

## PRO.ПРОДАЖИ

12 февраля

- 10:00 - 10:40 Продажи: планы, аналитика, управление  
**Алексей Мусакин**, генеральный директор Кронвилл Групп (Санкт-Петербург)
- 10:00 - 10:40 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
- 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 Р&L отеля: как эмоции 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-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 Выступление представителя компании HRS
- 16:00 - 16:15 Перерыв
- 16:15 - 17:00 Секреты отеля от первого лица  
**Юнис Теймуразханлы**, владелец отеля «Гельвеция» 5\* (Санкт-Петербург)

## 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 Тема уточняется  
**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, сайты, кейсы, практика  
**Татьяна Ильченко**, директор компании ZORGE HOSPITALITY (Казань)
- 11:15 - 12:00 Отельер 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 Путукина**, 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  
**Наталия 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 «Цареград Спас-Тешилово» 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 Как влюбить гостя в свой отель без манипуляций  
**Юлия Прохорова**, эксперт в области сервиса
- 14:40 - 15:30 Обед, общение с партнерами
- 15:35 - 16:20 От выгорания к плохим отзывам: цепочка, которую редко видят управляющие  
**Дмитрий Романов**, технологический предприниматель (Москва)
- 16:20 - 17:00 Продающий персонал: как сотрудники могут увеличить доход отеля и сократить потери  
**Дмитрий Мельников**, операционный директор санатория «Сестрорецкий курорт»

## PRO.БИЗНЕС

и ПЕРСОНАЛ

13 февраля

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