

# GLOBAL FITNESS RUSSIA

Казань

19-20 мая

Отраслевой бизнес-форум  
сообщества Фитнес Эксперт

ЗВОНИТЕ: +7 499 4040048 ИЛИ ПИШИТЕ: [SALE@FITNESSEXPERT.COM](mailto:SALE@FITNESSEXPERT.COM)

## Для кого:

Руководителей и управляющих клубов, руководителей подразделений, менеджеров.

## Удобство участия

Для всех участников организовано питание, раздаточный материал, бизнес-пакет.

## Личный кабинет

По окончании мероприятия будет организован доступ в личный кабинет на сайте бизнес-площадки со всеми материалами экспертов и видеозаписями мероприятия.

## Материалы

Каждый участник получит отраслевые бизнес-издания, каталог и другие материалы.

## Подарки и сюрпризы

Подарки и специальные предложения на оборудование, сервисы, обучение и консалтинг от партнеров бизнес-площадки.

## Общение

Возможность онлайн бизнес-коммуникаций и неформального общения с коллегами по индустрии.

## Ваши новые бизнес-партнеры

Покажите свой фитнес-клуб, как активно развивающийся бизнес для широкого бизнес-круга города, региона и России.

## Генеральный партнер мероприятия:

**MFITNESS**  
MAKING CLUBS EFFICIENT

## При поддержке спонсоров:

**MATRIX**  
**NEOTREN**

**TANITA**  
Monitoring Your Health

**ntena**

## При участии и поддержке партнеров и организаторов:

ОБЩЕРОССИЙСКАЯ ДЕЛОВАЯ  
ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
**РОССИЯ**  
Комитет по спортивной медицине  
и спортивно-оздоровительным технологиям

**ROC**  
INNOVATION  
CENTER

**smARTFIT**

**SPB TRAINING**

# ПРОГРАММА

**19 МАЯ**

**9:00 – 9:45**     **Регистрация участников**

**9:45 – 10:00**    **Организационные вопросы, открытие мероприятия.**

**10:00 - 11:00**

## **Компания 2.0**

- \* VUCA мир
- \* Компетенции будущего
- \* Mind skills и человек 2.0
- \* Управление компанией в VUCA мире
- \* Игра на опережение или как сохранять работоспособность в ситуации неопределенности
- \* "Поверхность луны приказываю считать твердой"
- \* Пороки команды и изменение структуры компании
- \* 15 инструментов для немедленного внедрения, потому что через три часа будет поздно

## **Людмила Морозова**

Бизнес-консультант по стратегическому развитию, основатель и управляющий партнер компании SPB Training.

**11:30 - 12:30**

## **Оценка персонала в фитнесе. Кого и как оценивать? Что надо сделать, чтобы оценка не превращалась в формальный процесс**

- \* Кого имеет смысл оценивать в фитнесе и по каким критериям?
- \* Достаточно ли только профессиональной оценки?
- \* По каким критериям оценивать руководителей
- \* Как сделать оценку объективной
- \* Как сделать процесс оценки значимым для тренерского состава, администраторов, руководителей
- \* Сценарий аттестационной беседы, основные организационные и психологические моменты, которые нельзя упустить

## **Наталья Серафимова**

Генеральный директор сети фитнес клубов «Дон Спорт». Физик по образованию. MBA по стратегическому менеджменту. В фитнес индустрии более 20 лет. Из них 12 лет в компании Gold's Gym. Прошла все позиции от сотрудника рецепции до Генерального директора. Работала в кадровом консалтинге 3 года. Опыт проведения тренингов по сервису для фитнес-персонала более 15 лет.

**13:00 - 14:00**

## **Data-driven creativity**

- \* Почему не работает креатив ради креатива
- \* Где брать данные, а главное - что с ними делать потом
- \* Как работает правильный креатив
- \* Разбор успешного кейса

## **Елена Куприянова**

Head of SMM and SP Rocket 10, Digital Director «Больше, чем агентство».

**14:00- 15:00**    **ОБЕД**

**15:00 - 16:00**

## **Теория поколений в продажах: мифы и реальность про X и Y**

- \* Мы все слышали про теорию поколений и смотрели прикольные ролики в YouTube, но стоит ли придавать этому большое значение, когда речь идёт о продажах и удержании клиентов?
- \* Разберёмся вместе: где мифы, а что действительно не стоит упускать из виду? Как провести презентацию, если клиент X, а менеджер Y? Как мотивировать Y-менеджеров на продуктивную и долгосрочную работу в клубе? Как создавать успешные рекламные кампании для разных аудиторий?
- \* Все это и немного больше ждёт Вас на моем выступлении в Казани!

## **Екатерина Калинина**

Консультант по управлению и продажам, независимый эксперт, бизнес-тренер, успешный опыт консультирования и открытия более 35 фитнес-клубов.

**16:15- 17:15**

**Как конкурировать в условиях увеличивающейся стандартизации клубов?! Поиск решений**

Клубы становятся всё более похожи друг на друга, причём даже клубы, работающие с разными сегментами и соответственно торгующиеся по разной цене. Залы групповых программ, тренажёрные залы, бассейны, набор услуг и т. д. всё примерно одинаково и часто управленцы не видят другого пути, как только конкурировать ценой. Цель лекции - задуматься о других способах конкуренции.

