MGMC

МОСКВА

КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ ГОРОДА МОСКВЫ

RUSS PASS БИЗНЕС

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА MEET GLOBAL MICE CONGRESS

[16–17 декабря 2026] [Москва, Конгресс-центр ЦМТ]

до 450 человек

Зал «Амфитеатр»

Официальное открытие Конгресса — 10:00 - 10:15

Пленарное заседание — 10:15-11:30

«Анатомия успеха в деловом туризме: от идеи и инструментов к осязаемым результатам»

Деловой туризм сегодня выходит далеко за рамки сервисной индустрии — он становится инструментом экономического развития, международного позиционирования и привлечения инвестиций.

В условиях смещения вектора развития на рынки БРИКС и Глобального Юга индустрия встреч выступает важнейшим драйвером перераспределения глобальных финансовых и инвестиционных потоков. Однако масштаб стоящих перед отраслью вызовов требует качественно новых компетенций и беспрецедентной синхронизации: государственные стратегии должны опираться на потребности рынка, а бизнес — понимать долгосрочные правила игры. Разрыв между макроэкономическими планами регуляторов и ежедневной практикой предпринимателей недопустим.

На главной сцене конгресса состоится предметный разговор между теми, кто создает правила в индустрии, и теми, кто по ним играет. Эксперты разберут проекты делового туризма как сложные конструкции, где важен каждый элемент. Главная задача дискуссии — уйти от абстрактных рассуждений и обсудить конкретные шаги: что делает государство для поддержки отрасли прямо сейчас, как бизнес видит свое будущее и где их интересы совпадают ради достижения осязаемых результатов.

Вопросы к обсуждению:

01

Синхронизация интересов: где встречаются государственные программы поддержки индустрии (субсидии, гранты, льготы) и коммерческие задачи бизнеса.

02

Инфраструктура и инвестиции: что строит и субсидирует государство, и насколько эти мощности отвечают актуальным запросам организаторов масштабных деловых событий.

03

Вектор БРИКС+: совместные стратегии власти и рынка по адаптации бизнеса к меняющейся внешней среде и освоению перспективных направлений (преодоление барьеров в логистике, визовых режимах и платежах)

04

От идеи к результату: как государство и бизнес измеряют успех отрасли — переход от отчетов о количестве привлеченных делегатов к оценке мультипликативного эффекта и подсчету реального вклада в экономику (ВРП).

05

Разделение ответственности: как распределяются роли государства и бизнеса в продвижении территорий, привлечении международных событий и масштабировании отраслевых проектов.

до 78 человек

Зал 1 / Трек «MICE Pulse»

Панельная дискуссия — 12:30 - 13:15

«Экономика делового туризма: смена бизнес-моделей и новые драйверы роста»

Рынок деловых событий переходит от конкуренции смет к конкуренции бизнес-моделей. Привычная модель, при которой подрядчики живут на фиксированную агентскую комиссию и продают заказчику свои «человеко-часы», окончательно устарела. Жесткие требования по постоплатам, растущие налоги и инфляция, финансовая турбулентность съедают прибыль еще до того, как проект завершен. В этих условиях старые бизнес-модели больше не гарантируют выживания.
Чтобы масштабироваться, привлекать инвестиции и зарабатывать реальные деньги, компаниям отрасли необходимо радикально перестроить саму архитектуру своих доходов.

Эта панельная дискуссия — центральное финансовое событие конгресса. Никакой лирики — только цифры, структуры и стратегии. Лидеры отрасли обсудят переход от предоставления стандартных услуг к модели, при которой оплата осуществляется за достижение конкретных бизнес-результатов. Мы разберем финансовые прогнозы, правила выживания на нестабильном рынке и способы превратить компанию из обслуживающего звена в дорогой, капитализируемый актив.

Вопросы к обсуждению:

01

Смена парадигмы: переход от продажи «человеко-часов» и комиссии к модели оплаты за результат.

02

Финансовая выносливость: управление рентабельностью бизнеса и кассовыми разрывами в условиях суровых постоплат.

03

Инвестиции и капитализация: как сделать бизнес привлекательным для инвесторов в эпоху волатильности и выстроить игру вдолгую.

04

Архитектура новых доходов: масштабирование бизнеса, неочевидные источники прибыли и переосмысление работы со спонсорами.

05

Конкурсная эволюция: трансформация тендерной политики из «битвы за копейку» в прозрачное партнерство ради совместной прибыли.

до 60 человек

Зал 2 / Трек «MICE DNA»

Прикладная сессия

12:45 - 13:15

« Брендинг направлений делового туризма: как культурный код создает глобальный спрос?»

