



# ПРОГРАММА МЕРОПРИЯТИЯ

## GLOBAL FITNESS RUSSIA: ЯРОСЛАВЛЬ 9-10 июля 2021

### 9 июля (пятница)

**10:00 - 11:00**

**Что делать летом 2021? Основные тренды отрасли и решения, которые работают. Обзор основных направлений развития отрасли**

Мы представим обзор главных трендов, обсудим статистику отрасли - проблемы и прогнозы, ситуацию в вашем городе и регионе. А также расскажем обо всем интересном и важном, что видим в других городах и регионах России - мы посмотрим на всю отрасль и собираем лучшие практики и самые интересные решения региональных операторов по всей стране и с удовольствием ими делимся со всеми.

**Максим Бабошин**, управляющий партнер «Фитнес Эксперт»



**11:00 - 12:00**

**Автоматизация бизнес-процессов в продажах или что делать бизнесу для системного подхода к продажам**

Как внедрять и работать с CRM. Как автоматизировать систему работы маркетингового департамента. Как отлаживать процессы взаимодействия с персоналом, увеличивая скорость обработки каждого конкретного запроса.

**Иван Моисеенко**, коммерческий директор сети фитнес-клубов Bright Fit (Екатеринбург)



**12:30 - 14:00**

**Best practice. Автоматизация типичных процессов в фитнес клубе**

Если любой новый процесс, или сервис, или услуга для клуба не может быть автоматизирован - часто управленцы уже не рассматривают его к внедрению. Автоматизировать можно все - любой процесс, не только вход в клуб, доступ к шкафчику и т.п. Но и тут тоже есть место креативу.

**Екатерина Иванчик**, управляющая клубом BIOSPHERE



**14:00 - 15:00**

**Перерыв**

**15:00 – 16:30**

**Как продавать так, чтобы у вас покупали**

Как формировать правильное предложение именно для своей целевой аудитории, как учить менеджеров разговаривать на языке вашей целевой аудитории. Кейсы о том, как готовить гипотезы для тестов в продажах, проработка не только воронки и алгоритмов продаж, но и триггеры про клиентские группы: как и какую информацию доносить до ваших клиентов. Практика по подготовке конкретных предложений.

**Екатерина Калинина**, управляющий партнер Лаборатории продаж Sales For Fitness.



**17:00 - 18:00**

**Маркетинг, которые работает летом. Что делают российские и европейские операторы фитнеса, чтобы конкурировать за внимание трафика летом, если скидки давать не вариант**

Дайджест инструментов и технологий, применяемых операторами в текущем времени. Обзор российских, уральских и ярких мировых примеров, разбор интересных решений.

**Илья Коноплев**, диджитал-маркетолог, автор курсов smm для фитнес-тренера и маркетинг фитнес-услуг в Ассоциация Профессионалов Фитнеса (FPA).





## 10 июля (суббота)

10:00 - 11:00

### Продажа дополнительных услуг 20.21

Конечно, изменения потребительского поведения мы так или иначе в этой теме тоже затронем. Ведь все, что происходит в клубах, напрямую зависит от наших клиентов и их паттернов. Но в дополнение к этому разберем еще и задачи, показатели, инструменты и механики дополнительных продаж, которые - как и прочие аспекты работы фитнес-операторов - во многом изменились при нашем переходе через кризисный рубеж 2020. Что именно изменилось, что перестало работать, что появилось нового и актуального именно в доп.услугах как таковых и их продвижении.

**Ирина Троска**, операционный директор бренда X-Fit



11:30 - 12:30

### Новые реалии фитнес-индустрии: тренер-партнер

Тренеры уходят из клубов со своими клиентами? Начинают диктовать свои правила? Нестабильная ситуация с ограничительными мерами заставляет тренеров организовывать самостоятельный бизнес через соц.сети? Государство решило нам «помочь» с сертификацией тренерского состава? Тренера на ИП или «аренда» уже не так выгодно, как хотелось бы?

Очевидно, что грядет новый формат взаимодействия клуба и тренера! Как сделать его выгодным и полезным для всех?

**Дмитрий Киселев**, WCG Wellness Consulting Group



13:00 - 14:00

### Аудит фитнес-клуба

Интерактивная сессия, в ходе которой каждый участник найдет "слабые места" с помощью структурированной проверки, определяющей, насколько бизнес-процессы соответствуют, и соответствуют ли, установленным в рамках клуба правилам, процессам и процедурам. В результате мы составим чек-лист – перечень пошаговых последовательных действий, которые необходимо выполнить, чтобы понять и оценить результат аудита.

**Евгения Соловьева**, управляющая сети клубов «Виктория Фитнес» г. Сергиев Посад



15:00 – 16:00

### Закрытая встреча для собственников и директоров: честный разговор о «взрослых» проблемах фитнеса: законодательство, финансовые риски, юридические и практические вопросы.

Специальная сессия для владельцев, инвесторов и руководителей фитнес-операторов России, на которой в смешанном лекционно-дискуссионном формате участники разберут наиболее острые углы индустрии после выхода из кризиса 2020 года.

**УЧАСТИЕ ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ РЕГИСТРАЦИИ**



## ПАРТНЁРЫ

