



НАЦИОНАЛЬНОЕ
ФИТНЕС-СООБЩЕСТВО

33 ВСЕРОССИЙСКИЙ СЪЕЗД ФИТНЕС-ИНДУСТРИИ 4—5 АПРЕЛЯ 2024

«ЯРОВИТ ХОЛЛ» — Г. МОСКВА, БОЛЬШАЯ ЯКИМАНКА 26



МИНИСТЕРСТВО СПОРТА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ПРОГРАММА РАБОТЫ ЗАЛОВ:

4 АПРЕЛЯ 2024

ЗАЛ 1 — УПРАВЛЕНИЕ ФИТНЕС-БИЗНЕСОМ. ИНВЕСТИЦИИ

Время	Эксперт	Лекция
10:00–10:45	Добровольский Дмитрий	СТРАТЕГИЯ КОМПАНИИ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ ВРЕМЕНИ, КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ. <ul style="list-style-type: none">• Как создать реально работающую стратегию в условиях изменений?• Стратегия и план действий. Как прогнозировать возможные изменения и вносить коррективы?• Стратегия обновления компании. Как обновить концепцию и позиционирование компании на рынке?• Стратегия как инструмент для достижения основных целей компании• Стратегия как эффективный инструмент для увеличения прибыли. Как увеличить выручку и оптимизировать расходы.• Антикризисная стратегия. Как выйти из глубокого кризиса в рентабельность?• Стратегия Стартапа. Как эффективно начать бизнес в современных экономических условиях?
11:00–11:40	Демин Антон	МУЛЬТИПЛИКАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ И МЕССЕНДЖЕРАХ ДЛЯ МАКСИМАЛЬНОЙ ЛИДОГЕНЕРАЦИИ ФИТНЕС-КЛУБА. <ul style="list-style-type: none">• Какие механики и инструменты при продвижении фитнес-клуба не работают совсем или работают не так, как пишут в учебниках? (сквозная аналитика, конкурентный анализ, А/Б-тестирования, брендинг).• Как создать логично выстроенные эффективные офферы? (тест-драйв, квиз, урезанная карта, колесо фортуны).• Как максимизировать отдачу от обязательных маркетинговых площадок (Telegram ADS, Таргетинг ВК, Поиск в Яндексе и Рекламная сеть Яндекса).• Что необходимо учесть при запуске рассылок (инвайтинг и Senler в ВК, Whatsapp, голосовые авто-обзвоны, СМС, e-mail).• Единая экосистема IT-сервисов и маркетинга как основа продвижения фитнес-клуба. Как создать или использовать готовые инструменты.• Готовый алгоритм создания воронок продаж для эффективной работы с лидами и базой.
11:50–12:05	Кочубин Илья	ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА СПОРТИВНОГО ОБОРУДОВАНИЯ И ГЛОБАЛЬНЫЕ УГРОЗЫ ДЛЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ. <ul style="list-style-type: none">• Анализ рынка спортивного оборудования. Тенденции, угрозы, перспективы развития. Аналитическая модель рынка на три года.• Особенности импортозамещения. Влияние технологического процесса на стоимость и пути ее снижения.• Факторы влияющие на эффективность импортозамещения.• Готовые решения от компании IRONEXT, по увеличению проходимости залов и привлечению новых клиентов.
12:05–12:20	Артемьева Ирина	ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОДУКТ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ ФОРМЫ И ПРОФИЛАКТИКИ ТРАВМ.

