Главное Деловое Событие Отрасли!

МИНСПОРТ РОССИИ

38 ВСЕРОССИЙСКИЙ СЪЕЗД ФИТНЕС-ИНДУСТРИИ

НАЦИОНАЛЬНОЕ ФИТНЕС-СООБЩЕСТВО

12 НОЯБРЯ 2026 — ЗАЛ 1

ВРЕМЯ	ЭКСПЕРТЫ	ТЕМА/ТЕЗИСЫ
10:00–10:40	**Пелевин Александр**	**ЛИДЕРСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ КОМАНДОЙ.** **1. Системное лидерство. Как построить систему** • Цели и ключевые показатели успеха; • Зоны ответственности и полномочий; • Прозрачные коммуникации и регулярная обратная связь; • Культура доверия и поддержки; • Обучение и обмен опытом; • Автоматизация и стандартизация процессов для стратегического развития. **2. Лидерские ошибки** • Вовлечение команды в принятие решений; • Делегирование задач, доверие, отсутствие микроменеджмента; • Своевременная работа с конфликтами и обратной связью; • Развитие сотрудников и учёт карьерных целей . **3. Использование инструмента фасилитации** • Общекомандные обсуждения для выработки решений; • Снижение коммуникационных барьеров и структурированная работа; • Встречи, заточенные на результат.
10:50–11:40	**Папян Анастасия, Щеблицкий Дмитрий**	**БИЗНЕС-СЕССИЯ ОТ САМОЙ КРУПНОЙ СЕТИ ФИТНЕС-КЛУБОВ В РОССИИ — «DDX FITNESS».** **МАСШТАБИРОВАНИЕ ФИТНЕС-СЕТИ БЕЗ ПОТЕРИ КАЧЕСТВА СЕРВИСА: ПОРТРЕТ НОВОГО ТРЕНЕРА И СТАНДАРТЫ РАБОТЫ КОМАНДЫ.**
11:45–12:00	**Слободян Ирина**	**ФИТНЕС-БИЗНЕС ПОД КОНТРОЛЕМ: 5 КРИТИЧЕСКИХ ЗОН. КАК ВЛАДЕЛЬЦУ И РУКОВОДИТЕЛЮ ЭФФЕКТИВНО РЕШИТЬ ВОПРОСЫ.** **1. Налоговая модель и скрытые риски** • Анализ потенциальных налоговых «ловушек» в фитнес-индустрии. • Превентивные меры для минимизации рисков. **2. Работа с тренерами-самозанятыми: от удобства к проблемам** • Когда выгодная схема становится источником правовых рисков. • Альтернативные модели сотрудничества.

		3. Кадровая безопасность фитнес-бизнеса: ошибки, которые дорого обходятся • Трудовые отношения с тренерами и административным персоналом: где возникают основные риски. • Кадровый учёт и обязательные документы: что чаще всего упускают фитнес-клубы. • Как избежать штрафов, трудовых споров и претензий контролирующих органов. **4. Юридическая защита бизнеса** • Договорная работа: типовые ошибки и их последствия. • Защита персональных данных клиентов: требования и практика. **5. Безопасность и документооборот** • Обязательная документация для фитнес-объектов. • Системы контроля безопасности. **6. Интеграционный подход** • Почему бухгалтерия, кадры и юриспруденция должны работать как единая экосистема. • Создание эффективной системы внутреннего контроля.
12:05–12:55	**Гандапас Радислав**	**ЛАЙФХАКИ ГЕНИЕВ: СЕКРЕТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ. КАК ДУМАЮТ, РАБОТАЮТ И ОТДЫХАЮТ ВЕЛИЧАЙШИЕ УМЫ?** За привычными громкими именами и открытиями скрываются простые, но гениальные ритуалы и правила, которые можно взять на вооружение уже сегодня. Приглашаем на лекцию Радислава Гандапаса, который известен тем, что умеет разбирать успех на молекулы. На этот раз мы заглянем в ежедневники, рабочие кабинеты и распорядок дня известных учёных, писателей, изобретателей и предпринимателей. Мы исследуем их практические инструменты для ясности ума, скорости мысли и феноменального результата. **В формате увлекательного разбора мы обсудим:** • Ритуалы против хаоса: как распорядок дня освобождает ум для творчества и решает проблему прокрастинации. Лев Толстой и Иммануил Кант. • Управление энергией и временем: что общего у секретов эффективности Николая Гоголя и Сергея Королева. • Ценность безделья: почему великие умы совершали открытия не за столом, а во время прогулки или принятия ванны. • Инструменты для запоминания: от «чердака памяти» Шерлока Холмса до принципа ведения записных книжек Леонардо да Винчи. Мы переведём привычки исторических личностей на язык современного тайм-менеджмента предпринимателей и творческих людей. **Для кого:** для всех, кто хочет работать умнее, а не больше. Для руководителей, фрилансеров, студентов и всех, кто ищет проверенные временем, а не только трендовые методы организации мысли и труда. Для тех, кто ценит исторический контекст и любит узнавать знакомое с неожиданной стороны.
13:00–13:20	**Францева Кристина**	**СПОРТИВНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА В СОВРЕМЕННЫХ ЖК – КЛЮЧЕВОЙ ДРАЙВЕР ПРОДАЖ И ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ.** **1. Ключевые тренды развития спорта и фитнеса в жилой недвижимости** • Спортивная инфраструктура как конкурентное преимущество и драйвер продаж. • Формирование здорового образа жизни как ключевая потребность. **2. Многоуровневая система пространств для фитнеса и спорта** • Общественные зоны: благоустроенные спортивные площадки во дворах. • Коммерческие решения: фитнес-клубы и спортивные студии на первых этажах. • Специализированные объекты: отдельно стоящие спортивные комплексы и рекреационные центры.

