



35 ВСЕРОССИЙСКИЙ СЪЕЗД ФИТНЕС-ИНДУСТРИИ

3—4 апреля 2025



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

НАЦИОНАЛЬНОЕ
ФИТНЕС-СООБЩЕСТВО

ПРОГРАММА РАБОТЫ ЗАЛОВ:

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ЗАЛ №1

3 АПРЕЛЯ 2025

10:00–10:50	ШЕСТАКОВ НИКОЛАЙ	БИЗНЕС 2025. ЧТО ПРОИСХОДИТ, ЧЕГО ЖДАТЬ. <ul style="list-style-type: none">• Экономическая реальность. Изменение потребления. Высокая инфляция.• Цифровые каналы как основа для привлечения и удержания клиентов.• SMM и блогеры — новая «первая кнопка».• Экосистемы и маркетплейсы.• Персонализация маркетинга — уже не инновация, а база.
11:00–11:50	КУЗНЕЦОВ ВЛАДИМИР, ПОПОВА ОКСАНА, НЕКРАСОВ АЛЕКСЕЙ, ЗАРИПОВ ВАДИМ	ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ. ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЕДЕНИЯ ФИТНЕС-БИЗНЕСА В 2025 ГОДУ С УЧЕТОМ ИЗМЕНЕНИЙ. <ul style="list-style-type: none">• Налоговая реформа 2025: особенности применения. Что ждет бизнес?• Налоговые проверки в 2025 году: как защитить бизнес.• Как работать без рисков для фитнес-бизнеса с ИП и самозанятыми.• Сложные отношения с клиентами и потребительский экстремизм. Насколько возможно защитить бизнес.
12:00–12:30	СЕРГЕЕВ СЕРГЕЙ	ОБЪЕКТИВИЗАЦИЯ ТРЕНЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. КАК ИЗБЕЖАТЬ ОШИБОК. <ul style="list-style-type: none">• Необходимые методы оценки состояния здоровья и физической формы пользователей фитнес-услугами.• Повышаем клиентоориентированность: оперативность и персонализация.• Увеличиваем прибыль и повышаем лояльность: инструменты и новые подходы.
12:40–13:20	ШАТРОВ ЕВГЕНИЙ	СИМБИОЗ УСПЕХА: КАК ТРЕНЕРУ И ФИТНЕС-КЛУБУ ПОСТРОИТЬ ПРОЧНОЕ ВЗАИМОВЫГОДНОЕ ПАРТНЕРСТВО И ДОСТИЧЬ ВПЕЧАТЛЯЮЩИХ КРІ. <ul style="list-style-type: none">• Встреча мечты, или Критерии взаимного выбора и индикаторы успеха.• Оптимизация сотрудничества для достижения максимальных результатов.• Безграничный потенциал тренера-новатора и фитнес-клуба-партнера.
13:20–14:10	КОФЕ-БРЕЙК	
14:10–16:10	Модератор СИЛИНА ЕЛЕНА Участники заседания: Представители Минспорта России. Руководители органов исполнительной власти в сфере физической культуры	ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ ОПЕРАТОРОВ ФИТНЕС-ОТРАСЛИ С ОРГАНАМИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ЕДИНСТВО ГОСУДАРСТВА И ФИТНЕС-ИНДУСТРИИ: ОПОРА ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ФИЗКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА НАЦИИ. <ul style="list-style-type: none">• Роль фитнес-отрасли в реализации государственной программы (комплексной программы) Российской Федерации «Развитие физической культуры и спорта».• Предварительные итоги участия фитнес-отрасли в реализации второго этапа Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации.

