



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

Агрегаторы площадок для мероприятий: особенности развития

Июль 2022

Определение и классификация

Агрегаторы площадок – это платформы, которые позволяют подбирать локации и сервисы для мероприятий. Работают по модели маркетплейса. Являются частью событийного рынка (EventTech).

КЛАССИФИКАЦИЯ АГРЕГАТОРОВ ПЛОЩАДОК ДЛЯ МЕРОПРИЯТИЙ

По **функционалу**:

Традиционные – собирают информацию о существующих площадках и услугах

- **Информационные порталы** - позволяют искать площадки для мероприятий, сравнивая их по ключевым параметрам, но не позволяют напрямую забронировать и оплатить площадку через агрегатор.
- **Поисковики площадок** – позволяют подобрать, забронировать и оплатить площадку непосредственно на платформе.
- **Поисковики площадок и сервисов** – помимо поиска и бронирования площадки позволяют забронировать сопутствующие услуги для организации и проведения мероприятий (фотографы, декораторы и др.).

Нового поколения – создают дополнительное ценностное предложение для пользователей, запускают собственные сервисы.

- **Сервисные маркетплейсы** – сами оказывают дополнительные услуги, например, по организации мероприятия под ключ, или предоставляют собственные программные продукты для организаторов мероприятий и площадок.
- **Direct-to-consumer** – развивают собственную сеть площадок для мероприятий (как правило, нишевых) и используют платформу для продвижения своих товаров / услуг.

По **типу мероприятий**:

- **Неспециализированные** – агрегируют информацию по площадкам для мероприятий разных типов.
- **Нишевые** – специализируются на площадках для одного типа мероприятий, например, свадьбы, бизнес-ивенты, выставки.

Расширение функционала

1 Платформы-агрегаторы площадок для мероприятий – небольшой сегмент рынка EventTech

- На агрегаторы площадок для мероприятий приходится **менее 3%** от общего объема событийного рынка России.
- Венчурные инвесторы **практически не вкладываются** в агрегаторы площадок (менее 3% от общего объема инвестиций в EventTech в мире и 5% в России).

2 Нишевые агрегаторы нового поколения – наиболее привлекательны для инвесторов и приносят наибольший доход

- **Более половины от общего объема инвестиций** и количества сделок в мире приходится на агрегаторы нового поколения. По количеству сделок (52%) лидируют сервисные маркетплейсы, предоставляющие расширенный набор услуг.
- В России **оборот** нишевых агрегаторов нового поколения в среднем в **3 – 10 раз выше**, чем у традиционных и неспециализированных маркетплейсов.

3 Успешные платформы-агрегаторы совмещают несколько моделей монетизации

- Агрегаторы площадок чаще всего ориентируются **одновременно на B2B и B2C-аудиторию** и зарабатывают на **комиссии от продаж**
- Однако многие проекты с подобной бизнес-моделью **не выходят на прибыль**. Наиболее сложным оказывается привлечь площадки и поставщиков сервисов на платформу.
- Поэтому в мире довольно часто **агрегаторы комбинируют несколько моделей монетизации**, например, комиссия с продаж + подписка или SaaS.

3 Российские агрегаторы заметно отличаются от мировых

- Преобладают **традиционные маркетплейсы**, зачастую информационные порталы (устаревшая модель с пониженной ценностью).
- Высокая доля **нишевых** агрегаторов.
- Платформы **менее технологичны** – практически не используют современные технологии, например, алгоритмы искусственного интеллекта для подбора площадок или 3D-туры.
- Агрегаторы **предлагают ограниченный набор услуг**. Практически не встречаются сервисы для организации онлайн и гибридных мероприятий или сервисы для организаторов мероприятий и самих площадок по повышению эффективности их операционной деятельности.

4 Ключевые стратегии развития: расширение внутри рынка или построение экосистем

- Расширение **внутри рынка EventTech**:
 - добавление новых типов площадок (например, загородные дома, пивоварни, школы);
 - расширение набора сервисов (организация мероприятий под ключ, сервисы для проведения онлайн-мероприятий, ПО для организаторов мероприятий и площадок);
 - построение сообщества и объединение различных участников event-индустрии.
- **Построение экосистем**: выход на другие рынки, например, PropTech, FoodTech, Travel.

Содержание



Рынок агрегаторов в мире

Тренды, инвестиции, кейсы

стр. 5



Рынок агрегаторов в России

Особенности, бизнес-модели, инвестиции, кейсы

стр. 10



Приложение

Сравнение российских и мировых агрегаторов по типам представленных площадок и ключевым метрикам

стр. 19

Мировые инвестиции в агрегаторы площадок для мероприятий

Агрегаторы площадок для мероприятий не очень привлекательны для инвесторов: на них приходится менее 3% общего объема мировых инвестиций в EventTech. Франция, Великобритания и США – топ-3 страны по объему инвестиций в 2017-2021 гг. Чаще всего инвесторы вкладываются в неспециализированные агрегаторы нового поколения.