		3. Стратегические партнерства • Коллаборации с операторами фитнес-отрасли. • Создание экосистемы физкультурно-оздоровительных услуг. **4. Кейсы и практические примеры** • Лучшие практики создания спортивно-рекреационной среды в проектах ГК «А101».
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 и спорта субъектов РФ. • Операторы фитнес-отрасли. • Учредители, руководители региональных фитнес-клубов.	**ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ ОПЕРАТОРОВ ФИТНЕС-ОТРАСЛИ С ОРГАНАМИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ.** **ФИТНЕС-ОТРАСЛЬ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРИОРИТЕТОВ: ЗДОРОВЬЕ НАЦИИ, ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ, ПАРТНЕРСТВО.** **В повестке заседания:** 1. Роль фитнес-отрасли. Как фитнес становится ключевым элементом в системе государственной политики по развитию физической культуры и спорта. 2. Социальная миссия фитнес-отрасли. Вклад фитнес-бизнеса в укрепление здоровья нации, формирование культуры физической активности и повышение качества жизни граждан — как основа человеческого капитала страны. 3. Преимущества сотрудничества. В чем ценность объединения усилий государства и индустрии с общественными организациями. Примеры успешных моделей управления и совместных программ. 4. Законодательные инициативы. Изменения в нормативно-правовой базе: какие законы актуальны для отрасли, какие нововведения.
16:40–17:00	**Балакирев Антон**	**ФИТНЕС НАЧИНАЕТСЯ С МОЗГА: НОВЫЙ ФОРМАТ НЕЙРОФИТНЕСА.** • Нейрофитнес — баланс, координация, реакция и контроль движений • VR в фитнесе — игровые тренировки и новый пользовательский опыт • Фитнес-реабилитация — позвоночник, суставы, восстановление и профилактика • Новый премиальный продукт для клуба — отдельное направление, которое можно монетизировать SIMPROVE объединяет тренировку, цифровую диагностику, геймификацию и VR в одном формате.
17:10–19:00	**модераторы:** Наумова Ирина, Силина Елена **участники:** Терещук Вадим, Никитин Глеб, Соркин Николай, Юрин Владимир, Ковыда Екатерина,	**ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ. НОВАЯ ЭКОНОМИКА МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В ФИТНЕС-БИЗНЕСЕ.** Масштабное исследование Национального фитнес-сообщества среди 147 750 респондентов выявило кардинальные изменения в структуре аудитории: Демографический сдвиг: • Сегмент 40–54 года: рост с 27,2% до 29,4% (+2,2 п. п.) • Сегмент 60+: рост с 8,9% до 10,3% (+1,4 п. п.) • Сегмент 20–29 лет: падение с 23,6% до 21,9% (-1,7 п. п.) Экономические вызовы 2026:

	Рязанцев Даниил, Симонов Данил, Иноземцева Екатерина, Лыткина Мария, Неверова Алла, Гришко Мария, Мишкина Гульнара	• Темпы роста рекламного рынка замедлились втрое: +8,5% против +24% в 2024 году • Маржинальность фитнес-услуг снизилась с 7% до 5% • Рекуррентные модели показывают взрывной рост: +68% • У 50% клубов зафиксирован рост аудитории 55+ на 1–4% Ключевой вопрос: Как адаптировать рекламные стратегии под новую структуру аудитории, сохранив эффективность работы с разными поколениями? Дискуссия объединит ведущих экспертов маркетинга для выработки новых подходов к продвижению отраслевых услуг в условиях меняющейся демографии и экономических вызовов. **Программа дискуссии:** 1. От интуиции к данным: эволюция медиапланирования в фитнес-индустрии. Омниканальные стратегии и контур коммуникаций. 2. Локальный маркетинг нового поколения. Геокартографические платформы (Яндекс Карты, 2ГИС, Google Maps). Технологии повышения видимости и лидогенерации. 3. Программатическая наружная реклама. DOOH и инновационные инструменты таргетинга. 4. ROI-аналитика: измерение эффективности рекламных инвестиций. Методики оценки отдачи от медиабюджетов. 5. Радиореклама: синергия аудиторий и психология воздействия. 6. Умный телевизор: новый прайм-тайм. 7. VK-экосистема для фитнес-бизнеса. От performance-маркетинга до influencer-коллабораций. 8. ИИ в рекламных коммуникациях. Практическое применение нейросетей для повышения эффективности.
19:10–19:50	**Дари Елена**	**ОТ ТУШЕНИЯ ПОЖАРОВ К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ УПРАВЛЕНИЮ ПРОДАЖАМИ!** • Как выйти из режима «вечного спасения» и построить систему, которая генерирует доход сама? • Как создать ценность услуг и прекратить продавать «квадратные метры и тренажеры»? • Как заменить хаос и интуитивные продажи, которые стоят вам миллионы, на конкретные и понятные функции ваших сотрудников? • Хватит быть нянькой! Как внедрить документацию, прозрачные KPI и автоматизацию? • Как сделать операционное управление эффективным? Инструменты и кейсы.
20:00–20:40	**Краткы Лукаш**	**КЛИЕНТ, КОТОРОГО У ВАС НЕТ: КАК ИГРОВЫЕ ФОРМАТЫ ПРИВЛЕКАЮТ ЛЮДЕЙ В ФИТНЕС-КЛУБЫ, КОТОРЫЕ «НИКОГДА» НЕ ПОЙДУТ В ТРЕНАЖЁРНЫЙ ЗАЛ.** 1. **Конкуренция за ограниченное число клиентов** Скидки, акции и демпинг ориентированы на 5-15% населения — людей, уже занимающихся фитнесом. Однако гораздо больше тех, кто не интересуется спортивными залами: молодёжь, офисные работники, женщины 25–40 лет. Именно они представляют собой главное поле для роста. 2. **Причины, по которым новые клиенты не доходят до зала** Среди основных барьеров — страх («я не умею»), скука («тренажёры — это не моё»), одиночество («никто не ждёт»). Классические залы предлагают дисциплину, тогда как этим людям нужны эмоции, музыка, компания и ощущение вовлечённости. По мировым данным, почти половина молодёжи остаётся только ради комьюнити. 3. **Игровые форматы устраняют барьеры** Групповые тренировки под музыку, «умные» груши с подсчётом ударов и понятный показатель «Энергия» создают атмосферу соревнования здесь и сейчас. Это позволяет избежать скуки и делает занятия доступными для всех. 4. **Внутренняя валюта клуба**

		Каждое действие становится вкладом в «Энергию», внутреннюю валюту клуба, которую нельзя купить — она зарабатывается только на тренировках и расходуется в приложении на мерч, новые занятия и привилегии. Такой подход более честен и мотивирует сильнее традиционных баллов лояльности. 5. **Система рейтингов и наград** Тренировки превращаются в игровую привычку благодаря лидербордам, челленджам и регулярным обновлениям заданий. За реальные достижения участники получают медали и признание, что формирует социальный капитал и создаёт атмосферу, способствующую возвращению. 6. **Видимый прогресс для каждого** Приложение фиксирует динамику: силу, количество ударов, синхронизацию с музыкой и рост «Энергии». Даже новички видят свои результаты в цифрах — это мощная мотивация не бросать начатое. 7. **Осмысленные тренировки** Часть баллов можно направить на благотворительность: клуб конвертирует их в реальные пожертвования. Таким образом, тренировка становится не только работой над собой, но и вкладом в общее благо — это важно для молодых клиентов и имиджа клуба. 8. **Командные и корпоративные форматы** Игровые механики действуют не только на индивидуальные результаты, но и на группы, компании и команды друзей. Это открывает новые возможности для корпоративных продаж и привлекает новые аудитории в клуб. 9. **Модульность и интеграция игрового формата** Функциональная игровая зона (например, фитбоксинг) требует всего 18 м^2 и легко интегрируется в существующий клуб. Это позволяет быстро запустить новый формат без масштабных строительных работ и эффективно привлечь новую аудиторию.

13 НОЯБРЯ 2026 — ЗАЛ 1

ВРЕМЯ	ЭКСПЕРТЫ	ТЕМА/ТЕЗИСЫ
10:00–10:50	**Модератор** Соколов Михаил **Участники:** Аранибар Антон, Галочкин Дмитрий, Лабкович Виталий, Панкратова Виктория, Калёнов Андрей, Силивончик Сергей, Криволапов Роман, Иоффе Владимир, Блюмкин Алексей, Угняченко Дмитрий, Фролов Роман, Лыткина Мария,	**КРУГЛЫЙ СТОЛ. АНТИТЕРРОРИСТИЧЕСКАЯ ЗАЩИЩЕННОСТЬ ФИТНЕС-ОБЪЕКТОВ: ТРЕБОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, РИСКИ И ПРОБЛЕМАТИКА.** • Паспорт безопасности: кто и в какие сроки. • Проблема арендованных помещений и разграничение ответственности. • Инженерно-техническая укрепленность: разумная достаточность вместо формализма. • Обучение персонала и учебные тренировки: от «галочки» к реальной готовности. • Взаимодействие с Росгвардией и прокуратурой: как доказать свою позицию. • Цифровизация и современные средства защиты.