	и спорта субъектов РФ. Операторы фитнес-отрасли. Учредители, руководители региональных фитнес-клубов	Федерации на период до 2030 года. <ul style="list-style-type: none"> Перспективы взаимодействия фитнес-отрасли с органами государственной власти в контексте национальных проектов, направленных на укрепление здоровья населения РФ. Новые законодательные инициативы: возможности взаимодействия физкультурно-оздоровительной отрасли с Российским спортивным фондом.
17:15–18:05	ОТНЕЛЬЧЕНКО ЕВГЕНИЙ, ПЛЕШКОВ АЛЕКСЕЙ, ГОРИНА МАРИЯ	БИЗНЕС-СЕССИЯ СЕТИ ФИТНЕС-КЛУБОВ XFIT. ТРАЕКТОРИЯ УСПЕХА XFIT: СТРАТЕГИЯ МАСШТАБИРОВАНИЯ И УКРЕПЛЕНИЯ ЛИДЕРСТВА. ОПЫТ XFIT В СОЗДАНИИ УСПЕШНОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ СЕТИ ФИТНЕС-КЛУБОВ (123 КЛУБА К 2025 ГОДУ).
18:15–18:30	ИВАНОВ СЕРГЕЙ	ФИТНЕС-ОБОРУДОВАНИЕ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА ИЗ КИТАЯ: ОТ ВЫЗОВОВ НАСТОЯЩЕГО К ПЕРСПЕКТИВАМ БУДУЩЕГО. <ul style="list-style-type: none"> Реалии рынка. Прогнозы на будущее: траектория развития и точки роста для бизнеса. Оптимальный выбор оборудования для фитнес-клуба.
18:40–19:20	МАКСЮТА ВЯЧЕСЛАВ	СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ БИЗНЕС: СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ. <ul style="list-style-type: none"> Эффективное взаимодействие бизнеса с органами государственной власти для решения текущих вопросов развития и поддержки предпринимательства в регионах. Примеры успешных кейсов. Народные фитнес-парки как драйвер для повышения мотивации к физической культуре среди населения и расширения клиентской базы фитнес-клубов. Синергия общественной деятельности и бизнеса: взаимное усиление результатов.
19:30–20:00	МАРШАЛОВ АРТЕМ	УВЕЛИЧИВАЕМ ПОКУПАТЕЛЬСКУЮ СПОСОБНОСТЬ ЧЕРЕЗ ФИНТЕХ ИНСТРУМЕНТЫ. <ul style="list-style-type: none"> Как повысить возвращаемость клиентов. Как сократить клиентский путь до оплаты в 3 раза. Как повысить средний чек и продать дорогие абонементы. Как увеличить лояльность клиентов через новые функции оплаты.

4 АПРЕЛЯ 2025

10:00–10:40	АЛЕКСАНЯН АРТУР	ФИТНЕС-КЛУБ КАК ТЕРРИТОРИЯ НОВЫХ СМЫСЛОВ, РАБОЧИЕ СТРАТЕГИИ И ГОТОВЫЕ БИЗНЕС-РЕШЕНИЯ. <ul style="list-style-type: none"> Как заложить новый фундамент для дальнейшей работы бизнеса. Бизнес-модель с границами нового смыслового поля. Преобразования и изменения: какие риски и вложения. Работающие кейсы для успешного применения. Ключевые выводы и советы.
10:50–11:20	ШАРКАНЬ ЭДУАРД	БИЗНЕС-СЕССИЯ СЕТИ ФИТНЕС-ЦЕНТРОВ NEF. ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ МАСШТАБИРОВАНИЯ ФИТНЕС-БИЗНЕСА: СТРАТЕГИИ РОСТА И ОПТИМИЗАЦИИ. <ul style="list-style-type: none"> Стратегическое планирование выхода на IPO: путь к высокой рыночной оценке. Решение амбициозных бизнес-задач: потенциал цифровых финансовых

