

PRO.ПРОДАЖИ

12 февраля

- 10:00 - 10:40 Продажи: планы, аналитика, управление
Алексей Мусакин, генеральный директор Кронвилл Групп (Санкт-Петербург)
- 10:40 - 11:20 Секреты эффективных продаж: от глобального подхода к частным инструментам
Анна Косарева, исполнительный директор управляющей гостиничной компании Elements Hospitality
- 11:20 - 11:50 Авось само сложится — нет
Дарья Соколова, региональный представитель TravelLine в Санкт-Петербурге и Ленинградской области
- 11:50 - 12:10 Перерыв
- 12:10 - 12:50 Три ключа к росту ваших продаж: система, revenue, команда
Анастасия Корягина, руководитель отдела продаж и бронирования УК «Калейдоскоп»
- 12:50 - 13:10 Как отелю управлять спросом в эпоху AI: брендформанс как система роста бронирований
Элина Павлова, Head of Performance Molinos и **Александр Гаялипин**, team lead Brandformance Project Manager
- 13:10 - 13:20 Перерыв
- 13:20 - 14:00 Beyond the banquet: комплексная свадьба как драйвер загрузки отеля и роста сопутствующих продаж
Дарья Астратова, директор горнолыжного курорта и парка «Изгиб», глэмпинга «Клевер» (Ярославская область)
- 14:00 - 15:00 Обед и общение с партнерами
- 15:00 - 15:40 Онлайн-инструменты продаж: платформы, которые помогают. Анализ всех инструментов. Яндекс и другие агрегаторы
Андрей Матвеев, коммерческий директор сети отелей «Максима Хотелс» (Москва)
- 15:40 - 16:00 Доверие — прибыль: как лояльность гостя становится вашим главным активом
Елена Высоковских, генеральный директор компании «Комфорт Букинг»
- 16:00 - 16:15 Перерыв
- 16:15 - 17:00 Подводные камни продаж. Откровенно о скровенном
Вадим Прасов, управляющий партнер УК «Альянс Отель Менеджмент» (Москва)

PRO.ПРОДАЖИ

13 февраля

- 10:00 - 10:30 От локации к локации: найти своих и зарабатывать
Евгения Власова, руководитель направления гостиничной недвижимости ГК «МонАрх» (Москва)
- 10:30 - 10:50 Невидимый P&L отеля: как отзывы гостей превращаются в доход
Лилия Алич, менеджер по развитию компании TeamJet
- 10:50 - 11:20 Отель как точка притяжения: как сделать свой проект узнаваемым и прибыльным
Ольга Сибирякова, генеральный директор отеля «Привилегия» 4*, коммерческий директор «Семейства отелей Familinn» (Санкт-Петербург)
- 11:20 - 11:40 Облачные технологии в гостиничном бизнесе: лояльность гостей, конкурентное преимущество и выгода для вас
Алексей Горбунов, руководитель Макрорегиона Северо-Запад компании Mango Office
- 11:40 - 12:10 Перерыв
- 12:10 - 12:50 От точки бронирования к экосистеме выживания: стратегии продаж отеля в эпоху логистических разрывов и новой реальности
Андрей Сивинюк, генеральный управляющий отеля «Бухта Коприно» (Ярославская область)
- 12:50 - 13:10 Отель, как цифровая экосистема: как зарабатывать больше и управлять проще
Дмитрий Долинер, пресс-секретарь-менеджер ПАО «Ростелеком»
- 13:10 - 13:20 Перерыв
- 13:20 - 14:00 Помощь нейросети в планировании продаж
Владимир Костромин, генеральный менеджер апарт-отеля «Измайловский парк» (Москва)
- 14:00 - 15:00 Обед и общение с партнерами
- 15:00 - 15:40 Отдел продаж отеля: системный подход — гарантированный результат
Дмитрий Мельников, операционный директор санатория «Сестрорецкий курорт» (Санкт-Петербург)
- 15:40 - 16:00 Продажи и управление мероприятиями
Айна Магомедова, старший региональный менеджер компании HRS по СЗФО, ведущий эксперт по программам лояльности
- 16:00 - 16:15 Перерыв
- 16:15 - 17:00 Секреты отеля от первого лица