	Евдокимова Марина	
11:00–11:20	**Никишов Сергей**	**НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ РАЗВИТИЯ ФИТНЕС-БИЗНЕСА: ИННОВАЦИОННЫЕ ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЁМА ПРОДАЖ УСЛУГ И ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ.** 1. Привлечение новых клиентов: как использование цифровых инструментов позволяет точечно работать с определёнными целевыми аудиториями и повышать интерес к услугам. 2. Поддержка и развитие клиентской базы: как цифровые ресурсы повышают эффективность работы команд клуба и помогают достигать высоких показателей KPI. 3. Развитие репутации бренда: как интеграция цифровых технологий с качественным оперативным контентом значительно повышает качество обслуживания и мотивацию каждого гостя клуба.
11:25–11:45	**Бычков Юрий**	**КУРОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КАК ДРАЙВЕР РОСТА: НОВАЯ ФОРМУЛА УСПЕХА ДЛЯ ДЕВЕЛОПМЕНТА И РИТЕЙЛА.** 1. Термальные комплексы становятся ключевыми якорями для жилых районов, фитнес- и торговых центров — они формируют притяжение и повышают стоимость недвижимости. 2. Будущее рынка недвижимости — в продаже времени и впечатлений, а не только квадратных метров и товаров. Покупатели выбирают lifestyle, а не просто жилье. 3. Люди инвестируют в недвижимость там, где хотят жить полной жизнью: получать эмоции, заботиться о здоровье и качественно проводить время. Именно вокруг такой инфраструктуры растут успешные города будущего.
11:55–12:45	**Маркина Мария**	**БИЗНЕС-СЕССИЯ ОТ СЕТИ ТЕХНОЛОГИЧНЫХ ФИТНЕС-КЛУБОВ ПО ПОДПИСКЕ SPIRIT. FITNESS.** **ФРАНШИЗА ФИТНЕС-КЛУБА: РЕКУРРЕНТНАЯ МОДЕЛЬ КАК ЗАЩИТА КАПИТАЛА.** • Подписка vs абонементы: как получить стабильный денежный поток, независимый от сезонных колебаний рынка. • Сила сети: как опыт и поддержка материнской компании влияют на коммерческий результат франчайзи. • Реальные кейсы и форматы сотрудничества: какой путь подойдёт именно вам.
12:55–13:15	**Соколов Михаил**	**КОМПЛЕКСНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ФИТНЕС-КЛУБОВ РОССИИ: ИНВЕСТИЦИЯ В СТАБИЛЬНОСТЬ И РЕПУТАЦИЮ БИЗНЕСА.** 1. **Безопасность = конкурентное преимущество** Обеспечьте репутацию надежности. Комфорт и безопасность – ключевые факторы привлечения и долгосрочного удержания клиентов. 2. **Мониторинговый центр безопасности сети** Обеспечьте непрерывный контроль над всеми фитнес-объектами сети из единого центра. Интеграция систем видеонаблюдения, контроля доступа и пожарной сигнализации позволит оперативно реагировать на инциденты, предотвращать кражи, вандализм и аварии. 3. **Антитеррор – соответствие без головной боли** Оптимизируйте процесс прохождения проверок контролирующих органов без ущерба для эффективности. Комплексная разработка паспортов безопасности, проведение аудита защищенности и внедрение внутренних инструкций – залог соответствия нормативным требованиям и минимизации рисков. 4. **Аутсорсинг безопасности – стратегия оптимизации и развития** Делегируйте функции обеспечения безопасности квалифицированным специалистам. Сократите операционные издержки, повысьте уровень защиты и сфокусируйтесь на развитии бизнеса. 5. **Кейсы успешных решений**

