MCP-архитектура развития
28. Коммерческая модель для организатора
29. Пакеты поставки
30. PoV / Pilot plan на 2–4 недели
31. KPI пилота
32. Риски и меры управления
33. Дорожная карта развития
34. Почему организатор должен захотеть купить IDMATIC MOBILE EXHIBITION
35. Итоговая формула ценности

1. Executive Summary

IDMATIC MOBILE EXHIBITION — специализированная продуктовая сборка платформы IDMATIC MOBILE для подготовки и проведения крупных выставок, форумов, конгрессов, экспозиций, B2B/B2G-мероприятий и международных отраслевых событий.

Главная идея решения: **превратить выставку из набора разрозненных сервисов регистрации, бейджей, охраны, Excel-списков, QR-сканеров, рекламных экранов и отчётов в единую цифровую управляемую среду.**

Платформа позволяет организатору:

- быстро запустить онлайн-регистрацию и регистрацию на месте;
- обслуживать большие потоки посетителей без длинных очередей;
- аккредитовать посетителей, VIP, СМИ, делегации, спикеров, экспонентов, подрядчиков и персонал;
- выпускать электронные и печатные бейджи;
- использовать QR-пропуск как защищённый контейнер данных, а не как обычную ссылку;
- применять смартфоны-контроллеры и планшеты-контроллеры вместо дорогой стационарной инфраструктуры;
- работать в условиях слабой связи или полного отсутствия интернета на отдельных точках контроля;
- давать экспонентам lead capture и отчёты по эффективности участия;
- давать спонсорам измеримый sponsor ROI;
- управлять потоками, очередями, зонами и временными правами доступа;
- подключать BLE-навигацию, интерактивную карту, AI-гид и smart meetings;
- контролировать оборудование, экспонаты, стендовые материалы и материальные пропуска;
- использовать OUTDOOR TV XViewision для рекламы, навигации, расписания и emergency-сообщений;
- связывать события доступа с XVMATIC Server Events и XViewision Video Proof;
- поэтапно развивать решение до уровня ситуационного центра, центра управления доступом или Enterprise SOC.

IDMATIC MOBILE EXHIBITION — это не просто система регистрации и не просто мобильный QR-контроль. Это **коммерческая и операционная платформа выставки**, которая помогает организатору одновременно решать три ключевые задачи:

1. Быстро и удобно провести мероприятие.
2. Создать новые источники выручки для организатора.
3. Дать экспонентам и спонсорам доказуемую эффективность участия.

Короткая формула продукта:

IDMATIC MOBILE EXHIBITION помогает организатору выставки быстро запустить цифровую инфраструктуру мероприятия, управлять доступом и потоками, монетизировать данные и развивать систему без технологического тупика.

2. Почему классической регистрации уже недостаточно

Современная выставка — это уже не только стойка регистрации, бейдж и проход через входную группу.

Крупная выставка одновременно является:

- временным городом;
- торговой площадкой;
- B2B-маркетплейсом;
- медиа-платформой;
- рекламным инвентарём;
- зоной повышенной безопасности;
- логистическим объектом;

- центром деловых встреч;
- источником данных для организатора, экспонентов и спонсоров.

На одной площадке одновременно работают:

- посетители;
- VIP-гости;
- закупщики;
- hosted buyers;
- делегации;
- СМИ;
- спикеры;
- экспоненты;
- персонал стендов;
- спонсоры;
- организаторы;
- охрана;
- подрядчики;
- монтажные организации;
- технический персонал;
- водители;
- поставщики оборудования;
- владельцы выставочного центра.

Каждая категория имеет разные права доступа, разные маршруты, разные точки регистрации, разные сценарии обслуживания и разные коммерческие задачи.

Если у организатора нет единого цифрового контура, возникает типичная ситуация:

- регистрация живёт отдельно;
- бейджи печатаются отдельно;
- служба безопасности работает отдельно;
- экспоненты собирают лиды своими способами;
- спонсоры не видят доказательств эффективности;
- посетители теряются в павильонах;
- очереди управляются вручную;
- оборудование контролируется бумажными актами;
- отчётность собирается после выставки вручную;
- данные не связываются в единую картину.

IDMATIC MOBILE EXHIBITION закрывает этот разрыв.

3. Основные боли организатора выставки

3.1. Очереди и перегрузка входной группы

Для организатора одна из самых опасных проблем — очередь на входе в первые часы работы выставки. Очередь сразу создаёт негативный опыт, портит впечатление VIP-гостей, раздражает экспонентов и создаёт репутационные риски.

IDMATIC MOBILE EXHIBITION снижает эту проблему за счёт:

- предварительной онлайн-регистрации;
- QR-билетов;
- самостоятельной регистрации на планшетах;

- терминалов Fractal-T;
- быстрой печати бейджей;
- мобильных точек контроля;
- возможности быстро добавить новые смартфоны-контроллеры;
- offline-first модели;
- электронной очереди;
- разделения потоков по категориям.

Ключевое преимущество мобильной модели: **пропускная способность входной группы увеличивается не за счёт дорогой перестройки объекта, а за счёт добавления смартфонов-контроллеров, планшетов-контроллеров и временных мобильных точек.**

3.2. Разрозненные данные

Организатору нужны не только списки зарегистрированных участников. Ему нужно понимать:

- кто зарегистрировался;
- кто реально пришёл;
- какие категории посетителей активнее;
- какие зоны перегружены;
- какие стенды вызывают интерес;
- какие сессии посетили VIP и hosted buyers;
- какие спонсорские активности сработали;
- сколько лидов получили экспоненты;
- какие продукты сканировали посетители;
- какие рекламные экраны и зоны были эффективны;
- где возникали очереди и отказы доступа;
- какие инциденты нужно разобрать после мероприятия.