Сегодня за право принять крупный международный конгресс или масштабную группу бизнес-путешественников бьются не отдельные площадки, а целые регионы. Но наличие современных отелей и просторных залов больше не гарантирует успеха — базовая инфраструктура стала базовой нормой, которой никого не удивишь. Иностранный заказчик ищет не просто удобство и комфорт, а смысл и эмоцию. Он выбирает направления, способные предложить уникальный культурный опыт и сильную идентичность. Ключевая задача регионов — научиться превращать свою историю, традиции и локальный колорит в дорогой, востребованный продукт для международного рынка, грамотно адаптируя его под менталитет конкретного зарубежного заказчика.

Как превратить точку на карте в международный бренд-магнит? Мы покажем, как грамотно продавать корпоративным заказчикам местный колорит, и найдем ту самую тонкую грань, где национальные традиции встречаются со строгими требованиями современного протокола. И главное — мы обсудим, как выстроить эффективное взаимодействие всех игроков — от государства до частного бизнеса — для продвижения единого бренда дестинации.

Вопросы к обсуждению:

01

Архитектура притяжения: разбор успешных стратегий создания регионов-магнитов на пространстве БРИКС и Глобального Юга.

02

Колорит и протокол: интеграция культурной идентичности в деловую среду — как сохранить аутентичность, не нарушив строгие международные стандарты комфорта и безопасности.

03

Синергия экосистемы: механики объединения локальных игроков (власти, площадок, DMC-агентств) для продвижения целостного и дорогого образа территории.

04

Капитализация наследия: как грамотно работать с «эхом» крупных проектов делового туризма, чтобы они продолжали приносить дивиденды городу и бизнесу спустя годы.

05

Адаптация продукта: тонкая настройка регионального предложения под ментальные и культурные особенности инвесторов из разных стран мира.

до 48 человек

Зал 3 / Трек «MICE LAB»

Визионерская сессия

12:45 – 13:15

«Стресс — это ошибка системы: как алгоритмы лечат выгорание проектных команд»

В индустрии встреч принято считать ненормированный график и хронический стресс профессиональной нормой. Когда команда выгорает, бизнес реагирует стандартно: тренинги по тайм-менеджменту, мотивационные спикеры, корпоративные психологи. Однако в большинстве случаев дело не в людях, а в системе: отсутствие четкого распределения задач, бесконечные цепочкисогласований и неуважение к личному времени. Главный вызов для бизнеса сегодня — признать, что стресс сотрудников — это ошибка системы, которую нужно лечить не разговорами, а цифровыми алгоритмами.

Эта сессия предлагает сменить оптику и рассмотреть стресс как системную ошибку, которая исправляется через цифровую дисциплину и автоматизацию. Эксперт покажет, как правильное перераспределение задач между человеком и технологией позволяет снизить нагрузку на команды и повысить устойчивость бизнеса. Участники получат прикладные инструменты, которые помогут превратить хаотичные процессы в управляемую, предсказуемую систему.

Вопросы к обсуждению:

01

Анатомия хаоса: почему советы психологов и мотивационные речи не работают, если в компании не выстроена архитектура бизнес-процессов.

02

Делегирование нейросетям: прикладные сценарии использования ИИ-помощников для написания текстов, сведения таблиц и обработки первичных данных.

03

Автоматизация рутины: программные инструменты, которые исключают человеческий фактор при подготовке мероприятий и экономят сотни рабочих часов.

04

Личные границы: как регламент «цифровой тишины» и отказ от требования мгновенных реакций в рабочих чатах спасают фокус внимания и личное время проектных менеджеров.

05

Экономика спокойствия: как инвестиции в автоматизацию рабочих мест напрямую снижают текучку кадров и сокращают финансовые потери от ошибок уставшего персонала.

06

Антистресс-отдел: кто несет больше ответственности за спокойствие сотрудников: HR-отдел, IT-департамент или операционный директор?

до 78 человек

Зал 1 / Трек «MICE DNA»

Панельная дискуссия — 14:15 - 15:00

«ДНК делового туризма Глобального Юга: культура, партнерства и стратегии экспансии»

Выход на рынки Глобального Юга — это не просто смена географии, это необходимость расшифровать совершенно иной культурный код и понять местные особенности ведения бизнеса. Это территория уникальных бизнес-возможностей, но сухие коммерческие предложения здесь не работают. Контракты заключаются на фундаменте личного доверия и глубокого уважения к традициям, поэтому разница в менталитете часто становится непреодолимым барьером даже для самых опытных игроков. Сегодня выигрывает тот бизнес, который способен играть по этим сложным правилам и конвертировать знание чужих традиций в реальные сделки.