PRO.МАРКЕТИНГ
и ПРОДВИЖЕНИЕ

12 февраля

- 10:30 - 11:15 Целевые стратегии маркетинга, их внедрение и инструменты реализации
Андрей Михайлов, управляющий партнер Независимого Гостиничного Альянса (Москва)
- 11:15 - 12:00 Мегатренды SMM-2026: от «лайков» к продажам в эпоху информационного перегруза
Дарья Дмитриева, коммерческий директор BUREO HOTELS
- 12:00 - 12:20 Гость в цифрах: как данные раскрывают поведение клиентов
Мария Бабаева, менеджер по работе с партнерами компании «Т-Путешествия»
- 12:20 - 12:50 Перерыв
- 12:50 - 13:10 Потенциал гостиничного рынка Алтая: основные направления и локационные драйверы
Юлия Гоффер, основатель, руководитель и идеальный вдохновитель компании Bkconsulting
- 13:10 - 13:50 Маркетинговая стратегия отеля. С чего начать, как планировать, точки контроля
Анна Ладария, заместитель генерального директора по маркетингу MYS Boutique Hotel 5* (Москва)
- 13:50 - 14:00 Перерыв
- 14:00 - 14:40 Тайны правильного бренда: как создать продающий бренд отеля
Оксана Петрушевич, ведущий менеджер по маркетингу и PR отеля «Вега» Измайлово 4* (Москва)
- 14:40 - 15:30 Обед, общение с партнерами
- 15:30 - 16:10 Как отелю расти без рекламных бюджетов: партнёрский маркетинг и нетворкинг как система продаж
Павел Сапожников, эксперт в области маркетинга (Москва)
- 16:10 - 16:50 Искусство+гостеприимство. Арт-отель как инструмент гостеприимного маркетинга
Елена Рейзентул, генеральный директор MYS Boutique Hotel 5* (Москва)

PRO.МАРКЕТИНГ
и ПРОДВИЖЕНИЕ

13 февраля

- 10:30 - 11:15 Breakfast-driven маркетинг: данные, инсайты, кейсы, практика
Татьяна Ильченко, директор компании ZORGE HOSPITALITY (Казань)
- 11:15 - 12:00 Отель как блогер: личный бренд собственника как драйвер доверия и продаж
Дарья Ковалевская, сооснователь федеральной сети отелей Sokroma Hotels Group
- 12:00 - 12:20 Состояние гостя как новая ценность отеля: от сервиса и среды — к дизайну эмоционального опыта.
Оксана Кесова, эксперт в области дизайна эмоций
- 12:20 - 12:50 Перерыв
- 12:50 - 13:40 Обогрев Луны: как не потерять деньги и время на бессмысленном продвижении
Элина Путукян, ведущий специалист отдела маркетинга отеля «Вега» 4* (Москва)
- 13:40 - 13:50 Перерыв
- 13:50 - 14:40 Новое слово в маркетинге: что сегодня в тренде
Алексей Макаров, генеральный директор УК «Станция»
- 14:40 - 15:20 Обед, общение с партнерами
- 15:20 - 16:00 Отель и туроператор: дружить или не дружить?
Сергей Захарьев, управляющий загородного отеля «Кружево» 4* (Республика Карелия)
- 16:00 - 16:30 Глэмпинги. Концепция продаж, выходящая за рамки ожиданий
Юлия Осокина, операционный директор сети глэмпингов Glam group (Ленинградская область)
- 16:30 - 17:10 Неочевидное и вероятное: скрытые возможности любого отеля
Наталья Исаева, PR-директор Radisson Hotel Group Russia

