



НАЦИОНАЛЬНОЕ  
ФИТНЕС-СООБЩЕСТВО

# 37 ВСЕРОССИЙСКИЙ СЪЕЗД ФИТНЕС-ИНДУСТРИИ

16—17 апреля 2026

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



МИНИСТЕРСТВО СПОРТА  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

## ПРОГРАММА РАБОТЫ ЗАЛОВ:

### ЗАЛ №1

16 АПРЕЛЯ 2026

Время	Эксперты	Тема/Тезисы
10:00–10:40	ШАТРОВ ЕВГЕНИЙ	<p><b>ЧТОБЫ ПОКУПАЛИ, НАДО ПЕРЕСТАТЬ «ПРОДАВАТЬ». МЫ ЛЮБИМ ПОКУПАТЬ И НЕ ЛЮБИМ, КОГДА НАМ ПРОДАЮТ!</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Эволюция продаж — от «Волка с Уолл-стрит» до современных реалий продаж.</li><li>• Симбиоз человека с ИИ в продажах.</li><li>• Биохимия продаж — без «гормонов радости» нет долгих отношений с клиентом. Манипуляция — враг «любви» с клиентом.</li><li>• Эгрегор фитнес-клуба — основа успеха! Сообщество как точка притяжения: энергия клуба. Как создать сплоченность внутри клуба, чтобы клиенты и сотрудники оставались и приводили новых людей.</li></ul>
10:50–11:40	ВОСТРЕЦОВА ДАРЬЯ, ПРИСЯЖНИК АЛЕНА	<p><b>БИЗНЕС-СЕССИЯ СЕТИ ФИТНЕС-КЛУБОВ «DRIVE FITNESS».</b></p> <p><b>УПРАВЛЕНИЕ ФИТНЕС-БИЗНЕСОМ В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ РОСТА И МАСШТАБИРОВАНИЯ.</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Системное и гибкое управление.</b> Быстрое принятие решений и оперативное внедрение изменений, позволяющие компании эффективно реагировать на динамику рынка и внутренние вызовы.</li><li>• <b>Системные цифровые решения.</b> Интеграция всех бизнес-процессов в единую цифровую платформу для обеспечения прозрачности, устойчивости и управления развитием компании на всех уровнях.</li><li>• <b>Технологии для роста и масштабирования компании.</b> Современные цифровые инструменты для повышения лояльности клиентов, развития профессиональных компетенций сотрудников и увеличения продаж фитнес-услуг.</li></ul>
11:50–12:00	СЕДАКОВ МИХАИЛ	<p><b>КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ В СПОРТИВНЫХ ОБЪЕКТАХ И ФИТНЕС-КЛУБАХ: СКРЫТЫЕ БАРЬЕРЫ ДЛЯ ЛОЯЛЬНОСТИ И ИХ ЭФФЕКТИВНОЕ РЕШЕНИЕ.</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Устранение неприятных запахов и загрязняющих веществ.</b> Как организовать эффективное удаление неприятных запахов в раздевалках и душевых, а также избавиться от летучих органических соединений. Какие методы помогают минимизировать присутствие аллергенов (пыль, споры, продукты жизнедеятельности микроорганизмов), а также снизить риск распространения вирусов и бактерий при высокой плотности посетителей и интенсивном дыхании.</li><li>• <b>Влияние на самочувствие и лояльность клиентов.</b> Какие факторы (качество воздуха, ощущение чистоты, отсутствие посторонних запахов) формируют положительное восприятие у клиентов, повышают уровень комфорта и способствуют снижению риска возникновения заболеваний среди посетителей.</li><li>• <b>Инновационные технологии очистки и обеззараживания воздуха.</b> Обзор современных решений для обеззараживания и очищения воздуха, направленных на создание комфортной и приятной атмосферы внутри клуба.</li></ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>Обеспечение сбалансированного и комфортного воздухообмена. Фитнес-клуб — это пространство с высокой плотностью людей и значительными физическими нагрузками. Как правильно организовать систему вентиляции и фильтрации воздуха, чтобы поддерживать чистоту, свежесть и оптимальные климатические условия для посетителей.</li> </ul>
12:10–12:50	ПОТАШЕВ МАКСИМ	<p><b>ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНЫХ ПРОДАЖ ОТ БИЗНЕС-ЭКСПЕРТА И МАСТЕРА ПЕРЕГОВОРОВ МАКСИМА ПОТАШЕВА.</b></p> <p>В сфере современных деловых коммуникаций успешные продажи строятся на фундаментальных подходах и методиках, опирающихся на глубокое понимание психологии и особенностей взаимодействия с клиентами. Максим Поташев, признанный эксперт в области переговоров и бизнес-коммуникаций, выделяет ключевые принципы, позволяющие значительно повысить результативность в продажах.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Сегментация целевой аудитории.</li> <li>Создание и использование портрета клиента.</li> <li>Психологические триггеры покупателей: работа с положительными и отрицательными эмоциями, страхами.</li> <li>Адаптивные продажи: как определить тип клиента и подобрать ключ (работа с возражениями).</li> <li>Практические приемы и техники эффективных продаж.</li> </ul> <p>Эти принципы служат надежной основой для совершенствования профессионального мастерства в сфере продаж, обеспечивают индивидуальный подход к клиентам, способствуют выстраиванию долгосрочных деловых отношений и позволяют не только достигать плановых показателей, но и формировать по-настоящему лояльную аудиторию.</p>
13:00–13:20	КРЮЧКОВА ТАТЬЯНА	<p><b>УПРАВЛЕНИЕ ОЖИДАНИЯМИ КЛИЕНТОВ: СМАРТ-ДИАГНОСТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ключевые условия для оказания качественных услуг: внимание к индивидуальным потребностям клиента, забота о его общем состоянии здоровья и предоставление прозрачных, измеримых результатов тренировок.</li> <li>Безопасность как основной приоритет тренировочного процесса: как своевременная диагностика помогает выявлять возможные риски и обеспечивает безопасное участие клиентов фитнес-клубов в тренировках.</li> <li>Показатели прогресса как инструмент вовлечения: демонстрация динамики функциональных параметров способствует продлению клубных карт и формирует высокий уровень доверия к вашему клубу.</li> </ul>
13:20–14:10	<b>КОФЕ-БРЕЙК</b>	
14:10–16:10	<p><b>модератор:</b> СИЛИНА ЕЛЕНА</p> <p><b>участники заседания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Представители Минспорта России.</li> <li>Руководители органов исполнительной власти в сфере физической культуры и спорта субъектов РФ.</li> <li>Операторы фитнес-отрасли.</li> <li>Учредители, руководители</li> </ul>	<p><b>ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ ОПЕРАТОРОВ ФИТНЕС-ОТРАСЛИ С ОРГАНАМИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ.</b></p> <p><b>НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА: ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ФИТНЕС-ОТРАСЛИ В РОССИИ.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Социальная значимость современной фитнес-индустрии. Роль фитнес-отрасли в формировании комфортных условий для массовых занятий физической активностью. Участие бизнеса в повышении удовлетворенности граждан инфраструктурой и сервисами для спорта и здорового образа жизни.</li> <li>Эффективное партнерство фитнес-отрасли с профильными министерствами и ведомствами субъектов РФ для совместной реализации задач в области развития массовой физической культуры, спорта и здорового образа жизни населения.</li> <li>Внедрение единого реестра фитнес-тренеров как инструмента защиты клиентов, обеспечения безопасности услуг и повышения качества на рынке.</li> </ul>