		<p>активов для масштабирования бизнеса.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Оптимизация операционной деятельности и максимизация прибыли через финансовое управление.
12:00–12:50	ПОТАШЕВ МАКСИМ	<p>БИЗНЕС-МЫШЛЕНИЕ.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Причины неудач в бизнесе. • Базовые ценности личности и компании. • Комплексный социальный интеллект и его применение в бизнесе. • Целеполагание. Свойства целей, уровни целей, достоинства и недостатки SMART-подхода. • Обучение. Модели обучения. Стадии обучения. Основные ошибки в процессе обучения. Практика. Получение и использование обратной связи. • Компетентность. Уровни компетенции. Переход на следующий уровень. • Мышление профессионала. Самодисциплина и ответственность. Воля. Самомотивация. Преодоление проблем с мотивацией. Отношение к ошибкам и неудачам. • Элементы тайм-менеджмента.
13:00–13:25	<p>СИНЕЛЬНИКОВА ВИКТОРИЯ, РОДИН АЛЕКСАНДР</p>	<p>НА СТЫКЕ ПЕРЕМЕН: КАК ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ МЕНЯЮТ ОБЛИК КОМПАНИЙ.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Роль ИИ в современной фитнес-индустрии. • Способен ли искусственный интеллект заменить часть сотрудников фитнес-клубов? • Операционная деятельность и оперативное выполнение задач. • Достоинства многофункциональной системы контроля.
13:40–14:30	<p>КОРОЧКИН ОЛЕГ, КОЛПАКОВ ДМИТРИЙ, БЕЛОГЛАЗОВА АННА</p>	<p>БИЗНЕС-СЕССИЯ ОТ СЕТИ ФИТНЕС-КЛУБОВ POWERHOUSE GYM.</p> <p>КЛЮЧЕВАЯ ЦЕННОСТЬ КОМПАНИИ: УНИКАЛЬНЫЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ ДЛЯ ВЫСОКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИТНЕС-КЛУБОВ И БЫСТРОГО МАСШТАБИРОВАНИЯ.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Гибридные бизнес-процессы как ключевой фактор конкурентоспособности: необходимость реинжиниринга процессов с учетом изменений на рынке фитнес-услуг. • Персонализация клиентов и опыта сотрудников: непрерывная обратная связь, отзывы, вовлечённость. Фокусируемся на потребностях и ценностях клиентов. • Доступные условия оплаты услуг для различной целевой аудитории. Минимальные платежи без влияния на бюджет.
14:50-15:20	КОФЕ-БРЕЙК	
15:20–16:50	<p>Модераторы: МАКСИМОВ ВИТАЛИЙ, СИЛИНА ЕЛЕНА</p> <p>Участники: ЕМЕЛЬЯНЕНКО АНТОН, КУКСА АРТЕМ, МУСИХИН РОМАН, ПОМАЗАН АЛЕКСАНДР, КАЛЬКО МАРИЯ, РОМАНОВСКИЙ АЛЕКСАНДР, САВИНОВ СЕРГЕЙ,</p>	<p>ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ. РОЛЬ И МЕСТО КОММЕРЧЕСКИХ ОПЕРАТОРОВ В КОНЦЕССИЯХ СПОРТИВНЫХ ОБЪЕКТОВ.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Необходимость привлечения операторов для организации эффективной физкультурно-оздоровительной и спортивно-массовой работы объектов спорта, реализуемых по концессии. • Оператор как гарант обеспечения устойчивого финансового роста объектов ФКиС. • Финансовая ответственность операторов при невыполнении заявленных КПЭ. • Проблемы операционного управления объектами спорта, реализованных по концессии. • Стоит ли концессионерам проектов ФКиС прибегать к поиску операторов на свои объекты.

