

IT Roadshow Узбекистан

25 - 26 февраля 2026 г.

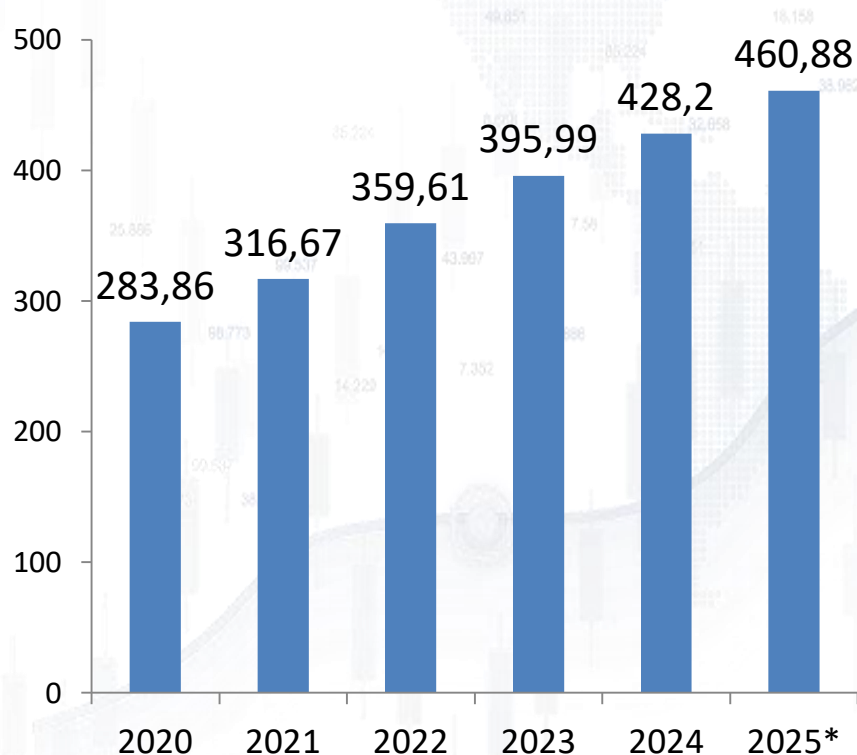
Выводим бизнес на новый уровень

<https://it-roadshow.ru/uzbekistan/>





ВВП по ППС, млрд долл.



*оценка МВФ (окт. 2024 г.)

Население: 37,5 млн (2025)

ПИИ: \$11,9 млрд (2024)

Основной партнер по импорту – РФ (17%)

Доля сектора ИКТ в ВВП: 2,2% (2023)

Импорт услуг ИКТ: \$287 млн (2023)

Moody's: Ba2, стабильный (2024)

S&P Global Ratings: BB-, стабильный (2024)

IT рынок Узбекистана



Динамика рынка

23%

CAGR сектора ИКТ

в 4 раза

вырос импорт услуг
ИКТ за 5 лет



Потенциал продаж

9,3%

всех импортируемых
услуг приходится на
услуги ИКТ

К 2027 г. прогнозируется
рост рынка ИТ-услуг до
\$2,8 млрд, рынка ПО –
до **\$925 млн**, рынка
ЦОД – до **\$335 млн**



Инфраструктура

\$1 млрд

совокупный доход 2000
резидентов IT Park –
свободной
экономической зоны для
ИТ-компаний.



Востребованные решения

- ✓ FinTech
- ✓ Умный город
- ✓ Информационная
безопасность
- ✓ E-commerce
- ✓ Цифровизация
управления водными
ресурсами и сферой
ЖКХ

Вызовы рынка для российских IT компаний



Привычные форматы продвижения не работают на новом рынке



Продукт или услуга требуют ребрендинга или «переупаковки»



Отсутствие точек входа к потенциальным клиентам и заказчикам



Сложности с коммуникацией с потенциальными партнерами



Нет практического понимания особенностей работы на рынке



Решение: IT Roadshow – эффективный формат выхода IT и Tech компаний на новые рынки

Этапы работы с участниками

#1



Формирование брифа

Определение задач, перспективных ниш, потенциальных партнеров на рынке

#2



Обучение команды

Интенсив по вопросам ведения бизнеса в стране с выдачей именных сертификатов

#3



Кастомизированная программа

Разработка персонального графика переговоров и встреч

#4



Комплексное сопровождение

Индивидуальное сопровождение в стране проведения IT Roadshow

Преимущества и результаты Roadshow

Понимание рынка



Инсайды о специфике ведения бизнеса, конкурентной среде, перспективных рыночных нишах и бизнес-трендах