<3%

доля агрегаторов площадок для мероприятий в общем объеме венчурных инвестиций в EventTech

Мировые венчурные инвестиции в EventTech

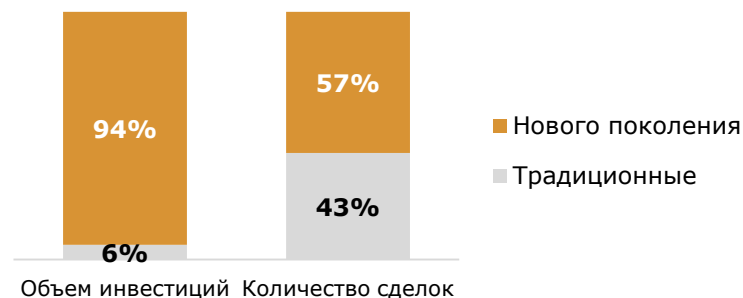
Анализ по данным Crunchbase



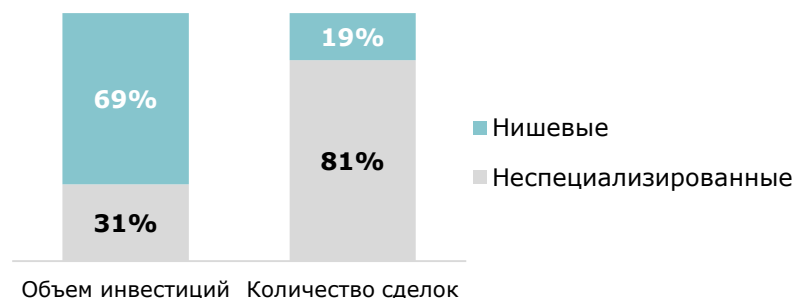
Структура мировых венчурных инвестиций в платформы-агрегаторы в 2017 – 2021 гг. по типам

Анализ по данным Crunchbase

Агрегаторы по функционалу



Агрегаторы по типу мероприятий



Мировой тренд – расширение ценностного предложения за счет предоставления дополнительных сервисов и функционала

1 Сервисы для заказчиков (пользователей, которые ищут площадку). Часто реализованы в формате маркетплейса.

- Events-планировщики / организаторы
- Фотографы
- Кейтиринг
- Визажисты, парикмахеры
- Развлечения (музыканты, шоу, казино, диджеи, караоке, фотозоны и др.)
- Флористы и декораторы
- Агентства впечатлений
- Видеооператоры
- Аудио-видео эффекты
- Производство оформления, стендов и т.п.

Довольно часто платформа-агрегатор также предлагает организацию мероприятия под ключ.

3 Умные алгоритмы подбора

Ряд маркетплейсов использует технологии анализа больших данных и алгоритмы искусственного интеллекта, позволяющие автоматизировать и ускорить процесс поиска и выбора площадок, а также сформировать более персонализированные предложения под потребности пользователя.

2 Сервисы для профессионального сообщества

Укрупненно разделяются на:

- Сервисы для площадок, размещенных на платформе, которые позволяют более эффективно управлять бизнес-процессами и ключевыми метриками. Включают инструменты планирования, аналитики, создания собственного сайта и т.п.
- Сервисы для организаторов мероприятий – контент (новости, профильные события и т.п.), развитие сетевых связей (например, формирование групп по профессиональным интересам).

Агрегаторы, предоставляющие услуги для профессионального сообщества, часто работают по модели подписки, а не комиссии с продаж.

В целом сервисы для профессионального сообщества встречаются на платформах-агрегаторах площадок для мероприятий значительно реже, чем сервисы для заказчиков.

4 Онлайн-мероприятия

Пандемия повлияла на переход многих мероприятий в онлайн-формат. Поэтому с 2020 г. часть зарубежных платформ выделили услуги по организации онлайн-мероприятий в отдельное направление, предоставляя как сервис организации мероприятия под ключ, так и помогая подобрать отдельных поставщиков услуг: AR, стриминг, кейтеринг для онлайн-мероприятий и др.

Мировые кейсы: описание (1/3)

HeadBox

Сервисный
маркетплейс

HeadBox

<https://www.headbox.com>

Штаб-квартира: Лондон

Платформа по организации офлайн, онлайн и гибридных мероприятий. Работает в 8 городах мира в Великобритании, Ирландии, Австралии, Нидерландах. В 2022 г. планирует выходить на рынок США. Компания заняла [9-е место](#) в рейтинге «100 стартапов Великобритании».

HeadBox предлагает **комплекс услуг:**

- Для заказчиков – организация мероприятия под ключ: формирование концепции и бюджета ивента, подбор поставщиков, управление подготовкой, логистикой и процессом проведения на площадке.
- Для организаторов мероприятий – HeadBox Business – софт, позволяющий планировать мероприятие, минимизировать расходы, отслеживать и сравнивать эффективность проведенных мероприятий.
- Для площадок – доступ к лидам (потенциальным клиентам, которые еще не приняли решение о бронировании) в режиме реального времени, продвижение в Интернете.

Используемые технологии: виртуальный 3D-тур по площадкам, алгоритмы искусственного интеллекта для подбора и составления бюджета мероприятия.