	региональных фитнес-клубов	<ul style="list-style-type: none"> <li>Участие фитнес-отрасли России в подготовке и сдаче нормативов Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса «Готов к труду и обороне» (ГТО).</li> <li>Траектории развития фитнес-отрасли России: инициативы, законодательное совершенствование и интеграция в национальные проекты.</li> </ul>
16:40–17:00	БАЛАКИРЕВ АНТОН, ДЕВОЧКИН АНТОН	<p><b>НЕЙРОФИТНЕС: ИННОВАЦИОННЫЕ УСЛУГИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА И УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ КЛИЕНТОВ.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Необходимость внедрения сервисов восстановления в классическом фитнесе. Как их использование способствует удержанию клиентов, преимуществам для бизнеса и повышению мотивации клиентов.</li> <li>Новый уровень: интеграция инновационных тренировок для оздоровления, восстановления, реабилитации и поддержки профессионального спорта.</li> <li>Пути обеспечения экономической стабильности и увеличения прибыли: эффективное повышение среднего чека за счет современных технологических решений и сервисов нейрофитнеса.</li> <li>Создание комфортной среды и обновленного зонирования клуба: как интеграция зон релаксации и восстановления повышает привлекательность клуба и улучшает клиентский опыт.</li> </ul>
17:10–18:30	ГАЙДАЙ НИКИТА, ПОДОЙНИКОВА ГАЛИНА	<p><b>БИЗНЕС-СЕССИЯ ОТ САМОЙ КРУПНОЙ СЕТИ ФИТНЕС-КЛУБОВ В РОССИИ — «DDX FITNESS». УПРАВЛЕНИЕ КЛИЕНТСКИМ ОПЫТОМ: ОТ ДАННЫХ ДО ЛОЯЛЬНОСТИ.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Портрет клиента массового фитнеса: данные, тренды, управленческие выводы.</li> <li>Обратная связь как точка роста: как выстраивать долгие отношения с клиентом.</li> </ul>
18:40–19:40	<p><b>модератор:</b> СИЛИНА ЕЛЕНА</p> <p><b>эксперты:</b> МАЛЬЦАН АНАТОЛИЙ, БАЙКОВ СЕРГЕЙ, МУХАМЕТЖАНОВА ТАТЬЯНА, САВИНОВ СЕРГЕЙ, ИОФФЕ ВЛАДИМИР, ПРИЙМАК ОЛЕГ, НОВИКОВ ВИТАЛИЙ, ЛЫТКИНА МАРИЯ, ЯНГУЛБИ МАГОМЕД, ПОДОЛЬСКИЙ АЛЕКСЕЙ, ВАЙНЕР ЕВГЕНИЙ, БУХАРИНА ЕКАТЕРИНА, БЛЮМКИН АЛЕКСЕЙ, КОРОЧКИН ОЛЕГ, САНДАКОВА ЕЛЕНА, ФЕДОРЕЦ ГРИГОРИЙ, УГНЯЧЕНКО ДМИТРИЙ, ПРУЦКОВ ИЛЬЯ, ИВАНОВА НАТАЛЬЯ, ШВАЙБОВИЧ ДМИТРИЙ,</p>	<p><b>ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БИЗНЕС-КЛУБ. ВСТРЕЧА «БЕЗ ГАЛСТУКОВ» С ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ ОТРАСЛИ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ФИЗКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ.</b></p> <p>Открытый обмен опытом между владельцами, руководителями и инвесторами фитнес-индустрии. Обсуждение реальных кейсов, инструментов выхода на рынок, масштабирования и защиты инвестиций.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Современные возможности финансирования.</b> Новые механизмы кредитования, варианты привлечения инвестиций для запуска и развития проектов в фитнес-бизнесе.</li> <li><b>Инструменты для защиты инвестиций.</b> Как снизить риски и обеспечить возврат вложений: гарантии, инструменты страхования, юридические решения.</li> <li><b>Управление финансовыми потоками.</b> Методы повышения прибыльности бизнеса и контроля расходов, а также об инструментах финансового управления.</li> <li><b>Государственная поддержка.</b> Как пользоваться грантами, субсидиями и налоговыми льготами для поддержки и развития инвестпроектов.</li> <li><b>Минимизация финансовых рисков.</b> Как правильно прогнозировать и сокращать риски при реализации новых и действующих проектов.</li> </ul>

