

IDMATIC Mobile Conference

Программа-методика показа заказчикам

Мобильная платформа регистрации, контроля доступа к сессиям, управления участниками, вовлечения аудитории, sponsor ROI и видео-доказательств для конференций, форумов и корпоративных мероприятий

Назначение

Цель документа — дать команде продаж, пресейла, внедрения и руководству понятную методику демонстрации IDMATIC Mobile Conference заказчикам: что показывать, в какой последовательности, какие вопросы задавать и какие результаты фиксировать.

Параметр	Описание
Версия	1.0
Дата	09 июня 2026
Линейка	IDMATIC MOBILE / IDMATIC / XVMATIC / XViewsion / DVMATIC / Fractal-T / OUTDOOR TV XViewsion / NEUROHUB
Основная аудитория	Организаторы конференций, форумов, корпоративных мероприятий, государственные структуры, службы безопасности, ИТ-директора, владельцы площадок, спонсорские блоки
Формат применения	Коммерческий показ, пресейл-демонстрация, PoV, пилот на реальном мероприятии, обучение демонстрационной команды

Содержание

- 1. Назначение документа
- 2. Главная идея демонстрации
- 3. Цели показа
- 4. Кому показывать систему
- 5. Форматы демонстрации
- 6. Демонстрационный стенд
- 7. Подготовка демонстрационной конференции
- 8. Сквозные сценарии показа
- 9. Контрольная таблица сценариев
- 10. Методика оценки успешности показа
- 11. Типовые вопросы заказчика
- 12. Рекомендуемый порядок живого показа
- 13. Ошибки, которых нельзя допускать
- 14. Финальный блок встречи
- 15. Сценарии на 15, 60 и 120 минут
- 16. Источники конкурентных ориентиров
- 17. Заключение

1. Назначение документа

Настоящая программа-методика предназначена для подготовки и проведения демонстрации платформы IDMATIC Mobile Conference заказчикам, организаторам конференций, форумов, конгрессов, корпоративных мероприятий, государственным структурам, службам безопасности, ИТ-департаментам, владельцам площадок, спонсорам и партнёрам мероприятий.

Методика описывает цели показа, состав демонстрационного стенда, роли участников, сценарии демонстрации, контрольные точки проверки, типовые вопросы заказчика, критерии успешного показа и структуру итогового обсуждения после демонстрации.

Ключевой тезис

Главная задача показа — продемонстрировать IDMATIC Mobile Conference не как обычную систему регистрации, а как единую цифровую платформу управления конференцией: регистрация → защищённый QR-пропуск → check-in → печать бейджа → контроль доступа → доступ к сессиям → attendance tracking → Q&A / polls / surveys → networking → sponsor ROI → безопасность → видео-доказательства → аналитика → интеграция с инфраструктурой заказчика.

2. Главная идея демонстрации

Демонстрация должна строиться вокруг одной управленческой мысли: IDMATIC Mobile Conference превращает конференцию из разрозненного набора процессов в управляемую цифровую бизнес-платформу, где каждый участник, каждый проход, каждая сессия, каждый вопрос, каждая встреча и каждое событие безопасности становятся измеримыми.

Заказчику нужно показывать не отдельные экраны, а сквозной процесс:

1. Организатор создаёт конференцию.
2. Участники регистрируются.
3. Система выпускает защищённые QR-пропуска.
4. Участники проходят check-in.
5. Бейджи печатаются или перевыпускаются.
6. Права доступа проверяются смартфоном-контроллером или планшетом-контроллером.
7. Участники проходят только в разрешённые зоны и сессии.
8. Система фиксирует attendance.
9. Аудитория задаёт вопросы, голосует, проходит опросы.
10. Спонсоры получают измеримый ROI.
11. Служба безопасности видит события доступа.
12. XVMATIC и XViewsion могут связывать события с видео-доказательствами.
13. Организатор получает итоговую аналитику и отчёты.