Модель монетизации: комиссия с продаж, ПО как услуга (SaaS).

* Выбраны кейсы компаний, привлекшие наибольшие инвестиции

** Подробнее сравнение агрегаторов по ключевым метрикам и типам площадок, представленных на платформе, см. в Приложении

VENUEBOOK

Поисковик площадок

VenueBook

<https://www.venuebook.com/>

Штаб-квартира: Нью-Йорк

Платформа, позволяющая найти, забронировать и оплатить площадку для мероприятия. Работает в трех штатах США. В основном предлагает площадки в ресторанах и гостиницах.

В 2020 г. платформу приобрела компания Seated, которая разработала сервис бронирования столиков в ресторанах и систему мотивации при посещении ресторанов (баллы, которые можно потратить при оплате товаров и услуг, например, Amazon, Nike, Sephora и Uber). Приобретение VenueBook позволит компании Seated расширить ценностное предложение для ресторанов и создать дополнительный источник доходов.

Используемые технологии: отсутствуют.

Модель монетизации: комиссия с продаж.

Мировые кейсы: описание (2/3)



Direct-to-consumer

Comet Meetings

<https://www.comet-meetings.com/>

Штаб-квартира: Париж

Компания развивает сеть площадок для проведения корпоративных мероприятий (деловых, образовательных, развлекательных) во Франции, Бельгии, Испании. Кроме того, Comet Meetings выстраивает **экосистему специализированных сервисов:**

- Организация мероприятий под ключ
- Предоставление фасилитаторов / экспертов для организации или проведения встречи
- Кейтеринг на мероприятии
- Велнес (проведение 15-минутных оздоровительных сеансов, состоящих из дыхательных упражнений и растяжки, в перерывах мероприятия)

Забронировать площадку можно только включая определенный минимальный набор сервисов.

Используемые технологии: каждая площадка оснащена IoT-датчиками, позволяя организовать «умное» пространство и улучшить пользовательский опыт участников + все залы оснащены инновационным оборудованием (интерактивные доски, столы, экраны, проекторы и т.п.).

Модель монетизации: сдача помещений в аренду (по количеству человек).



Сервисный
маркетплейс

VenueScanner

<https://www.venuescanner.com/>

Штаб-квартира: Лондон

Маркетплейс площадок для мероприятий, основное назначение которого сделать поиск и бронирование площадок таким же простым, как Amazon делает покупки. Работает в 20+ городах в Великобритании, Ирландии и Сингапуре, планирует дальнейшую международную экспансию.

На платформе в т.ч. собраны уникальные и неизвестные площадки, которые невозможно забронировать напрямую (церкви, школы, склады, музеи и др.). Клиентами компании являются Facebook, Accenture, NNS, Unilever, BBC, EY, Mastercard, Accenture, PWC, Skyscanner, Google и др.

Дополнительные сервисы:

- Для заказчиков – подбор площадок сотрудниками сервиса (после заполнения небольшой анкеты), консьерж-сервис (организация мероприятия под ключ), организация онлайн-мероприятий, организация выездных корпоративных мероприятий (на несколько дней). Есть программа лояльности и скидки для постоянных клиентов (Exec Club VenueScanner).
- Для владельцев площадок – бесплатная цифровая маркетинговая платформа для управления бронированием, таргетированного продвижения, аналитики больших данных.

Используемые технологии: автоматизация управления на основе технологий больших данных.

Модель монетизации: комиссия с продаж.

Мировые кейсы: описание (3/3)

SPLACER

Сервисный
маркетплейс

Splacer

<https://www.splacer.co/>

Штаб-квартира: Нью-Йорк

Маркетплейс площадок для мероприятий, преимущественно крупных (корпоративных) – от 40 чел. Изначально стартап был основан в Израиле, но сейчас работает на рынке США (в 6 городах). В каталоге есть площадки под нестандартные задачи: съемка фильмов и телепередач, показ мод, активация бренда (реализация взаимодействия бренда с целевой аудиторией на мероприятиях с целью укрепления имиджа).

Splacer называет себя Airbnb в сфере площадок для мероприятий. Интерфейс и функционал платформ схожи: есть система фильтров, отзывы и оценки у площадок, все взаимодействие между пользователем и площадкой происходит на платформе, в т.ч. оплата. Сотрудники Splacer проверяют площадки и контролируют качество.

Есть сервис для корпоративных клиентов – Splacer Business Class: помощь в выборе и взаимодействии с площадкой, доступ к эксклюзивным пространствам, недоступным на Splacer.co. Есть CRM-система для провайдеров площадок SpacePro, позволяющая управлять бронированием и анализировать продажи.

Используемые технологии: отсутствуют.

Модель монетизации: комиссия с продаж.

THE VENDRY

Сервисный
маркетплейс

The Vendry

<https://thevendry.com/>

Штаб-квартира: Нью-Йорк

Профессиональная сеть и маркетплейс в сфере корпоративных мероприятий. Работает в 15 городах двух стран (США, Канада). The Vendry развивает сообщество организаторов мероприятий (насчитывает более 15 000 специалистов) через:

- Предоставление контента (новости, интересные подборки, советы, форум для обсуждения, вакансии, ключевые профильные события);
- Создание сетевых групп (Circles) по интересам из числа организаторов мероприятий.