	МАМУШКИН АЛЕКСАНДР, ВОЗЯКОВА ДИНА, ЕФРЕМОВА ВИКТОРИЯ, ТРУШИНА ВЕРА, ИГОХИН СЕРГЕЙ, ТЕРЕХОВ ЮРИЙ, ЛЯШОВ ДМИТРИЙ	
--	--	--

## ЗАЛ №1

**17 АПРЕЛЯ 2026**

<b>10:00–10:40</b>	ВОЗЯКОВА ДИНА	<p><b>ФИТНЕС ПОД УДАРОМ: СТРАТЕГИИ ВЫЖИВАНИЯ И РОСТА В ЭПОХУ ИЗМЕНЕНИЙ.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Сохранение и поддержка клиентской базы в условиях турбулентности.</b> Эффективные подходы к удержанию клиентов, построению лояльности и доверия, даже когда ситуация нестабильна.</li> <li>• <b>Навигация в условиях ограничений и внешних вызовов.</b> Способы быстрой адаптации к блокировкам каналов коммуникации, изменениям на рынке и новым законодательным требованиям.</li> <li>• <b>Преобразование кризиса в точку роста для фитнес-бизнеса.</b> Использование нестабильности для поиска новых моделей управления, открытия дополнительных сервисов и повышения эффективности работы клуба.</li> </ul>
<b>10:50–11:30</b>	КИШАЕВА АННА	<p><b>ЭФФЕКТИВНЫЕ БИЗНЕС-РЕШЕНИЯ ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФИТНЕС-КЛУБОВ: АДАПТАЦИЯ, ИННОВАЦИИ И УСТОЙЧИВОСТЬ.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Адаптация к местным потребностям.</b> Успешные кейсы, от которых зависит понимание уникальных интересов и потребностей местного населения. Разработка программ, учитывающих культурные и социальные особенности, способствует повышению лояльности клиентов.</li> <li>• <b>Гибкая ценовая политика.</b> Внедрение разнообразных тарифных планов, включая акции, семейные абонементы и специальные предложения. Как сделать услуги более доступными и привлекательными для различных категорий клиентов.</li> <li>• <b>Локализованные маркетинговые стратегии.</b> Таргетинг и сила местных инфлюенсеров. Партнерство с местными организациями и другие виды маркетинговых коммуникаций для создания доверия, повышения узнаваемости бренда и реализации фитнес-услуг.</li> <li>• <b>Многофункциональность объектов.</b> Создание пространства для комфорта и увеличения среднего чека. Это не только про спортивные залы, зоны для групповых занятий, wellness-услуги и кафе, — это пространство, которое привлекает разнообразную аудиторию и позволяет повышать лояльность клиентов.</li> <li>• <b>Инвестирование в качество сервиса и обучение персонала.</b> Как научить сотрудников обслуживать профессионально и повысить в целом качество сервиса? Инструментарий для повышения уровня удовлетворенности клиентов и формирования положительного имиджа клуба.</li> </ul>
<b>11:40–12:00</b>	КОНДРАТЕНКОВ ПЕТР	<p><b>КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНОСТЬ КАК ОСНОВА БИЗНЕСА В ЭПОХУ 2026–2030: КАК ТРАНСФОРМИРОВАТЬ ПРОЦЕССЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ КЛУБОВ, ПРОДАЖИ И СЕРВИС, ЧТОБЫ МЫШЛЕНИЕ ВСЕЙ КОМПАНИИ БЫЛО СФОКУСИРОВАНО НА ИНТЕРЕСАХ КЛИЕНТА.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Как выстроить клиентоориентированную стратегию компании вокруг потребностей клиента.</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Клиентоцентричность в центре управленческих решений: от проектирования объекта до обслуживания посетителей.</li> <li>• Маркетинг и продажи: как увеличить лояльность и рост количества рекомендаций, повысить реализацию услуг.</li> </ul>
12:15–12:55	КАМИНСКАЯ ЕЛЕНА, ЖУКОВА ЕКАТЕРИНА	<p><b>БИЗНЕС-СЕССИЯ БРЕНДА «XFIT». СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ФИТНЕСЕ: ПРОДАЖИ, DIGITAL-МАРКЕТИНГ И РАЗВИТИЕ ПРОДУКТА.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. Результаты развития проекта XFIT Point за 2025 год:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• продажи;</li> <li>• открытия;</li> <li>• новые фишки и доработки за 2025 год;</li> <li>• города и регионы присутствия.</li> </ul> </li> <li><b>2. Презентация проекта. Демонстрация 3D-тура.</b></li> <li><b>3. Основные факторы успеха XFIT Point.</b></li> <li><b>4. Вызовы и драйверы роста на 2026 год.</b></li> <li><b>5. Как открыть XFIT Point в своем городе.</b></li> <li><b>6. Интернет-продвижение фитнес-клубов формата Point: готовые пакеты продвижения, сформированные на основе практического опыта:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• особенности маркетинга фитнес-клубов формата Point;</li> <li>• формирование пакетных решений: состав, логика и этапы внедрения;</li> <li>• какие каналы дают максимальную окупаемость;</li> <li>• типовые ошибки при продвижении и способы их избежать.</li> </ul> </li> <li><b>7. Продвижение небольших фитнес-клубов с ограниченным бюджетом — эффективные стратегии digital-маркетинга:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• performance-подход в рекламе фитнес-услуг;</li> <li>• выбор приоритетных digital-каналов при ограниченном бюджете;</li> <li>• снижение стоимости лида и увеличение конверсии;</li> <li>• распределение бюджета для максимальной отдачи.</li> </ul> </li> <li><b>8. Маркетинговая аналитика в фитнес-индустрии: коллтрекинг и сквозная аналитика как основа управляемого роста. Как перейти от интуитивного управления рекламой к data-driven подходу:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• внедрение коллтрекинга: задачи, возможности и практическая польза;</li> <li>• зачем фитнес-бизнесу нужна сквозная аналитика;</li> <li>• отслеживание эффективности рекламных каналов;</li> <li>• интеграция данных из разных источников в единую систему;</li> <li>• принятие управленческих решений на основе аналитики;</li> <li>• повышение эффективности маркетинга через прозрачность показателей.</li> </ul> </li> </ol>
13:10–13:30	КАЛУЖИН ВАСИЛИЙ	<p><b>SIMBLE + МАКС: СТРАХОВАНИЕ КАК НОВЫЙ ИСТОЧНИК ДОХОДА ВАШЕГО КЛУБА. ИННОВАЦИОННАЯ ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА ВСТРОЕННОГО СТРАХОВАНИЯ ДЛЯ ФИТНЕС-ИНДУСТРИИ.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Новый персонализированный стандарт страхования — технологичность, гибкость, автоматизация и скорость.</li> <li>• Открываются новые решения для фитнес-клубов для снижения финансовых и репутационных рисков, а также повышения лояльности клиентов, предоставляя сильное УТП на конкурентном рынке фитнес-отрасли.</li> <li>• Ценность для клиента — безопасность, психологический комфорт и интеграция с медицинским обслуживанием.</li> <li>• Простота внедрения — запуск решения и API-инструменты с существующим приложением или системой клуба, а также гибкие модели подключения (по времени посещения, для персональных тренировок и других услуг).</li> </ul>
13:45–14:35	<p><b>модератор</b> СИЛИНА ЕЛЕНА</p> <p><b>эксперты:</b> ЛОБОВ ВАДИМ, ЛЕДНЕВ ВЛАДИМИР, МАСЯГИНА НАТАЛЬЯ,</p>	<p><b>ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ. РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ПРОФОБРАЗОВАНИЯ — СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПРИОРИТЕТ ДЛЯ КАЧЕСТВЕННОГО РОСТА ФИТНЕС-ОТРАСЛИ РОССИИ.</b></p> <p>Фитнес-индустрия России продолжает уверенно расти и укреплять свои позиции одной из ведущих отраслей сферы услуг. По данным Национального фитнес-сообщества на начало 2026 года, общее количество фитнес-объектов в</p>