	ТРОСКА ИРИНА, МАМУШКИН АЛЕКСАНДР, ЖЕНИХОВ ВЛАДИМИР, КУЗНЕЦОВ СЕРГЕЙ, ИГОХИН СЕРГЕЙ, КОРОЧКИН ОЛЕГ, НИКИТИН ВИКТОР, ШАРКАНЬ ЭДУАРД, ПРУЦКОВ ИЛЬЯ, ТЕРЕХОВ ЮРИЙ	
17:30–18:20	ИШИМОВА НАТАЛИЯ, СУХОВЕРХОВА АНАСТАСИЯ, АНДРЕЕВА АЛИНА	<p>БИЗНЕС-СЕССИЯ ОТ СЕТИ ЦЕНТРОВ ДЕТСКОГО ФИТНЕСА «KIDSPROFIKI».</p> <p>ФОРМУЛА ПРИБЫЛЬНОГО ДЕТСКОГО ФИТНЕСА: 5 КЛЮЧЕВЫХ ЭЛЕМЕНТОВ.</p> <p>Детский фитнес переживает бум, открывая беспрецедентные возможности для предпринимателей. Однако, чтобы не просто выжить, а доминировать на этом рынке, необходим стратегический подход. На Бизнес-сессии мы разберем 5 ключевых элементов, формирующих формулу прибыльного и востребованного детского фитнес-бизнеса, от создания уникального продукта до построения долгосрочных отношений с клиентами.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Продукт: понимание рынка, бизнес-модели. • Тренеры: компетенции, обучение, развитие. • Фитнес-пространство: залы, оборудование, дидактика. • Родители-клиенты: маркетинг, удержание, ценообразование, юр.документы. • Развитие: новые методики, масштабирование бизнеса (франчайзинг).
18:30–19:10	ДАРИ ЕЛЕНА	<p>ЧТО НЕПРЕМЕННО НУЖНО ЗНАТЬ, ЧТОБЫ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ПРИНОСИЛ ЛИДЫ И ПРОДАЖИ.</p> <p>В мире интернет-маркетинга слишком много шума: сложные термины, отчеты на 20 страниц и загадочные показатели, которые не говорят о главном – о продажах. В итоге, маркетинг валит на продажи, продажи – на отсутствие лидов, то есть на маркетинг. Как владельцу бизнеса понять, что маркетолог действительно приносит результат, а не рисует красивые цифры? На лекции разберем ключевые метрики, которые важно контролировать, узнаем, как не дать себя обмануть пустыми обещаниями, и что именно нужно требовать от специалиста, чтобы маркетинг работал на ваш бизнес.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Какие инструменты интернет-маркетинга показывают реальный рост продаж. • Как контролировать каждый этап воронки, даже если вы не маркетолог. • Топ-5 уловок, которыми недобросовестные специалисты вводят в заблуждение. • Как правильно ставить задачи маркетологу и проверять его работу.
19:20–20:00	КРЮЧКОВ ОЛЕГ	<p>РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНЫХ ФИТНЕС-ПРОГРАММ ЧЕРЕЗ ЦИФРОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Кейсы для успешного применения технологий, влияющих на увеличение количества клиентов и стимулирующих мотивацию. • Онлайн-марафоны, челленджи и другие возможности развития и продвижения услуг. • Точки доступа и коммуникации. Вся Россия в доступе. • Как организовать, регламентировать и калибровать участников. Как замотивировать участвовать большее количество людей.
20:00-23:00	<p>ЗАЖИГАТЕЛЬНАЯ ЗОЖ-ВЕЧЕРИНКА С ВЫСТУПЛЕНИЕМ ЗВЕЗД ЭСТРАДЫ</p> <p>Приглашаем всех танцевать и наслаждаться теплой атмосферой, общением и нетворкингом с</p>	

коллегами в уютной лаунж-зоне!

ЗАЛ №2

3 АПРЕЛЯ 2025

10:20–11:10	ЖУК ТИМУР	ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ КАК КЛЮЧЕВОЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ФИТНЕС-БИЗНЕСОМ. <ul style="list-style-type: none">• Время внедрений и обновления: оптимизация бизнес-процессов. Как увеличить скорость и точность обслуживания.• Век желаний клиентов! Кастомизация и удовлетворение потребностей посетителей фитнес-клубов.• ИИ как драйвер управления прибылью.
11:25–12:15	НЕВЕРОВА АЛЛА	ФАНТАСТЫ СТАНОВЯТСЯ РЕАЛИСТАМИ: ПЕРЕСТАНЬТЕ ЖИТЬ ПО ЧУЖИМ ЛЕКАЛАМ! <p>«Бесмысленно продолжать делать то же самое и ждать других результатов» — Альберт Эйнштейн.</p> <p>Сегодня бизнес требует инновационного подхода и готовности к переменам. Только те, кто решится выйти за рамки привычных стереотипов и научится видеть возможности вместо ограничений, смогут стать лидерами в отрасли. Пришло время отказаться от шаблонов и начать строить свой неповторимый путь успеха.</p> <ul style="list-style-type: none">• Адаптация и импровизация как важные факторы достижения целей.• Разработка альтернативных сценариев и поиск возможностей в кризисных ситуациях.• Стратегическое прогнозирование — основа долгосрочной устойчивости бизнеса.• Межпоколенческая коммуникация как ключ к эффективным деловым отношениям.• Поддержка культуры ненасилия.
12:30–13:20	ГРИШКО МАРИЯ	МАСТЕР-КЛАСС. СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ В ДИДЖИТАЛ: КАК УВЕЛИЧИТЬ КЛИЕНТСКИЙ ПОТОК И ПОВЫСИТЬ ПРОДАЖИ? <ul style="list-style-type: none">• С чего начать? Продвижение, анализ целевой аудитории и диджитал-аватар.• Формирование воронки продаж.• Выбор цифровых каналов коммуникации: что лучше работает – соцсети? Сайт? Коллаборации?• Tone of voice и специфика работы в ВК и Телеграм.• Почему личный бренд удобно строить через соцсети?
13:20–14:10	КОФЕ-БРЕЙК	
16:40–17:30	ИСТРАТОВА ЭЛИНА	АДАПТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ И УДЕРЖАНИЯ КЛИЕНТОВ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ. <ul style="list-style-type: none">• Гибкость как ключ к успеху: внедрение новых моделей ценообразования.• Эволюция потребительского поведения и эффективные механизмы адаптации бизнеса.• Лояльность через персонализацию: неценовые методы укрепления клиентской базы.
17:45–18:35	ВОЗЯКОВА ДИНА	БИЗНЕС-КЕЙСЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИТНЕС-КЛУБОМ В УСЛОВИЯХ

