

## 1 зал: ПРОДАЮЩИЙ ОТЕЛЬ

- 10:00 - 10:40 Отдел продаж: правильные «настройки».  
Спикер: Уточняется
- 10:40 - 11:00 Стратегический партнер
- 11:00 - 11:40 Эргономика и Дизайн: идеальный тандем  
Спикер: Владимир Дашков, основатель студии Владимира Дашкова (Санкт-Петербург)
- 11:40 - 12:20 Ресторан при отеле — генератор продаж.  
Спикер: Михаил Веричев, генеральный менеджер «МонАрх Москва Отель» (Москва)
- 12:20 - 12:35 Якорный партнер
- 12:35 - 13:00 Перерыв
- 13:00 - 13:40 Продающий номер. Что делает его таким?  
Спикер: уточняется
- 13:40 - 14:30 Обед
- 14:30 - 15:10 Продающая концепция: как создать и извлечь прибыль  
Спикер: Тамара Черных, основатель и генеральный директор УК UPRO GROUP
- 15:10 - 15:25 Якорный партнер
- 15:25 - 15:50 Перерыв
- 15:50 - 16:30 Бизнес в зданиях культурного наследия  
Спикер: Марина Агеева, сооснователь Ageev Group (Калининградская область)

## 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: Дарьяна Бильбас, менеджер по развитию бизнеса компании Яндекс Путешествия
- 11:20 - 12:00 OTA и другие площадки: каналы успешных продаж.  
Спикер: Анна Ладария, директор по маркетингу компании MAXIMA HOTELS (Москва)
- 12:00 - 12:20 Перерыв
- 12:20 - 13:00 Контент сайта отеля глазами гостя.  
Спикер: Ольга Вершинина, независимый эксперт (Красноярск)
- 13:00 - 13:15 Новое решение «Комфорт Букинг» для оптимизации работы с каналами продаж  
Спикер: Елена Высоковских, генеральный директор компании «Комфорт Букинг»
- 13:15 - 13:30 Тема: уточняется  
Спикер: Айна Магомедова, Старший Региональный менеджер компании HRS Гостиничные Ресторанные Системы
- 13:30 - 14:30 Обед
- 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 Адаптивная модель отдела продаж и маркетинга. Управление им.  
Спикер: Сергей Скорбенко, основатель маркетингового агентства DigitalWill (Москва)
- ??? - ??? ИИ и другие современные технологии продаж.  
Спикер: уточняется

## 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 - 11:40 **Генеральный партнер**
- 11:40 - 12:20 **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)
- 12:20 - 12:40 **Стратегический партнер**
- 12:40 - 13:00 **Перерыв**
- 13:00 - 13:40 **«Прививка» сервисности.**  
Спикер: Юлия Прохорова, бизнес-тренер (Санкт-Петербург)
- 13:40 - 14:30 **Обед**
- 14:30 - 15:00 **Персонализированный сервис: новые тренды.**  
Спикер: Екатерина Боровских, действующий HR бизнес-партнер международной компании (Москва)
- 15:00 - 15:15 **Якорный партнер**
- 15:15 - 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 **Маркетинговая стратегия отеля.**  
Спикер: Анна Шишкина, директор Trezzini Art Hotel 4\* (Санкт-Петербург)
- 11:40 - 12:00 **Стратегический партнер**
- 12:00 - 12:40 **Кросс-маркетинг и реклама.**  
Спикер: Марина Соловьева, коммерческий директор отеля Altay Village Teletskoe (Республика Алтай)
- 12:40 - 13:10 **Перерыв**
- 13:10 - 13:50 **Инструменты эффективного маркетинга.**  
Спикер: Анна Ладария, директор по маркетингу компании MAXIMA HOTELS (Москва)
- 13:50 - 14:30 **Обед**
- 14:30 - 15:10 **Уволить продавцов и нанять маркетологов. Успешный опыт в маркетинге.**  
Спикер: Анна Косарева, исполнительный директор УК Elements Hospitality (Москва)
- 15:10 - 15:25 **Якорный партнер**
- 15:25 - 15:40 **Якорный партнер**
- 15:40 - 16:00 **Перерыв**
- 16:00 - 16:40 **ФАКАПЫ в маркетинге.**  
Спикер: Сергей Куренков, владелец сети отелей Elisa и спа-отеля «Ореховый сад» (Калининградская область)
- ??? - ????
- Маркетинг как основа эффективных продаж.**  
Спикер: Дарья Дмитриева, руководитель отдела продаж и маркетинга курорта «Манжерок» (Республика Алтай)