	ПАВЛОВ ЕВГЕНИЙ, МАХРОВА ЕКАТЕРИНА, РЯБИНКОВА ЕЛЕНА, СОКОЛОВА ЛЮДМИЛА, ЧАРЫЕВА МАРЛА, ВЕПРИНЦЕВА ЮЛИЯ, МИХАЙЛОВА ЕЛЕНА, ЯСТРЕБОВА ЕКАТЕРИНА, ВОСТРЕЦОВА ДАРЬЯ, ИШИМОВА НАТАЛИЯ, СУХОВЕРХОВА АНАСТАСИЯ, АНДРЕЕВА АЛИНА, ЕЛКИНА МАРГАРИТА	<p>стране достигло 10 429, а в отрасли заняты 495 400 человек. Регулярные занятия фитнесом охватывают уже 7,6 миллиона граждан России. Такой рост индустрии подчеркивает растущую востребованность здорового образа жизни, а также необходимость повышения стандартов качества услуг.</p> <p>В современных условиях устойчивое развитие фитнес-отрасли напрямую зависит от профессионализма специалистов и их способности непрерывно совершенствовать свои знания и навыки. Компетентные кадры не только повышают доверие клиентов, но и способствуют расширению и стабильности рынка. Качественное профессиональное образование становится основой для дальнейшего развития фитнеса в России.</p> <p>В ходе работы Панельной дискуссии обсудим ключевые направления развития системы профессиональной подготовки кадров, а также пути укрепления образовательных стандартов и повышения конкурентоспособности отрасли.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Адаптация специалистов к рыночным изменениям и формирование культуры непрерывного профессионального развития внутри отрасли.</li> <li>• Внедрение современных профессиональных стандартов как инструмента обеспечения высокого качества и безопасности фитнес-услуг.</li> <li>• Модернизация образовательных программ в соответствии с актуальными требованиями рынка труда и мировыми тенденциями, направленная на подготовку востребованных и компетентных специалистов.</li> <li>• Выстраивание эффективной системы сотрудничества между образовательными учреждениями, профессиональным сообществом и работодателями с целью усиления практико-ориентированной подготовки кадров для отрасли.</li> </ul>
14:35-15:00	<b>КОФЕ-БРЕЙК</b>	
15:00-15:20	ЛАТУШКИН МАКСИМ	<p><b>ИННОВАЦИОННЫЕ СЕРВИСЫ В ФИТНЕС-КЛУБАХ: КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И СТРАТЕГИИ ВНЕДРЕНИЯ.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Востребованные услуги современного фитнес-клуба: восстановление как фактор мотивации, удержания клиентов и повышения ценности членства.</li> <li>• Недостаточность классического набора услуг. Необходимость внедрения новых решений для улучшения клиентского опыта и сохранения позиций на рынке.</li> <li>• Практические рекомендации по интеграции новых направлений и программ в существующую инфраструктуру клуба.</li> <li>• Формирование клиентоориентированной стратегии и создание современного образа фитнес-услуг для повышения лояльности и привлекательности клуба.</li> </ul>
15:30–16:10	ШВАЙБОВИЧ ДМИТРИЙ	<p><b>ПЕРЕХОД НА ГИБРИДНУЮ СИСТЕМУ АБОНЕМЕНТОВ В ФИТНЕС-КЛУБЕ: СИНЕРГИЯ РЕКУРРЕНТНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ И ГОДОВЫХ КОНТРАКТОВ. ЗАЧЕМ ПЕРЕХОДИТЬ НА ГИБРИДНУЮ МОДЕЛЬ?</b></p> <p>Сейчас рынок фитнес-услуг требует гибкости. Клиенты становятся менее склонны брать годовые абонементы, хотя платят ежемесячно и без жестких обязательств. Для бизнеса это шанс как сохранить предсказуемость дохода, так и сделать абонементы привлекательнее для клиентов, предложив им выбор. Как сделать компанию крепче, а продукт — удобнее. Бесценный опыт регионов по внедрению.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Конкуренты уже попробовали — нам проще.</b> Опыт фитнес-клубов, которые внедрили гибридную модель. Какие ошибки допускают при переходе, как избежать их и взять на вооружение эффективные действия и подходы.</li> <li>• <b>Как мы готовились: перестройка внутри и вовне.</b> Работы много: обновление IT-инфраструктуры под обе модели, обучение сотрудников, подготовили клиентскую базу. Особое внимание в коммуникации — как донести до клиентов преимущества новой системы.</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Внедрение — сначала хаос, затем порядок.</b> Первые недели неразбериха. Затем оперативная обратная связь и постоянное улучшение процессов. Как превратить стартовый хаос в понятный порядок.</li> <li>• <b>Реализация: операция «Орешник».</b> На этапе внедрения немедленное реагирование. Как быстро отвечать на вопросы, работать с негативными ситуациями и корректировать промо-материалы. Роль командной работы и гибкость в решениях.</li> <li>• <b>Работа над ошибками.</b> Ошибки были, и это нормально для изменений. Анализ и ситуации, обратная связь от сотрудников и клиентов, доработка деталей продукта и быстрые корректировки. Как нивелировать «подводные камни».</li> <li>• <b>Итоги: осязаемый рост.</b> О росте показателей: как увеличилось количество лояльных клиентов, улучшилась рекуррентность платежей, повысилась предсказуемость дохода.</li> </ul>
16:20–16:40		<p align="center"><b>ЦЕРЕМОНИЯ НАГРАЖДЕНИЯ ПАРТНЕРОВ 37 ВСЕРОССИЙСКОГО СЪЕЗДА ФИТНЕС-ИНДУСТРИИ</b></p>
16:50–17:40	<p><b>эксперты:</b>          ЗАРИПОВ ВАДИМ,          НЕКРАСОВ АЛЕКСЕЙ,          ГОЛИКОВ          АЛЕКСАНДР,          КУЛЬШ ЕЛЕНА,          ЯНГУЛБИ МАГОМЕД,          ПОКРОВСКИЙ          АЛЕКСЕЙ,          САВИНОВ СЕРГЕЙ,          НОВИКОВ ВИТАЛИЙ,          ФРОЛОВ РОМАН,          ФРОЛОВА ВИКТОРИЯ,          ДАГЕЛЬ ВИТОЛЬД,          ЕВДОКИМОВА          МАРИНА,          КОРОЧКИН ОЛЕГ,          ШВАЙБОВИЧ          ДМИТРИЙ,          ВОЗЯКОВА ДИНА,          СОПОВ СЕРГЕЙ</p>	<p><b>ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ ПО ЮРИДИЧЕСКИМ ВОПРОСАМ ФИТНЕС-ОТРАСЛИ РОССИИ. НАЛОГИ 2026: ПОЛОСА ПРЕПЯТСТВИЙ. ПРОЙДЕМ ЕЕ ВМЕСТЕ.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Налоговые льготы для фитнеса: зона риска.</b> Мы подробно рассмотрим самые востребованные налоговые льготы в отрасли и основные риски, связанные с их применением. Участники получают практические рекомендации по защите своих прав и интересов в налоговых спорах. Особое внимание уделим стратегиям эффективного взаимодействия с налоговыми органами.</li> <li>• <b>Ужесточение налогового администрирования: новые вызовы для бизнеса.</b> С 2026 года значительно расширяются полномочия налоговых органов, что приводит к росту налоговой нагрузки на бизнес. Проанализируем, какие изменения ждут индустрию фитнеса и каким образом предприниматели могут минимизировать возникающие риски. Вместе с экспертами и представителями бизнеса обсудим рабочие стратегии адаптации к новым условиям.</li> <li>• <b>Цифровой портрет бизнеса от ФНС: возможности и угрозы.</b> ФНС переходит к системной и практически тотальной цифровой оценке бизнеса, включая внедрение сервиса «Оценка юридических лиц». Обсудим, как новые цифровые механизмы влияют на репутацию и деятельность предприятий фитнес-индустрии. Дадим рекомендации по эффективному реагированию на новые требования, а также по использованию изменений в интересах собственного бизнеса.</li> </ul>
17:50–18:30	<p>ИШИМОВА НАТАЛЬЯ,          СУХОВЕРХОВА          АНАСТАСИЯ,          АНДРЕЕВА АЛИНА</p>	<p><b>БИЗНЕС-СЕССИЯ СЕТИ ЦЕНТРОВ ДЕТСКОГО ФИТНЕСА «KIDSPROFIKI».</b>  <b>РАЗВИВАЕМ ДЕТСКИЙ ФИТНЕС В РОССИИ. КАК ОТКРЫТЬ УСПЕШНЫЙ ДЕТСКИЙ ФИТНЕС-КЛУБ: ПОШАГОВАЯ ИНСТРУКЦИЯ ОТ ИДЕИ ДО ЭФФЕКТИВНОГО ПРОЕКТА.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>Преимущества проекта:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Свободная ниша и возможность создать свой бренд.</li> <li>• Растущий спрос среди семей.</li> <li>• Масштабируемый бизнес.</li> <li>• Лояльная аудитория при отличном сервисе.</li> </ul> </li> <li><b>5 шагов к запуску клуба:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Анализ рынка и выявление своей ниши.</li> <li>• Финансовое планирование и бюджет.</li> <li>• Подбор и подготовка помещения .</li> <li>• Разработка программ и подбор сильной команды.</li> <li>• Получение разрешений и запуск маркетинговых кампаний.</li> </ul> </li> <li><b>Рост и масштабирование:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Привлечение и удержание клиентов через бонусы и ивенты.</li> <li>• Формирование мотивированной команды.</li> <li>• Партнерство с детсадами, школами и местным бизнесом.</li> </ul> </li> </ol>