Без единой платформы эти данные остаются разрозненными. IDMATIC MOBILE EXHIBITION связывает регистрацию, доступ, lead capture, product QR, электронные очереди, навигацию, рекламные трансляции, asset control и события безопасности в единую модель.

3.3. Недоказуемый ROI для экспонентов

Экспонент платит за стенд, монтаж, персонал, логистику, рекламу и участие команды. После выставки он хочет получить ответ на простой вопрос: **“Что мы реально получили за эти деньги?”**

Если организатор может дать экспоненту только количество посетителей выставки и приблизительную посещаемость, этого уже недостаточно.

Экспоненту нужны:

- лиды;
- качество лидов;
- интерес к конкретным продуктам;
- встречи;
- посещение стенда;
- активность сотрудников;
- экспорт в CRM;
- follow-up;
- отчёт для руководства.

IDMATIC MOBILE EXHIBITION превращает lead capture в отдельную коммерческую услугу организатора.

3.4. Недоказуемый ROI для спонсоров

Спонсор хочет понимать:

- сколько людей видели его рекламу;
- где она показывалась;
- какие зоны посетили участники;
- сколько QR-сканов получено;
- сколько лидов собрано;
- какие сессии или активности дали результат;
- как связать спонсорство с реальной вовлечённостью аудитории.

IDMATIC MOBILE EXHIBITION позволяет создавать sponsor ROI dashboard, связывая:

- рекламу на OUTDOOR TV XViewsion;
- посещение sponsor areas;
- QR-сканы;
- sponsor lead capture;
- активность на сессиях;
- маршруты и интересы посетителей;
- итоговую отчётность.

Так спонсорство перестаёт быть “логотипом на баннере” и становится измеримым цифровым продуктом.

3.5. Сложность контроля подрядчиков и оборудования

На выставке постоянно перемещаются:

- стендовые конструкции;
- демонстрационное оборудование;
- техника;
- образцы продукции;
- рекламные материалы;
- мебель;
- AV-оборудование;
- ценные экспонаты;
- транспортные кейсы;
- подрядные команды.

Классический контроль часто строится на бумажных списках, Excel, пропусках без проверки и ручных актах. Это создаёт риски:

- утери оборудования;
- несанкционированного вывоза;
- конфликтов с подрядчиками;
- спорных ситуаций на loading/unloading;
- отсутствия доказательной базы.

IDMATIC MOBILE EXHIBITION добавляет **Asset Pass & Equipment Control**: QR/UHF/BLE-идентификацию объектов, журнал перемещений, фотофиксацию, привязку к экспоненту, ответственному лицу, зоне и событию доступа.

4. Позиционирование IDMATIC MOBILE EXHIBITION

4.1. Для организатора выставки

IDMATIC MOBILE EXHIBITION — это платформа быстрого запуска цифровой инфраструктуры выставки, которая объединяет регистрацию, бейджи, доступ, lead capture, спонсорскую аналитику, навигацию, очереди, рекламу, контроль оборудования и безопасность.

Организатор получает не просто инструмент контроля входа, а операционную и коммерческую систему управления мероприятием.

4.2. Для коммерческого директора выставки

IDMATIC MOBILE EXHIBITION создаёт новые источники выручки:

- платные lead capture пакеты для экспонентов;
- расширенные lead analytics;
- premium exhibitor dashboards;
- sponsor ROI analytics;
- product QR analytics;
- advertising inventory через OUTDOOR TV XViewision;
- premium placement в visitor app;
- hosted buyer services;
- smart meetings;
- priority queue;
- VIP fast track;
- расширенные отчёты для экспонентов и спонсоров.

Ключевой тезис:

Регистрация перестает быть расходной статьёй и становится источником данных, сервиса и дополнительной выручки.

4.3. Для операционного директора

Платформа помогает:

- быстрее запускать мероприятие;
- управлять потоками;
- сокращать очереди;
- видеть загрузку точек контроля;
- управлять регистрацией и бейджами;
- отслеживать статусы устройств;
- работать при нестабильной связи;
- быстро масштабировать входные группы;
- получать отчёты по итогам дня и всей выставки.

4.4. Для службы безопасности

IDMATIC MOBILE EXHIBITION обеспечивает:

- проверку подлинности QR-пропуска;
- контроль зон и временных профилей;
- блокировку утерянных бейджей;
- контроль повторного прохода;
- контроль подрядчиков;

- контроль loading/unloading;
- журнал событий;
- связь событий доступа с видео;
- расследование инцидентов через XViewision Video Proof;
- развитие до XVMATIC Server Events, центра управления доступом и Enterprise SOC.

4.5. Для экспонентов

Экспонент получает:

- приложение или веб-кабинет для lead capture;
- сканирование бейджей посетителей;
- теги интересов;
- комментарии;
- оценку лида;
- product QR scanning;
- историю контактов;
- экспорт лидов;
- отчёт по стенду;
- аналитику активности сотрудников;
- возможность доказать руководству эффективность участия.

4.6. Для посетителя

Посетитель получает:

- быструю регистрацию;
- QR-билет;
- электронный бейдж;
- понятный вход;
- интерактивную карту;
- навигацию по павильону;
- AI-гид;
- персональные рекомендации;
- запись на встречи;
- электронную очередь;
- быстрый доступ к интересующим стендам и сессиям.

5. Ключевая продуктовая идея

IDMATIC MOBILE EXHIBITION строится вокруг трёх уровней ценности.