Дополнительные сервисы для заказчиков:

- Маркетплейс поставщиков сопутствующих услуг (более 40 видов сервисов): кейтеринг, музыканты, фотографы, флористы и др. + отдельный маркетплейс сервисов для онлайн-мероприятий.
- Организация мероприятий под ключ, в т.ч. онлайн-ивентов – от разработки идеи до ее воплощения.

Платформа постоянно развивает новый функционал и добавляет «фишки»: например, возможность подбора поставщиков с полностью вакцинированным персоналом или инструмент публикации RFP (запрос предложения) по мероприятию, на которое будут смогут откликнуться релевантные организации, размещенные на платформе.

Используемые технологии: отсутствуют.

Модель монетизации: комиссия с продаж; пока много бесплатных инструментов, но в дальнейшем планируют их монетизировать.

В России агрегаторы площадок для мероприятий – небольшой сегмент событийного рынка

2021

**Российский
событийный рынок**

Москва и область

Количество компаний

2695

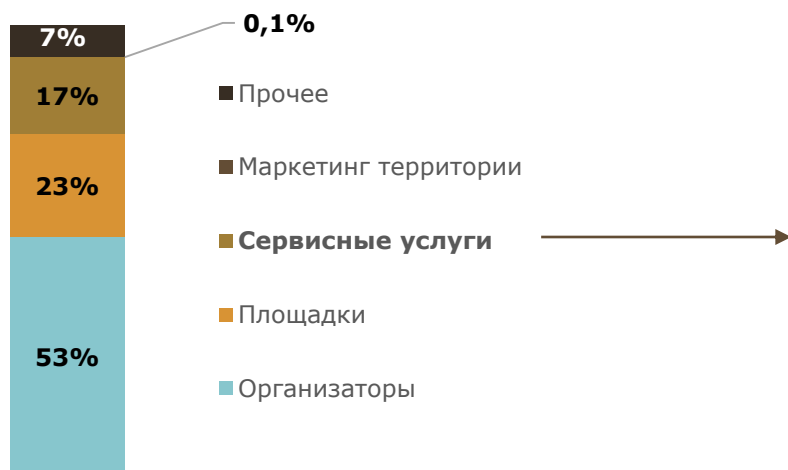
1364

Объем рынка

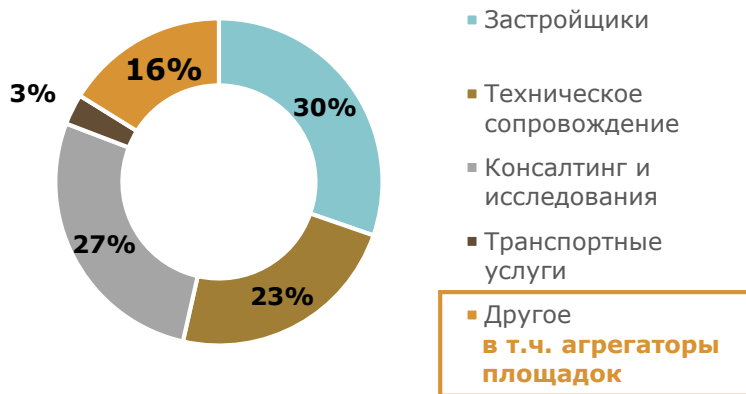
129,6
млрд руб.

108,4
млрд руб.

Структура событийного рынка России по видам деятельности 2020, % общего объема выручки



Структура выручки сервисных компаний 2020



- **Рынок платформ-агрегаторов площадок небольшой.** Агрегаторы площадок для мероприятий являются одним из типов сервисных компаний. На них приходится **менее 3%** от общего объема событийного рынка России.
- **Событийный рынок в России сократился.** Объем рынка в 2020 г. снизился по сравнению с 2019 г. на 38% под влиянием COVID-19 и ограничений на проведение мероприятий. В 2021 г. началось постепенное восстановление.
- **Москва и Московская область – центры событийной индустрии,** где сосредоточено более половины компаний отрасли и более 80% оборота.

