

1 зал: ПРОДАЮЩИЙ ОТЕЛЬ

- 10:00 - 10:45 Отдел продаж: правильные «настройки».
Спикер: Дарья Чекалова, коммерческий директор innStay Hospitality - Holiday Tagansky 4* (Москва)
- 10:45 - 11:30 Адаптивная модель отдела продаж и маркетинга. Управление им.
Спикер: Сергей Скорбенко, основатель маркетингового агентства DigitalWill (Москва)
- 11:30 - 12:10 Ресторан при отеле — генератор продаж.
Спикер: Михаил Веричев, генеральный менеджер «МонАрх Москва Отель» (Москва)
- 12:10 - 12:20 Возможности увеличения дохода отеля благодаря кофе
Спикер: Дарья Вансович, генеральный директор компании Rise
- 12:20 - 12:40 Можно ли отдать на аутсорс управляющей компании доходы и расходы?
Спикер: Алексей Макаров, генеральный директор УК «Станция»
- 12:40 - 13:00 Кофе-брейк в фойе, общение с партнерами
- 13:00 - 13:40 Глэмпинг на краю света. Оправданы ли вложения в удалённые проекты: кейс «Китовый Берег» и «Нералах». Как продать дорогой продукт за Полярным Кругом?
Спикер: Евгения Дунаева, руководитель B2B продаж арктического туроператора «Панарктик Стар».
- 13:40 - 14:20 Обед в ресторане "Скайлайт" 2 этаж
- 14:20 - 15:00 Продающая концепция: как создать и извлечь прибыль
Спикер: Тамара Черных, основатель и генеральный директор УК UPRO GROUP
- 15:00 - 15:35 Подъем функций продаж и маркетинга с действующими сотрудниками
Спикер: Владимир Костромин, управляющий апарт-отеля «Измайловский Парк»
- 15:35 - 15:50 Перерыв
- 15:50 - 16:30 Экономика отеля: формула успеха
Спикер: Алексей Мусакин, управляющий партнер Кронвелл Групп
- 16:30 - 17:10 Централизованный отдел продаж: построение работающей системы. Опыт отелей KravtGroup
Спикер: Виктория Берещьян, коммерческий директор KravtGroup

2 зал: ПРОДАЖИ ОНЛАЙН

- 10:20 - 11:00 Продающий сайт
Спикер: Владимир Минеев, независимый эксперт (Владимирская обл)
- 11:00 - 11:20 Чек-лист отельера: 5 шагов к повышению эффективности продаж в 2025. году.
Спикер: Анна Макогончук, менеджер по развитию бизнеса компании Яндекс Путешествия
- 11:20 - 12:00 OTA и другие площадки: каналы успешных продаж.
Спикер: Анна Ладария, руководитель отдела маркетинга УК Максима Хотелс (Москва)
- 12:00 - 12:20 Кофе-брейк в фойе, общение с партнерами
- 12:20 - 13:00 Контент сайта отеля глазами гостя: что влияет на конверсию.
Спикер: Ольга Вершинина, независимый эксперт (Красноярск)
- 13:00 - 13:20 Как повысить лояльность гостей и снизить «операционку»
Спикер: Юлия Гребнева, руководитель отдела продаж компании «Комфорт Букинг»
- 13:20 - 13:40 Целевая Аудитория — как и зачем?
Спикер: Айна Магомедова, Старший Региональный менеджер компании HRS Гостиничные Ресторанные Системы
- 13:40 - 14:30 Обед в ресторане "Скайлайт" 2 этаж
- 14:30 - 15:10 CRM-маркетинг в 2025 году как инструмент увеличения продаж отеля
Спикер: Татьяна Зыкова, руководитель по маркетингу УК UPRO GROUP
- 15:10 - 15:40 Перерыв
- 15:40 - 16:20 Что такое стратегия продаж в отельном бизнесе и как она может помочь заработать на 30% больше
Спикер: Ангелина Потапова, управляющий партнер УК PortPM
- 16:20 - 17:00 Трансформация продаж: как цифровые технологии меняют подход к онлайн-продажам
Спикер: Анна Казокина, директор по продажам ZONT Hotel Group