Как взломать культурный код стран Глобального Юга и стать там «своим»? На центральной панели трека мы поговорим о людях, партнерствах и тонкостях перевода с языка цифр на язык традиций. Мы разберем, почему местная принимающая сторона (DMC) больше не может быть просто логистом — теперь это ваш главный культурный переводчик и проводник к большим бюджетам.

Вопросы к обсуждению:

01

Сходства и различия: что объединяет и отличает деловой туризм в странах Глобального Юга.

02

Архитектура доверия: как сформировать репутационный капитал на рынках, где бизнес строится на личных отношениях.

03

Анатомия менталитета: разница в «ДНК бизнеса» и фатальные ошибки, которые убивают сделки на старте.

04

Эволюция партнерства: как выстроить работу с местными подрядчиками, чтобы зарабатывать деньги, а не терять их.

05

Цифровая адаптация: подходы к маркетингу и поиску клиентов на территориях с абсолютно другими правилами потребления информации.

06

Свой среди чужих: как строить гибридные команды на новом для себя рынке.

до 60 человек

Зал 2 / Трек «MICE LAB»

Прикладная сессия

14:30 – 15:00

« План « Б» как стратегия: успешные мероприятия, в которых все пошло не по плану»

Даже самый высокобюджетный и продуманный проект может оказаться под угрозой срыва в считанные минуты. Сбой системы регистрации, переполненность площадки, проблемы с логистикой участников, все это никогда нельзя полностью исключить. Настоящий профессионализм организатора измеряется не идеальным первоначальным сценарием, а умением управлять катастрофой в реальном времени. В эпоху тотальной зависимости от технологий наличие железобетонного « Плана Б» становится главным конкурентным преимуществом агентства и единственной гарантией защиты репутации заказчика.

Эта сессия — разбор реальных кейсов, где критические сбои не привели к провалу, а позволили команде показать заказчику свой профессионализм. Эксперты поделятся алгоритмами антикризисного управления: от экстренного перераспределения потоков делегатов до внедрения передовых систем биометрического контроля. Никакой теории — только протоколы реагирования, проверенные в условиях реального кризиса.

Вопросы к обсуждению:

01

Цифровой апокалипсис: четкий алгоритм действий команды при глобальных инфраструктурных отказах и внезапном падении систем регистрации.

02

Архитектура толпы: интеллектуальная логистика человеческих потоков и предотвращение коллапсов на площадке, в том числе во время массовых деловых пауз и обедов.

03

Безопасность без компромиссов: интеграция современных технологических систем досмотра и биометрии — как обеспечить тотальную безопасность без ущерба для комфорта статусной аудитории.

04

Управление паникой: протоколы коммуникации с участниками и заказчиком в момент кризиса — как сохранить лицо бренда, когда базовые процессы выходят из-под контроля.

05

Цена страховки: юридическая и финансовая защита организатора — кто платит за ошибки техники и форс-мажоры площадки.

06

Скорость или прозрачность: что важнее в кризисной ситуации — мгновенная реакция команды или честная, открытая коммуникация с клиентом.

до 78 человек

Зал 3 / Трек «MICE Pulse»

Визионерская сессия

14:30 - 15:00

«Революция деловых поездок: как молодые кадры заставляют компании переписывать бюджеты»

Базовая командировка (перелет эконом-классом, стандартный отель, переговорная комната) больше не воспринимается как поощрение. Для нового поколения сотрудников это не привилегия, а рутина и стресс. В эпоху глобальной битвы за ценные кадры компании обнаружили: стандартные деловые поездки больше не мотивируют команду, а иногда даже провоцируют выгорание и увольнения. Бизнесу приходится срочно переписывать корпоративные бюджеты и правила игры, чтобы превратить скучную логистику в мощный инструмент удержания лучших умов.

Как сделать так, чтобы сотрудники сами хотели отправляться в деловые поездки, а компания видела в этом прямую выгоду? Мы разберем анатомию современных деловых путешествий. Выясним, готовы ли работодатели переплачивать за индивидуальный подход и как агентствам индустрии встреч перестать продавать просто билеты и гостиницы. Это честный разговор о том, где пересекаются интересы руководителей, отдела кадров и самих сотрудников.

Вопросы к обсуждению:

01

Смерть стандарта: почему классическая командировка потеряла статус привилегии и перестала работать как фактор мотивации.