В России работает более 30 агрегаторов площадок для мероприятий

30+

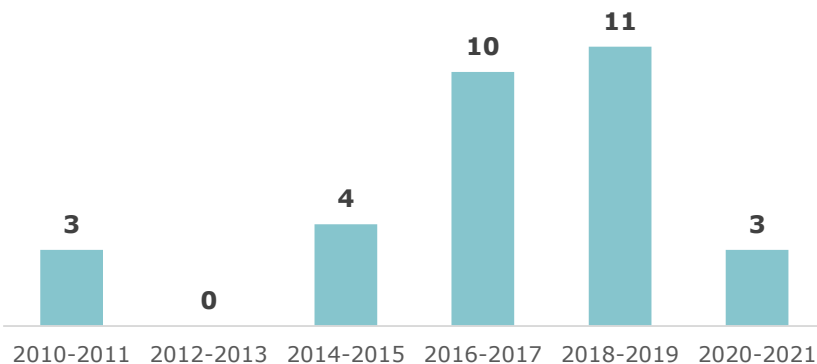
платформ-агрегаторов
работает в России

88%

агрегаторов работает
на рынке Москвы

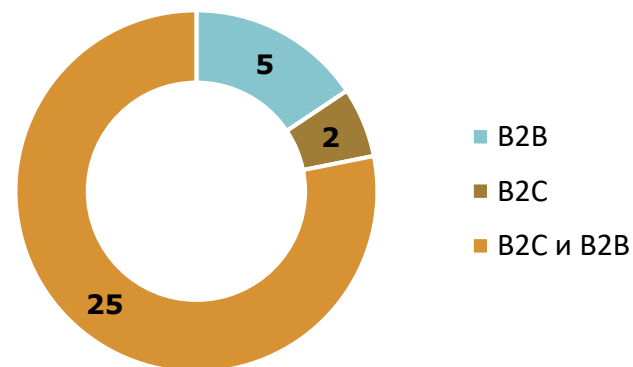
Пик создания платформ-агрегаторов площадок для мероприятий пришелся на 2016-2019 гг.

В 2020 – 2021 гг. создавать новый бизнес в EventTech стало более рискованно в связи с пандемией и введением ограничением на проведение мероприятий.



Преобладающая бизнес-модель – комиссия от продаж и ориентация одновременно на B2B и B2C-аудиторию

Среднегодовой объем выручки компаний, работающих только в B2B-сегменте, более чем в 9 раз выше, чем компаний, ориентирующихся одновременно на B2B и B2C-аудиторию.



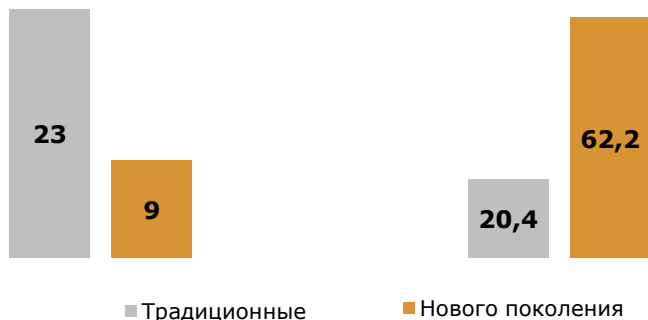
В России преобладают неспециализированные платформы с наиболее простым функционалом

В структуре российских агрегаторов преобладают неспециализированные и традиционные маркетплейсы с наиболее простым функционалом. В среднем оборот таких компаний в 3 – 10 раз ниже, чем у нишевых агрегаторов нового поколения.

Структура платформ по функционалу

Количество компаний, шт.

Средняя выручка в 2021 г. млн руб.



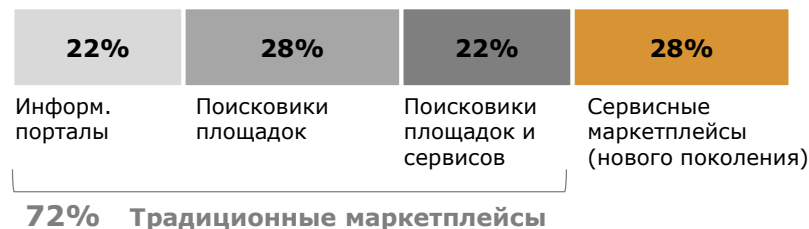
Структура платформ по типам мероприятий

Количество компаний, шт.

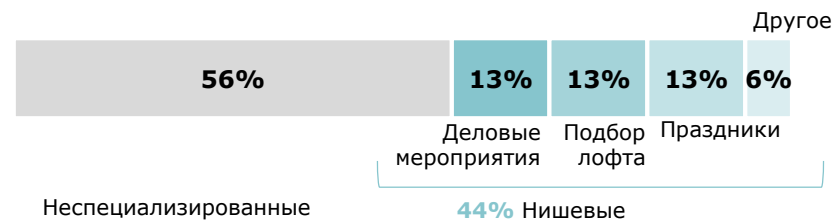
Средняя выручка в 2021 г. млн руб.



Детальная структура, % общего количества компаний



Детальная структура, % общего количества компаний



Российские инвесторы практически не вкладываются в агрегаторы площадок

Так же как и в других странах мира, агрегаторы площадок не привлекают внимание инвесторов в России.

5%

доля агрегаторов площадок для мероприятий в общем объеме венчурных инвестиций в EventTech в 2017 – 2021 гг. в России

[Больше информации о венчурных инвестициях в Москве](#)



1000 +

сделок, начиная с 2017 года

Ежемесячное
обновление

Венчурные инвестиции в России 2017 – 2021

Анализ по данным [Venture Guide](#)

Название	Год привлечения	Объем инвестиций, \$ млн	Инвесторы
Bash Today	2017	0,4	Олег Евсеенков
Zuzan	2020	0,12	Starta Ventures
Bash Today	2019	0,08	Сбер

Стратегии и направления развития агрегаторов площадок

Анализ кейсов российских и зарубежных компаний позволяет выделить ключевые направления развития агрегаторов площадок для мероприятий, которые могут идти как отдельно, так и параллельно друг с другом.