3 зал: ПРОДАЮЩИЙ СЕРВИС

- 10:30 - 11:10 **Дополнительные услуги как инструмент развития сервиса в отеле или front office как канал продаж.**
Спикер: Елена Львова, директор по продажам отеля Parklane & Spa (Санкт-Петербург)
- 11:10 - 11:50 **Из Courtyard by Marriott в CORT INN. Как сохранить высокие стандарты сервиса и лояльность гостей после ухода международного бренда.**
Спикер: Светлана Азарьева, заместитель генерального менеджера отеля CORT INN St-Petersburg hotel & conference center (Ex Courtyard by Marriott)
- 11:50 - 12:40 **Сервис как инструмент продаж**
Спикер: Вадим Прасов, управляющий партнер УК «Альянс Отель Менеджмент» (Москва)
- 12:40 - 13:00 Кофе-брейк в фойе, общение с партнерами
- 13:00 - 13:40 **«Прививка» сервисности.**
Спикер: Юлия Прохорова, бизнес-тренер (Санкт-Петербург)
- 13:40 - 14:30 Обед в ресторане "Скайлайт" 2 этаж
- 14:30 - 15:20 **Персонализированный сервис: новые тренды.**
Спикер: Екатерина Боровских, действующий HR бизнес-партнер международной компании (Москва)
- 15:20 - 15:40 Перерыв
- 15:40 - 16:20 **Корпоративная культура, тимбилдинг: помогают продавать или нет?**
Спикер: Анна Лебедева, директор по развитию УК «Калейдоскоп» (Санкт-Петербург)

4 зал: ЭФФЕКТИВНЫЙ МАРКЕТИНГ

- 11:00 - 11:40 **Создание и продвижение бренда отеля: факторы, влияющие на успех**
Спикер: Оксана Серёгина, директор по маркетингу и PR УК Domina Management
- 11:40 - 12:00 **Да придут с вами продажи: как допуги превращаются в прибыль**
Спикеры: Дарья Соколова и Валерия Бочкина, региональные представители TravelLine в Санкт-Петербурге и Ленинградской области
- 12:00 - 12:40 **Формирование и маркетинг гастрономического продукта при отеле: кейс компании ACADEMIA**
Спикер: Елизавета Нефёдова, PR-директор сети бутик-отелей в компании ACADEMIA
- 12:40 - 13:10 Кофе-брейк в фойе, общение с партнерами
- 13:10 - 13:50 **Инструменты эффективного маркетинга.**
Спикер: Анна Ладария, руководитель отдела маркетинга УК Максима Хотелс (Москва)
- 13:50 - 14:30 Обед в ресторане "Скайлайт" 2 этаж
- 14:30 - 15:10 **Уволить продавцов и нанять маркетологов. Успешный опыт в маркетинге.**
Спикер: Анна Косарева, исполнительный директор УК Elements Hospitality (Москва)
- 15:10 - 15:50 **Кросс-маркетинг и реклама**
Спикер: Оксана Гончарова, генеральный директор международного агентства отельной анимации Celebrate (Москва)
- 15:50 - 16:00 Перерыв
- 16:00 - 16:40 **Бюджетирование маркетинга**
Спикер: Андрей Пышной, проектный управляющий, действующий эксперт (Москва)
- 16:40 - 17:20 **Маркетинг как основа эффективных продаж.**
Спикер: Сергей Заболотский, генеральный директор УК White Caviar (Санкт-Петербург)

1 зал: ПРОДАЮЩИЙ ОТЕЛЬ

- 10:00 - 10:40 Целевая аудитория и ее запросы: почему это важно для продаж.
Спикер: Екатерина Проценко, отельер (Москва)
- 10:40 - 11:20 Рациональное управление: что оно дает?
Спикер: Вадим Прасов, управляющий партнер УК «Альянс Отель Менеджмент» (Москва)
- 11:20 - 12:00 Epic fail в отельных продажах.
Спикер: Сергей Заболотский, генеральный директор УК White Caviar (Санкт-Петербург)
- 12:00 - 12:20 Контактность с клиентом: сложности и решения
Спикер: Ярослав Прокопович, директор по продукту MTC Exolve
- 12:20 - 12:40 Кофе-брейк в фойе, общение с партнерами
- 12:40 - 13:20 Работа в конкурентной среде.
Спикер: Виктория Касьяненко, независимый эксперт (Рязань)
- 13:20 - 14:10 Обед в ресторане "Скайлайт" 2 этаж
- 14:10 - 15:00 Номерной фонд: скрытые возможности продаж и источники дополнительного дохода
Спикер: Наталия Олейник, руководитель хозяйственной службы отеля «Новый Петергоф» 4* (Санкт-Петербург)
- 15:00 - 15:20 Продающий отель — безопасный отель
Спикер: Александр Павлов, сооснователь ГК «Стражи Щита» (Москва)
- 15:20 - 16:00 Продающая концепция: как создать и извлечь прибыль
Спикер: Наталья Красногорова, директор по развитию УК «АНИС отель»