Уровень 1. Быстрый старт

На первом этапе система может быть внедрена как самостоятельный мобильный контур выставки:

- онлайн-регистрация;
- импорт списков;
- регистрация на месте;
- бейджи;
- QR-пропуска;
- мобильный контроль;
- зоны доступа;

- электронная очередь;
- lead capture;
- dashboard;
- отчёты.

Этот уровень позволяет быстро решить практические задачи конкретной выставки без полной замены инфраструктуры площадки.

Уровень 2. Коммерческое развитие

На втором этапе система превращается в коммерческую платформу:

- lead capture для экспонентов;
- advanced lead qualification;
- exhibitor ROI dashboard;
- sponsor ROI dashboard;
- product QR;
- hosted buyer programme;
- smart meetings;
- visitor app;
- advertising inventory;
- OUTDOOR TV XViewsion;
- premium analytics.

Этот уровень помогает организатору увеличить выручку и повысить ценность участия для экспонентов и спонсоров.

Уровень 3. Интеграция и безопасность

На третьем этапе система может развиваться в сторону интегрированного контура:

- DVMATIC/API;
- интеграция с CRM;
- интеграция с ticketing;
- интеграция с СКУД площадки;
- интеграция с VMS;
- XVMATIC Server Events;
- XViewsion Video Proof;
- Центр управления доступом;
- Enterprise SOC;
- BI и маркетинговая аналитика.

Этот уровень особенно важен для крупных международных выставок, государственных мероприятий, выставочных центров и объектов с повышенными требованиями к безопасности.

6. Архитектура решения

Целевая архитектурная линия:

Участники / Экспоненты / VIP / СМИ / Спикеры / Подрядчики / Оборудование

↓

Онлайн-регистрация / Приглашения / Импорт / Self Check-in / Регистрация на месте

↓

IDMATIC MOBILE EXHIBITION Core + CRM IDMATIC

↓

QR / PIN / Фото / FaceID-lite / BLE / UHF / Материальные пропуска



Mobile Access / Lead Capture / Smart Queue / BLE Navigation / Asset Pass



Offline Cache + Sync Engine



Local Server / Private Cloud / Cloud



XVMATIC Server Events



XViewsion Video Proof + OUTDOOR TV XViewsion



Центр управления доступом / Enterprise SOC / BI / Marketing Automation

7. Offline-first как критическое преимущество

На выставках нельзя рассчитывать на идеальный интернет. Даже в современных павильонах Wi-Fi и мобильные сети часто перегружены в часы пик.

Поэтому IDMATIC MOBILE EXHIBITION проектируется как **offline-first платформа**.

Это означает:

- QR-пропуск может проверяться локально;
- смартфон-контроллер может работать без постоянной связи;
- планшет-контроллер может хранить локальный список разрешений;
- lead capture может работать офлайн;
- события сохраняются локально;
- после восстановления связи происходит синхронизация;
- blacklist/whitelist обновляются при наличии связи;
- точки контроля не останавливаются из-за временного сбоя сети.

Для организатора это принципиально: **выставка не должна останавливаться из-за плохого Wi-Fi.**

8. QR-пропуск как защищённый контейнер данных

В классических системах QR-код часто используется как ссылка на серверную запись. Это создаёт зависимость от сети и центральной базы.

В IDMATIC MOBILE EXHIBITION QR-пропуск может использоваться как **зашифрованный контейнер данных**.

Это означает, что QR может содержать:

- идентификатор участника;
- категорию;
- права доступа;
- временной профиль;
- цифровую подпись;
- контроль целостности;
- минимальный набор персональных данных;
- ссылку на расширенную карточку при наличии сети;

- фото или сигнатуру лица в защищённом виде;
- служебные атрибуты для offline-проверки.

Ключевой тезис:

QR-код в IDMATIC MOBILE — это не просто ссылка. Это переносимый защищённый контейнер данных, который участник носит с собой.

В зависимости от требований заказчика возможны разные режимы:

1. Минимальный QR — содержит только идентификатор и подпись, всё остальное хранится на сервере.
2. Расширенный QR — содержит часть прав доступа и атрибутов для офлайн-проверки.
3. Защищённый автономный QR — содержит зашифрованные данные, позволяющие выполнять проверку даже без связи.
4. QR с сигнатурой лица — позволяет использовать FaceID-lite без хранения биометрии в общем хранилище.
5. Юридически усиленный QR — для материальных пропусков, актов передачи, VIP-аккредитации или специальных режимов может использоваться дополнительная электронная подпись уполномоченного лица.

Такой подход особенно важен для международных выставок, где есть требования к персональным данным, разным юрисдикциям, временным площадкам и автономной работе.

9. Регистрация и аккредитация

IDMATIC MOBILE EXHIBITION поддерживает несколько сценариев регистрации.

9.1. Онлайн-регистрация

Посетитель заранее регистрируется на сайте выставки или через регистрационную форму:

- выбирает тип участия;
- указывает компанию и должность;
- выбирает интересы;
- даёт согласия;
- получает QR-билет;
- может добавить билет в мобильный кошелек как перспективную опцию;
- приходит на выставку и проходит контроль или печатает бейдж.

9.2. Регистрация по приглашению экспонента

Экспонент отправляет клиенту приглашение. Система связывает посетителя с экспонентом.

Организатор получает:

- статистику приглашений;
- конверсию приглашений в регистрацию;
- конверсию регистрации в реальное посещение;
- аналитику активности экспонентов.

Экспонент получает:

- список приглашённых;
- статусы регистрации;
- факт посещения;
- возможность follow-up после выставки.

9.3. Импорт списков

Система поддерживает импорт:

- VIP;

- делегаций;
- СМИ;
- спикеров;
- экспонентов;
- персонала стендов;
- подрядчиков;
- сотрудников площадки;
- служб безопасности;
- hosted buyers;
- транспорта;
- оборудования.