EventTech

Старт развития – 3 варианта:

1. Компания изначально создавалась как маркетплейс

2. Компания изначально создавалась как event-агентство, а потом решила создать маркетплейс

3. Компания развивает свои площадки

Направления развития на рынке EventTech

Расширение типов площадок

Выход на новые рынки за счет предложения нестандартных типов площадок (церкви, загородные площадки, пивоварни, школы и др.).



Расширение набора сервисов

Сопутствующие услуги (фотографы, кейтеринг, др.); сервисы для площадок (напр., инструменты аналитики).



Построение сообщества

Объединение участников event-индустрии (организаторов мероприятий, поставщиков и др.) на платформе.

THE VENDRY

Новые / смежные рынки

Некоторые платформы-агрегаторы начинают строить экосистемы, выходя на другие рынки

PropTech

ДЕЛИSPACE, Россия

Помимо возможности поиска площадок для мероприятий есть возможность поиска рабочих мест или кабинетов, в т.ч. для специалистов бьюти-индустрии.

FoodTech

VenueBook, США

Агрегатор площадок для мероприятий в ресторанах и отелях был приобретен компанией, разработавшей сервис бронирования столиков в ресторанах для того, чтобы расширить ценностное предложение для ресторанов и создать дополнительный источник доходов.

Travel

Wow Venue, Индия

Компания разработала план по выходу в туристический сектор с помощью специальной цифровой платформы для продажи авиабилетов, бронирования отелей и индивидуальных праздничных пакетов по всему миру.

Российские кейсы: описание (1/4)



Сервисный
маркетплейс

Bash Today

<https://bash.today/>

Штаб-квартира: Москва

Сервис почасовой аренды площадок для корпоративных и частных мероприятий различной направленности в Москве и Санкт-Петербурге. В сервисе зарегистрировано 63 тыс. клиентов.

Особенности:

- Развитие экосистемы сопутствующих event-услуг: кейтеринг, декор, фото- и видеосъемки, развлечения (10 типов сервисов).
- Сервис индивидуального подбора площадки по запросу.
- B2B-направление: поддержка в организации мероприятий для корпоративных клиентов.
- Собственный блог / новости с идеями и лайфхаками по организации крутого ивента, а также рейтингами подрядчиков и историями клиентов.

В 2019 году Сбер стал совладельцем Bash Today. В [планах](#) компании было выйти на рынок в Великобритании. В марте 2022 г. сооснователи сервиса объявили о продаже своей доли в компании.

Используемые технологии: отсутствуют.

Модель монетизации: комиссия с продаж; в пандемию заменили на смешанную модель – комиссия + подписка: 5000 руб. в месяц за размещение площадки + 5% с суммы сделки.



Поисковик площадок
и сервисов

Eventbooking

<https://eventbooking.ru/>

Штаб-квартира: Москва

Классифайд-сервис для площадок, агентств фотографов и других услуг для мероприятий. С помощью портала любой заказчик и организатор мероприятий может быстро найти и забронировать event-услуги. Работает в 50+ городах России, СНГ и Европы. Помимо каталога площадок есть каталог поставщиков следующих сервисов:

- Фотографы и видеографы
- Кейтеринг и фудтраки
- Аренда авто

Есть блог с идеями и контентом по организации мероприятий.

Компания активно развивается: ежемесячно к сервису присоединяется 15 тысяч новых пользователей, а число партнеров превышает 1500 компаний.

Используемые технологии: отсутствуют.

Модель монетизации: подписка (для площадок и поставщиков услуг). При размещении своего профиля для площадок и исполнителей действует 3 тарифа: бесплатный, старт и премиум. Тариф премиум повышает видимость объявления в 20 раз по сравнению с бесплатным.

Российские кейсы: описание (2/4)



Поисковик площадок

SpeedRent

<https://www.speedrent.ru/>

Штаб-квартира: Москва

Агрегатор площадок для мероприятий: вечеринок, тренингов, конференций и др. Сервис предлагает площадки в 25+ городах России. Дополнительно есть возможность сразу выбрать и забронировать необходимое оборудование, мебель и услуги, предоставляемые площадкой (например, проектор, кофе-машину, игровую приставку, няню для детей и др.).

Компания предоставляет страховку на случай форс-мажора со стороны площадки и подбор альтернативного места проведения мероприятия.

В 2018 г. компания создала отдельную платформу по подбору и аренде лофтов для мероприятий – Revel Time.

Используемые технологии: отсутствуют.

Модель монетизации: комиссия с продаж.

ZUZAN

Zuzan

<https://zuzan.com/ru/>

Штаб-квартира: Москва

Стартап в сфере планирования, создания и управления мероприятиями любого формата: онлайн, офлайн и гибридными, объединяет организаторов коммерческих и некоммерческих ивентов и исполнителей. Проект работает в 10+ городах России. Компания планировала масштабирование за рубеж (сайт переведён на английский и испанский).