02

Кадровый актив: новые гибридные форматы деловых путешествий (совмещение работы и отдыха), которые реально лечат выгорание и снижают текучку кадров.

03

Монетизация комфорта: как организаторам выйти из жесткой ценовой конкуренции за логистику и начать достойно зарабатывать на кастомизации деловых поездок.

04

Новая смета: за какие неочевидные опции, впечатления и сервисы крупные корпорации готовы без споров отдавать дополнительные бюджеты.

05

Метрики продуктивности: как выстроить KPI гибридной командировки, чтобы забота о сотруднике не превратилась в оплачиваемый отпуск за счет компании.

до 78 человек

Зал 1 / Трек «MICE LAB»

Панельная дискуссия — 15:30 – 16:15

« Цифровая трансформация индустрии деловых событий: дань моде или реальный актив?»

Цифровизация в индустрии деловых мероприятий перестала быть выбором, но до сих пор не стала гарантией эффективности. Компании инвестируют миллионы в приложения и платформы, которые в итоге не приносят реальных денег. Сегодня ключевой вопрос не «какие технологии внедрять», а «какую реальную ценность они создают для бизнеса». Какие продукты действительно снижают операционные издержки и повышают доходность проектов, а какие все еще остаются дорогим экспериментом с размытым результатом? Какие создают уникальный новый персонализированный опыт для участников мероприятий?
Эта панельная дискуссия — центральное событие трека, посвященного работающему инструментарию в сфере деловых событий. Мы поговорим о том, как алгоритмы и стандарты аналитики меняют саму архитектуру доходов в индустрии и подход к ведению повседневных задач. Лидеры рынка покажут, как данные, автоматизация и финтех формируют новую модель управления событиями — прозрачную, прогнозируемую и прибыльную.

Вопросы к обсуждению:

01

ИИ агенты в сфере бизнес ивента сегодня: искусственный интеллект как инструмент автоматизации рутинных процессов и легального сокращения фонда оплаты труда (ФОТ).

02

Данные как актив: использование аналитики для прогнозирования поведения аудитории, предпочтений аудитории, управления доходностью.

03

Виртуальный контроль: внедрение цифровых двойников площадок – отказ от плоских чертежей ради точной оценки рентабельности и предотвращения дорогостоящих ошибок при застройке. Возможности современных цифровых инструментов в подготовке событий на всех этапах.

04

От расходов к активам: технологии как инвестиция — какие цифровые стандарты повышают общую стоимость компании в глазах заказчиков и инвесторов. Пришло ли время компаний, созданных на основе искусственного интеллекта, и какую часть рынка они займут в индустрии, наряду с теми, кто работает «по старинке»?

05

Технологический минимализм: аудит IT-решений — как отказаться от переизбытка софта в условиях сокращения бюджетов и выбрать только те продукты, которые гарантированно окупаются. Что уже сегодня кажется оправданным, а что должно остаться аналоговым и будет представлять ценность в первозданном виде без автоматизации?

до 60 человек

Зал 2 / Трек «MICE Pulse»

Прикладная сессия

15:45 - 16:15

« Цена билета на рынки БРИКС+: реальная математика, скрытые издержки и барьеры»

Экспансия на рынки БРИКС и Глобального Юга выглядит как золотая жила, пока дело не доходит до первых контрактов. За красивыми перспективами скрываются суровые реалии: заблокированные денежные переводы, скрытые комиссии и прочие нюансы, которые могут съесть всю маржу. Работа в новых юрисдикциях — это тяжелая инвестиция с высокими рисками. Многие организаторы терпят убытки или вовсе прекращают работу с теми или иными международными направлениями еще на этапе адаптации своего продукта под чужие правила игры.

Эта сессия — честный аудит международной экспансии. Эксперты не просто поделятся историями успеха, а расскажут о реальных кейсах с цифрами и фактами, где они успели набить шишки при реализации проектов за рубежом. Участников ждет откровенный разбор: сколько на самом деле стоит открыть для себя новый регион, где прячутся главные ловушки и как не обанкротиться в процессе покорения новых горизонтов.

Вопросы к обсуждению:

01

Математика экспансии: стартовый капитал, скрытые издержки и реальные инвестиции, необходимые для реализации проектов на конкретных иностранных рынках.

02

Локализация чека: адаптация продуктовой линейки и ценообразования под финансовый менталитет местных заказчиков и подрядчиков.

03

Поиск «своих»: алгоритм проверки надежности локальной принимающей стороны (DMC) и защита от наценок «за статус иностранца».