		<ul style="list-style-type: none"> • Особенности продукта, повышающие возможности организма для ведения активной и повседневной жизни. • Уникальные характеристики и впечатляющие эффекты от использования продукта в спорте и фитнесе. • Научные факты и доказательства об успешной формуле продукта.
12:20–13:00	Дрозд Григорий	<p>КРАСИВО УПАКУЕМ БОКС В ФИТНЕС-КЛУБЕ! ПОВЫШАЕМ МОНЕТИЗАЦИЮ КЛУБА БОЕВЫХ ИСКУССТВ И ВНЕДРЯЕМ СИЛЬНЕЙШИЕ БИЗНЕС-ИДЕИ.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Решай и предпринимай! • 5 ключевых инструментов для реализации задуманного. • Калькулятор маркетинговых идей. Выбор за лучшими. Бери и делай! • Смелые бизнес-решения для увеличения монетизации от профессионала отрасли.
12:50	Подписание соглашения о сотрудничестве и взаимодействии между Федерацией тайского бокса-муйтай России и Обществом с ограниченной ответственностью «ПЕРВЫЙ ЖИВОЙ КОЛЛАГЕН».	
13:10–13:30	Николаев Дмитрий	<p>КАК С ПЕРВОГО ДНЯ ПОСЕЩЕНИЯ ФИТНЕС-КЛУБА ЗАМОТИВИРОВАТЬ КЛИЕНТА РЕГУЛЯРНО ТРЕНИРОВАТЬСЯ.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Очевидные и прозрачные будущие результаты тренинга. • Современные технологии для оценки общего состояния здоровья клиента • Роль инструкторского состава в поддержании мотивации.
13:30–14:10	КОФЕ-БРЕЙК	
14:10–16:10	<p>Модератор Силина Елена</p> <p>Участники заседания: Представители Минспорта России. Руководители органов исп.власти в сфере физической культуры и спорта субъектов РФ. Операторы фитнес-отрасли. Учредители, руководители региональных фитнес-клубов</p>	<p>ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ ОПЕРАТОРОВ ФИТНЕС-ОТРАСЛИ С ОРГАНАМИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ.</p> <p>ГОСУДАРСТВО И ФИТНЕС-БИЗНЕС КАК ЭФФЕКТИВНАЯ МОДЕЛЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПО РАЗВИТИЮ ФИЗКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ И ФОРМИРОВАНИЮ СУВЕРЕНИТЕТА РОССИЙСКОГО СПОРТА.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Фитнес-отрасль — элемент государственной системы развития физической культуры и спорта. Власть и фитнес-бизнес: новый взгляд в будущее. • Идеологическое влияние фитнес-отрасли на укрепление суверенитета российского спорта. • Преимущества взаимодействия государства с различными отраслевыми сообществами в области развития физической культуры и спорта, как эффективная модель государственной системы управления. • Новый национальный проект «Спорт России». Возможности для фитнес-отрасли. • Внесение изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: особенности, формы и влияние на отрасль.
16:40–17:05	Иванов Игорь	<p>КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНЫЙ ПОДХОД В ОБСЛУЖИВАНИИ ПОСЕТИТЕЛЕЙ ФИТНЕС-КЛУБОВ.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Индивидуальные продукты для результативного тренинга. • Лектории, практикумы и другие активности для формирования клиентской лояльности. • Партнёрские программы.
17:20–18:10	Масенко Илья, Троицкий Александр, Фахрутдинов Альберт	<p>ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ.</p> <p>ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ФИТНЕС-ОТРАСЛИ ОТ ЦИФРОВИЗАЦИИ ДО СТРОИТЕЛЬСТВА.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Новые банковские программы для создания объектов спорта и фитнеса. • Цифровизация объектов. Пути развития, точки роста и риски. • Кейсы эффективного взаимодействия банков с фитнес-отраслью.

18:20–18:35	Иванов Сергей	ТРАНСФОРМАЦИЯ РЫНКА СПОРТИВНОГО ОБОРУДОВАНИЯ И ФИТНЕС-УСЛУГ. <ul style="list-style-type: none"> • Куда движется рынок фитнес-оборудования. Какой прогноз? • Восходящие тренды. • Смена европейских брендов на китайские: плюсы и минусы.
18:45–19:30	Дари Елена	УСИЛЕНИЕ КЛИЕНТСКОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ ЧЕРЕЗ ЦЕННОСТИ БРЕНДА. <ul style="list-style-type: none"> • Определение ценностей бренда. • Интеграция ценностей в повседневную жизнь фитнес-клуба. • Эмоциональное соединение с клиентами. • Привлечение новых клиентов через ценности.
19:40–20:30	Шатров Евгений	МАСТЕРСТВО ПРОДАЖ: АВТОРСКИЕ ФИШКИ И ПРИЕМЫ ДЛЯ ПОДЪЁМА ВЫРУЧКИ ФИТНЕС-КЛУБА ВВЕРХ. <ul style="list-style-type: none"> • Конструктор скриптов для увеличения реализации услуг. • Убойная формула презентации ценностей услуг. Работает на 100%. • Закрываем «думающих» при первой коммуникации с любым чеком. • Продаем на высоких оборотах: как увеличить выручку в 2 раза.