		<p><b>4. 5 ключевых ежемесячных показателей эффективной работы вашего детского клуба:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Прибыль.</li> <li>• Наполняемость детских групп.</li> <li>• Высокая лояльность (% продления).</li> <li>• Положительные отзывы родителей.</li> <li>• Устойчивость команды: тренеров и педагогов детского фитнеса.</li> </ul>
18:40–19:20	ИВАНОВА НАТАЛЬЯ, КОЛМЫКОВ ВЛАДИСЛАВ	<p><b>СОТРУДНИЧЕСТВО ФИТНЕСА И МЕДИЦИНЫ: СОВРЕМЕННЫЕ ТRENДЫ И ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Анализ новых форм взаимодействия фитнес-клубов и медицинских учреждений.</li> <li>• Примеры успешных кейсов интеграции медицинских технологий и сервисов в фитнес-индустрии.</li> <li>• Роль персонализированных программ. Почему именно сейчас?</li> <li>• Медицинский фитнес: перезагрузка рынка и появление новых бизнес-моделей.</li> <li>• Обзор формата медицинского фитнеса как перспективного направления.</li> <li>• Как меняются требования к персоналу, инфраструктуре и сервисам.</li> <li>• Как эффективно управлять.</li> <li>• Разработка и внедрение новых продуктов: потребности клиентов и пути реализации.</li> <li>• Какая целевая аудитория соответствует новым фитнес-медицинским решениям?</li> <li>• Что можно внедрить?</li> <li>• Успешность бизнеса на основе готовых решений.</li> </ul>