Платформа включает:

- Маркетплейс площадок
- Маркетплейс услуг: парикмахеры, фотографы, аниматоры, DJs и др. (20 видов сервисов)
- Собственная система видеоконференц-связи Zuzan Meet
- Стриминговый сервис Zuzan Stream
- Zuzan Edu – платформа для организации дистанционного обучения под ключ
- Конструктор для создания мероприятий Zuzan Event Builder (создание страницы мероприятия, подбор площадки, поставщиков, управление продажами билетов)
- Time Keeper – сервис для согласования онлайн и офлайн встреч с точной и свободной датой
- Афиша мероприятий

Используемые технологии: отсутствуют.

Модель монетизации: комиссия с продаж (10%) – для площадок; подписка (для продуктов, например, Time Keeper или Zuzan Edu) – для организаторов мероприятий.

Российские кейсы: описание (3/4)



Информационный
портал

ДЕЛИSPACE

<https://delispace.ru/>

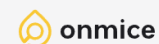
Штаб-квартира: Москва

Маркетплейс для поиска помещений 5 основных типов: лофты, кабинеты, спорт, коворкинг и бьюти. Помимо возможности поиска площадок для мероприятий есть возможность поиска рабочих мест или кабинетов, в т.ч. специализированных (для массажистов, психологов, парикмахеров). Для расширенного поиска можно воспользоваться фильтрами (метро, опции, площадь, вместимость, цена). Нет возможности забронировать и оплатить площадку через сайт агрегатора, оплата производится напрямую владельцу площадки.

Сервис работает в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге. На платформе также есть блог с интересными идеями по мероприятиям.

Используемые технологии: отсутствуют.

Модель монетизации: до 15.04.2022 бесплатно (т.к. сервис новый), потом – абонентская плата за один адрес (на 3 или 6 месяцев).



Поисковик площадок

Onmice

<https://onmice.ru/>

Штаб-квартира: Москва

B2B-сервис подбора площадок для деловых мероприятий в отелях. Пользователь формирует запрос с ключевыми характеристиками мероприятия. После этого получает предложение с перечнем подходящих площадок, может связываться с ними напрямую и бронировать. Площадки, размещаемые на платформе, проходят проверку сотрудниками сервиса. В отличие от других поисковиков, чтобы посмотреть площадки, нужно оформить подписку.

Используемые технологии: отсутствуют.

Модель монетизации: подписка (для компаний / агентств – 4990 руб./мес.), комиссия с продаж (для площадок).

Российские кейсы: описание (4/4)



Сервисный
маркетплейс

Click To Mice

<https://click2mice.com/>

Штаб-квартира: Москва

B2B-платформа для управления полным циклом организации мероприятий: от поиска площадки до подготовки закрывающих документов. Каталог площадок доступен только после регистрации. Платформа позволяет также подобрать необходимое оборудование, питание, билеты и трансферы для иногородних гостей, загружать необходимые документы, управлять ролями сотрудников, анализировать эффективность и готовить отчеты.

Работает в 310+ городах России и СНГ. Основная аудитория сервиса – event-агентства. Компания также работает напрямую с 30+ корпоративными клиентами, среди которых Яндекс, Imperial Tobacco, Merck.

Используемые технологии: RPA (автоматизация бизнес-процессов).

Модель монетизации: комиссия от event-агентств за автоматизацию бизнес-процессов и доступ к базе поставщиков; комиссия с продаж от площадок; продажа программного обеспечения (у компании есть проработанные интеграции с CRM и ERP-системами).



Сервисный
маркетплейс

Pogostite

<https://www.pogostite.ru/>

Штаб-квартира: Москва

Платформа для организации деловых мероприятий, которая включает маркетплейс площадок для мероприятий и отелей для размещения. Компания предоставляет услуги организации мероприятия «под ключ», организует трансфер, бронирование билетов / гостиниц, оказывает полиграфические услуги, помогает подобрать гида, переводчика и др.

На платформе размещены площадки для мероприятий 25+ городов России.

Используемые технологии: отсутствуют.

Модель монетизации: оплата за организацию корпоративных мероприятий.

Мировые кейсы: типы площадок, размещенных на платформе

	HeadBox	VenueBook	Comet Meetings	VenueScanner	Spacer	The Vendry	
Лофты, апартаменты	✓	✓	Собственные площадки для деловых мероприятий	✓	✓	✓	
Рестораны, бары, клубы	✓	✓		✓	✓	✓	
Банкетные залы	✓				✓	✓	
Депозитные столики						✓	
Отели		✓		✓			
Фотостудии				✓		✓	
Переговорные	✓	✓		✓	✓	✓	
Конференц-залы	✓	✓		✓	✓	✓	
Теплоходы		✓		✓	✓	✓	
Спортивные залы / объекты		✓		✓			
Кинозалы						✓	
Кулинарные студии					✓	✓	
Концертные площадки						✓	
Веранды, открытые площадки	✓			✓	✓		
Театральные залы					✓		
Загородные клубы / площадки						✓	
Боулинг, бильярд, игровые клубы		✓					
Пивоварни, винодельни						✓	✓
Арт-галереи, музеи					✓	✓	✓
Склады					✓	✓	
Церкви					✓	✓	