04

Финансовая полоса препятствий: легальные и безопасные маршруты трансграничных платежей, управление валютными рисками и налоговые ловушки.

05

Цена ошибки: откровенный разбор громких финансовых провалов и успешных стратегий выхода на зарубежные рынки делового туризма.

до 78 человек

Зал 3 / Трек «MICE DNA»

Открытые дебаты

15:45 - 16:15

«Внутренняя команда против внешнего агентства: кто на самом деле экономит бюджет заказчика?»

В периоды оптимизации бюджетов заказчики мероприятий все чаще отказываются от внешних агентств в пользу внутренних команд. На первый взгляд, выгода очевидна: компания избавляется от агентской комиссии и получает команду, которая досконально знает корпоративную ДНК, внутреннюю политику и «боли» сотрудников.

Однако за этой экономией часто скрывается иллюзия. В смету «своего» мероприятия редко закладывают ФОТ задействованных сотрудников и упущенную выгоду бизнеса. Более того, внутренние команды лишены рыночной насмотренности, быстро выгорают в рутине, а внезапная болезнь единственного внутреннего ивент-менеджера за неделю до форума или другого корпоративного мероприятия может обернуться катастрофой, так как заказчики, в отличие от агентств, не имеют дублирующего штата.

В рамках открытых дебатов сторонники обоих подходов сойдутся в дискуссии. Мы разберем, когда отказ от агентства — это разумная бизнес-стратегия, а когда — путь к провалу проекта.

Вопросы к обсуждению:

01

Скрытая экономика: как честно посчитать стоимость мероприятий, организованных своими силами, и сравнить ее с услугами агентства.

02

Экспертиза против контекста: что важнее для успеха события — глубокое понимание корпоративной культуры своими людьми или насмотренность и опыт внешнего подрядчика?

03

Цена форс-мажора: кто платит за сорванный дедлайн, и почему агентская комиссия — это зачастую страховка от катастрофы.

04

Иллюзия креатива: действительно ли заказчикам нужен уникальный сценарий каждый раз, или для 80% задач достаточно шаблона, с которым справится внутренняя команда?

05

Фабрика кадров: как обнаружить «скрытых ивентщиков» внутри своей компании?

06

Эволюция гибрида: можно ли грамотно поделить зоны ответственности, чтобы агентство и внутренняя команда усиливали эффективность друг друга?

Зал A / Трек «MICE BRAIN»

до 25 человек

Тренинг — 13:30 – 15:00

«Антикризисное управление в деловом туризме». Теория

Тренинг — 15:30 – 17:00

«Антикризисное управление в деловом туризме» . Практика

В индустрии встреч идеальных событий не бывает — существуют только профессиональные команды, готовые к абсолютной неопределенности. Любой масштабный проект — это сложная экосистема с критическим множеством переменных: технологии, подрядчики, безопасность, логистика. Сбои в этой системе неизбежны, и главная компетенция организатора — уметь мгновенно трансформировать внезапный кризис в жестко управляемый процесс.

На этом тренинге участники окажутся внутри смоделированных нештатных ситуаций, разберут реальные провалы коллег и попробуют справиться с ними в режиме «здесь и сейчас».

Главная задача тренинга — сменить управленческую оптику: перестать воспринимать форс-мажор как репутационную катастрофу и научиться хладнокровно управлять кризисом в условиях жесточайшего дефицита времени и ресурсов.

Зал B / Трек «MICE BRAIN»

до 25 человек

Тренинг — 13:30 – 15:00

«От X до Z: деловой туризм через призму поколений». Теория

Тренинг — 15:30 – 17:00

«От X до Z: деловой туризм через призму поколений». Практика

Сегодня в одном зале делового конгресса или в составе одной мотивационной поездки встречаются представители сразу нескольких поколений. То, что продает событие зрелому руководителю (статусность, участие лиц, принимающих решения, емкие и полезные деловые сессии), совершенно не работает на молодых специалистов, которым нужны смыслы, динамика, интерактивность и быстрая смена форматов. Организаторы, которые продолжают делать проекты «для всех одинаково», неизбежно теряют внимание части аудитории. Понять, как мыслят разные возрастные группы — это больше не занимательная социология, а жесткий коммерческий инструмент управления лояльностью.

Участники тренинга разберут анатомию поколенческих ценностей и переведут ее на язык сценариев и смет. Они научатся проектировать архитектуру событий так, чтобы бесшовно соединять интересы консервативных заказчиков и прогрессивных участников. Эксперты расскажут, как выстраивать коммуникацию до события, какие форматы контента подбирать и как мотивировать людей к активному участию в различных форматах деловых мероприятий.