Возможные форматы:

- Excel;
- CSV;
- API;
- CRM import;
- ticketing import;
- интеграция через DVMATIC.

9.4. Регистрация на месте

Используется для:

- посетителей без предварительной регистрации;
- срочной аккредитации;
- замены бейджа;
- исправления данных;
- VIP fast track;
- СМИ;
- подрядчиков;
- временных пропусков;
- help desk.

9.5. Самостоятельная регистрация на планшетах

Планшетная версия позволяет быстро развернуть self check-in зону.

Рекомендуемый интерфейс:

- крупные кнопки;
- минимум полей;
- многоязычная поддержка;
- работа без оператора;
- автоматический возврат на стартовый экран;
- интеграция с печатью бейджа;
- сценарий регистрации за 30–60 секунд;
- отсутствие сложного скроллинга;
- пригодность для iPad Pro или Android-планшетов в горизонтальном режиме.

9.6. Терминалы Fractal-T

Fractal-T применяется как премиальная опция для постоянных выставочных площадок, крупных форумов, государственных мероприятий и объектов с высокой нагрузкой.

Возможности:

- self check-in;
- печать бейджа;
- автоматизированная выдача пропуска;
- регистрация без оператора;
- VIP self-service;
- снижение нагрузки на персонал;
- повышение имиджа мероприятия.

Fractal-T особенно полезен там, где организатор регулярно проводит мероприятия и хочет создать постоянную цифровую входную инфраструктуру.

10. Категории участников

Рекомендуемая модель категорий:

Категория	Назначение
Посетители	Основной поток гостей выставки
VIP-гости	Почётные гости, руководители, специальные приглашения
Экспоненты	Компании-участники
Персонал стендов	Сотрудники экспонентов
Спонсоры	Спонсоры мероприятия и партнёры
СМИ	Журналисты, фотографы, видеогруппы
Спикеры	Участники деловой программы
Организаторы	Оргкомитет и дирекция выставки
Охрана	Служба безопасности
Подрядчики	Монтаж, кейтеринг, техника, подрядные работы
Персонал площадки	Сотрудники выставочного центра
Волонтёры	Временный персонал
Делегации	Официальные делегации
Закупщики	Профессиональные посетители
Hosted Buyers	Приглашённые закупщики
Equipment / Assets	Экспонаты, оборудование, материальные объекты
Transport	Транспорт, логистика, шаттлы, доставка

Каждая категория может иметь собственные:

- зоны доступа;
- временные профили;
- сценарии регистрации;
- типы бейджей;
- правила повторного прохода;
- требования к фото;
- уровень проверки;
- порядок блокировки и перевыпуска.

11. Зоны доступа

Рекомендуемая карта зон:

Зона	Назначение
Main Entrance	Главный вход
Registration Area	Зона регистрации
Badge Printing Area	Печать бейджей
Self Check-in Area	Саморегистрация
Exhibition Hall	Основной выставочный зал
VIP Lounge	VIP-зона
Conference Area	Конференц-зона
Media Center	Медиацентр
Speaker Room	Комната спикеров
Exhibitor Service Area	Сервисная зона экспонентов
Sponsor Area	Зона спонсоров
B2B Meeting Area	Зона деловых встреч
Hosted Buyers Lounge	Зона приглашённых закупщиков
Staff Area	Зона персонала
Contractor Area	Зона подрядчиков
Loading / Unloading Zone	Погрузка и разгрузка
Equipment Storage	Хранение оборудования
Demo Zone	Демонстрационные зоны
Queue Area	Электронная очередь
Outdoor TV Zones	Рекламно-информационные экраны
Security Room	Комната безопасности
Emergency / Service Access	Служебный и экстренный доступ

12. Мобильный контроль доступа

IDMATIC MOBILE EXHIBITION использует смартфоны-контроллеры и планшеты-контроллеры.

Это позволяет организатору:

- быстро развернуть точки контроля;
- не зависеть только от стационарных турникетов;
- добавлять временные входы;
- усиливать перегруженные зоны;
- контролировать конференц-залы;
- контролировать VIP Lounge;
- контролировать B2B Meeting Area;
- контролировать loading/unloading;
- проверять подрядчиков;
- работать на открытых и временных площадках;
- масштабировать контроль под реальную нагрузку.

Функции мобильного контролёра:

- QR-проверка;
- PIN-проверка;
- QR + фото;
- QR + FaceID-lite;
- проверка категории;
- проверка зоны;
- проверка времени;
- контроль повторного прохода;
- блокировка;
- перевыпуск;
- локальный журнал;
- offline mode;
- синхронизация;
- сообщение старшему смены;
- события в dashboard.

13. FaceID-lite и сигнатура лица

Для отдельных категорий участников может применяться FaceID-lite:

- VIP;
- делегации;
- СМИ;
- спикеры;
- персонал;
- подрядчики;
- доступ в закрытые зоны;
- loading/unloading;
- ценные экспонаты;
- зоны с повышенными требованиями безопасности.

Принципиально важно, что система может использовать модель, при которой сигнатура лица хранится не в общем центральном хранилище, а внутри защищённого QR-контейнера или в ограниченном контуре заказчика.

Это снижает риски хранения биометрических данных и повышает гибкость применения в разных правовых режимах.

14. BLE hands-free доступ

BLE hands-free доступ применяется там, где нужно ускорить проход или создать премиальный сервис.

Сценарии:

- VIP-гости;
- официальные делегации;
- hosted buyers;
- спикеры;
- организаторы;
- служба безопасности;
- персонал площадки;
- экспоненты с ранним доступом;

- B2B Meeting Area;
- VIP Lounge.