		Комплексная безопасность фитнес-клубов России: инвестиция в стабильность и репутацию бизнеса.
13:25–14:15	**Модераторы:** Блюмкин Алексей, Силина Елена **Участники:** Бычков Юрий, Францева Кристина, Чижова Светлана, Юдашкин Дмитрий, Маркина Мария, Савинов Сергей, Криволапов Роман, Новиков Виталий, Лыткина Мария, Иоффе Владимир, Пруцков Илья, Фролов Роман, Меликян Мерине, Гришко Мария	**ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ. ЭФФЕКТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ И ОПЕРАТОРОВ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ: СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА.** 1. Актуальные модели и тенденции сотрудничества между собственниками коммерческих площадей и предпринимателями из сферы спорта, фитнеса, СПА и велнеса: типовые и инновационные подходы. 2. Проектирование и реновация коммерческих объектов с учетом интеграции спортивной инфраструктуры: архитектурные решения, требования к техническим системам, трансформация традиционных пространств. 3. Коробочные решения против индивидуальных форматов: опыт внедрения готовых концепций и кастомизация под различные типы недвижимости (торговые центры, офисные здания, апартаменты, mixed-use комплексы). 4. Риски и барьеры для девелоперов и операторов: анализ правовых, финансовых и эксплуатационных аспектов, особенности договорных отношений, пути минимизации возможных потерь. 5. Экономические и финансовые модели взаимодействия: аренда, долгосрочное партнерство, совместные инвестиционные проекты. 6. Практические аспекты подготовки коммерческих помещений к размещению спортивных и фитнес-операторов: стандарты оснащения, требования по безопасности, адаптация под специфику видов спорта и фитнеса. 7. Перспективы развития сферы спортивно-оздоровительных услуг в современных коммерческих объектах: спрос, новые форматы, синергия с другими функциями, стратегии устойчивого роста.
14:25–14:40	**Калистратов Юрий**	**КОСМЕТОЛОГИЯ В ФИТНЕС-КЛУБЕ: КАК ПРЕВРАТИТЬ СВОБОДНЫЕ ПЛОЩАДИ В НОВЫЙ ИСТОЧНИК ВЫРУЧКИ.** 1. Больше услуг для действующих клиентов. Как косметологические услуги влияют на результативность занятий, повышают лояльность клиентов и увеличивают средний чек. 2. Экономические эффекты. Как оценить потенциал площадей, выбрать востребованные процедуры и рассчитать вложения, загрузку и окупаемость кабинета. 3. Запуск под ключ. Подготовка и сопровождение процесса получения медицинской лицензии, оформление необходимых документов и подбор оборудования с учётом аудитории, задач и бюджета фитнес-клуба. 4. Поддержка после открытия. Как NIST помогает развивать направление: маркетинговая поддержка, обслуживание оборудования и сопровождение собственным лицензированным сервисным центром.
14:40–15:05	**КОФЕ-БРЕЙК**	
15:05–15:25	**Романова Анна**	**НОВЫЕ УСЛУГИ И ТОЧКИ РОСТА ФИТНЕС-КЛУБА: ЭКОСИСТЕМА СЕРВИСОВ ДО И ПОСЛЕ ТРЕНИРОВОК.** **1. Дифференциация в условиях высокой конкуренции** На насыщенном рынке фитнес-услуг стандартного набора уже недостаточно. Комплексные сервисы до и после тренировки создают уникальное конкурентное преимущество и повышают воспринимаемую ценность членства. **2. Максимизация прибыли с каждого клиента** Дополнительные сервисы открывают новые потоки доходов от существующей клиентской базы: монетизация через отдельные услуги, премиум-пакеты, интеграция в персональные тренировки и VIP-членство. **3. Простое масштабирование с минимальными инвестициями** Компактность, отсутствие расходников и простота интеграции в текущие процессы обеспечивают быстрый запуск и высокую рентабельность новых сервисов.

15:35–16:15	**Ишимова Наталия, Андреева Алина, Суховерхова Екатерина**	**БИЗНЕС-СЕССИЯ СЕТИ ЦЕНТРОВ ДЕТСКОГО ФИТНЕСА «KIDSPROFIKI». ТРАНСФОРМАЦИЯ РЫНКА УСЛУГ: ОТ СТАРШИХ К МЛАДШИМ. ВРЕМЯ ГОТОВИТЬ СМЕНУ!** 1. Архитектура современного детского фитнес-клуба. 2. Тренд: от «присмотра за детьми» к «центру развития». За что готовы платить родители? 3. Детальная сегментация целевой аудитории 1-14 лет в основе анализа: физиологический возраст ребенка и психотип принимающего решение взрослого. 4. Портрет потребителя и декомпозиция клиентских запросов. 5. Конструктор продуктов: матрица «Возраст × Запрос». 6. Эффективность продуктовой линейки на основе выборки возрастных потребностей. 7. Стратегия монетизации: увеличение среднего чека (в глубину и ширину) через технику (ARPU). 8. Управление жизненным циклом клиента (LTV) как главный актив. Как строится доход в детском фитнесе на долгосрочном удержании и «взращивании» клиента. 9. Главный проект 2027 года по развитию детского фитнеса в регионах страны!
16:25–16:45	**Крючкова Татьяна**	**СМАРТ-ДИАГНОСТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ И КЛИЕНТСКОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ.** 1. Смарт-диагностика как УТП клуба. 2. Как выстроить на 100 % персональный подход за счёт предоставления точных данных о физическом состоянии клиента? 3. Как улучшить прогресс клиентов на основе разнообразных индивидуальных данных? 4. Как выявить факторы риска и скрытые дисбалансы? 5. Как приблизить фитнес-отрасль к стандартам диагностики, принятым в медицине? 6. Как подчеркнуть привлекательность услуги и повысить лояльность технологически продвинутых клиентов?
16:50–17:30	**Ивкова Надежда**	**СИСТЕМНЫЙ МАРКЕТИНГ ДЛЯ ФИТНЕС-КЛУБОВ: КАК ПРИУЧИТЬ КЛИЕНТОВ ПОКУПАТЬ СНОВА И СНОВА.** **1. Новый путь клиента и роль системного маркетинга:** • Как изменился путь от первого контакта до покупки? • Почему рост рекламного бюджета не гарантирует увеличения продаж? • Как объединить рекламу, контент, работу с репутацией и CRM в систему? **2. Шесть элементов маркетинговой системы:** • Как работают реклама, SMM и контент, SEO и GEO, SERM и ORM, CRM, PR и экспертные коммуникации? • Как разные инструменты влияют на привлечение, доверие, покупку и удержание? • Почему максимальный эффект дает не отдельный канал, а их связка? **3. Повторные продажи и работа с клиентской базой:** • Зачем сегментировать лиды по этапам жизненного цикла? • Какие коммуникации помогают довести клиента до визита, покупки, продления? • Как с помощью CRM возвращать «уснувшие» лиды, повышать конверсию и увеличивать выручку без раздувания рекламного бюджета?
17:35–18:25	**Шатров Евгений**	**КАК ОБЪЕДИНИТЬ ТРИ БИЗНЕС-МОДЕЛИ В ОДНОМ ФИТНЕС-КЛУБЕ ДЛЯ ПРОРЫВНОГО ПРЕВОСХОДСТВА НА РЫНКЕ.** **1. Внедрение трёх тарифных планов**