3. Цели показа

3.1. Бизнес-цели

Показ должен убедить заказчика, что IDMATIC Mobile Conference позволяет:

- сократить очереди на регистрации;
- ускорить вход участников;
- снизить нагрузку на персонал;
- исключить хаос с бейджами;
- контролировать доступ в залы и VIP-зоны;

- получать фактическую посещаемость сессий;
- повысить вовлечённость участников;
- дать спонсорам измеримый результат;
- повысить безопасность мероприятия;
- собрать доказательную базу спорных событий;
- интегрировать конференцию с CRM, HR, BI, СКУД, VMS и PSIM/ССОИ;
- использовать мобильные устройства без тяжёлой стационарной инфраструктуры;
- обеспечить работу даже при нестабильной сети.

3.2. Технические цели

Показ должен подтвердить поддержку следующих возможностей:

- защищённый QR-код как контейнер данных;
- работа смартфона-контроллера и планшета-контроллера;
- online/offline проверка пропусков;
- синхронизация событий;
- разные роли участников и уровни доступа;
- session access и attendance tracking;
- self check-in и walk-in registration;
- badge printing и reprint;
- Q&A, polls, surveys;
- dashboards и экспорт данных;
- интеграция с XVMATIC, XViewision, DVMATIC, Fractal-T, OUTDOOR TV XViewision и NEUROHUB.

3.3. Коммерческие цели

Показ должен привести заказчика к пониманию, что IDMATIC Mobile Conference можно использовать не только как расходную ИТ-систему, но и как источник дополнительной ценности:

- premium registration;
- VIP access;
- sponsored sessions;
- lead capture;
- sponsor dashboards;
- OUTDOOR TV advertising;
- B2B meetings;
- analytics reports;
- гибридные форматы;
- повторное использование платформы на серии мероприятий.

4. Кому показывать систему

Группа заказчика	Что им важно показать
Руководство организатора	Бизнес-эффект, снижение рисков, управляемость мероприятия, ROI, репутационный эффект, конкурентное преимущество. Показывать сверху вниз: проблема → решение → эффект → аналитика.
Операционный директор мероприятия	Скорость регистрации, управление потоками, check-in, бейджи, очереди, нагрузка на персонал, оперативные dashboard. Важна демонстрация “день мероприятия”.
ИТ-директор	Архитектура, cloud/private cloud/local server, API, интеграции, безопасность данных, отказоустойчивость, офлайн-работа, синхронизация.
Служба безопасности	Права доступа, закрытые зоны, VIP, СМИ, подрядчики, повторный проход, недействительные пропуска, журнал событий, видео-доказательства, интеграция с СКУД/VMS/PSIM.
Коммерческий и спонсорский блок	Sponsor ROI, lead capture, sponsored sessions, активность аудитории, meeting requests, OUTDOOR TV, аналитика по партнёрам.
Владельцы площадки	Управление потоками, безопасность, входные группы, залы, экраны, интеграция с существующей инфраструктурой, повторное использование решения.

5. Форматы демонстрации

5.1. Экспресс-показ — 30–40 минут

Используется для первого знакомства с руководством.

1. Проблема рынка — 5 минут.
2. Концепция IDMATIC Mobile Conference — 5 минут.
3. Сквозной сценарий регистрации и check-in — 10 минут.
4. Контроль доступа к сессии — 5 минут.
5. Dashboard и отчёты — 5 минут.
6. Бизнес-эффект и следующий шаг — 5–10 минут.

5.2. Стандартный показ — 90 минут

Оптимальный формат для основного коммерческого показа.

1. Вводная часть — 10 минут.
2. Создание конференции — 10 минут.
3. Регистрация участников — 10 минут.
4. QR-пропуск и бейдж — 10 минут.
5. Check-in и self check-in — 10 минут.
6. Session access и attendance — 15 минут.
7. Q&A / polls / surveys — 10 минут.
8. Sponsor ROI и networking — 10 минут.

- 9. Offline-first и безопасность — 10 минут.
- 10. Итоговая аналитика и обсуждение — 5 минут.

5.3. Расширенный технический показ — 2–3 часа

Используется для ИТ, безопасности и крупного заказчика. Добавляются локальный сервер, private cloud, XVMATIC Server Events, XViewision Video Proof, интеграция с СКУД, VMS, API, сценарий отказа сети, массовый вход, VIP, подрядчики и спорные события.