4 АПРЕЛЯ 2024

ЗАЛ 2 — ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ

10:00–11:00	Чешик Герман	ЛИЦО БРЕНДА. СОВРЕМЕННОЕ ВЕДЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ ФИТНЕС-КЛУБОВ ДЛЯ КОНКУРЕНТНО СПОСОБНОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ И ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГ. <ul style="list-style-type: none"> • Точечное взаимодействие с целевой аудиторией, как эффект влияния на образ компании и качество обслуживания. • Стратегия решает всё! В чем разница соцсетей премиум фитнес-клубов и масс-маркета. • Демонстрация экспертности, или Как показать свой авторитет среди конкурентов. • Как больше продавать через соцсети. Что необходимо предпринимать?
11:15–12:15	Скорик Наталья	КАК ЭФФЕКТИВНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ОСНОВНЫЕ КАНАЛЫ ПРОДВИЖЕНИЯ В ИНТЕРНЕТЕ И СОЦСЕТЯХ. МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ. <ul style="list-style-type: none"> • Современные техники и приемы продвижения в ВК и Яндекс. Какие ошибки допускают 90% бизнесов. • Почему не всегда довольны результатом продвижения? Разберем особенности и тонкости работы. • Позитивные кейсы и примеры для внедрения в работу и повышения эффективности.
12:30–13:30	Сандул Светлана	ИНСТРУМЕНТАРИЙ МАРКЕТИНГА ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ СПОРТА И ФИТНЕСА. <ul style="list-style-type: none"> • Как можно использовать популярность спорта для взаимного продвижения компаний? • Инструменты узнаваемости бренда через спортивный маркетинг. • Продвижение новых продуктов для увеличения дохода компании. • Примеры эффективного спортивного маркетинга.
13:30–14:10	КОФЕ-БРЕЙК	
14:10–15:10	Задиран Неля	ПРОДАЖИ ОТ ВХОДА ДО ВЫХОДА! <ul style="list-style-type: none"> • Комфортная логистика клиента по клубу. Как продать с первой встречи? • Формирование клиентской лояльности помощью дополнительных услуг. Какие приемы? • Инструменты клиентского сопровождения и увеличение процента

		продления клубных карт.
15:25–16:25	Семинар Артем, Зайцев Игорь	SMART ТЕХНОЛОГИИ КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ РЕКЛАМЫ И СОВРЕМЕННОГО ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГ КОМПАНИЙ. <ul style="list-style-type: none"> • Цифровые аватары и их функциональные безмерные возможности. • Российский ответ западным технологиям в сфере маркетинга. • Искусственный интеллект, как основа творчества и развития предпринимательства.
16:40–17:40	Ларина Мария, Зырянова Наталья	БИЗНЕС-СЕССИЯ ОТ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЕТИ ФИТНЕС-КЛУБОВ «DRIVE FITNESS». ПОДНИМАЕМ КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ФИТНЕС-БИЗНЕСА! <ul style="list-style-type: none"> • Планирование бюджета фитнес-департамента: дорожная карта, зачем и как? • Расходы. Точка безубыточности. Планирование ФОТ. • Планирование доходов: индексация, сезонность и прирост из года к году. • На стыке сезона. Готовимся сделать прибыльным детский фитнес-клуб. • Инструменты извлечения прибыли: какие мероприятия проводить для получения дохода. Кейсы сети фитнес-клубов «Drive Fitness».
17:55–18:55	Кабаев Руслан	КАК ПОМЕНЯЛСЯ ПОРТРЕТ КЛИЕНТА ЗА ПОСЛЕДНИЕ 5 ЛЕТ. ОСНОВНЫЕ ТРИГГЕРЫ В ПРОЛОНГАЦИИ УСЛУГ ПЕРСОНАЛЬНОГО ТРЕНЕРА. <ul style="list-style-type: none"> • Особенности в потребностях клиентов и выборе специфике тренинга. • Использование инструментов геймификации для эффективных продаж. • Новый клиент и новый тренер : портрет и набор скилов тренера нового поколения.
19:10–20:10	Зайцев Игорь	ПРОДАЖИ ПЕРСОНАЛЬНОГО ТРЕНИНГА КАК РЕАЛИЗОВАТЬ УСПЕШНО ПЛАН. <ul style="list-style-type: none"> • Инструментарий внутреннего маркетинга. • Технология продаж. Модель быстрого и успешного позиционирования. • Звонить, писать, говорить? Как быстро и эффективно продавать?