Функции:

- автоматическое обнаружение устройства;
- soft recognition;
- отображение карточки участника на смартфоне-контроллере;
- проверка зоны и времени;
- событие в dashboard;
- интеграция с Bluetooth-пеле;
- интеграция с XVMATIC Server Events.

BLE не заменяет QR полностью. Это дополнительный премиальный режим для ускорения и повышения качества обслуживания.

15. UHF / RFID / QR для оборудования и материальных пропусков

Для крупных выставок важно контролировать не только людей, но и материальные объекты.

IDMATIC MOBILE EXHIBITION поддерживает:

- QR-наклейки;
- UHF-метки;
- BLE-метки;
- карточки оборудования;
- фото объекта;
- привязку к экспоненту;
- привязку к ответственному лицу;
- привязку к зоне;
- акты ввоза/вывоза;
- журнал перемещений;
- контроль loading/unloading;
- видеоразбор через XViewsion Video Proof.

Применение:

- дорогие экспонаты;
- демонстрационная техника;
- стендовые конструкции;
- AV-оборудование;
- промышленные образцы;
- транспортные кейсы;
- мебель;
- оборудование подрядчиков;
- временные материальные пропуска.

Это особенно важно для выставок, где после демонтажа возникают конфликты: что было ввезено, кем, когда, через какой вход, кто вывез, в каком состоянии и кто отвечал.

16. Lead Capture для экспонентов

Lead Capture — один из ключевых коммерческих модулей IDMATIC MOBILE EXHIBITION.

Базовые функции:

- сканирование бейджа посетителя;

- карточка лида;
- согласие на передачу контакта;
- теги интересов;
- комментарии;
- экспорт;
- offline lead capture.

Расширенные функции:

- custom qualification forms;
- lead scoring;
- lead rating;
- интерес к продукту;
- ответственный менеджер;
- follow-up task;
- автоматическая отправка материалов;
- CRM sync;
- отчёт по стенду;
- активность сотрудников;
- hot/warm/cold leads.

Lead Capture должен продаваться не как “сканер QR”, а как **инструмент повышения ROI участия экспонента**.

17. Product QR Scanning

Для выставок с большим количеством товаров, технологий, образцов и демонстраций важен отдельный слой product QR.

Функции:

- QR-код продукта;
- QR-код экспоната;
- продуктовый каталог;
- сканирование посетителем;
- сканирование сотрудником стенда;
- связь продукта с лидом;
- аналитика интереса к продуктам;
- follow-up по конкретному продукту;
- отчёт экспоненту;
- рейтинг интереса к продуктам.

Пример:

Посетитель сканирует QR конкретного оборудования на стенде. Система фиксирует не просто контакт, а интерес к конкретной модели, категории или услуге. После выставки экспонент получает более ценный лид: не “Иван Иванов был на стенде”, а “Иван Иванов интересовался промышленным контроллером X и запросил техническую информацию”.

18. Exhibitor ROI Dashboard

Экспоненту нужен понятный отчёт для руководства.

Dashboard экспонента может включать:

- количество лидов;

- качество лидов;
- hot/warm/cold;
- лиды по сотрудникам;
- лиды по продуктам;
- встречи;
- product QR scans;
- посещение стенда;
- активность по дням;
- активность по времени;
- экспорт в CRM;
- follow-up статус;
- итоговый отчёт участия.

Ценность для организатора:

- легче продавать стенды на следующий год;
- проще обосновывать стоимость участия;
- выше лояльность экспонентов;
- появляется новый платный цифровой сервис.

19. Sponsor ROI Dashboard

Спонсорский пакет должен быть измеримым.

Dashboard спонсора может включать:

- показы на OUTDOOR TV XViewision;
- зоны показа;
- расписание показов;
- посещение sponsor area;
- QR-сканы;
- sponsor leads;
- engagement;
- sponsored sessions;
- трафик по времени;
- итоговый sponsor ROI report.

Организатор может продавать:

- branded welcome screens;
- sponsor screens;
- premium navigation placement;
- sponsor QR campaigns;
- sponsor lead capture;
- sponsor analytics;
- post-event sponsor report.

Так спонсорский пакет становится цифровым продуктом с измеримой отдачей.

20. Visitor App, карта и AI-гид

Для посетителя выставка должна быть понятной и удобной.

Visitor App может включать:

- электронный билет;

- бейдж;
- карту выставки;
- список экспонентов;
- поиск стенда;
- расписание деловой программы;
- персональные рекомендации;
- запись на встречи;
- электронные очереди;
- уведомления;
- product QR;
- AI-гид;
- навигацию;
- историю посещений;
- материалы после выставки.

AI-гид может помогать посетителю:

- найти нужный стенд;
- подобрать экспонентов по интересам;
- построить маршрут;
- предложить сессии;
- объяснить, где проходит встреча;
- подсказать, как попасть в нужную зону;
- сформировать персональный план посещения.

21. BLE-навигация и интерактивная карта

На крупных выставках посетители часто теряют время на поиск стендов и залов.

BLE-навигация и интерактивная карта позволяют:

- строить маршруты до стендов;
- искать конференц-залы;
- находить B2B Meeting Area;
- вести посетителя к VIP Lounge;
- показывать nearby exhibitors;
- отправлять location-based notifications;
- анализировать heatmaps;
- понимать перегруженные зоны;
- связывать навигацию с OUTDOOR TV;
- связывать навигацию с AI-гидом;
- связывать навигацию с электронной очередью.

Для организатора это не только сервис, но и аналитический инструмент: можно видеть, какие зоны реально привлекают аудиторию.