## 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 - 11:00 Стратегический партнер
- 11:00 - 11:40 Epic fail в отельных продажах.  
Спикер: Константин Харский, независимый эксперт (Санкт-Петербург)
- 11:40 - 12:20 Рациональное управление: что оно дает?  
Спикер: Вадим Прасов, управляющий партнер УК «Альянс Отель Менеджмент» (Москва)
- 12:20 - 12:35 Якорный партнер
- 12:35 - 13:00 Перерыв
- 13:00 - 13:40 Работа в конкурентной среде.  
Спикер: Виктория Касьяненко, независимый эксперт (Рязань)
- 13:40 - 14:30 Обед
- 14:30 - 15:10 Экономика отеля: формула успеха.  
Спикер: Алексей Мусакин, управляющий партнер Кронвелл Групп
- 15:10 - 15:25 Якорный партнер
- 15:25 - 16:00 Продающая концепция: как создать и извлечь прибыль  
Спикер: уточняется

## 2 зал: ПРОДАЖИ ОНЛАЙН

- 10:20 - 11:00 Epic fail в отельных продажах.  
Спикер уточняется
- 11:00 - 11:20 Стратегический партнер
- 11:20 - 12:00 Бюджетирование рекламной кампании.  
Спикер: Артём Частухин, Руководитель службы развития продаж AZIMUT Парк Отель Переславль (Ярославская область)
- 12:00 - 12:20 Перерыв
- 12:20 - 13:00 Продвижение: Яндекс директ и другие площадки.  
Спикер: уточняется
- 13:00 - 13:15 Якорный партнер
- 13:15 - 13:30 Якорный партнер
- 13:30 - 14:30 Обед
- 14:30 - 15:10 Продать любой ценой?  
Спикер: Андрей Пышной, проектный управляющий, действующий эксперт (Москва)
- 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 Генеральный партнер
- 11:40 - 12:20 Новые тренды и решения в сервисе  
Спикер: Анна Косарева, исполнительный директор УК Elements Hospitality (Москва)
- 12:20 - 12:40 Стратегический партнер
- 12:40 - 13:00 Перерыв
- 13:00 - 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
- 14:30 - 15:00 Точки притяжения (сервис).  
Спикер: Екатерина Боровских, действующий HR бизнес-партнер международной компании (Москва)
- 15:00 - 15:15 Якорный партнер
- 15:15 - 15:40 Перерыв
- 15:40 - 16:20 Epic fail в сервисе.  
Спикер: уточняется
- 16:20 - 16:40 Искусство общения в отельной сфере.  
Спикер: уточняется

## 4 зал: ЭФФЕКТИВНЫЙ МАРКЕТИНГ

- 11:00 - 11:40 Основные задачи отельного маркетолога  
Спикер Андрей Михайлец, Эксперт по продажам и разработке маркетинговых стратегий для отелей (Москва)
- 11:40 - 12:00 Стратегический партнер
- 12:00 - 12:40 Инструменты формирования бренда отеля  
Спикер: Оксана Серёгина, директор по маркетингу и PR УК Domina Management
- 12:40 - 13:10 Перерыв
- 13:10 - 13:50 Личный бренд владельца отеля.  
Спикер: Юнис Теймурханлы, владелец отеля «Гельвеция» 5\* (Санкт-Петербург)
- 13:50 - 14:30 Обед
- 14:30 - 15:10 Бюджетирование маркетинга  
Спикер: Андрей Пышной, проектный управляющий, действующий эксперт (Москва)
- 15:10 - 15:25 Якорный партнер
- 15:25 - 15:40 Якорный партнер
- 15:40 - 16:00 Перерыв
- 16:00 - 16:40 Маркетинг с человеческим лицом  
Спикер: Марина Соловьева, коммерческий директор отеля Altay Village Teletskoe (Республика Алтай)