		<p>ПОВЫШЕННОЙ ГОТОВНОСТИ.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Адаптация бизнес-модели фитнес-клуба к режиму повышенной готовности: стратегии гибкости и устойчивости. • Эмоциональный интеллект как инструмент управления персоналом и клиентами. Инструменты поддержания мотивации, корпоративной культуры и лояльности в периоды неопределенности. • Оптимизация продаж и повышение рентабельности фитнес-услуг в условиях ограниченной активности. • Стратегии удержания и привлечения клиентов: персонализация сервиса и создание лояльного комьюнити.
--	--	--

4 АПРЕЛЯ 2025

10:25–11:15	ДМИТРИЕВА МАРИЯ	<p>ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ ДЛЯ ТРЕНЕРА: ОТ ПЕРВОЙ КОММУНИКАЦИИ ДО СЕРВИСА И СОЗДАНИЯ ЛОЯЛЬНОЙ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ.</p> <ul style="list-style-type: none"> • «Продажа» как ключевой навык тренера. • Психология и стратегия работы с клиентами. • Создание личного бренда и эффективный маркетинг. • Стратегии привлечения и удержания клиентов.
11:30–12:20	ЗАХАРОВА ЯНА	<p>ОРГАНИЗАЦИЯ ВОССТАНОВИТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ В ФИТНЕС-КЛУБАХ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПОСТРАДАВШИХ В ЗОНЕ СВО.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Понятийный аппарат: ключевые термины и определения. • Законодательная составляющая: текущее регулирование и перспективы изменений. • Кадровое обеспечение: требования к квалификации персонала. • Возможные программы, или От теории к практике.
12:35–13:35	<p>Модератор: ШАХВАЛИЕВ НАИЛЬ</p> <p>Участники: АБИЕВ ФАРИД, ЯНУШ ДАРЬЯ, КУН ИГОРЬ, ВОЗЯКОВА ДИНА, МАМУШКИН АЛЕКСАНДР, КОРОЧКИН ОЛЕГ, ШАРКАНЬ ЭДУАРД, ЛИПОВЕЦКАЯ ЮЛИЯ</p>	<p>КРУГЛЫЙ СТОЛ.</p> <p>ЦИФРОВЫЕ КОЛЛАБОРАЦИИ ФИТНЕС-ИНДУСТРИИ И РЕСТОРАННОЙ ОТРАСЛИ.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Тренд на «умный» здоровый образ жизни: от подсчета калорий в смартфоне до цифрового нутрициолога. • Виртуальные ассистенты и консьерж-сервисы для поиска ресторанов здорового питания. • Создание межотраслевых партнерств: агрегаторы, мобильные приложения, онлайн-сервисы и социальные сети. • Маркетинговые инструменты использования инноваций для объединения аудиторий. • Цифровые коллаборации фитнеса и баров — кейсы, возможности и перспективы.
13:50–14:50	<p>Модератор: ЗАДИРАН НЕЛЯ</p> <p>Эксперт: ТАКУЕВА МАДИНА</p> <p>Участники: КАГАНОВСКАЯ НИКА,</p>	<p>КРУГЛЫЙ СТОЛ.</p> <p>ФИТНЕС-ИНДУСТРИЯ И ТУРИСТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ: НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ КОЛЛАБОРАЦИЙ И ТОЧКИ РОСТА БИЗНЕСА.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Синергия фитнес-клуба и тур-оператора как ключ к новым источникам прибыли и устойчивому конкурентному преимуществу. • Трансформация привычного отдыха в инвестицию в здоровье и долголетие. Премиум-туризм для взыскательных клиентов. Возможности для фитнес-клубов.