5.4. Пилотный показ на реальном мероприятии

Используется после успешной кабинетной демонстрации. Рекомендуемый объём: 1–2 входные точки, 100–500 участников, 2–5 сессий, QR check-in, badge printing, attendance tracking и итоговый отчёт после мероприятия.

6. Демонстрационный стенд

6.1. Минимальный стенд

- ноутбук администратора;
- 1 смартфон-контроллер;
- 1 планшет-контроллер;
- 10–20 тестовых участников;
- набор QR-пропусков;
- демонстрационная база конференции;
- экран или проектор.

6.2. Рекомендуемый стенд

- ноутбук администратора;
- 2 смартфона-контроллера;
- 1 планшет-контроллер;
- 1 планшет для self check-in;
- принтер бейджей;
- тестовые бейджи;
- локальный сервер или демонстрационный cloud;
- dashboard организатора;
- dashboard безопасности;
- dashboard спонсора;
- демонстрационный экран OUTDOOR TV;
- камера XViewision;
- тестовая интеграция с XVMATIC Server Events;
- 30–50 тестовых участников разных категорий.

6.3. Расширенный стенд

- Fractal-T или планшетная версия терминала;
- локальный сервер;
- private cloud контур;
- Wi-Fi и резервный offline режим;
- принтеры бейджей;

- BLE-метки как опция;
- UHF-метки как опция;
- камера наблюдения;
- XViewision Video Proof;
- XVMATIC Server Events;
- демонстрационная интеграция с CRM/BI;
- демонстрационная интеграция с СКУД или имитацией СКУД.

7. Подготовка демонстрационной конференции

Для показа рекомендуется создать демонстрационное мероприятие: IDMATIC Digital Conference 2026.

7.1. Программа мероприятия

Время	Активность
09:00–10:00	Регистрация и выдача бейджей
10:00–11:00	Пленарная сессия
11:15–12:00	Секция 1: цифровая трансформация
11:15–12:00	Секция 2: безопасность
12:15–13:00	Sponsored session
13:00–14:00	Networking lunch
14:00–15:00	B2B meetings
15:15–16:00	Закрытая VIP-сессия
16:15–17:00	Итоговая дискуссия
17:00–17:30	Surveys / NPS / закрытие

7.2. Категории участников

- обычный участник;
- VIP;
- спикер;
- модератор;
- СМИ;
- организатор;
- персонал;
- подрядчик;
- спонсор;
- онлайн-участник;
- участник без доступа к VIP;
- участник с ограниченным доступом;
- участник с просроченным пропуском;
- участник с отозванным пропуском;
- оборудование.

7.3. Зоны доступа

- главный вход;
- регистрация;
- пленарный зал;
- зал секции 1;
- зал секции 2;
- VIP Lounge;
- press zone;
- backstage;
- sponsor area;
- B2B meeting area;
- staff only;
- equipment storage.

7.4. Тестовые сценарии пропусков

- действительный пропуск;
- VIP-пропуск;
- speaker pass;
- media pass;
- contractor pass;
- sponsor pass;
- пропуск только на одну сессию;
- пропуск без доступа в VIP;
- просроченный пропуск;
- отозванный пропуск;
- повторно использованный пропуск;
- пропуск с некорректной категорией;
- offline-valid pass;
- offline-invalid pass.

8. Сквозные сценарии показа

Сценарий 1. Вводная часть

Цель: Сформировать у заказчика правильное понимание: система управляет не только регистрацией, но и всей логикой конференции.

Действия демонстратора:

- Показать общий dashboard.
- Показать карту бизнес-процесса.
- Показать роли участников.
- Показать схему “до мероприятия — день мероприятия — после мероприятия”.

Ожидаемый результат: Заказчик должен согласиться, что демонстрация будет оцениваться как проверка полного жизненного цикла конференции.

Сценарий 2. Создание мероприятия

Цель: Показать, что организатор может быстро создать цифровую модель конференции.

Действия демонстратора:

- Открыть административную панель.
- Создать мероприятие или открыть подготовленное.
- Показать карточку мероприятия: название, даты, площадка, залы, зоны, категории, расписание, права доступа, шаблоны уведомлений и offline mode.
- Показать карту зон и сессий.

