

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		БИЗНЕС-СЕССИЯ ОТ САМОЙ КРУПНОЙ СЕТИ ФИТНЕС-КЛУБОВ В РОССИИ — «DDX FITNESS».
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: - Роль фитнес-отрасли. Как фитнес становится ключевым элементом в системе государственной политики по развитию физической культуры и спорта. - 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. - Преимущества сотрудничества. В чем ценность объединения усилий государства и индустрии с общественными организациями. Примеры успешных моделей управления и совместных программ. - 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, Сочин Владислав, Юрин Владимир, Воробьев Кирилл, Рязанцев Даниил, Симонов Данил,	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: - 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%

	Иноземцева Екатерина	- 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: - От интуиции к данным: эволюция медиапланирования в фитнес-индустрии. Омниканальные стратегии и контур коммуникаций. - Локальный маркетинг нового поколения. Геокартографические платформы (Яндекс Карты, 2ГИС, Google Maps). Технологии повышения видимости и лидогенерации. - Программатическая наружная реклама. DOOH и инновационные инструменты таргетинга. - ROI-аналитика: измерение эффективности рекламных инвестиций. Методики оценки отдачи от медиабюджетов. - Радиореклама: синергия аудиторий и психология воздействия. - Умный телевизор: новый прайм-тайм. - VK-экосистема для фитнес-бизнеса. От performance-маркетинга до influencer-коллабораций. - 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. 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. 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. 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. Внутренняя валюта клуба Каждое действие становится вкладом в «Энергию», внутреннюю валюту клуба, которую нельзя купить — она зарабатывается только на тренировках и расходуетея в приложении на мерч, новые занятия и привилегии. Такой подход более честен и мотивирует сильнее традиционных баллов лояльности. 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 м² 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	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.
11:00–11:20	Никишов Сергей	НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ РАЗВИТИЯ ФИТНЕС-БИЗНЕСА: ИННОВАЦИОННЫЕ ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЁМА ПРОДАЖ УСЛУГ И ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ. - Привлечение новых клиентов: как использование цифровых инструментов позволяет точно работать с определёнными целевыми аудиториями и повышать интерес к услугам. - Поддержка и развитие клиентской базы: как цифровые ресурсы повышают эффективность работы команд клуба и помогают достигать высоких показателей KPI. - 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.
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	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.

14:40–15:05	КОФЕ-БРЕЙК	
15:05–15:25	Романова Анна	НОВЫЕ УСЛУГИ И ТОЧКИ РОСТА ФИТНЕС-КЛУБА: ЭКОСИСТЕМА СЕРВИСОВ ДО И ПОСЛЕ ТРЕНИРОВОК. 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. 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. 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! - Архитектура современного детского фитнес-клуба. - Тренд: от «присмотра за детьми» к «центру развития». За что готовы платить родители? - Детальная сегментация целевой аудитории 1-14 лет в основе анализа: физиологический возраст ребенка и психотип принимающего решение взрослого. - Портрет потребителя и декомпозиция клиентских запросов. - Конструктор продуктов: матрица «Возраст × Запрос». - Эффективность продуктовой линейки на основе выборки возрастных потребностей. - Стратегия монетизации: увеличение среднего чека (в глубину и ширину) через технику (ARPU). - Управление жизненным циклом клиента (LTV) как главный актив. Как строится доход в детском фитнесе на долгосрочном удержании и «взращивании» клиента. - 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. - Смарт-диагностика как УТП клуба. - Как выстроить на 100 % персональный подход за счёт предоставления точных данных о физическом состоянии клиента? - Как улучшить прогресс клиентов на основе разнообразных индивидуальных данных? - Как выявить факторы риска и скрытые дисбалансы? - Как приблизить фитнес-отрасль к стандартам диагностики, принятым в медицине? - 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. 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? 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.
17:30–18:10	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.

18:20–19:00	Дари Елена	ПРАКТИЧЕСКАЯ 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.
19:10–19:50	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: Павлова Диана	КРУГЛЫЙ СТОЛ. КОНВЕРГЕНЦИЯ ФИТНЕС-УСЛУГ, МЕДИЦИНЫ И BEAUTY-ИНДУСТРИИ: НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННЫЕ РЕШЕНИЯ. Тренды интеграции - Персонализация wellness-программ через ИИ и биометрию. - Холистический подход: фитнес + beauty + питание. - Цифровизация клиентского опыта (AR/VR-тренировки, beauty-консультации). Вызовы отрасли - Стандартизация качества услуг и «дорожная карта» между индустриями. - Подготовка кадров на основе мультидисциплинарных подходов. Стратегические возможности - Создание wellness-хабов полного цикла. - Развитие превентивного подхода к здоровью и красоте. - Формирование лояльного сообщества через омниканальность. 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 Шабалин Илья	ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ. ФИТНЕС КАК ШОУ: ЧЕМУ КЛУБАМ СЛЕДУЕТ НАУЧИТЬСЯ У КИНО, СТРИМИНГА И ГЕЙМДЕВА. ЭКОНОМИКА ВПЕЧАТЛЕНИЙ.

	Участники: Петренчук Максим, Иоспа Анна, Наумова Ирина, Просветов Сергей, Деркачев Олег	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	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!
17:15-18:15	Модераторы: Возякова Дина, Задиран Неля Участники: Старовойт Игорь, Волков Александр, Крючкова Татьяна	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.
--	--	---