5 АПРЕЛЯ 2024

ЗАЛ 1 — УПРАВЛЕНИЕ ФИТНЕС-БИЗНЕСОМ. ИНВЕСТИЦИИ

Время	Эксперт	Лекция
10:00–10:50	Спикеры Гулевич Максим, Жердев Валентин, Габеева Мария Участники заседания: Дмитрий Добровольский, Влад Петров, Ирина Троска, Сергей Савинов, Евгений Шатров, Марина Евдокимова, Вера Трушина, Мария Смирнова, Валерий Пеняжин, Ирина Просвинова, Юрий Терехов, Александр Мамушкин, Ника Кагановская, Виктор Никитин,	ЭКСПЕРТНЫЙ ТРЕК ОТ ЮРИДИЧЕСКОГО СОСТАВА НАЦИОНАЛЬНОГО ФИТНЕС-СООБЩЕСТВА. ОТВЕТЫ НА АКТУАЛЬНЫЕ ЮРИДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ФИТНЕС-ОТРАСЛИ. <ul style="list-style-type: none"> • Реклама в интернете. Как не лишиться 1,5 млн рублей за один рекламный пост. • Отличие рекламы от иной информации. • Один пост – три нарушения, кто и за что привлекает к ответственности. Как защититься от штрафов. • Как защититься от претензий налоговых органов: дробление, расходы, «технички», «однодневки», что ещё вменяют фитнес-клубам и как противостоять этому. • Работа с клиентами глазами юриста. Новое в законодательстве. • Проблемные вопросы при исполнении клиентского договора. • Как минимизировать финансовые потери клуба в судебных спорах с клиентами.

	Георгий Чуманов, Владимир Женихов, Игорь Зайцев, Артем Семин, Сергей Игохин	
11:05–12:05	<p>Модератор Елена Сандакова</p> <p>Спикеры: Александр Росляков, Алексей Митрюшин, Алексей Лукьянов</p> <p>Участники заседания: Представители кредитных организаций, Представитель государственной корпорации развития «ВЭБ.РФ», Представитель АО «Банк ДОМ.РФ», Представители фитнес-отрасли России, Наталья Андронова, Цыганов Алексей, Сергей Кузнецов, Виктор Никитин, Сергей Игохин, Владимир Женихов, Наталья Иванова, Сергей Савинов, Ирина Троска, Дмитрий Киселев, Георгий Чуманов, Александр Мамушкин, Юрий Терехов, Вера Трушина, Светлана Алаева, Бабаев Камран, Вайнер Евгений, Бухарина Екатерина, Возякова Дина</p>	<p>ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БИЗНЕС-КЛУБ.</p> <p>ВСТРЕЧА «БЕЗ ГАЛСТУКОВ» С ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ ОТРАСЛИ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ФИТНЕСЕ И СПОРТЕ.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Федеральный проект «Бизнес спринт (Я выбираю спорт)». Новые возможности для фитнес-отрасли. • Комбинация государственных мер поддержки инвестиционных спортивных проектов. • Позитивные примеры и кейсы новых проектов.
12:20–12:40	Барков Сергей	<p>БЫСТРО И ЧИСТО. НЕПРЕВЗОЙДЁННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СЕРВИСА.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как создать «хрустящую» чистоту в фитнес-клубе? • Как оптимизировать расходы на клининг? Узнайте то, что станет полезным для применения. • С кем работать: продукты и партнёры.
12:50–13:40	Бояркина Наталия, Ефанкина Инна	<p>БИЗНЕС-СЕССИЯ С ЛИДЕРАМИ ФИТНЕС-БИЗНЕСА - КОМПАНИЕЙ «WORLD CLASS».</p> <p>ТРЕНДЫ HR: ВОВЛЕЧЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА И НОВЫЙ ТИП УПРАВЛЕНИЯ.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Тренды рынка труда. • Тренды HR. • Новый тип гибкого управления: стратегическое управление и регулярный менеджмент.
13:40-14:10	КОФЕ-БРЕЙК	