Ожидаемый результат: Заказчик видит, что система подходит для сложного мероприятия с несколькими потоками и зонами.

Сценарий 3. Регистрация участников

Цель: Показать разные варианты регистрации.

Действия демонстратора:

- Показать открытую регистрацию.
- Показать регистрацию по приглашению.
- Показать импорт списка.
- Показать регистрацию VIP, СМИ, спикера, подрядчика.
- Провести onsite walk-in registration.

Ожидаемый результат: Платформа закрывает предварительную и onsite-регистрацию в единой логике.

Сценарий 4. Модерация заявок и категории доступа

Цель: Показать, что система управляет не просто участниками, а правами доступа.

Действия демонстратора:

- Открыть список заявок.
- Показать статусы заявок.
- Изменить статус участника.
- Показать изменение прав доступа.
- Показать отказ обычному участнику в VIP-зону.

Ожидаемый результат: Заказчик понимает, что система заменяет ручные таблицы и разрозненные списки службы безопасности.

Сценарий 5. Защищённый QR-пропуск

Цель: Показать уникальное отличие: QR-код не является простой ссылкой, а может использоваться как защищённый контейнер данных.

Действия демонстратора:

- Открыть карточку участника.
- Показать QR-пропуск.
- Объяснить состав данных: идентификатор, категория, права доступа, срок действия, зоны, сессии, контрольная подпись.
- Отсканировать QR смартфоном-контроллером.

Ожидаемый результат: Заказчик понимает отличие от обычных билетных QR-систем.

Сценарий 6. Check-in на входе

Цель: Показать быстрый вход участника на площадку.

Действия демонстратора:

- Отсканировать действительный QR.
- Показать “доступ разрешён”.
- Показать фиксацию события check-in.
- Повторно отсканировать тот же QR.
- Показать предупреждение о повторном проходе.
- Отсканировать отозванный QR и показать отказ.

Ожидаемый результат: Система показывает успешный check-in, повторный проход, отказ доступа и обновление dashboard.

Сценарий 7. Self check-in и Fractal-T

Цель: Показать снижение нагрузки на персонал и ускорение регистрации.

Действия демонстратора:

- Показать self check-in на планшете, kiosk mode или Fractal-T.
- Участник сканирует QR.
- Подтверждает check-in.
- Получает бейдж или QR-подтверждение.
- Событие появляется в dashboard.

Ожидаемый результат: Заказчик видит, что массовый вход масштабируется без пропорционального увеличения персонала.

Сценарий 8. Печать и перевыпуск бейджей

Цель: Показать управление бейджами на площадке.

Действия демонстратора:

- Найти участника.
- Выполнить check-in.
- Напечатать бейдж.
- Показать разные типы бейджей.
- Показать перевыпуск и журнал перевыпуска.

Ожидаемый результат: Бейдж воспринимается как часть цифрового контура доступа, а не просто бумажная карточка.

Сценарий 9. Контроль доступа к сессиям

Цель: Показать контроль не только входа на мероприятие, но и доступа к отдельным сессиям.

Действия демонстратора:

- Открыть расписание.
- Выбрать закрытую VIP-сессию.
- Показать список разрешённых категорий.
- Отсканировать VIP-пропуск.
- Отсканировать обычный пропуск и показать отказ.
- Показать attendance по сессии.

Ожидаемый результат: Система показывает доступ VIP, отказ обычному участнику, запись события и обновление attendance.

Сценарий 10. Capacity control и очереди

Цель: Показать управление вместимостью залов и очередями.

Действия демонстратора:

- Установить лимит зала.
- Показать количество вошедших участников.
- Смоделировать заполнение зала.
- Отсканировать участника после достижения лимита.
- Показать предупреждение и waiting list.

Ожидаемый результат: Заказчик видит, что система предотвращает переполнение и помогает управлять потоками.

Сценарий 11. Attendance tracking

Цель: Показать фактическую аналитику посещаемости.

Действия демонстратора:

- Показать зарегистрированных и фактически пришедших.
- Показать no-show.
- Показать посещаемость сессий.
- Показать историю посещений в карточке участника.

Ожидаемый результат: Заказчик видит, что attendance tracking создаёт фактическую основу для отчётности.