## ЗАЛ №2

**16 АПРЕЛЯ 2026**

Время	Эксперты	Тема/Тезисы
11:00–11:40	ЗАХАРОВА ЯНА	<p><b>ФИТНЕС КАК ПОДДЕРЖКА ЗДОРОВЬЯ: СВЕЖИЙ ВЗГЛЯД НА БУДУЩЕЕ.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Практический кейс: сотрудничество фитнес-клуба и медицинской организации для восстановления здоровья пострадавших в зоне СВО.</li> <li>2. Внедрение инновационных программ реабилитации для клиентов с особыми медицинскими потребностями.</li> <li>3. Ключевые аспекты сотрудничества клуба с медицинской организацией: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Как установить партнерство: основные этапы взаимодействия.</li> <li>• Необходимые документы и нормативная база.</li> <li>• Требования к кадровому составу и оборудованию.</li> <li>• Разработка и внедрение программ, доступных для всех категорий клиентов.</li> </ul> </li> </ol>
11:50– 12:30	МАРКЕЛОВА ЕКАТЕРИНА	<p><b>БИЗНЕС-ПРАКТИКУМ ПО РОСТУ ПРОДАЖ И УВЕЛИЧЕНИЮ ВЫРУЧКИ НА 10-15% БЕЗ СЕРЬЕЗНЫХ ЗАТРАТ.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Способы увеличения конверсии продаж с горячими лидами:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Как не упустить клиента, готового к покупке.</li> <li>• Быстрое реактивное сопровождение для максимизации результата.</li> </ul> </li> <li>2. <b>Методы «пробуждения» «спящих» лидов:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Стратегии выявления потребностей и возвращения интереса.</li> <li>• Инструменты продаж «спящим» лидам.</li> </ul> </li> <li>3. <b>Привлечение новых клиентов через вовлечение в тренировочный процесс:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Почему первый опыт важен для создания лояльности.</li> </ul> </li> </ol>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Практические подходы для обеспечения высокой вовлеченности в тренировочные программы.</li> <li>• Инструменты стимулирования рекомендаций через позитивный пользовательский опыт.</li> </ul> <p><b>4. Работа с клиентами, которые не начали пользоваться услугой:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Методы удержания такого клиента и превращения его в постоянного.</li> <li>• Как обеспечить продление контрактов тех, кто так и не вовлекся в тренировочный процесс.</li> </ul> <p>Формат Бизнес-практикума предполагает не только теоретическую часть, но и практические кейсы, которые можно быстро внедрить в бизнес и сделать его эффективным. На практикуме проведем разборы ситуаций из зала в режиме реального времени.</p>
12:40–13:20	БАБИЧ АЛЛА	<p><b>СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННЫЙ БИЗНЕС: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РАБОТЫ ФИТНЕС-ОТРАСЛИ С ОРГАНАМИ ВЛАСТИ.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Эффективность диалога между бизнесом и властью, а также необходимая координация процессов в работе по формированию культуры активности и ведения здорового образа жизни населения России.</li> <li>• Забота о здоровье, профилактика и активное долголетие как тренд и ключевое направление в сотрудничестве.</li> <li>• Совместные программы по оздоровлению населения и мероприятия для повышения уровня физической активности в России. Возможности и выгодные условия для бизнеса.</li> <li>• Готовые кейсы для внедрения в работу.</li> </ul>
13:20–14:10	<b>КОФЕ-БРЕЙК</b>	
16:40–17:20	ЗАДИРАН НЕЛЯ	<p><b>ЭФФЕКТИВНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ МЕНЕДЖЕРА ОТДЕЛА ПРОДАЖ: ПУТЬ К МАКСИМАЛЬНОМУ РЕЗУЛЬТАТУ.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Вакансия-магнит: создаем убедительное предложение, которое притягивает лучших продавцов, демонстрируя возможности роста и личный путь в компании. Упаковываем работу как старт карьеры.</li> <li>• Формула быстрого старта: минимизируем период адаптации и максимизируем продуктивность. Пошаговый план интеграции и инструменты для быстрого достижения результатов.</li> <li>• Поддержка на взлетной полосе: контрольные точки, система обратной связи и коррекции, мотивация. Ставим понятные цели, снижаем стресс системными решениями, ведем к успешному результату.</li> </ul>
17:30–18:10	ДАРИ ЕЛЕНА	<p><b>ПРАКТИЧЕСКАЯ СЕССИЯ. КАК ЗАСТАВИТЬ ФИТНЕС-КЛУБ РАБОТАТЬ ПО ЦЕЛЯМ. ВНЕДРЕНИЕ СТРАТЕГИИ РУКАМИ ВОВЛЕЧЕННОЙ КОМАНДЫ.</b></p> <p>Большинство фитнес-клубов терпят неудачу в реализации стратегии, потому что не умеют каскадировать большие цели до уровня конкретного сотрудника. Эта практическая сессия — руководство по переводу корпоративных амбиций в ежедневные задачи, понятные администраторам, тренерам и менеджерам, с акцентом на вовлечение команды.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Стратегия — не только для корпораций:</b> как набор приоритетных действий и понятных KPI помогает бизнесу расти быстрее.</li> <li>• <b>Функциональные стратегии как мостик к действиям:</b> конкретные планы для маркетинга, продаж и фитнес-департамента, которые поддерживают общую цель клуба и делают вклад каждого отдела измеримым.</li> <li>• <b>KPI для всех:</b> как обеспечить, чтобы каждый сотрудник, от SMM-специалиста до тренера, четко понимал, как его личные метрики (конверсия, удержание, средний чек) влияют на итоговую прибыль клуба.</li> <li>• <b>Культура исполнения:</b> как прозрачная система мотивации, регулярная обратная связь и лидерство создают команду, которая не просто «работает», а реализует стратегию.</li> </ul>
18:20–19:00	КАБАНЦОВ ИГОРЬ	<p><b>УПРАВЛЕНИЕ ФИТНЕС-СТУДИЕЙ: КАК ПОВЫСИТЬ РЕАЛИЗАЦИЮ УСЛУГ.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Клиентский сервис как инструмент продаж.</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Специфика услуг: персональный тренинг, персонализированные программы тренировок и мини-группы.</li> <li>• Грамотная мотивация сотрудников и система бонусов за достижения.</li> <li>• Особенности маркетинга: продвижение через соцсети и собственное мобильное приложение, использование таргетированной рекламы, акций, программ лояльности.</li> <li>• Эффективность гибридных коммуникаций.</li> </ul>
--	--	---

