

PRO.ПРОДАЖИ

12 февраля

10:00 - 10:40	Продажи: планы, аналитика, управление Алексей Мусакин , генеральный директор Кронвелл 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 сокровенном 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 эмоции гостей превращаются в доход Лилия Алич , менеджер по развитию компаний 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 , пресейл-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 Теймурханлы , 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 Михайлец , 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 BURO 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 идейный 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	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 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 Дрегуло , руководитель отдела продаж и бронирования River Palace Hotel 4*, Ярослав 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-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 «Ямилахти» (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
15:30 - 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