Сценарий 12. Q&A, live polls, surveys и NPS

Цель: Показать вовлечение аудитории.

Действия демонстратора:

- Открыть мобильный интерфейс участника.
- Отправить вопрос спикеру.
- Показать модерацию вопроса.
- Запустить live poll.
- Показать результаты.
- Запустить survey и NPS.

Ожидаемый результат: Заказчик видит, что система измеряет не только физическое присутствие, но и качество участия.

Сценарий 13. Networking и smart meetings

Цель: Показать ценность для B2B/B2G мероприятий.

Действия демонстратора:

- Открыть профиль участника.
- Показать интересы.
- Найти другого участника.
- Отправить meeting request.
- Подтвердить встречу.

- Показать доступ в B2B meeting area.

Ожидаемый результат: Платформа помогает управлять деловой программой и подтверждать её результативность.

Сценарий 14. Sponsor ROI

Цель: Показать коммерческую ценность системы для спонсоров и партнёров.

Действия демонстратора:

- Открыть sponsor dashboard.
- Показать sponsored session.
- Показать посещаемость sponsored session.
- Показать lead capture, QR scans и meeting requests.
- Показать OUTDOOR TV показы и итоговый sponsor report.

Ожидаемый результат: Организатор может продавать спонсорские пакеты дороже, потому что продаёт измеримый результат.

Сценарий 15. OUTDOOR TV XViewson

Цель: Показать информационный и коммерческий контур экранов мероприятия.

Действия демонстратора:

- Показать welcome screen.
- Показать расписание и навигацию.
- Показать sponsor message.
- Показать emergency message.
- Показать QR для опроса или материалов.

Ожидаемый результат: Экраны площадки становятся каналом навигации, коммуникации, рекламы и безопасности.

Сценарий 16. Offline-first

Цель: Показать устойчивость системы при проблемах со связью.

Действия демонстратора:

- Провести сканирование в online-режиме.
- Отключить сеть на контроллере или имитировать потерю связи.
- Отсканировать offline-valid QR.
- Показать локальную запись событий.
- Включить сеть.
- Показать синхронизацию.

Ожидаемый результат: Система работает без сети, сохраняет события локально и корректно синхронизирует данные.

Сценарий 17. Служба безопасности и отказы доступа

Цель: Показать, что платформа является мобильным контуром контроля доступа.

Действия демонстратора:

- Смоделировать повторный проход.
- Смоделировать вход в запрещённую зону.
- Показать просроченный и отозванный пропуск.

- Показать журнал отказов и dashboard безопасности.

Ожидаемый результат: Служба безопасности видит, что система помогает управлять реальными рисками доступа.

Сценарий 18. XVMATIC Server Events и XViewision Video Proof

Цель: Показать доказательную базу событий.

Действия демонстратора:

- Смоделировать отказ доступа.
- Показать событие в XVMATIC Server Events.
- Открыть связанную запись XViewision.
- Показать карточку события: кто, когда, где, какой QR, причина отказа, контроллер, оператор, камера.

Ожидаемый результат: Заказчик понимает, что система может использоваться на мероприятиях с повышенными требованиями к безопасности и доказательности.

Сценарий 19. Подрядчики и оборудование

Цель: Показать контроль не только людей, но и временных участников инфраструктуры мероприятия.

Действия демонстратора:

- Создать подрядчика.
- Выдать contractor pass.
- Ограничить доступ техническими зонами.
- Создать материальный пропуск на оборудование.
- Отметить ввоз и вывоз оборудования.
- Показать журнал событий.

Ожидаемый результат: Заказчик видит дополнительную ценность для операционной службы и службы безопасности.

Сценарий 20. Интеграции

Цель: Показать, что платформа может работать самостоятельно или как часть инфраструктуры заказчика.

Действия демонстратора:

- Показать API.
- Показать импорт участников.
- Показать экспорт attendance.
- Показать интеграции с CRM, HR/LMS, BI, СКУД, VMS, XVMATIC, OUTDOOR TV.
- Показать DVMATIC как интеграционный слой.

Ожидаемый результат: Заказчик понимает, что внедрение возможно без немедленной замены существующих систем.