		• Как обеспечить масштабный охват разных сегментов клиентов: ценителей базовых услуг, клиентов с расширенными потребностями и тех, кто выбирает максимальный уровень сервиса. **2. Сегментирование аудитории** • Кастомизация: как каждой категории клиентов предоставить уникальное предложение и свой уровень обслуживания. **3. Рост прибыли за счёт гибкой тарифной политики** • Трёхуровневая система как процесс стимулирования к переходу на более дорогие пакеты и увеличения среднего дохода на одного клиента. **4. Эффективная система расчёта и учёта** • Использование современных CRM и аналитических инструментов обеспечивает прозрачную и результативную работу с клиентской базой. **5. Прозрачная стратегия внедрения** • Пошаговое внедрение новых моделей: тестирование, корректировка на основе обратной связи и масштабирование решений на всех клиентов клуба.
18:30–19:10	**Фролов Роман**	**МАСШТАБИРОВАНИЕ ФИТНЕС-КЛУБОВ В СЕТЬ В УСЛОВИЯХ РЕАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.** • Когда клуб действительно готов к масштабированию. • Почему рост выручки и заполненный зал ещё не означают прибыль. • Как выбирать локации и оценивать полную стоимость открытия. • Подписочная модель: привлечение, удержание и отток клиентов. • Финансирование развития: собственные средства, кредит и партнёрство с владельцем недвижимости. • Как выстроить команду, стандарты и управление сетью без постоянного участия собственника. • Когда запускать франшизу и как выбирать безопасный темп роста.

12 НОЯБРЯ 2026 — ЗАЛ 2

ВРЕМЯ	ЭКСПЕРТЫ	ТЕМА/ТЕЗИСЫ
11:00 – 12:00	**Швец Сергей**	**СТРАТЕГИЯ ПЕРЕЗАПУСКА ЛОКАЛЬНОГО ФИТНЕС-КЛУБА: ОТ КРИЗИСА К УСТОЙЧИВОМУ РОСТУ В УСЛОВИЯХ ВЫСОКОЙ КОНКУРЕНЦИИ.** **1. Антикризисный перезапуск с умным бюджетом** • Оценка текущих ресурсов и скрытых активов клуба; • Модель минимально жизнеспособного продукта (MVP) для фитнес-услуг; • Поэтапная реинвестиционная стратегия роста. **2. Риск-менеджмент и стратегическое планирование** • Матрица оценки конкурентных угроз и возможностей; • Финансовое моделирование окупаемости по различным сценариям; • Критерии принятия инвестиционных решений в условиях неопределенности. **3. Абонементная модель и рекуррентные доходы** • Гибкая линейка оплаты: от абонемента к рекуррентам; Стратегии увеличения пожизненной ценности клиента (LTV).
13:20–14:10	**КОФЕ-БРЕЙК**	