* Другие типы площадок встречаются точноно: аквариум, зоопарк, пирс, школа, университет, глэмпинги

Мировые кейсы: метрики

	HeadBox	VenueBook	Comet Meetings	VenueScanner	Splacer	The Vendry
Год создания	2015	2010	2016	2015	2014	2018
Тип площадки	Сервисная	Поисковик площадок	Direct-to-consumer	Сервисная	Сервисная	Сервисная
Бизнес-модель	B2B, B2C	B2B, B2C	B2B	B2B, B2C	B2B	B2B
Количество типов мероприятий (целей аренды)	10	19	6	31	24	30
Количество площадок	9 000	400+	10+ зданий, 100+ площадок	25 000+	н.д.	3000+
Количество посетителей сайта, чел. / месяц*	52 500	5 130	3 350	129 400	79 800	17 200
Выручка 2021, \$ млн	10 – 15	6,6	18	н.д.	13,9	н.д.
Формат аренды	н.д.	Часовая	Полдня, день	Часовая, суточная (часто есть ограничения по мин.стоимости)	Часовая, суточная	Часовая, суточная
Общий объем привлеченных инвестиций**, \$ млн	12,6	11,3	45,6	3,8	8,7	6,5

* Similar Web, <https://pr-cy.ru/> (данные на март 2022)

**Учтены только венчурные инвестиции

Российские кейсы: типы площадок, размещенных на платформе

	Bash Today	Eventbooking	SpeedRent	Zuzan	ДЕЛИSPACE	Onmice	Pogostite	Click To Mice
Лофты	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓
Рестораны, бары, клубы	✓	✓	✓	✓			✓	
Банкетные залы	✓	✓		✓			✓	
Депозитные столики	✓							
Отели			✓			✓	✓	✓
Фотостудии	✓	✓	✓		✓			
Переговорные	✓	✓	✓		✓		✓	✓
Конференц-залы	✓	✓	✓		✓		✓	✓
Теплоходы	✓	✓	✓				✓	
Кальянные	✓			✓				
Спортивные залы / объекты		✓	✓		✓		✓	
Кинозалы		✓	✓					
Кулинарные студии		✓						
Концертные площадки		✓	✓				✓	✓
Веранды, открытые площадки		✓						
Театральные залы		✓						
Загородные клубы/площадки			✓				✓	
Боулинг, игровые клубы								
Пивоварни, винодельни								
Арт-галереи, музеи								✓
Склады								
Церкви								
Школы, университеты								

Незанятые ниши

Российские кейсы: метрики

	Bash Today	Eventbooking	SpeedRent	Zuzan	ДЕЛИSPACE	Onmice	Pogostite	Click To Mice
Год создания	2015	2016	2011	2018	2020	2020	2010	2016
Тип площадки	Сервисная	Поисковик площадок и сервисов	Поисковик площадок	Сервисная	Информационный портал	Поисковик площадок	Сервисная	Сервисная
Бизнес-модель	B2B, B2C	B2B, B2C	B2B, B2C	B2B, B2C	B2B, B2C	B2B	B2B	B2B
Количество типов мероприятий (целей аренды)	39	20	56	9	Не выделяется (разделение только по типам площадок)	Не выделяется	20	н.д.
Количество площадок	500+	н.д. (в Москве – 1312)	7000+	700+	900+	н.д.	2600+	3500+
Количество посетителей сайта, чел. / месяц*	77 100	4 700	6 840	3 890	13 089	н.д.	7 830	3 410
Выручка 2021, млн руб.	29,3	0,35	13,2	0,9	0,1	н.д.	63,5	276,9
Формат аренды	Часовая	Часовая	Часовая	Часовая	Часовая	Часовая, суточная	Часовая, суточная	н.д.
Общий объем привлеченных инвестиций**, \$ млн	0,9	-	-	0,12	-	-	-	-



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

По всем вопросам, связанным с данным исследованием, обращайтесь по адресу

research@develop.mos.ru

Агентство инноваций Москвы

Тел.: +7 499 225-92-52

<https://innoagency.ru/analytics/list>

Все интеллектуальные права на данный результат интеллектуальной деятельности в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации (часть четвертая) принадлежат ГБУ «Агентство инноваций города Москвы» (далее – Агентство) ©. Не допускается без согласия Агентства внесение изменений, сокращений и дополнений, извращение, искажение результата, порочащих деловую репутацию правообладателя, копирование и использование в составе иных результатов интеллектуальной деятельности или самостоятельно, а также тиражирование, воспроизведение, показ без согласия правообладателя, совершение иных неправомерных действий. Допускается без согласия Агентства и без выплаты вознаграждения, но с обязательным указанием имени правообладателя и источника заимствования совершать действия, предусмотренные статьями 1274 — 1276, 1278 Гражданского кодекса Российской Федерации.