Сценарий 21. Итоговая аналитика после мероприятия

Цель: Показать финальный управленческий результат.

Действия демонстратора:

- Показать зарегистрированных, пришедших и no-show.
- Показать check-in по времени и входам.

- Показать attendance по сессиям.
- Показать Q&A, polls, surveys, NPS.
- Показать sponsor ROI и события безопасности.

Ожидаемый результат: Заказчик получает не просто список участников, а полную цифровую картину мероприятия.

9. Контрольная таблица сценариев показа

№	Сценарий	Что проверяется	Ожидаемый результат
1	Создание конференции	Настройка программы, зон, ролей	Создана цифровая модель мероприятия
2	Регистрация участника	Online/walk-in registration	Участник добавлен в систему
3	Модерация заявки	Изменение статуса и прав	Права доступа изменились
4	QR-пропуск	Проверка защищённого пропуска	QR корректно распознаётся
5	Check-in	Вход на площадку	Событие записано
6	Повторный проход	Anti-passback logic	Система выдала предупреждение
7	Просроченный QR	Validity control	Доступ запрещён
8	Self check-in	Самостоятельная регистрация	Участник прошёл без оператора
9	Badge printing	Печать бейджа	Бейдж напечатан
10	Reprint badge	Перевыпуск бейджа	Старый бейдж контролируется
11	Session access	Доступ в сессию	Права проверены
12	Capacity control	Лимит зала	Переополнение предотвращено
13	Attendance tracking	Учёт посещаемости	Отчёт сформирован
14	Q&A	Вопросы аудитории	Вопрос принят/модерирован
15	Live poll	Голосование	Результаты отображены
16	Survey/NPS	Обратная связь	Отчёт сформирован
17	Networking	Запрос встречи	Встреча создана
18	Sponsor ROI	Активность спонсора	Sponsor dashboard заполнен
19	Offline mode	Работа без сети	События сохранены локально
20	Sync	Восстановление связи	Данные синхронизированы
21	Security event	Отказ доступа	Событие в журнале
22	Video proof	Связь события и видео	Доказательство доступно
23	Contractor pass	Подрядчики	Доступ ограничен зонами
24	Equipment pass	Оборудование	Ввоз/вывоз зафиксирован
25	Final dashboard	Итоговая аналитика	Отчёт готов

10. Методика оценки успешности показа

Показ считается успешным, если заказчик подтвердил понимание следующих тезисов:

1. IDMATIC Mobile Conference закрывает полный цикл конференции.

2. Система не ограничивается регистрацией и бейджами.
3. QR-пропуск может быть защищённым контейнером данных.
4. Смартфон-контроллер и планшет-контроллер позволяют быстро масштабировать точки контроля.
5. Система может работать в offline-first логике.
6. Session access и attendance tracking дают точную аналитику посещаемости.
7. Q&A, polls, surveys и NPS повышают вовлечённость аудитории.
8. Networking и smart meetings создают ценность для B2B/B2G мероприятий.
9. Sponsor ROI позволяет продавать спонсорские пакеты дороже.
10. XVMATIC и XViewision расширяют платформу до контура безопасности и видео-доказательств.
11. Платформа может интегрироваться с существующей инфраструктурой заказчика.
12. Решение можно внедрять поэтапно: от быстрого старта до enterprise-контура.