Закрытое мероприятие для представителей российской MICE-отрасли, отдельная регистрация

до 60 человек

Зал 2 / Трек «MICE DNA»

Визионерская сессия — 12:30 – 13:00

«Архитектура впечатлений: формула незабываемого события»

Сегодня заказчики ждут от мероприятий не просто контента, они хотят управлять эмоциями гостей. При этом в условиях «клипового мышления» фокус аудитории рассеивается уже в первые секунды, а конкуренция за внимание становится критически высокой. В погоне за вниманием гостя индустрия нередко уходит в крайности: либо деловое событие превращается в перегруженное шоу, либо чрезмерное следование протоколу делает его формальным и невыразительным.

Как найти золотую середину между строгим деловым этикетом и глубоким вовлечением аудитории? Слушателей ждет выступление о том, как режиссировать не свет и звук, а смыслы. Спикер разберет анатомию зрительского внимания и докажет, что визуальные образы и сценарные повороты — это не «украшательство», а жесткий бизнес-инструмент. Участники узнают, как создавать мероприятия, которые не просто удерживают зал и остаются в памяти, а решают задачи бизнеса, формируя лояльность к бренду и увеличивая прибыль.

Вопросы к обсуждению:

01

Уместность против эпатажа: каждому ли событию нужен «вау-эффект» и как не превратить деловой формат в развлекательное шоу.

02

Синхронизация несовместимого: искусство органично вписывать сильные эмоции и современные сценарные технологии в жесткие рамки корпоративного или государственного протокола.

03

Дизайн внимания: рабочие механики удержания фокуса аудитории в эпоху тотального информационного шума и «клипового мышления».

04

Экономика впечатлений: как обеспечить мощный эмоциональный отклик зала и создать резонансное событие, имея предельно сжатый бюджет.

05

Трудности перевода: кросс-культурная адаптация сценарных находок — как сделать так, чтобы вашу креативную идею одинаково восторженно поняли партнеры из разных стран.

06

Управление когнитивной нагрузкой: как найти идеальный баланс между плотностью смыслов, контентом и визуальным оформлением, чтобы не перегрузить аудиторию.

до 48 человек

Зал 3 / Трек «MICE Pulse»

Открытые дебаты

12:30 – 13:00

«По разные стороны баррикад: идеальный конкурс глазами заказчика и исполнителя»

Конкурсные процедуры задумывались как инструмент прозрачного и честного выбора, но на практике превратились в бег на месте с препятствиями. Заказчики жалуются на завышенные сметы и отсутствие свежих решений, а подрядные организации устали от размытых технических заданий, многомесячных постоплат и легализованной кражи идей. Пока одни пытаются сэкономить каждый рубль, другие вынуждены кредитовать клиентов из собственного кармана или искусственно занижать цены, убивая рынок. Настало время выйти из кулуаров и высказать претензии в лицо.

Этот баттл — очная ставка двух миров. На одной сцене сойдутся директора по закупкам крупных компаний и руководители ведущих агентств. Мы устроим жесткий разбор правил игры и выясним, можно ли превратить токсичные торги в честное партнерство, где заказчик оценивает реальную ценность продукта, а не только финальную цифру в смете.

Вопросы к обсуждению:

01

Интеллектуальное волонтерство: неоплачиваемая разработка концепции на этапе конкурса — это неизбежные инвестиции в клиента или узаконенная кража идей?

02

Ценность vs цена: как перестать убивать качество деловых событий ради чрезмерной экономии и переориентировать закупки с минимальной цены на реальную эффективность.

03

Ценовые войны: искусственное занижение смет (демпинг) как стратегия выживания — кто на самом деле платит за такую «экономию» в финале проекта.

04

Предел выносливости: суровые условия постоплат — где заканчивается партнерство и начинается бесплатное кредитование заказчика силами подрядной организации.

05

Слепые брифы и бездушные алгоритмы: как бороться с нечеткими техническими заданиями и повысить эффективность безликих электронных площадок.

до 78 человек

Зал 2 / Трек «MICE Pulse»

Презентация решений — 13:15 – 14:00

«Проверка на прочность: битва коммерческих идей за деньги заказчика»

Корпоративные клиенты устали от презентаций, где им продают абстрактные идеи и визуальные эффекты. В условиях жесткой оптимизации держателям бюджетов нужны не просто красивые картинки, а понятная математика: как сократить смету, не убив качество, и как вернуть часть вложенных средств. Настало время оценивать организаторов не по полету фантазии, а по их умению беречь чужие деньги.