	<p>ЕЛКИНА МАРГАРИТА, САВИНОВ СЕРГЕЙ, ШЕПЕЛЬСКИЙ АЛЕКСАНДР, ИГОХИН СЕРГЕЙ, АЛЕКСАНИН АРТУР, КАБАНЦОВ ИГОРЬ, ВОЗЯКОВА ДИНА, ХАЛЕНКОВА АЛЕКСАНДРА, ФЕДОРЕЦ ГРИГОРИЙ, ИВАНОВА НАТАЛЬЯ, КРЮКОВ СЕРГЕЙ, ЛИПОВЕЦКАЯ Юлия</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Перезагрузка, или Гибридные продукты в фитнес-туризме. • Специализированные агентства как мост между фитнес-клубами и миром путешествий.
14:50-15:20	КОФЕ-БРЕЙК	
15:20–16:20	<p>Модератор: ДАРИ ЕЛЕНА</p> <p>Участники: УГНЯЧЕНКО ДМИТРИЙ, БУХАРЕВА ЕЛЕНА, ШЕПЕЛЬСКИЙ АЛЕКСАНДР, АНДРЕЕВА ОКСАНА, ЛИПОВЕЦКИЙ ЕГОР, МОРОЗОВА ДАРЬЯНА, ИСТРАТОВА ЭЛИНА, БОРОДИНА ЕЛЕНА, ЛИПОВЕЦКАЯ ЮЛИЯ</p>	<p>КРУГЛЫЙ СТОЛ.</p> <p>БИЗНЕС-ФОКУС: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ СТУДИЙНОГО ФОРМАТА. ЧЕМ МАРКЕТИНГ СТУДИЙ ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ МАРКЕТИНГА ФИТНЕС-КЛУБОВ?</p> <p>Фитнес-индустрия постоянно развивается, но формат работы студий и фитнес-клубов имеет кардинальные отличия. Управление студией – это не просто «уменьшенная версия» клуба, а совершенно другой бизнес-процесс, требующий особого подхода к маркетингу, продажам и удержанию клиентов.</p> <p>На круглом столе обсудим:</p> <ul style="list-style-type: none"> • В чем ключевые отличия маркетинга фитнес-клубов и студий. • Какие ошибки совершают владельцы студий, копируя стратегии больших клубов. • Как студии выстраивать уникальное позиционирование и привлекать клиентов в условиях высокой конкуренции. • Почему работа с сообществом и персонализация — ключ к успеху студийного формата. • Какие маркетинговые каналы наиболее эффективны для небольших студий. • Как студии могут эффективно конкурировать, не снижая цену. • Какие инструменты маркетинга помогают создавать сообщество вокруг студии. • Как удерживать клиентов без системы долгосрочных абонементов. • Клубные карты VS абонементы. Что лучше?
16:35–17:35	<p>Модераторы: Дьяченко ДАЙЯ, ЗАДИРАН НЕЛЯ</p> <p>Участники: ПИСКУНОВ ВЛАД, МОРОЗОВА ДАРЬЯНА, САВИНОВ СЕРГЕЙ,</p>	<p>КРУГЛЫЙ СТОЛ.</p> <p>КОМПЛЕКСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЛАВАТЕЛЬНЫМИ БАСЕЙНАМИ И ТЕРМАЛЬНЫМИ КОМПЛЕКСАМИ: ТРЕНДЫ И БАРЬЕРЫ НА ПУТИ РАЗВИТИЯ.</p> <p>Современные фитнес-клубы, спортивные центры и термальные комплексы с бассейнами и аквазонами – это магниты для посетителей, стремящихся к релаксации и поддержанию физической формы. Функциональность бассейнов варьируется: от спортивных тренировок до релаксационных процедур, от обучения плаванию младенцев до подготовки профессиональных спортсменов. Однако, вне зависимости от целевого назначения, каждый бассейн представляет собой сложную</p>