22. Smart Queue и управление потоками

IDMATIC MOBILE Smart Queue расширяет контроль доступа до управления потоками.

Сценарии:

- очередь на регистрацию;
- очередь на печать бейджа;

- очередь на популярный стенд;
- очередь на демонстрацию продукта;
- очередь на конференц-сессию;
- очередь в переговорную;
- очередь в VIP fast track;
- очередь на выдачу материалов;
- очередь в B2B Meeting Area.

Ключевая особенность: **очередь связана с правом доступа.**

Пример:

1. Посетитель записывается на демонстрацию.
2. Получает временный слот.
3. За 5 минут получает уведомление.
4. QR-бейдж получает временное право входа.
5. Контролёр проверяет QR.
6. После окончания слота доступ автоматически закрывается.
7. Событие попадает в аналитику.

Это превращает электронную очередь из информационного сервиса в инструмент реального управления потоками.

23. Smart Meetings и Hosted Buyer Programme

Для B2B-выставок особую ценность имеет организация деловых встреч.

IDMATIC MOBILE EXHIBITION может поддерживать:

- профили закупщиков;
- профили экспонентов;
- интересы и категории;
- AI matchmaking;
- запросы встреч;
- модерацию встреч;
- календарь встреч;
- напоминания;
- контроль доступа в B2B Meeting Area;
- hosted buyer lounge access;
- отчёт по встречам;
- KPI по hosted buyers.

Ценность для организатора:

- выставка становится не просто площадкой посещения, а платформой деловых контактов;
- повышается ценность для экспонентов;
- легче продавать premium participation packages;
- появляется доказательная статистика по B2B-активности.

24. OUTDOOR TV XViewsion

OUTDOOR TV XViewsion расширяет выставку в сторону цифровой медиаинфраструктуры.

Применение:

- главный вход;
- registration area;

- зоны ожидания;
- VIP Lounge;
- conference area;
- B2B Meeting Area;
- sponsor area;
- переходы;
- food court;
- шаттлы;
- loading/unloading information points.

Контент:

- welcome screens;
- реклама спонсоров;
- промо экспонентов;
- карта выставки;
- навигационные подсказки;
- расписание конференций;
- текущие сессии;
- объявления организатора;
- emergency messages;
- live information;
- AI-generated summaries;
- итоговые ролики.

Коммерческая модель:

- продажа рекламных слотов;
- sponsor screens;
- branded welcome screens;
- premium navigation placement;
- промо-пакеты для экспонентов;
- трансляция материалов деловой программы;
- отчёты по показам.

OUTDOOR TV XViewision делает физическое пространство выставки управляемым цифровым медиа-каналом.

25. XVMATIC Server Events и XViewision Video Proof

Для крупных выставок важна доказательная база.

XVMATIC Server Events может собирать события:

- регистрация;
- печать бейджа;
- проход;
- отказ;
- повторный проход;
- BLE-доступ;
- UHF-событие;
- перемещение оборудования;
- очередь;
- временный доступ;
- lead capture;

- product QR scan;
- блокировка;
- перевыпуск;
- security incident.

XViewsion Video Proof позволяет связывать события с видеофрагментами.

Сценарии:

- спорный проход;
- конфликт на входе;
- проход по чужому бейджу;
- попытка доступа в закрытую зону;
- инцидент у стенда;
- кража оборудования;
- нарушение loading/unloading;
- спор по подрядчику;
- перегрузка входа;
- проверка действий персонала.

Для организатора это снижает конфликтность и повышает управляемость мероприятия.

26. Интеграция с существующей инфраструктурой

IDMATIC MOBILE EXHIBITION не требует полной замены существующих систем. Платформа может быть внедрена рядом с действующей инфраструктурой и постепенно интегрироваться с ней.

Возможные интеграции:

- сайт выставки;
- CRM;
- ticketing;
- email/SMS gateways;
- СКУД;
- VMS;
- PSIM/ССОИ;
- BI;
- ERP;
- marketing automation;
- digital signage;
- OUTDOOR TV XViewsion;
- XVMATIC;
- DVMATIC;
- Enterprise SOC.

Важное условие:

Интеграция не является “волшебной кнопкой”. Глубина интеграции зависит от технической готовности существующих систем.

Для интеграции нужны:

- API;
- SDK;
- техническая документация;
- поддерживаемые версии ПО;
- доступ к администраторам;

- готовность поставщиков сторонних систем;
- webhooks или событийные интерфейсы;
- экспорт/импорт данных;
- отсутствие лицензионных ограничений.

Если внешняя система не имеет открытых интерфейсов или не поддерживается производителем, она может быть подключена только ограниченно либо потребует отдельного интеграционного проекта.

27. AI и MCP-архитектура развития

IDMATIC MOBILE EXHIBITION может развиваться в сторону AI-управляемой платформы.

Возможные AI-сценарии:

- AI-гид для посетителя;
- AI matchmaking;
- AI-рекомендации стендов;
- AI-анализ интересов посетителей;
- AI-аналитика потоков;
- AI summary по итогам дня;
- AI-отчёты для экспонентов;
- AI-отчёты для спонсоров;
- AI content repurposing;
- автоматическая подготовка пост-релизов;
- рекомендации для следующей выставки.

MCP-архитектура и микросервисный подход позволяют подключать новые AI-сервисы без полной перестройки платформы.

Но важный принцип: **AI не должен заменять контур безопасности. AI должен усиливать аналитику, сервис, навигацию, коммерческие рекомендации и отчётность, а критические решения доступа должны оставаться управляемыми и проверяемыми.**

28. Коммерческая модель для организатора

IDMATIC MOBILE EXHIBITION должен рассматриваться не только как IT-затраты, но и как источник дополнительной выручки.