11. Типовые вопросы заказчика и рекомендуемые ответы

Вопрос заказчика	Рекомендуемый ответ
Чем вы отличаетесь от обычной системы регистрации?	Обычная система регистрации фиксирует заявку и выдаёт билет. IDMATIC Mobile Conference управляет полным контуром: регистрация, защищённый QR-пропуск, check-in, печать бейджей, доступ в зоны, доступ к сессиям, attendance tracking, Q&A, polls, sponsor ROI, безопасность и видео-доказательства.
Что будет, если на площадке пропадёт интернет?	Критические функции могут работать в offline-first режиме. Смартфон-контроллер или планшет-контроллер проверяет QR, фиксирует событие локально, а после восстановления связи синхронизирует данные.
Можно ли использовать систему без замены нашей СКУД?	Да. IDMATIC Mobile Conference может работать как дополнительный мобильный контур поверх существующей инфраструктуры. При необходимости выполняется интеграция с СКУД, VMS, PSIM/CCOI, CRM, HR, BI и другими системами.
Можно ли контролировать доступ к отдельным сессиям?	Да. Для каждой сессии можно задать права доступа, категории участников, вместимость, правила повторного входа, waiting list и отчёты посещаемости.
Можно ли доказать спорное событие?	Да. Событие доступа может быть записано в XVMATIC Server Events и связано с видео-доказательством XViewision Video Proof.
Можно ли показать спонсору реальную отдачу?	Да. Система формирует sponsor dashboard: посещаемость sponsored sessions, lead capture, QR scans, meeting requests, посещение sponsor area, OUTDOOR TV показы и итоговый ROI report.
Можно ли быстро увеличить пропускную способность входа?	Да. Вместо установки сложной стационарной инфраструктуры можно добавить смартфоны-контроллеры, планшеты-контроллеры, self check-in точки или Fractal-T.
Можно ли использовать платформу на серии мероприятий?	Да. Платформа подходит для одного события, серии конференций, ежегодного форума, корпоративного календаря мероприятий или постоянной эксплуатации на площадке.

12. Рекомендуемый порядок проведения живого показа

Начать с проблемы

- очереди;
- ручные списки;
- ошибки с бейджами;
- нет фактической посещаемости;
- невозможно доказать спонсорам ROI;
- сложно контролировать VIP и закрытые зоны;
- слабый Wi-Fi может остановить регистрацию.

Показать сквозной сценарий

- зарегистрировался;
- получил QR;
- пришёл;
- прошёл check-in;
- получил бейдж;
- вошёл на сессию;
- задал вопрос;
- проголосовал;
- назначил встречу;
- попал в отчёт.

Показать разные роли

- обычный участник;
- VIP;
- СМИ;
- спикер;
- подрядчик;
- спонсор;
- участник без доступа;
- участник с недействительным пропуском.

Показать отказ

- без отказа доступа демонстрация будет неполной;
- заказчик должен увидеть, что система умеет не только пускать, но и запрещать.

Показать offline-first

- обязательно показать имитацию потери связи;
- подчеркнуть локальную запись событий и последующую синхронизацию.

Завершить dashboard

- демонстрацию нужно завершать не последним сканированием, а итоговым dashboard и отчётами.

13. Ошибки, которых нельзя допускать при показе

1. Нельзя показывать систему как “ещё одно приложение конференции”.
2. Нельзя начинать с технических настроек.
3. Нельзя перегружать заказчика архитектурой в первые 10 минут.
4. Нельзя забывать про offline-first.
5. Нельзя показывать только успешные проходы.
6. Нельзя не показать session access.
7. Нельзя не показать sponsor ROI.
8. Нельзя забывать про службу безопасности.
9. Нельзя использовать термин “смартфонами контроллеров”; правильно — “смартфон-контроллер” или “планшет-контроллер”.

10. Нельзя говорить, что QR — это просто ссылка.
11. Нельзя использовать устаревшее название NEURONUM; правильно — NEURONUB.
12. Нельзя завершать показ без обсуждения следующего шага.

14. Рекомендуемый финальный блок встречи

14.1. Вопросы заказчику

1. Сколько участников обычно бывает на ваших мероприятиях?
2. Сколько входных групп используется?
3. Есть ли VIP, СМИ, спикеры, подрядчики?
4. Нужно ли контролировать доступ к отдельным сессиям?
5. Нужна ли печать бейджей на площадке?
6. Есть ли проблемы с Wi-Fi или мобильной связью?
7. Какие системы уже используются: CRM, СКУД, VMS, BI?
8. Нужна ли отчётность для спонсоров?
9. Нужны ли Q&A, polls, surveys, NPS?
10. Рассматривается ли гибридный формат?
11. Нужны ли видео-доказательства спорных событий?
12. Какой формат пилота удобен: кабинетный PoV или реальное мероприятие?