16:40–17:20	**Захарова Яна**	**РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ РЕАБИЛИТАЦИОННЫХ ПРОГРАММ ДЛЯ ЛЮДЕЙ С ХРОНИЧЕСКИМИ ЗАБОЛЕВАНИЯМИ И УЧАСТНИКОВ СВО.** **1. Нормативно-правовое регулирование и лицензирование** • Анализ требований к медицинской реабилитации в фитнес-индустрии; • Процедуры получения лицензий на медицинскую деятельность; • Партнерство с медицинскими учреждениями как альтернатива прямому лицензированию. **2. Кадровое обеспечение и профессиональные компетенции** • Квалификационные требования: инструкторы ЛФК, реабилитологи, адаптивные тренеры; • Программы повышения квалификации для действующего персонала; • Междисциплинарный подход: тренер + медицинский куратор. **3. Специализированные программы и методики** • Адаптивные тренировочные протоколы для различных нозологий; • Интеграция с государственными программами реабилитации ветеранов.
17:30-18:30	**Модераторы:** Возякова Дина, Задиран Неля **Участники:** Старовойт Игорь, Фролов Владислав, Новиков Андрей, Касаткин Василий, Фу Родион, Чистый Сергей, Смирнова Юлия, Сапир Михаил, Мельник Владислав, Гончаров Владимир, Михайлова Елена, Волков Александр, Балакирев Антон, Угняченко Дмитрий, Гребень Валерия, Захарова Яна, Кабанцов Игорь, Хулхачиев Санчир, Романова Елена, Романов Денис, Сопов Сергей	**КРУГЛЫЙ СТОЛ. ЗДОРОВОЕ ОТЕЧЕСТВО КАК ГЛАВНЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРИОРИТЕТ: РОЛЬ ФИТНЕС-ОТРАСЛИ В СОЦИАЛЬНОМ И ЭКОНОМИЧЕСКОМ БЛАГОПОЛУЧИИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ.** **1. Значение здоровья для нации** • Здоровье населения как основа социального и экономического благополучия. • Влияние здоровья на демографические показатели и стабильность общества. **2. Интеграция фитнеса и медицины** • Роль фитнеса в профилактике и реабилитации различных заболеваний. • Успешные кейсы программ взаимодействия фитнес-центров и медицинских учреждений. **3. Целевые группы и их потребности** • Определение различных целевых групп: пожилые люди, ветераны, пострадавшие. • Специфика программ реабилитации для каждой группы. **4. Инструменты коммуникации** • Эффективные методы коммуникации между фитнес-индустрией и медицинскими учреждениями. • Использование цифровых платформ и технологий для взаимодействия. **5. Результативность взаимодействия** • Оценка результатов совместных программ в восстановлении здоровья. • Сравнительный анализ традиционной медицины и фитнес-терапии: преимущества и недостатки. **6. Будущее здоровья нации** • Перспективы интеграции фитнеса в систему здравоохранения. • Формирование культуры здоровья как ключевого компонента национального приоритета.
18:40–19:20	**Алаев Артём**	**ГИБРИДНЫЕ ПРОДАЖИ ФИТНЕС-УСЛУГ: ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОМОЩНИК.** **1. Реструктуризация стартовой тренировки с помощью ИИ**

		Как совместно с искусственным интеллектом полностью переработать регламент стартовой тренировки и получить ошеломляющий результат внедрения — дополнительную выручку 700 000 рублей. Ключевые инсайты: • ИИ — это не только генерация изображений, но прежде всего мощный инструмент аналитики. • Ваша клиентская база — главный актив. Чем больше качественных данных вы собираете и систематизируете, тем точнее прогнозы и решения. • Обеспечение «цифровой гигиены»: соблюдение 152-ФЗ и защита персональных данных при работе с ИИ. 2. **Интеграция автономной чат-системы в мобильное приложение** Как внедрить собственную чат-систему, независимую от внешних мессенджеров и социальных сетей. 3. **Делимся успешным опытом:** • Решения до внедрения ИИ-системы. • Этапы и особенности интеграции. • Сложности на стадии запуска. • Текущие результаты и опыт использования.
19:30–20:10	**Шахвалиев Наиль**	**НАЦИОНАЛЬНОЕ ФИТНЕС-СООБЩЕСТВО КАК ЭКОСИСТЕМНАЯ ПЛОЩАДКА ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ БРЕНДОВ, ТОВАРОВ И УСЛУГ: ИНТЕГРАЦИИ И ПАРТНЕРСКИЕ ФОРМАТЫ.** • Аудитория Национального фитнес-сообщества: от массового потребителя до предпринимателей и премиального сегмента. • Возможности продвижения товаров и услуг компаний из различных отраслей бизнеса. • Рекламные размещения в Telegram, МАКС, VK, социальных сетях и электронных рассылках. • Нативные интеграции, специальные проекты, интервью и экспертные публикации. • Охваты, обратная связь и возможности прямой коммуникации с представителями рынка. • Комплексные кампании и долгосрочные партнерские программы. • GR и PR-продвижение брендов.