## ЗАЛ №2

### 17 АПРЕЛЯ 2026

Время	Эксперты	Тема/Тезисы
12:20–13:20	НЕВЕРОВА АЛЛА	<p><b>АВТОГРАФ-СЕССИЯ.</b></p> <p>Алла Неверова — первый автор художественной литературы о фитнесе — представит свои произведения на Автограф-сессии 37-го Всероссийского съезда фитнес-индустрии.</p> <p><b>Почему начала писать книги?</b></p> <p>«Жизнь многогранна и полна удивительных красок. Фитнес, которому я предана уже почти сорок лет, наполняет ее яркими эмоциями, вдохновением и ощущением подлинного успеха. Когда внутри теснится избыточная энергия чувств, а накопленные знания и ценный опыт просятся наружу, возникает естественное — практически неотвратимое — желание делиться этим с миром. Именно из этого желания родилась и моя писательская деятельность.</p> <p>Пишу о нашей жизни, о головокружительных взлетах и неизбежных ошибках, о сложности и красоте фитнес-бизнеса, о любви, об искренних переживаниях, о нас — целеустремленных ловцах удачи, способных мечтать и воплощать задуманное.</p> <p>Твердо убеждена: пока человек стремится делиться своим внутренним светом, его не покидает главное — надежда.»</p> <p><b>Участники автограф-сессии получают необыкновенные впечатления, заряд энергии и тепла, а также смогут получить книгу от автора с личным автографом.</b></p>
13:35–14:35	<p><b>модераторы:</b> ТАКУЕВА МАДИНА , ЗАДИРАН НЕЛЬЯ</p> <p><b>эксперты:</b> КОВАЛЕВ АНДРЕЙ, ХАРЛАМОВ БОРИС, ПРЫТКОВА ЮЛИЯ, КАЛЯКАНОВА ЮЛИЯ, МОРОЗОВА ДАРЬЯНА, ПОДОЛЬСКИЙ АЛЕКСЕЙ, КОНОВА ОЛЬГА, БЛЮМКИН АЛЕКСЕЙ, ТРУШИНА ВЕРА, ТЕРЕХОВ ЮРИЙ, ПРОСВИРОВА ИРИНА, СОПОВ СЕРГЕЙ, ГРЕЧУХА НАТАЛЬЯ, МЕЛИКЯН МЕРИНЕ</p>	<p><b>КРУГЛЫЙ СТОЛ. ФИТНЕС, ВЕЛНЕС И ТУРИЗМ: СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА.</b></p> <p>Границы между путешествиями и активным образом жизни стремительно размываются. Современный клиент ищет не просто отдых, а комплексный опыт, объединяющий фитнес-активность, восстановление в термальных комплексах, осознанный велнес и новые впечатления. Этот запрос рождает феномен фитнес-тревелинга, где забота о себе становится ключевой частью путешествия, а турист ценит осознанное оздоровление и культурное обогащение.</p> <p>Для фитнес-отрасли, велнес-индустрии и тур-бизнеса это открывает уникальные возможности для создания комплексных продуктов, роста аудитории и выхода на новый уровень прибыльности. Однако успех требует переосмысления традиционных моделей, фокуса на интеграции и совместных усилиях. Только партнерство поможет выстроить экосистему, выгодную для всех: бизнес получает лояльного клиента, а клиент — вдохновляющий и полезный опыт.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Как формировать интегрированные турпродукты, в которых фитнес и оздоровление органично сочетаются с культурной программой?</li> <li>• Как увеличивать лояльность клиентов и создавать для них дополнительные ценности, работая на долгосрочное сотрудничество?</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Как отпуск становится инвестициями в здоровье и качество жизни, и какие тренды определяют движение рынка в этом направлении?</li> <li>• Как строить коллаборации для создания интегрированного продукта?</li> <li>• Какие синергии возникают при объединении опыта и ресурсов, и как совместные инициативы влияют на развитие рынка?</li> </ul>
<b>14:35-15:00</b>	<b>КОФЕ-БРЕЙК</b>	
<b>15:00–16:00</b>	<p><b>модераторы:</b> ЗАДИРАН НЕЛЯ, РЕПКО ЕВГЕНИЙ</p> <p><b>эксперты:</b> ЖУКОВА ИРИНА, МОРОЗОВА ДАРЬЯНА, АВАНЕСЯН КАРЕН, ТРУХАНОВ АРСЕНИЙ, ПРОЩАЕВ КИРИЛЛ, САВОСИНА ЛЕЛЯ, ЯСТРЕБОВА ЕКАТЕРИНА, ГРЕБЕНЬ ВАЛЕРИЯ, ТАРАСОВА ТАТЬЯНА, ИВАНОВА НАТАЛЬЯ, КОЛМЫКОВ ВЛАДИСЛАВ, МОРОЗОВА ДАРЬЯНА, СОПОВ СЕРГЕЙ, ЕФРЕМОВА ВИКТОРИЯ</p>	<p><b>КРУГЛЫЙ СТОЛ. СИНЕРГИЯ ФИТНЕС-ОТРАСЛИ, МЕДИЦИНЫ И БЬЮТИ-ИНДУСТРИИ: ОТ ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННЫХ РЕШЕНИЙ ПО СОХРАНЕНИЮ КРАСОТЫ И МОЛОДОСТИ ДО АКТИВНОГО ДОЛГОЛЕТИЯ. ВЫСТРАИВАЕМ ДОРОЖНУЮ КАРТУ МЕЖОТРАСЛЕВОЙ КОЛЛАБОРАЦИИ.</b></p> <p>Реактивная медицина эволюционирует в проактивное управление здоровьем. Фитнес переосмысливается как ключевой элемент профилактики возраст-ассоциированных заболеваний, сохранения когнитивных функций и повышения жизненной энергии. Интеграция доказательной медицины, передовых фитнес-технологий и инновационных бьюти-практик, направленных на поддержание здоровья и красоты, позволяет формировать персонализированные стратегии, направленные на оптимизацию траектории старения и улучшение качества жизни. Фитнес становится неотъемлемой частью ежедневной жизни и инвестицией в активное, продуктивное долголетие.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Межотраслевая экосистема, где фитнес, медицина и бьюти становятся катализаторами устойчивой мотивации к тренировкам и раскрытию личного потенциала.</li> <li>• Инструменты оценки функционального состояния и применение методов физической реабилитации с учетом междисциплинарных знаний и подходов.</li> <li>• Персонализированные алгоритмы вовлечения в физическую активность, учитывающие индивидуальные потребности, состояние здоровья и минимизирующие риски травм.</li> <li>• Новая продуктовая линейка: от физиотерапевтических методов — электролечение, ТСП, лазер, УВЧ, до миофасциальных техник и других возможностей для подготовки к тренировкам, улучшения результатов и ускорения восстановления.</li> </ul>
<b>16:15–17:15</b>	<p><b>модераторы:</b> ЗАДИРАН НЕЛЯ, НОВИКОВ АНДРЕЙ</p> <p><b>эксперты:</b> ЧИСТЫЙ СЕРГЕЙ, СМИРНОВА ЮЛИЯ, САПИР МИХАИЛ, ФУ РОДИОН, КАСАТКИН ВАСИЛИЙ, АВАНЕСЯН КАРЕН, ТРУХАНОВ АРСЕНИЙ, КАСАНОВ РАФАЭЛЬ, СМИРНОВ АЛЕКСАНДР, САВОСИНА ЛЕЛЯ, ЖЕСТЯННИКОВ ЛЕОНИД, ЯСТРЕБОВА ЕКАТЕРИНА, РЯБИНКОВА ЕЛЕНА, МЕЛЬНИК ВЛАДИСЛАВ, БАЛАКИРЕВ АНТОН, ЛИПОВЕЦКИЙ ЕГОР, ЛИПОВЕЦКАЯ ЮЛИЯ,</p>	<p><b>КРУГЛЫЙ СТОЛ. ФИЗИЧЕСКАЯ РЕАБИЛИТАЦИЯ, СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО И ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ.</b></p> <p>Фитнес-индустрия и медицинская реабилитация перестают быть параллельными мирами. Сегодня возникает спрос на комплексные решения для восстановления здоровья — от посттравматической реабилитации до программ активного долголетия. Где проходит граница ответственности между медициной, фитнес-клубом и городской средой? Как создать эффективную систему, выгодную для бизнеса, полезную для клиента и поддерживаемую государством?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Реабилитация и фитнес.</b> Модели интеграции реабилитационных методик в программы фитнес-клубов и критерии эффективности.</li> <li>• <b>Инклюзивная инфраструктура как драйвер социальной ответственности бизнеса.</b> Роль фитнес-индустрии в формировании доступной среды. Практические кейсы по адаптации пространств, оборудования и программ для людей с различными потребностями.</li> <li>• <b>Кадры нового поколения.</b> Кадровый дефицит мультидисциплинарных специалистов. Образовательные программы, переподготовка тренеров.</li> <li>• <b>Технологии и оборудование для реальной интеграции.</b> Обзор и оценка современных инклюзивных тренажеров, цифровых решений и методик, которые делают реабилитацию доступной и массовой.</li> <li>• <b>Ресурсные центры и сетевые модели.</b> Как создать и масштабировать эффективные системы поддержки? Примеры успешных партнерств между фитнес-операторами, медицинскими и образовательными учреждениями.</li> </ul>