PRO.СЕРВИС
и ПЕРСОНАЛ

12 февраля

- 11:00 - 11:40 С чего начинается сервис в отеле? Применение стандартов
Ольга Исаева, экс-генеральный менеджер загородного отеля ТАО «Берег» (Свердловская область), член правления Клуба загородного гостеприимства Урала
- 11:40 - 12:20 Как масштабировать культуру гостеприимства: от «звездных сотрудников» к устойчивой и эффективной системе
Дмитрий Баталов, директор Академии Мантера
- 12:20 - 12:40 Кофе-брейк, общение с партнерами
- 12:40 - 13:10 MiCE-направление в отеле: как сделать его прибыльным
Екатерина Дрекуло, руководитель отдела продаж и бронирования River Palace Hotel 4*, Ярославль Зыбарев, старший менеджер по продажам River Palace Hotel 4* (Санкт-Петербург)
- 13:10 - 13:45 Применение инновационных подходов в службе гостиничного хозяйства для повышения уровня сервиса
Ирина Доля, руководитель службы гостиничного хозяйства курорта «Царьград Спас-Тешево» 5* (Московская область)
- 13:45 - 13:55 Перерыв
- 13:55 - 14:40 Персональные грабли: какие ошибки допускают сотрудники и как исправить промахи
Елена Бауэр, отельер, куратор проекта Парк-отель «Ямлахта» (Карелия)
- 14:40 - 15:35 Обед, общение с партнерами
- 15:35 - 16:20 Отельная конфликтология: что делать, если...
Анастасия Кириллова, директор по стандартам и контролю качества Domina Management
- 16:20 - 17:05 Не продавайте номер. Продавайте голос: как Tone of Voice и EQ вашей команды становятся главным конкурентным преимуществом отеля
Оксана Иващенко, отельер (Москва)

PRO.СЕРВИС
и ПЕРСОНАЛ

13 февраля

- 11:00 - 11:40 Отельный сервис: что наш ждет завтра
Екатерина Пикулина, эксперт в области сервиса и продаж (Москва)
- 11:40 - 12:20 Выстраивание внутренних коммуникаций между подразделениями отеля в операционной деятельности. Практические примеры внедрения техник взаимодействия для увеличения сервиса и продаж
Ирина Худайбердыева, генеральный управляющий загородного клуба «Ильдорф» 4* (Нижегородская область)
- 12:20 - 12:35 Кофе-брейк, общение с партнерами
- 12:35 - 13:10 Экономика сервиса: как обеспечить высокий уровень и заработать
Анна Косарева, исполнительный директор УК Elements Hospitality (Москва)
- 13:10 - 13:50 Эффективная команда: как ее создать, чтобы зарабатывать больше
Ольга Бутова, управляющий отеля 50|60 5* (Омск)
- 13:50 - 13:55 Перерыв
- 13:55 - 14:40 Персональные грабли: какие ошибки допускают сотрудники и как исправить промахи
Елена Бауэр, отельер, куратор проекта Парк-отель «Ямлахта» (Карелия)
- 14:40 - 15:30 Обед, общение с партнерами
- 15:30 - 16:10 От выгорания к плохим отзывам: цепочка, которую редко видят управляющие
Дмитрий Романов, технологический предприниматель (Москва)
- 16:10 - 17:00 Продающий персонал: как сотрудники могут увеличить доход отеля и сократить потери
Дмитрий Мельников, операционный директор санатория «Сестрорецкий курорт»

PRO.БИЗНЕС

12 февраля

- 11:00 - 14:00 ЗАКРЫТАЯ СЕССИЯ для инвесторов и владельцев отельных проектов:
«PRO. Отели как бизнес-актив»

Основные вопросы для обсуждения:

- Реальная ситуация на отельном рынке.
- Нововведения в законодательстве.
- Объем инвестиций в отельный проект.
- Сроки окупаемости.
- Факторы развития и роста.
- Способы повышения рентабельности.
- Подводные камни отельного проекта.

Модераторы: **Алексей Мусакин**, **Андрей Ткачев**, **Вадим Прасов**, **Андрей Петелин**, **Светлана Раца**

Внимание! Количество мест ограничено.

PRO.АПАРТ-ОТЕЛИ

13 февраля

- 11:00 - 14:00 КРУГЛЫЙ СТОЛ для инвесторов и топ-менеджеров УК:
«PRO.Апарт-отели: нюансы продаж и успешные модели взаимодействия»

Основные вопросы для обсуждения:

- Текущее положение дел в сегменте апарт-отелей.
- Региональные особенности рынков.
- Актуальные тренды.
- Нюансы ведения бизнеса.
- Перспективы сегмента.
- Нововведения в законодательстве.
- Объем инвестиций в отельный проект.
- Сроки окупаемости.
- Инструменты получения прибыли.

Модераторы: **Евгения Мироненко**, **Раиль Муфазданов**, **Дарья Ковалевская**, **Евгения Власова**

Внимание! Количество мест ограничено.