28.1. Базовая модель

Организатор может оплачивать:

- проект внедрения;
- лицензию на мероприятие;
- оплату за посетителя;
- оплату за активного участника;
- оплату за зону доступа;
- оплату за точку контроля;
- оплату за смартфон-контроллер / планшет-контроллер;
- поддержку мероприятия;
- интеграционные работы;
- обучение персонала.

28.2. Дополнительная выручка от экспонентов

Организатор может продавать экспонентам:

- базовый lead capture;
- advanced lead capture;
- дополнительные аккаунты сотрудников стенда;
- product QR analytics;
- exhibitor ROI dashboard;
- CRM export;
- premium analytics;
- post-event report;
- smart meetings package;
- premium placement в приложении;
- промо на OUTDOOR TV.

28.3. Дополнительная выручка от спонсоров

Организатор может продавать спонсорам:

- sponsor dashboard;
- sponsor QR campaigns;
- sponsor lead capture;
- branded welcome screens;
- рекламные слоты на OUTDOOR TV XViewsion;
- sponsor area analytics;
- sponsored session analytics;
- sponsor proof of ROI report;
- premium navigation placement.

28.4. Дополнительная выручка от visitor experience

Возможные сервисы:

- premium visitor app;
- платные B2B-встречи;
- hosted buyer services;
- priority queue;
- VIP fast track;
- доступ к закрытым сессиям;
- premium content;
- отраслевые отчёты после выставки.

28.5. Экономический смысл

Платформа окупается не только за счёт сокращения затрат на регистрацию и ручную работу. Основной потенциал — в новых цифровых продуктах:

- лиды;
- аналитика;
- рекламный инвентарь;
- отчёты;
- навигационное продвижение;
- smart meetings;
- sponsor ROI;
- premium exhibitor services.

Ключевой тезис для организатора:

IDMATIC MOBILE EXHIBITION помогает зарабатывать на цифровой инфраструктуре выставки, а не только тратить деньги на регистрацию и бейджи.

29. Пакеты поставки

29.1. Core Access Package

Базовый пакет:

- регистрация;
- бейджи;
- QR-пропуска;
- категории;
- зоны доступа;
- мобильные контролёры;
- dashboard;
- отчёты;
- импорт/экспорт;
- обучение;
- поддержка.

29.2. Lead & Revenue Package

Коммерческий пакет:

- lead capture;
- lead qualification;
- lead scoring;
- exhibitor dashboard;
- sponsor dashboard;
- product QR scans;
- CRM export;
- premium analytics.

29.3. Visitor Experience Package

Пакет клиентского опыта:

- visitor app;
- AI-гид;
- интерактивная карта;
- BLE-навигация;
- расписание;
- B2B-встречи;
- уведомления;
- персональные рекомендации.

29.4. Smart Queue Package

Пакет управления потоками:

- электронные очереди;
- временный доступ;
- capacity control;

- priority queue;
- VIP queue;
- dashboard очередей.

29.5. Asset & Equipment Package

Пакет контроля оборудования:

- материальные пропуска;
- QR/UHF/BLE;
- контроль ввоза/вывоза;
- журнал перемещений;
- фотофиксация;
- видеоразбор.

29.6. Outdoor TV Media Package

Пакет цифровой рекламы и информирования:

- OUTDOOR TV XViewsion;
- реклама;
- навигация;
- расписание;
- emergency messages;
- sponsor inventory;
- отчёты по показам.

29.7. Premium Accreditation Package

Пакет премиальной аккредитации:

- VIP;
- СМИ;
- делегации;
- hosted buyers;
- speakers;
- fast track;
- FaceID-lite;
- BLE hands-free.

29.8. Security & Video Proof Extension

Пакет безопасности:

- XVMATIC Server Events;
- XViewsion Video Proof;
- Центр управления доступом;
- SOC integration;
- расширенный аудит;
- расследование инцидентов.

29.9. Fractal-T Self Registration Package

Пакет саморегистрации:

- терминалы Fractal-T;

- self check-in;
- печать бейджей;
- автоматизированная выдача;
- premium registration;
- снижение нагрузки на персонал.

29.10. Enterprise Integration Package

Интеграционный пакет:

- DVMATIC;
- API;
- CRM;
- ticketing;
- VMS;
- СКУД;
- PSIM/ССОИ;
- BI;
- marketing automation.

30. PoV / Pilot plan на 2–4 недели

Неделя 1. Проектирование

- карта зон;
- категории участников;
- регистрационные сценарии;
- шаблоны бейджей;
- QR payload;
- lead capture forms;
- asset pass model;
- smart queue model;
- BLE/UHF-сценарии;
- OUTDOOR TV сценарии;
- интеграционная карта;
- матрица ответственности.

Неделя 2. Core PoV

- онлайн-регистрация;
- импорт списков;
- регистрация на месте;
- печать бейджей;
- QR-доступ;
- отказы по зонам;
- dashboard;
- отчёты;
- offline mode;
- синхронизация.

Неделя 3. Exhibition Floor PoV

- lead capture;
- product QR;
- exhibitor dashboard;
- smart queue;
- BLE-навигация;
- hands-free BLE;
- UHF/asset control;
- visitor app;
- OUTDOOR TV сценарий.

Неделя 4. Premium / Security PoV

- XVMATIC Server Events;
- XViewsion Video Proof;
- sponsor ROI;
- hosted buyer;
- AI matchmaking;
- Fractal-T;
- интеграция с CRM;
- итоговый executive report.