<p>14:10–15:10</p>	<p>Модератор Саңдакова Елена</p> <p>Спикеры: Цыренов Зорикто, Ляшов Дмитрий, Подольский Алексей, Лукьянов Алексей, Халфин Ильдар</p> <p>Участники: Вайнер Евгений, Бухарина Екатерина, Женихов Владимир, Никитин Виктор, Иванова Наталья, Кожокару Виталий, Игохин Сергей, Терехов Юрий, Мамушкин Александр, Швайбович Дмитрий, Трушина Вера, Алаева Светлана</p>	<p>ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ.</p> <p>ЭФФЕКТИВНЫЕ МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПО ОТКРЫТИЮ ФИЗКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ КЛУБОВ С ПРИМЕНЕНИЕМ МЕХАНИЗМОВ ГЧП.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Создание ФОКов — комбинация физкультурно-оздоровительных услуг, наиболее востребованных населением. • Качественный земельный участок — залог эффектного ГЧП-проекта. • ФОК и кросс-функциональный маркетинг, необходимый синтез для коммерческой эффективности ГЧП-проекта.
<p>15:25–15:50</p>	<p>Корягин Георгий</p>	<p>ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ ФИТНЕС - УСЛУГ И ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДНОСТИ БИЗНЕСА.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как целесообразно развить продуктовую линейку для увеличения среднего чека. • Запускаем трендовые направления для формирования клиентской лояльности и гарантированной доходности. • Уникальная технология продаж, или Как продавать услуги без персонала.
<p>16:00–16:50</p>	<p>Поташев Максим</p>	<p>ПРОДАЮЩИЙ СЕРВИС.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Место маркетинга, сервиса и продаж в структуре компании. Треугольник R&D – маркетинг – продажи. Разработка маркетинговой стратегии и плана. • УТП. Что такое уникальное торговое предложение. Какие бывают «отстройки» от конкурентов. • Портрет клиента и его использование. • Стандарты сервиса. Информационные, операционные и послеоперационные стандарты. • Персонализация сервиса. • Уровни сервиса. Программы лояльности. • Стимулирование рекомендаций. • Обработка жалоб и рекламаций. • Контроль сервиса.
<p>16:55–17:15</p>	<p>Рябинкова Елена</p>	<p>СОВРЕМЕННАЯ СТРАТЕГИЯ ФИТНЕС-БИЗНЕСА: УМЕЛОЕ СОЧЕТАНИЕ СЕРВИСА И ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРЕНИРОВОК.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как оправдать и превзойти ожидания клиента. • Способы повышения стоимости и узнаваемости бренда. • Ключевые компетенции специалистов.
<p>17:30–18:20</p>	<p>Троска Ирина, Плешков Алексей, Бойко Илья</p>	<p>БИЗНЕС-СЕССИЯ С ЛИДЕРАМИ ОТРАСЛИ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ФИТНЕС-КЛУБАХ — «XFIT».</p> <p>ЭПОХА ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, КАК ПРАВО ВЫБОРА ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ФИТНЕС-УСЛУГАМИ.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Особенности цифрового маркетинга: как бизнесу увеличить продажи. • Уникальные возможности и сложности цифровой среды. Как

		<p>переформатировать фитнес-клуб и переориентировать клиента.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Стратегии цифрового маркетинга в условиях изменений. Эффективные инструменты для ограниченных бюджетов фитнес-клубов.
18:30–19:00	Полякова Анна	<p>ОСОБЕННОСТИ ОКАЗАНИЯ ФИТНЕС-УСЛУГ ДЛЯ ЛЮДЕЙ РАЗЛИЧНЫХ ВОЗРАСТОВ, А В БОЛЬШЕЙ СТЕПЕНИ FOREVER YOUNG КЛИЕНТОВ СТАРШЕЙ ВОЗРАСТНОЙ АУДИТОРИИ.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Перспективы сегментарного развития. • Определение особенностей состояния здоровья клиентов на основе качественной диагностики и тестов. • Есть ли волшебная таблетка и если да, то какая она?
19:05–19:50	Троска Ирина	<p>НА СТЫКЕ МИРОВ: УПРАВЛЕНИЕ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ПОКОЛЕНИЙ ОТ СОТРУДНИКОВ ДО КЛИЕНТОВ.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ключевые ценности у людей разных поколений с учётом исторических реалий. • Особенности системы мотивации сотрудников и клиентов на основе теории поколений. • Всеобщее вовлечение: как обеспечить эффективность коммуникации реализовать стратегические планы компании.