14.2. Предлагаемый следующий шаг

Параметр	Описание
Экспресс-PoV	1 мероприятие, 1 вход, 50–100 тестовых участников.
Функциональный PoV	1 мероприятие, 2–3 входа, 3–5 сессий, check-in, badge printing, attendance tracking.
Enterprise PoV	Local server/private cloud, offline-first, XVMATIC, XViewision, интеграция с СКУД/VMS/BI.
Пилот на реальном мероприятии	Ограниченный контур внедрения на части конференции с итоговым отчётом.

15. Сценарии демонстрации на 15, 60 и 120 минут

15.1. Сценарий на 15 минут для руководителя

1. Проблема конференций — 2 минуты.
2. Концепция IDMATIC Mobile Conference — 2 минуты.
3. Регистрация и QR-пропуск — 2 минуты.
4. Check-in и печать бейджа — 2 минуты.
5. Доступ к сессии и отказ доступа — 2 минуты.
6. Dashboard attendance и sponsor ROI — 3 минуты.
7. Offline-first и безопасность — 1 минута.
8. Следующий шаг — 1 минута.

Главный тезис для руководителя

Мы не просто ускоряем вход. Мы даём организатору точную цифровую картину мероприятия и новые инструменты управления его коммерческой ценностью.

15.2. Сценарий на 60 минут

1. Вводная концепция — 5 минут.
2. Создание конференции — 5 минут.
3. Регистрация участников — 5 минут.
4. QR-пропуск — 5 минут.
5. Check-in — 5 минут.
6. Badge printing — 5 минут.
7. Session access — 10 минут.
8. Q&A / polls / surveys — 5 минут.
9. Sponsor ROI — 5 минут.
10. Offline-first — 5 минут.
11. Dashboard и следующий шаг — 5 минут.

15.3. Сценарий на 120 минут

1. Бизнес-контекст — 10 минут.
2. Архитектура — 10 минут.
3. Создание мероприятия — 10 минут.
4. Регистрация и модерация — 10 минут.
5. QR и бейджи — 10 минут.
6. Check-in и self check-in — 15 минут.
7. Session access и capacity — 15 минут.
8. Audience engagement — 10 минут.
9. Networking и sponsor ROI — 10 минут.
10. Offline-first — 10 минут.
11. Безопасность, XVMATIC, XViewsion — 10 минут.
12. Интеграции — 5 минут.
13. Итоговая аналитика — 5 минут.
14. Обсуждение пилота — 10 минут.

16. Источники конкурентных ориентиров

В методике учтены актуальные рыночные практики ведущих event-tech платформ: onsite check-in, badge printing, self-service check-in, kiosk mode, offline work, session check-in, attendee tracking, Q&A, polls, surveys, mobile event app и sponsor/engagement analytics.

- Cvent OnArrival — onsite event check-in and badging: <https://www.cvent.com/en/event-marketing-management/onarrival-event-check-in-software>
- Cvent Support — offline functions in OnArrival: <https://support.cvent.com/s/communityarticle/Does-OnArrival-work-without-internet>
- Cvent — 2026 Guide to Event Check-in Apps: <https://www.cvent.com/en/blog/events/event-check-in-apps-guide>
- Bizzabo — onsite event operations guide: <https://www.bizzabo.com/blog/onsite-event-operations-guide>
- Bizzabo — onsite event management software: <https://www.bizzabo.com/event-management-software/onsite-event-management-software>
- Bizzabo — event management platform: <https://www.bizzabo.com/product>

- Event Rocks / Eventicious — mobile app features: <https://apps.apple.com/us/app/event-rocks/id1594366065>
- Eventicious Blog — event tech updates: <https://blog.eventicious.com/>

17. Заключение

Программа-методика показа IDMATIC Mobile Conference должна быть построена как демонстрация полного жизненного цикла конференции. Нужно показывать не отдельные функции, а управляемый сценарий: до мероприятия → вход → бейдж → сессии → вовлечение → встречи → спонсоры → безопасность → отчёты.

Итоговое позиционирование

IDMATIC Mobile Conference — это не только регистрация участников и печать бейджей. Это мобильная платформа управления конференцией, которая объединяет event management, physical access control, audience engagement, sponsor ROI, offline-first работу, безопасность, видео-доказательства и интеграцию с корпоративной инфраструктурой.

Главная формула показа: показываем не программу регистрации, а цифровой контур управления ценностью, безопасностью и результативностью конференции.