Новые клиенты



Прямые переговоры с ЛПР и топ-менеджерами потенциальных клиентов и партнеров

Формирование стратегии



Реальные кейсы и рекомендации экспертов для формирования эффективной бизнес-стратегии

Обратная связь от ЦА



Честный фидбек для оптимальной адаптации вашего продукта с учетом местной специфики

Решения по локализации



Набор работающих алгоритмов и практик по локализации бизнеса в регионе

Инновационные идеи



Взаимодействие с другими культурами открывает пути для креативных решений

Участники Roadshow



Фаундеры и CEO

Для оценки перспектив рынка



C-level

Для выстраивания стратегий развития



Продукты

Для проведения CustDev

- Разработчики программного обеспечения
- Облачные сервисы и SaaS-платформы
- Стартапы
- Телекоммуникационные компании
- Электроника и электротехника
- Информационная безопасность
- IT-консалтинг и аутсорсинг
- AI и машинное обучение
- Big Data и аналитика
- Электронная коммерция и маркетплейсы
- Образовательные и обучающие платформы
- Финтех-компании

Рамочная программа

25 февраля		26 февраля	
08:30 – 09:30	Деловой завтрак	09:00 – 12:30	Индивидуальные B2B/ B2G переговоры
10:00 – 12:30	Индивидуальные B2B/ B2G переговоры	12:30 – 14:00	Обед
12:30-14:00	Обед	14:00 – 16:00	Индивидуальные B2B/ B2G переговоры
14:00 – 18:00	Индивидуальные B2B/ B2G переговоры	16:00 – 18:00	Тест-драйв IT Парка Ташкента, кейсы по выходу на рынок
19:00 – 21:00	Приветственный гастро-вечер, нетворкинг со специалистами отрасли	18:00 – 18:30	Планирование Follow- up по итогам мероприятия

Стоимость участия

В стоимость участия включено:

- Входной бриф
- Обучение команды по особенностям ведения бизнеса в целевой стране
- Кастомизированная деловая программа
- B2B / B2G переговоры с ЛПР целевой аудитории
- Сопровождение переговорного процесса
- Трансфер в стране пребывания



340 000 руб.

Early Bird offer: скидка 15% при оплате до 31.12.2025

**В стоимость не входит авиаперелет, гостиница и питание*



Организатор

ООО Консалтинговая компания «Деларей» – профессиональные консультанты по выводу IT компаний на международные рынки и увеличению экспортных продаж



На российском
рынке с 2011 г.



Собственные офисы
за рубежом: Баку,
Ташкент, Астана



Разработчики и
операторы
экспортных
онлайн платформ



Головной офис:
Центр
международной
торговли, Москва

15000+

В2В партнеров найдено для
наших клиентов

150+

Международных
мероприятий проведено

250+

Образовательных мероприятий
по экспорту и развитию бизнеса

700+

Клиентов компании в России и
за рубежом

Отзывы о работе с нами

Квантрон Групп, Рязань

Сотрудничество с "Деларей" принесло реальный результат: в ходе переговоров в Баку мы заключили контракты с крупнейшими производителями соков на поставку систем машинного зрения и маркировки.

“



Владимир Ким

директор по развитию

Smartagro, Тамбов

Мы довольны работой с компанией "Деларей": насыщенная программа b2b встреч, переговоры с ЛПР, ценные инсайды по рынку, сопровождение поездки, компетентные, неравнодушные к своему делу сотрудники.

“



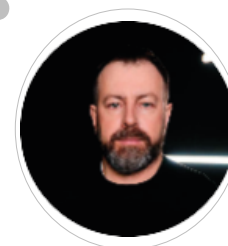
Александр Рузаев

руководитель

Центр интеллектуального цифрового сельского хозяйства ИПУ РАН, Москва

Компетенции "Деларей" помогли нам в понимании условий для продвижения наших интеллектуальных систем за рубежом.

“



Сергей Антипин

директор



Контакты

ООО Консалтинговая компания «Деларей»

г. Москва, Краснопресненская наб., д. 12, подъезд 6 (Центр международной торговли)

Тел. +7 (499) 649-63-04, +7 (920) 520-83-04

customers@delarey.ru

<https://it-roadshow.ru/>



Евгения Щипкова
заместитель
директора
+7 923 438 8558



Наталья Антипина
заместитель
директора
+7 916 721 9502



Екатерина Смородина
заместитель
директора
+7 951 305 3853

Напишите нам в
мессенджеры, и мы
согласуем с Вами
дату и время бесплатной
видео-консультации