	<p>АЛИЕВА ГЮЛЬНАРА, ТИХОНОВА НАТАЛЬЯ, ФЕДОРЕЦ ГРИГОРИЙ, ФРОЛОВ РОМАН, МАРКЕЛОВА ЕКАТЕРИНА, ИВАНОВА НАТАЛЬЯ, ТАРАСОВА ТАТЬЯНА</p>	<p>экосистему, требующую экспертного управления, глубоких знаний в области строительства, эксплуатации, а также неукоснительного соблюдения строгих нормативных требований (СанПиН, ГОСТ), правил безопасности и регламентов. Успешная работа бассейна невозможна без эффективного взаимодействия с контролирующими органами, такими как Роспотребнадзор, и оперативного решения возникающих вопросов.</p> <p>Эффективное управление бассейном неразрывно связано с соблюдением обширного комплекса правовых норм, направленных на обеспечение безопасности, поддержание санитарно-эпидемиологического благополучия, защиту прав потребителей и соответствие актуальному законодательству.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Какие изменения в нормативных требованиях, регулирующих эксплуатацию бассейнов и аквазон, ожидаются в 2025 году? • Ответственность и риски бизнеса: как создать оптимальные условия комфорта и безопасности для посетителей и персонала, минимизируя потенциальные риски и обеспечивая соблюдение всех требований? • Тренд на городские термы и плавательные бассейны. Почему аквапространства пользуются растущей популярностью и являются сильным конкурентным преимуществом? • Экологичные технологии мониторинга бассейнов и водных пространств для безопасного доступа клиентов. • Насколько эффективно внедрение интеллектуальных систем управления бассейнами и каковы потенциальные преимущества и недостатки такого подхода?
<p>17:50– 18:50</p>	<p>Модератор: ЗАДИРАН НЕЛЯ</p> <p>Участники: АЛЕКСАНИН АРТУР, КАГАНОВСКАЯ НИКА, АЛИЕВА ГЮЛЬНАРА, КАБАНЦОВ ИГОРЬ, ВОЗЯКОВА ДИНА, ТИХОНОВА НАТАЛЬЯ, ИСТРАТОВА ЭЛИНА, ФЕДОРЕЦ ГРИГОРИЙ, КАБАЕВ РУСЛАН, ИВАНОВА НАТАЛЬЯ, КРЮКОВ СЕРГЕЙ, СВИРИН АЛЕКСЕЙ, ГОЛУБЕВ СЕРГЕЙ, ГРЯЗНОВА НАТАЛЬЯ, СОЛОДОВ ДМИТРИЙ, СОПОВ СЕРГЕЙ,</p>	<p>КРУГЛЫЙ СТОЛ.</p> <p>КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В ФИТНЕСЕ И СПОРТЕ: ВЫЗОВЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ И ЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ.</p> <p>Российская фитнес-индустрия и физкультурно-оздоровительная отрасль демонстрируют динамичный рост, однако ключевым сдерживающим фактором является дефицит квалифицированных кадров, особенно инструкторов и тренеров. По данным Росстата, потребность в специалистах оценивается в 1,8-2,1 миллиона человек. На фоне общеэкономической нестабильности и роста инфляции, отрасль сталкивается с оттоком профессионалов в более прибыльные сферы, переходом к самостоятельной предпринимательской деятельности и усилением конкуренции за квалифицированные кадры между регионами и крупными городами. Параллельно возрастает влияние инфлюенс-маркетинга, как инструмента формирования спроса и перераспределения кадровых ресурсов. В сложившейся ситуации критически важным для обеспечения устойчивого развития физкультурно-оздоровительной отрасли в 2025 году и последующие годы становится поиск эффективных стратегий привлечения, удержания и мотивации персонала, а также оптимизация систем оплаты труда и обмена опытом.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Масштаб и причины дефицита кадров. • Конкуренция за таланты, или Куда уходят квалифицированные специалисты? • Эффективные системы мотивации и удержания персонала. • Конкурентоспособная заработная плата и бонусные программы. • Инфлюенс-маркетинг и новые возможности. • Совместные проекты и коллаборация между фитнес-клубами и спортивными организациями как инструмент для увеличения уровня дохода сотрудников и повышения привлекательности отрасли в целом. • Работающие кейсы и обмен позитивным опытом.

	СЕРЕДА ЕЛЕНА, ЛИПОВЕЦКАЯ ЮЛИЯ, БАБАЕВ КАМРАН, ИШИМОВА НАТАЛИЯ, ТЕРЕХОВ ЮРИЙ	
20:00-23:00	ЗАЖИГАТЕЛЬНАЯ ЗОЖ-ВЕЧЕРИНКА С ВЫСТУПЛЕНИЕМ ЗВЕЗД ЭСТРАДЫ Приглашаем всех танцевать и наслаждаться теплой атмосферой, общением и нетворкингом с коллегами в уютной лаунж-зоне!	