5 АПРЕЛЯ 2024

ЗАЛ 2 — МЕЖОТРАСЛЕВАЯ КОЛЛАБОРАЦИЯ

11:15–12:15	<p>Модератор: Сунагатуллин Эмиль</p> <p>Спикеры: Усманов Тимур, Солодов Дмитрий, Конилов Сергей, Помазов Алексей, Свирин Алексей, Грязнова Наталья, Голубев Сергей, Диденко Денис, Зайцев Игорь, Коростылева Елена, Алексамян Артур, Кабанцов Игорь, Кожокару Виталий, Чуманов Георгий, Ларина Мария, Зырянова Наталья, Просвирина Ирина, Меликян Мерине</p>	<p>КРУГЛЫЙ СТОЛ.</p> <p>КОЛЛАБОРАЦИЯ ФИТНЕС-ОТРАСЛИ С ФЕДЕРАЦИЯМИ ПО РАЗЛИЧНЫМ ВИДАМ СПОРТА С ЦЕЛЬЮ РАЗВИТИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В РОССИИ.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Обмен профессиональным опытом в различных формах сотрудничества с целью вовлечения населения России в занятия физической культурой, спортом и фитнесом. • Особенности взаимодействия и партнерства: проведение спортивно-массовых мероприятий, открытие секций. • Возможности развития организаций: новая продуктовая линейка, совместные инструменты маркетинга для повышения эффективности предпринимательской деятельности.
12:30–13:30	<p>Модераторы: Силина Елена, Зайцев Игорь</p> <p>Спикеры: Измайлов Марсель, Колодина Алена, Бродовский Максим, Гендельсман Александр, Папаэфимиу Сюзанна, Обыденнова Наталья</p>	<p>КРУГЛЫЙ СТОЛ С ОТЕЛЬЕРАМИ.</p> <p>ИДЕАЛЬНОЕ СОЧЕТАНИЕ СПОРТА И ГОСТЕПРИИМСТВА. РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ SPA И ФИТНЕСА В ОТЕЛЯХ РОССИИ.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Конкурентное преимущество отелей с развитой инфраструктурой. • СПА, фитнес и отель: показатели экономической эффективности бизнеса. • Отраслевая коллаборация, как эффект развития индустрии гостеприимства и фитнес-отрасли.

13:30–14:10	КОФЕ-БРЕЙК	
14:10–15:10	<p>Модераторы: Алферова Юлия, Смирнов Александр</p> <p>Спикеры: Усманов Тимур, Солодов Дмитрий, Кагановская Ника, Новиков Андрей, Рябинкова Елена, Кожокару Виталий, Никитин Виктор, Захарова Яна</p>	<p>КРУГЛЫЙ СТОЛ.</p> <p>СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫЙ БИЗНЕС. ИНКЛЮЗИВНЫЙ СПОРТ И ФИТНЕС.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Спорт на равных: стираем границы. Как развивается инклюзивный спорт в России. • Ответственная позиция бизнеса. Социальные эффекты от совместных проектов с фитнес-отраслью. • Виды поддержки для социально ориентированного бизнеса.
15:25–16:25	<p>Модераторы: Подольский Алексей, Гришко Мария</p> <p>Спикеры: Бакунц Левон, Солодов Дмитрий, Диденко Денис, Смит Дмитрий, Колесникова Кристина, Бойко Илья, Швайбович Дмитрий, Мамушкин Александр, Зайцев Игорь, Семин Артем</p>	<p>МАСТЕРМАЙНД-СЕССИЯ.</p> <p>НА СТЫКЕ СПОРТА И ТЕХНОЛОГИЙ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ВИДОВ СПОРТА.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Флагман России — «Игры будущего». Потенциал и возможности спортивных федераций по различным видам спорта и фитнес-отрасли. • Киберспорт, спортивное программирование, потребительские цифровые платформы и другие инновационные продукты. • Фиджитал: как взять лучшее от классического спорта и интегрироваться.
16:40– 17:40	<p>Модератор Сунагатуллин Эмиль</p> <p>Спикеры: Усманов Тимур, Помазов Алексей, Кагановская Ника, Алексамян Артур, Смирнова Мария, Кузнецов Сергей, Зайцев Игорь, Пеняжин Валерий, Иванова Наталья, Грязнова Наталья, Коников Сергей, Чарыева Марала, Смирнов Александр, Кожокару Виталий, Бабаев Камран, Кабанцов Игорь, Игохин Сергей, Мамушкин Александр, Терехов Юрий, Трушина Вера, Алаева Светлана, Просвирина Ирина</p>	<p>КРУГЛЫЙ СТОЛ.</p> <p>СОВМЕСТНОЕ ПРОВЕДЕНИЕ СПОРТИВНО-МАССОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ФИТНЕС-ОТРАСЛИ С ФЕДЕРАЦИЯМИ ПО РАЗЛИЧНЫМ ВИДАМ СПОРТА.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Виды мероприятий и создание необходимых условий коллаборации для эффективного проведения. • Объединяем усилия: массовые спортивные мероприятия, как инструмент вовлечения населения в занятия физической культурой и спортом. • Наиболее популярные формы спортивно-оздоровительных мероприятий для различных целевых групп населения. В чем польза коллаборации?