

GLOBAL FITNESS FORUM: АЛМАТЫ

8 ДЕКАБРЯ 2018

Отраслевая бизнес-конференция: идеи, решения, инновации Развиваем индустрию фитнеса вместе

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 и страны.

www.GlobalFitnessRussia.ru +7 499 4040048 / SALE@FITNESSEXPERT.COM

Место проведения:

Бутик-отель "Grand Hotel "Tien-Shan"

Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Богенбай батыра, 115

ПРОГРАММА

09:45-10:00

Открытие мероприятия, организационная информация



10:00 – 10:50

Татьяна Андреева

Аналитик, специалист по оценке персонала, эксперт по развитию ключевых компетенций, бизнес-тренер

«Измеримые команды»

- Аналитика в фитнес-клубе – главное в вашей сетке дел
- Какие метрики являются базовыми в подборе сотрудников клуба
- «Люди врут» метод Доктора Хауса для замера реальной лояльности
- Как оптимизировать расходы на обучение персонала, благодаря фокусу только на ключевых критериях (кейс из фитнес-отрасли)



11:00 - 11:50

Наталья Серафимова

Генеральный директор сети фитнес-клубов «Дон Спорт»

Принципы и подходы к построению системы мотивации. Основные ошибки при создании системы мотивации и при ее внедрении.

На что ориентироваться при построении системы мотивации? Или как понять причину, почему существующая система мотивации не работает так, как хотелось бы? Что изменить или улучшить, чтобы людям хотелось зарабатывать для себя и для компании? Будем разбираться!



12:00 - 12:50

Ия Имшенецкая

Создатель технологии системного продвижения, играющий бизнес-тренер, 100% авторские технологии, более 400 реализованных успешных проектов в 7 странах, автор 12 книг по продвижению.

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?

13:00 - 14:00

Обед



14:00- 14:50

Ирина Троска

Фитнес-директор сети XFIT

Фитнес-департамент - ключевые драйверы продаж и оценка результатов



15:00 - 15:20

Андрей Игнатов

Совладелец, директор по продажам компании Rocketkey. Опыт работы фитнес-индустрии более 20 лет

Опыт применения биометрических решений для контроля доступа в российских фитнес клубах



15:30 - 16:20

Инна Емельянова

Управляющий проектами по маркетингу и продажам в сфере услуг.

Анализ клиентских сегментов: больше обращений, больше продаж, больше продлений

Основные параметры анализа клиентской базы; Методика персонажей для увеличения входящего трафика; Результаты исследований – основа качественной отработки возражений при продаже клубного членства; Программа лояльности – адаптируем продукт под ожидания и повышаем выручку от дополнительных услуг; Сквозная аналитика – привлекаем и удерживаем самых доходных.



16:30 - 16:50

Евгений Одношевин

Старший менеджер отдела продаж направления Фитнес и SPA компании 1С.Фитнес.

Как избежать ошибок в автоматизации?

- Типичные проблемы при внедрении ПО
- Как не потратить на автоматизацию больше, чем вы планируете
- Как развивать бизнес дальше и опережать конкурентов



17:00 - 17:50

Марианна Татарникова

Бизнес-тренер, консультант, психолог, управляющий партнер «Искусство тренинга», опыт работы в фитнес-индустрии 15 лет.

Телефонные продажи: работающие фишки и техники

Сейчас телефонные переговоры с потенциальными клиентами являются особенными сложными. На лекции вы узнаете:

- техники создания интереса и желания прийти на презентацию в клуб;
- как узнать человека, который действительно звонит только узнать цену и как узнать человека, для которого цена — это только повод что-то узнать о клубе;
- как менеджеру вести клиента, и удерживать инициативу в разговоре;
- как завершать разговор так, чтобы повысить конверсию «звонок – презентация».



18:00 - 18:50

Евгения Боркова

Управляющий партнер, бизнес-тренер Корпуса «OpenUp». Прошла путь от hr-менеджера и менеджера проекта в рекламном агентстве до сетевого управляющего крупной российской компании в B2C. К.п.н. Специализация - маркетинг и HR.

15 способов увеличить продажи в фитнес-клубе: инструменты по привлечению

- Лайфхаки для быстрого выполнения плана отдела продаж;
- Чит-коды для автоматизации продаж;
- Правильная работа с ценой;
- Мотивирующая мотивация для сотрудников.

19:00 - 20:00 Неформальный фуршет



ОРГАНИЗАТОР

Отраслевое
бизнес-сообщество
Фитнес Эксперт



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР

Коммерческое
оборудование
для фитнес-клубов

ПАРТНЁРЫ