Это не классическая защита креативных концепций, а настоящая финансовая дуэль в режиме реального времени. На сцене — жюри из реальных заказчиков (коммерческие директора и руководители по персоналу крупнейших компаний). Перед ними — дерзкие агентства, которые защищают исключительно свои бизнес-модели и инструменты оптимизации. Зрители в зале превращаются во влиятельных инвесторов: каждый участник получает виртуальную валюту («майскоины») и голосует своим «капиталом» за ту экономическую модель, которая оказалась самой убедительной и жизнеспособной.

Вопросы к обсуждению:

01

Анатомия оптимизации: как легально сократить бюджет заказчика на логистику, при этом увеличив собственную комиссию организатора.

02

Скрытые активы: презентация новых сервисов по монетизации спонсоров и партнеров, способных сократить затраты еще на этапе планирования мероприятия.

03

Прозрачная выгода: аргументы и легальные финансовые схемы, которые заставляют заказчика подписать договор без попыток «сбить цену».

04

Суд инвесторов: интерактивное голосование зала и честная обратная связь от реальных держателей корпоративных бюджетов.

до 48 человек

Зал 3 / Трек «MICE LAB»

Открытые дебаты — 13:15 – 13:45

« Нейросеть как режиссер: генератор смыслов или компилятор чужих идей? »

Сегодня искусственный интеллект не просто пишет шаблонные тексты или генерирует картинки для презентаций. Он замахнулся на святую святых индустрии встреч — режиссуру и сценарное мастерство. Живые творцы годами опираются на насмотренность, профессиональную интуицию и культурный код. Машины же предлагают совершенно иной, прагматичный подход: сценарий, который математически просчитан на основе анализа психотипов, больших данных и нейрореакций конкретной аудитории. Что эффективнее: искра человеческого гения или холодный, безошибочный расчет программы?

Это не философская дискуссия о далеком будущем, это столкновение полярных подходов, которые уже сегодня конкурируют за бюджеты клиентов и прибыль в событийной индустрии.

Вопросы к обсуждению:

01

Интуиция против алгоритмов: может ли технический анализ данных заменить насмотренность и режиссерское чутье?

02

Нейробиология впечатлений: как программы используют психологические портреты и поведенческие модели участников для «программирования» нужных эмоциональных реакций в зале.

03

Синтетический сценарий: где проходит тонкая грань между использованием нейросети как быстрого помощника и полной передачей ей авторского контроля над событием.

04

Новая экономика креатива: станет ли искусственный интеллект легальным и массовым способом радикально сократить бюджеты на дорогих креативных директоров и сценарные группы.

05

Оригинальность или предсказуемость: не приведет ли делегирование креатива нейросетям к конвейерному производству идей, где все деловые события станут одинаковыми.

до 78 человек

Зал 2 / Трек «MICE LAB»

Прикладная сессия — 14:45 – 15:15

«Экономика данных: как извлекать доход из аналитики мероприятий»

Каждое деловое событие генерирует терабайты данных: от времени, проведенного делегатом у конкретного стенда или на профильной сессии, до истории его запросов в приложении и маршрутов перемещения по площадке. Однако большинство организаторов по-прежнему ограничиваются сбором базовой статистики посещаемости, упуская ключевой коммерческий актив. В условиях цифровой экономики конкурентное преимущество получают компании, способные глубоко анализировать неочевидные закономерности. Неумение собирать и монетизировать цифровой след аудитории — это прямая потеря прибыли и стратегическая ошибка при планировании будущих проектов.

Эта сессия — предметный разбор того, как превратить массивы данных в новый, самостоятельный источник дохода. На примере реальных кейсов эксперты продемонстрируют способы трансформации коммерческой стратегии и монетизации поведенческой аналитики. Участники изучат финансовые модели мероприятий нового формата, где спонсор приобретает не квадратные метры выставочной площади, а гарантированный и прозрачный доступ к вниманию своей целевой аудитории.

Вопросы к обсуждению:

01

Алгоритмы продаж: использование аналитики для прогнозирования спроса заказчиков и автоматического формирования базы перспективных целевых контактов.

02

Смена парадигмы партнерства: отказ от реализации экспонентам и спонсорам безликих «метров застройки» в пользу продажи оцифрованного внимания и прогнозируемой коммерческой отдачи.

03

Индекс вовлеченности: механики сбора и оценки данных каждого участника — как достоверно определить степень вовлеченности в повестку события в противовес номинальному присутствию.