	КРЮЧКОВА ТАТЬЯНА, НИКИТИН ВИКТОР, ГРЕБЕНЬ ВАЛЕРИЯ, ИГОХИН СЕРГЕЙ	
17:30– 18:30	<p><b>модераторы:</b> ЛИПОВЕЦКИЙ ЕГОР, РЯБИНКОВА ЕЛЕНА</p> <p><b>эксперты:</b> АВАНЕСЯН КАРЕН, ТРУХАНОВ АРСЕНИЙ, РЕПКО ЕВГЕНИЙ, ЖУКОВА ИРИНА, МЕЛЬНИК ВЛАДИСЛАВ, СМИРНОВ АЛЕКСАНДР, ВАНЮКОВ ЕВГЕНИЙ, МЕЛИКЯН МЕРИНЕ, РЕПКО ЕВГЕНИЙ, ЛИПОВЕЦКАЯ ЮЛИЯ, КАЛЯКАНОВА ЮЛИЯ, БАЛАКИРЕВ АНТОН, ПРЫТКОВА ЮЛИЯ, ПОДОЛЬСКИЙ АЛЕКСЕЙ, КРЮЧКОВА ТАТЬЯНА, КОНОВА ОЛЬГА, БАБИЧ АЛЛА, ВОЗЯКОВА ДИНА, УРЕЦКАЯ НАТАЛЬЯ, СОКОЛОВА ЕЛЕНА, ПРОСВИРОВА ИРИНА, ЕФРЕМОВА ВИКТОРИЯ</p>	<p><b>КРУГЛЫЙ СТОЛ. ГИБРИДНЫЕ ФИТНЕС-КОМЬЮНИТИ И ПРОТОКОЛЫ ОСОЗНАННОГО ДОЛГОЛЕТИЯ: НОВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ ДЛЯ ТРАНСФОРМАЦИИ ФИТНЕС-БИЗНЕСА, ОБЪЕДИНЯЮЩИЕ ОПЫТ МЕДИЦИНЫ, ФИТНЕСА И СОВРЕМЕННЫХ ПУТЕШЕСТВИЙ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ЭКОСИСТЕМ.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Активное долголетие как основа развития фитнес-отрасли. Курс на сохранение молодости и активного долголетия.</li> <li>• Формирование среды здорового долголетия внутри гибридных сообществ. Синергия образовательных программ, онлайн-платформ, биохакинга, превентивной медицины, wellness-туризма и вклад смежных отраслей в переход от базовых фитнес-услуг к созданию комьюнити с общей идеей ценности долголетия.</li> <li>• Модели эффективного взаимодействия в программах долголетия: преимущества комплексного подхода и мониторинга для клиента. Формирование коммуникаций между врачами и фитнес-специалистами, создание мультидисциплинарных команд.</li> <li>• Новая продуктовая линейка: от фитнеса, туризма, медицины, wellness и участия других отраслей, способствующих решению потребностей клиентов и увеличению доходов бизнеса. Актуальные коллаборации.</li> <li>• Перспективы развития индустрии: гибридные форматы и сильные сообщества как опора для долгосрочной поддержки клиента. Этика, социальная ответственность, наука и новые возможности продвижения межотраслевой культуры осознанного долголетия.</li> </ul>
18:45– 19:45	<p><b>модератор:</b> СИЛИНА ЕЛЕНА</p>	<p><b>ВСТРЕЧА ПРЕЗИДЕНТА НАЦИОНАЛЬНОГО ФИТНЕС-СООБЩЕСТВА С РУКОВОДИТЕЛЯМИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ И ЧЛЕНАМИ ПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.</b></p>