2 зал: ПРОДАЖИ ОНЛАЙН

- 10:20 - 11:10 Комбо для роста онлайн-продаж
Спикер: Светлана Азарьева, заместитель генерального менеджера отеля CORT INN St-Petersburg hotel & conference center (Ex Courtyard by Marriott)
- 11:10 - 12:00 Продать любой ценой?
Спикер: Андрей Пышной, проектный управляющий, действующий эксперт (Москва)
- 12:00 - 12:20 Кофе-брейк в фойе, общение с партнерами
- 12:20 - 13:00 Продвижение: Яндекс директ и другие площадки.
Спикер: Наталия Юрченко, заместитель генерального директора по маркетингу и продажам отеля «Усадьба Голубой залив» 4* (Республика Крым)
- 13:00 - 13:20 Как изменения в туристическом ландшафте влияют на продажи отелей?
Спикер: Елизавета Соболева, ведущий менеджер по работе с ключевыми клиентами TeamJet
- 13:20 - 13:40 Ключ к эффективному управлению отелем в эпоху цифровизации
Спикер: Дарья Пуйто, директор Северо-Западного представительства компании Libra Hospitality
- 13:40 - 14:30 Обед в ресторане "Скайлайт" 2 этаж
- 14:30 - 15:10 Организация и бюджетирование рекламной кампании
Спикер: Евгения Вежан, основатель и генеральный директор УК Vezhan Hospitality, Екатерина Ильяшева, руководитель отдела маркетинга УК Vezhan Hospitality
- 15:10 - 15:40 Перерыв
- 15:40 - 16:20 Тренды маркетинга. Блогеры и другие инфлюенсеры. Как закошмарить жадность.
Спикер: Сергей Куренков, владелец сети отелей Elisa и спа-отеля «Ореховый сад» (Калининградская область)

3 зал: ПРОДАЮЩИЙ СЕРВИС

- 10:30 - 11:10 Детские программы и другая анимация.
Спикер: Оксана Гончарова, генеральный директор международного агентства отельной анимации Celebrate (Москва)
- 11:10 - 11:40 Upsell и Cross Sell на разных этапах работы с гостем. Как увеличить прибыль, не увеличивая количество гостей.
Спикер: Антон Матвеев, управляющий партнер Big Tree (Москва)
- 11:40 - 12:30 Новые тренды и решения в сервисе
Спикер: Анна Косарева, исполнительный директор УК Elements Hospitality (Москва)
- 12:30 - 12:50 Кофе-брейк в фойе, общение с партнерами
- 12:50 - 13:40 Организация мероприятий: рациональный подход, гарантированный результат.
Спикер: Виктория Хиврич, директор по продажам и маркетингу отеля AIRPORTCITY PLAZA (Санкт-Петербург)
- 13:40 - 14:30 Обед в ресторане "Скайлайт" 2 этаж
- 14:30 - 15:20 Точки притяжения в плане сервиса
Спикер: Екатерина Боровских, действующий HR бизнес-партнер международной компании (Москва)
- 15:20 - 15:40 Перерыв
- 15:40 - 16:20 Как превратить провалы в сервисе в инструмент движения к успеху.
Спикер: Дмитрий Мельников, отельер (Санкт-Петербург)
- 16:20 - 16:50 Персонал, как основа повышения лояльности для гостя.
Спикер: Эдуард Демидов, главный редактор интернет портала Prohotel и владелец управляющей компании

4 зал: ЭФФЕКТИВНЫЙ МАРКЕТИНГ

- 11:00 - 11:50 Основные задачи отельного маркетолога
Спикер Андрей Михайлец, эксперт по продажам и разработке маркетинговых стратегий для отелей (Москва)
- 11:50 - 12:40 Маркетинговая стратегия отеля.
Спикер: Елизавета Никитина, генеральный директор дизайн-отеля «СтандАрт» (Москва)
- 12:40 - 13:10 Кофе-брейк в фойе, общение с партнерами
- 13:10 - 13:50 Личный бренд владельца отеля.
Спикер: Юнис Теймурханлы, владелец отеля «Гельвеция» 5* (Санкт-Петербург)
- 13:50 - 14:30 Обед в ресторане "Скайлайт" 2 этаж
- 14:30 - 15:10 ФАКАПЫ в маркетинге.
Спикер: Сергей Куренков, владелец сети отелей Elisa и спа-отеля «Ореховый сад» (Калининградская область)
- 15:10 - 15:30 СПА как точка притяжения и инструмент отельного маркетинга
Спикер: Владимир Дашков, основатель студии Владимира Дашкова (Санкт-Петербург)
- 15:30 - 15:50 Перерыв
- 15:50 - 16:30 Маркетинг с человеческим лицом
Спикер: Евгения Власова, руководитель направления гостиничной недвижимости ГК «МонАрх» (Москва)