31. KPI пилота

Регистрация

- среднее время регистрации;
- скорость печати бейджа;
- количество регистраций в час;
- доля self check-in;
- количество ошибок;
- количество обращений в help desk.

Контроль доступа

- скорость QR-проверки;
- корректность зон;
- корректность временных профилей;
- повторные проходы;
- отказы;
- offline validation;
- время синхронизации.

Lead capture

- количество лидов;
- качество лидов;
- доля лидов с согласием;
- product QR scans;
- экспорт в CRM;
- активность экспонентов;

- активность сотрудников стенда.

Коммерческие KPI

- sponsor impressions;
- sponsor leads;
- exhibitor ROI reports;
- продажи premium lead packages;
- использование OUTDOOR TV inventory;
- hosted buyer meetings;
- smart meetings conversion.

Навигация и очереди

- количество построенных маршрутов;
- среднее время поиска стенда;
- количество записей в очередь;
- среднее время ожидания;
- перегруженные зоны;
- эффективность priority queue.

Безопасность

- блокировки;
- отказы доступа;
- события XVMATIC;
- видеофрагменты XViewson;
- инциденты с оборудованием;
- контроль подрядчиков;
- loading/unloading control.

32. Риски и меры управления

Риск	Последствие	Мера
Нет API у внешней системы	Ограниченная интеграция	Импорт/экспорт, DVMATIC, отдельный интеграционный проект
Плохой Wi-Fi	Потеря online-событий	Offline cache, local server, sync engine
Очереди на регистрации	Недовольство посетителей	Self check-in, Fractal-T, Smart Queue, дополнительные мобильные точки
Экспоненты не используют lead capture	Низкий ROI	Обучение, простые формы, demo-стенды, отчёты
Ошибки бейджей	Отказы доступа	Валидация, help desk, перевыпуск
Утеря бейджа	Риск прохода	Блокировка, перевыпуск, QR + фото
Неконтролируемое оборудование	Потери и конфликты	Asset Pass, UHF, Video Proof
Слабая навигация	Низкий visitor experience	BLE-навигация, карта, AI-гид, OUTDOOR TV
Неясная ответственность за внешние системы	Конфликт	Матрица ответственности и границы интеграции в договоре
Слишком сложный интерфейс	Низкое использование	Tablet-first UX, обучение, упрощённые сценарии
Юридические ограничения по персональным данным	Риски compliance	Минимизация данных, согласия, защищённый QR, локальные режимы хранения

33. Дорожная карта развития

Этап 1. Быстрый запуск

- регистрация;
- бейджи;
- QR;
- мобильный контроль;
- зоны доступа;
- dashboard;
- отчёты.

Этап 2. Коммерческие сервисы

- lead capture;
- product QR;
- exhibitor dashboard;
- sponsor dashboard;
- premium analytics;
- CRM export.

Этап 3. Visitor Experience

- visitor app;
- интерактивная карта;

- BLE-навигация;
- AI-гид;
- smart meetings;
- электронная очередь.

Этап 4. Медиа и монетизация

- OUTDOOR TV XViewsion;
- sponsor screens;
- рекламные слоты;
- premium navigation;
- post-event sponsor reports.

Этап 5. Безопасность и ситуационное управление

- XVMATIC Server Events;
- XViewsion Video Proof;
- Центр управления доступом;
- Enterprise SOC;
- интеграция с VMS/СКУД/PSIM.

Этап 6. Enterprise / International

- private cloud;
- local cloud;
- multi-language;
- multi-event;
- multi-country;
- API ecosystem;
- AI analytics;
- BI integration.

34. Почему организатор должен захотеть купить IDMATIC MOBILE EXHIBITION

Потому что это решение одновременно закрывает четыре уровня ценности.

34.1. Операционная ценность

- быстрее регистрация;
- меньше очереди;
- проще контроль доступа;
- меньше ручной работы;
- меньше ошибок;
- выше управляемость;
- лучше отчётность.

34.2. Коммерческая ценность

- новые платные сервисы для экспонентов;
- новые спонсорские продукты;
- монетизация OUTDOOR TV;

- premium analytics;
- lead packages;
- hosted buyer services;
- smart meetings;
- product QR analytics.

34.3. Имиджевая ценность

- современная регистрация;
- цифровой бейдж;
- self check-in;
- интерактивная карта;
- AI-гид;
- быстрый вход;
- premium experience для VIP и делегаций.

34.4. Ценность безопасности

- защищённый QR;
- offline-доступ;
- контроль зон;
- контроль подрядчиков;
- контроль оборудования;
- события XVMATIC;
- видео-доказательства XViewision;
- интеграция с SOC.

35. Итоговая формула ценности

IDMATIC MOBILE EXHIBITION — это комплексная мобильная event-tech платформа для организатора выставки, которая позволяет:

- быстро запустить регистрацию и контроль доступа;
- снизить очереди и операционные риски;
- повысить качество visitor experience;
- дать экспонентам измеримый ROI;
- дать спонсорам доказуемую эффективность;
- монетизировать цифровые сервисы;
- контролировать оборудование и подрядчиков;
- работать без постоянного интернета;
- использовать защищённые QR-контейнеры;
- развивать систему от мобильного контура до центра управления доступом и Enterprise SOC.

Главный тезис:

IDMATIC MOBILE EXHIBITION позволяет организатору выставки быстро создать современную цифровую инфраструктуру мероприятия, управлять доступом и потоками, зарабатывать на данных и сервисах, доказывать ценность экспонентам и спонсорам, а затем развивать систему без полной замены существующей инфраструктуры.

Короткая формула для презентации:

Быстро запустить. Удобно управлять. Монетизировать данные. Доказать ROI. Контролировать безопасность. Развивать без технологического тупика.