13 НОЯБРЯ 2026 — ЗАЛ 2

ВРЕМЯ	ЭКСПЕРТЫ	ТЕМА/ТЕЗИСЫ
11:45–12:45	**Модератор** Задиран Неля **Участники:** Рябинкова Елена, Рябинков Георгий, Мельник Владислав, Гончаров Владимир, Павлова Диана, Лыткина Мария, Рябова Марина, Урецкая Наталья, Соколова Елена,	**КРУГЛЫЙ СТОЛ. КОНВЕРГЕНЦИЯ ФИТНЕС-УСЛУГ, МЕДИЦИНЫ И BEAUTY-ИНДУСТРИИ: НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННЫЕ РЕШЕНИЯ.** 1. **Тренды интеграции** • Персонализация wellness-программ через ИИ и биометрию. • Холистический подход: фитнес + beauty + питание. • Цифровизация клиентского опыта (AR/VR-тренировки, beauty-консультации). 2. **Вызовы отрасли** • Стандартизация качества услуг и «дорожная карта» между индустриями. • Подготовка кадров на основе мультидисциплинарных подходов. 3. **Стратегические возможности** • Создание wellness-хабов полного цикла. • Развитие превентивного подхода к здоровью и красоте.

	Крючкова Татьяна, Аванесян Карен, Кузнецов Сергей, Савосина Леля, Иванова Наталья, Морозова Дарьяна, Рифаи Наталия, Волков Александр, Хулхачиев Санчир, Романова Елена, Балакирев Антон, Романов Денис	• Формирование лояльного сообщества через омниканальность. **4. Технологические решения** • Мобильные приложения-агрегаторы услуг. • Носимые устройства для мониторинга прогресса. • Платформы для кросс-продаж между фитнесом, медициной и beauty.
13:00–14:40	**Модератор** Наумова Ирина **Участники:** Менчук Яна, Коршунова Светлана, Петренчук Максим, Деркачев Олег, Просветов Сергей, Иоспа Анна, Мишкина Гульнара, Баринова Наталья	**ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ. ФИТНЕС КАК ШОУ: ЧЕМУ КЛУБАМ СЛЕДУЕТ НАУЧИТЬСЯ У КИНО, СТРИМИНГА И ГЕЙМДЕВА. ЭКОНОМИКА ВПЕЧАТЛЕНИЙ.** Индустрия развлечений давно освоила методы удержания внимания миллионов зрителей. Кино и стриминг используют концепцию сериальности, в то время как игровой дизайн вовлекает пользователей через прогресс, рейтинги и награды. Фитнес-клубы сталкиваются с аналогичной задачей: как превратить фитнес в уникальный контент, который будет вызывать интерес и желание продолжать занятия. **В Панельной дискуссии мы обсудим, как можно заимствовать приемы из развлекательных индустрий и интегрировать их в фитнес.** • Новые управленческие решения для увеличения клиентской лояльности. • Трансформация и внедрение технологий для повышения мотивации и вовлеченности клиентов фитнес-клубов. • Экономика впечатлений как тренд. Новые возможности для развития фитнес-бизнеса.
14:40–15:05	**КОФЕ-БРЕЙК**	
15:05–17:00	**Модераторы:** Резниченко Анна, Харламов Борис **Участники:** Ковалева Алина, Черных Андрей, Антипина Елена, Лыткина Мария, Маркина Мария, Угняченко Дмитрий, Меликян Мерине, Урецкая Наталья, Гришко Мария, Мишкина Гульнара, Баринова Наталья	**ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БИЗНЕС-КЛУБ «ВСТРЕЧА БЕЗ ГАЛСТУКОВ». ИНВЕСТ-КЛУБ «РУБЛЁВСКИЙ» — МЕСТО, ГДЕ РОЖДАЮТСЯ ПРОРЫВНЫЕ ПРОЕКТЫ.** В современном бизнесе успех определяется не только капиталом, но и синергией идей. Инвест-клуб «Рублёвский» — это встречи уникальных людей: визионеров из разных отраслей, которые создают проекты будущего. • **Фитнес-бизнес как новые возможности** Фитнес-индустрия переживает революцию. Национальное фитнес-сообщество объединяет представителей смежных отраслей, инвесторов, технологических предпринимателей и экспертов в сфере wellness для создания инновационных решений. • **Сила межотраслевого переопыления** Магия происходит на стыке индустрий. IT-предприниматель встречается с владельцем фитнес-клубов, девелопер — со специалистом по ритейлу. Такое переопыление идей рождает прорывные бизнес-модели и неожиданные инвестиционные возможности. • **Инвестиции в ваш проект — наша платформа** Здесь инвестируют не просто в проекты — здесь инвестируют в будущее отраслей. Присоединяйтесь к тем, кто формирует завтрашний день бизнеса!

17:10–18:10	**Дари Елена**	**СТРАТЕГИЧЕСКАЯ СЕССИЯ: УПРАВЛЕНИЕ В СТИЛЕ ДЖАЗ ИЛИ КАК ЭФФЕКТИВНО РЕШАТЬ ЗАДАЧИ БИЗНЕСА.** • Изменение технологий управления: техники и приёмы. • Целеполагание. Различные пути достижения целей и задач. • Поиск решений для эффективного управления.