04

Архитектура экономии: ключевая роль собранной аналитики в превентивной оптимизации бюджетов и защите будущих проектов от нецелевых расходов.

до 48 человек

Зал 3 / Трек «MICE DNA»

Прикладная сессия

14:45 - 15:15

« Ген лояльности: как индустрия встреч борется за лучшие кадры»

Кадровый дефицит становится одним из главных вызовов для индустрии встреч. Компании сегодня конкурируют за сильных специалистов не только между собой, но и с корпорациями, технологическим сектором и креативными индустриями. Ненормированный график, колоссальная ответственность и перманентный стресс делают профессию сложной и заставляют специалистов выбирать альтернативные карьерные траектории. Главный вызов для руководителей бизнеса — понять, как удержать команду, когда простого повышения зарплаты уже недостаточно, а старые методы мотивации перестали работать.

Как воспитать в компании тот самый «ген лояльности»? На этой прикладной сессии мы откажемся от сухой теории управления персоналом и разберем реальную практику. Руководители ведущих компаний покажут свои работающие (и провальные) стратегии удержания. Мы честно поговорим о том, почему люди уходят, как корпоративная культура заменяет социальный пакет, и что делать с растущей армией независимых специалистов, которые больше не хотят работать в штате.

Вопросы к обсуждению:

01

Межотраслевая конкуренция: как индустрии встреч выигрывать битву за сильных управленцев у технологичных компаний и корпоративного сектора.

02

Фрилансеры: дополнительный ресурс гибкой команды или угроза для агентств?

03

Бренд работодателя: как сильная корпоративная культура и безупречная репутация работодателя становятся главными факторами удержания персонала.

04

Прикладная мотивация: рабочие инструменты вовлечения и поощрения сотрудников без бесконечного раздувания фонда оплаты труда.

05

Профилактика выгорания: как выстроить внутренние процессы так, чтобы менеджеры не сбегали из профессии после первого же сложного проекта.

до 25 человек

Зал А / Трек «MICE BRAIN»

Тренинг — 12:30 – 14:00

«Экспансия на зарубежные рынки делового туризма». Теория

Тренинг — 14:30 – 16:00

«Экспансия на зарубежные рынки делового туризма» . Практика

Изменение глобальных финансовых и деловых связей открывает новые возможности для российских компаний в сфере делового туризма на рынках БРИКС и Глобального Юга. Однако попытки перенести привычные бизнес-модели на новую почву чаще всего оборачиваются провалом. Разница в культурных кодах, барьеры в трансграничных платежах и специфика местного документооборота способны заморозить любой международный проект еще на стадии переговоров. Экспансия требует не только энтузиазма, а еще и хирургически точного расчета и знания негласных правил игры на конкретных территориях.

Участники шаг за шагом разберут, как подходить к выходу на зарубежные рынки: от выбора подходящего рынка и определения целевого клиента до формирования модели работы, поиска локальных партнеров и оценки ключевых рисков. В результате участники получат практическую структуру для оценки своих возможностей и смогут сформировать собственную дорожную карту выхода на выбранный зарубежный рынок — с пониманием, что именно они предлагают, кому, через какую модель и какие шаги необходимо сделать в первую очередь.

до 25 человек

Зал В / Трек «MICE BRAIN»

Тренинг — 12:30 – 14:00

« Нестандартные подходы к организации мероприятий». Теория

Тренинг — 14:30 – 16:00

« Нестандартные подходы к организации мероприятий». Практика

Классическая архитектура деловых мероприятий — формальные президиумы, линейная программа и статичные гала-ужины — больше не обеспечивает необходимого уровня вовлеченности. Аудитория быстро теряет интерес, а привычные инструменты перестают создавать необходимую для клиента ценность.

При этом любые попытки выйти за рамки шаблонов часто сталкиваются со сложностями: осторожность заказчиков, формализированные закупочные процедуры и ограниченные бюджеты. Главная задача сегодня — научиться генерировать оригинальные решения, которые не только удивляют аудиторию, но и четко соответствуют бизнес-задачам клиента.

Тренинг сфокусирован на практическом освоении нестандартных подходов к организации мероприятий. Участники разберут как формируются идеи, способные «сломать» привычные сценарии мероприятий: от трансформации пространства до переосмысления структуры программы и логики взаимодействия с аудиторией.

Под руководством экспертов аудитория пройдет полный цикл создания нешаблонного формата — от генерации идеи до ее упаковки в смету и аргументированной защиты перед самым сложным и консервативным клиентом.

Закрытое мероприятие для представителей российской MICE-отрасли, отдельная регистрация