**Сергей Крюков**

Исполнительный директор «Планета Фитнес Татарстан», генеральный директор «Управляющая Компания «РусФитнесКом».

**17:30- 18:30**

**Как проводить собрания: маленький инструмент большого лидера.**

**Марианна Татарникова**

Бизнес-тренер, консультант, психолог, создатель и эксперт в Школе продаж «Sale for fitness», управляющий партнер «Искусство тренинга». Имеет 14-летний опыт работы в фитнес-индустрии, опыт открытия с "нуля" 9 фитнес-клубов, более 50 проектов по постановке и обучению отделов продаж, ребрендингу, оптимизации бизнес-процессов, реализации кадровой стратегии, соавтор и преподаватель программы MBA-intensive in fitness в ГУУ, лауреат премии «Лучший HR-специалист в фитнес-индустрии 2007 года».

**18:30- 19:30**

**4 глобальных тренда, которые изменят индустрию здорового образа жизни в ближайшие 3 года.**

**Максим Бабошин**

Руководитель отраслевой бизнес-площадки Фитнес Эксперт.

## 20 МАЯ

**9:00 – 9:45** Сбор участников

**10:00 - 11:00**

**Внутренняя и внешняя политика клуба. Ценностный образ клуба. Реальные кейсы.**

1. Новые инструменты внутреннего управления. В чем польза?
2. Социально-значимые проекты как фактор увеличения прибыли клуба
3. Свой журнал - для чего?
4. Ценностный образ клуба. Что мы транслируем своим бизнесом и как нас на самом деле воспринимают клиенты?

**Наталья Протасова**

Владелец в сети фитнес-клубов Астрон.

**11:30 - 12:30**

**Инструменты увеличения лояльности клиентов**

- \* NPS
- \* Методы изучения лояльности клиентов
- \* 8 измерений качества продукта
- \* Практические методы применения исследований, приводящие к результату

**Ирина Троска**

Фитнес-директор федеральной сети фитнес-клубов X-FIT, имеет более 17 летний опыт работы в фитнес-индустрии, регулярный лектор и автор статей Fitness Expert.

**13:00 - 14:00**

**Никаких скидок! 38 способов нематериальной мотивации клиентов**

- \* Зло сегодняшнего продвижения – скидки. Возможно ли обойтись без них? Почему именно сегодня вопрос о замене скидок другими средствами стоит особенно остро?
- \* Понятие стимулирующей выгоды. Критерии оценки стимулирующей выгоды. Каким должен быть стимул, чтобы трафик резко возрос?
- \* Нематериальные стимулы быстрого привлечения клиентов (возможность получить удобный для себя сервис; получить порцию славы; приобщиться к славе знаменитости; услышать комплимент; увидеть шоу – всего 38)
- \* Уникальная авторская технология оценки нематериального клиентского стимула на эффективность

**Ия Имшинецкая**

Эксперт по привлечению и удержанию клиентов, создатель технологии системного продвижения, имеет более 230 разработанных и успешно внедренных проектов продвижения в 40 городах, 7 странах, автор 11 книг, среди которых «Мастерская рекламы», «Кризисный промоушн» и «Креатив в рекламе».

14:00 - 15:00 ОБЕД

15:50 - 16:00

**Маркетинг на основе данных в фитнес-индустрии**

**Сергей Худовеков**

Стратег и консультант Paper Planes Consulting Agency.

16:15 - 17:15

**Технология управления фитнес клубом как средство повышения эффективности и экономии ресурсов руководителя и собственника**

\* Лекция прикладная для любого вида и формы предприятия

Идея и замысел как основа успеха.

1. Организующая структура компании - универсальная система понимания процессов. 7 структур (отделов)

2. "Ценный Конечный Продукт"(ЦКП) - как основа эффективного менеджмента.

3. Управленческий цикл - неделя. Управляемое достижение результатов. "Боевой" план на неделю.

4. Статистики - панель "самочувствия" компании. Управление на основании статистик

**Руслан Миннегалиев**

Управляющий сетью фитнес клубов "Maximus" г. Казань, спикер международных и российских фитнес форумов, консультант и/или руководитель фитнес проектов в городах (Казань, Набережные Челны, Коломна, Ульяновск, Хабаровск, Ростов-на-Дону, Йошкар-Ола, Архангельск, Стерлитамак).

17:30 - 18:00

**Обзор актуальных инструментов и сервисов для маркетологов. Практика применения в клубах World Gym в России.**

**Илья Коноплев**

Директор по развитию World Gym в России.

18:00 - 19:00

**Дискуссия: как и когда отделы продаж перестанут быть нужны в фитнес-клубах.**

**Команда экспертов индустрии**

19:00 - 21:30

**Неформальный фуршет**

---

## СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЛЯ КОРПОРАТИВНОГО УЧАСТИЯ

БРОНИРОВАНИЕ УЧАСТИЯ: [www.GlobalFitnessRussia.ru](http://www.GlobalFitnessRussia.ru)

ЗВОНИТЕ: +7 499 4040048 ИЛИ ПИШИТЕ: [SALE@FITNESSEXPERT.COM](mailto:SALE@FITNESSEXPERT.COM)

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:

Гранд Отель Казань  
Петербургская ул., 11