

1 зал: ПРОДАЮЩИЙ ОТЕЛЬ

- 10:00 - 10:40 Отдел продаж: правильные «настройки».
Спикер: Дарья Чекалова, коммерческий директор innStay Hospitality - Holiday Tagansky 4* (Москва)
- 10:40 - 11:00 Стратегический партнер
- 11:00 - 11:40 Адаптивная модель отдела продаж и маркетинга. Управление им.
Спикер: Сергей Скорбенко, основатель маркетингового агентства DigitalWill (Москва)
- 11:40 - 12:20 Ресторан при отеле — генератор продаж.
Спикер: Михаил Веричев, генеральный менеджер «МонАрх Москва Отель» (Москва)
- 12:20 - 12:40 Контактность с клиентом: сложности и решения
Спикер: Ярослав Прокопович, директор по продукту MTC Exolve
- 12:40 - 13:00 Перерыв
- 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?
Спикеры: Александр Одабашян, руководитель департамента маркетинга и продаж арктического туроператора «Панарктик Стар»,
Евгения Дунаева, руководитель B2B продаж арктического туроператора «Панарктик Стар».
- 13:40 - 14:20 Обед
- 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 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: 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 Перерыв
- 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 Тема: уточняется
Спикер: Айна Магомедова, Старший Региональный менеджер компании HRS Гостиничные Ресторанные Системы
- 13:40 - 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 Тема: уточняется
Спикер: Кирилл Кудинов, основатель инвестиционно-строительной компании Inreit и сети апарт-отелей Port Comfort
- 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 - 11:40 **Генеральный партнер**
- 11:40 - 12:20 **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)
- 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 - 15:10 **Персонализированный сервис: новые тренды.**
Спикер: Екатерина Боровских, действующий HR бизнес-партнер международной компании (Москва)
- 15:10 - 15:30 **Якорный партнер**
- 15:30 - 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 допугули превращаются в прибыль**
Спикеры: Дарья Соколова и Валерия Бочкина, региональные представители TravelLine в Санкт-Петербурге и Ленинградской области
- 12:00 - 12:40 **Кросс-маркетинг и реклама.**
Спикер: уточняется
- 12:40 - 13:10 **Перерыв**
- 13:10 - 13:50 **Инструменты эффективного маркетинга.**
Спикер: Анна Ладария, руководитель отдела маркетинга УК Максима Хотелс (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 - 15:50 **Формирование и маркетинг гастрономического продукта при отеле: кейс компании ACADEMIA**
Спикер: Елизавета Нефёдова, PR-директор сети бутик-отелей в компании ACADEMIA
- 15:50 - 16:00 **Перерыв**
- 16:00 - 16:40 **ФАКАПЫ в маркетинге.**
Спикер: Сергей Куренков, владелец сети отелей Elisa и спа-отеля «Ореховый сад» (Калининградская область)
- 16:40 - 17:20 **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: Сергей Заболотский, генеральный директор УК White Caviar (Санкт-Петербург)
- 11:40 - 12:20 Рациональное управление: что оно дает?
Спикер: Вадим Прасов, управляющий партнер УК «Альянс Отель Менеджмент» (Москва)
- 12:20 - 12:40 Увеличение доходности через эффективное проектирование
Спикер: представитель Development Systems (Санкт-Петербург)
- 12:40 - 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 - 15:30 Тема: уточняется
Спикер: уточняется
- 15:30 - 16:10 Продающая концепция: как создать и извлечь прибыль
Спикер: Наталья Красногорова, директор по развитию УК «АНИС отель»

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 Продать любой ценой?
Спикер: Андрей Пышной, проектный управляющий, действующий эксперт (Москва)
- 12:00 - 12:20 Перерыв
- 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 Тема: уточняется
Спикер: представитель компании TeamJet
- 13:20 - 13:40 Тема: уточняется
Спикер: Дарья Пуйто, директор Северо-Западного представительства компании Libra Hospitality
- 13:40 - 14:30 Обед
- 14:30 - 15:10 Бюджетирование рекламной кампании.
Спикер: Артём Частухин, Руководитель службы развития продаж AZIMUT Парк Отель Переславль (Ярославская область)
- 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 - 12:20 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 - 15:10 Точки притяжения (сервис).
Спикер: Екатерина Боровских, действующий HR бизнес-партнер международной компании (Москва)
- 15:10 - 15:30 Якорный партнер
- 15:30 - 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 - 11:40 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 Маркетинговая стратегия отеля.
Спикер: Елизавета Никитина, генеральный директор дизайн-отеля «СтандАрт» (Москва)
- 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 - 15:30 СПА как точка притяжения и инструмент отельного маркетинга
Спикер: Владимир Дашков, основатель студии Владимира Дашкова (Санкт-Петербург)
- 15:30 - 15:50 Якорный партнер
- 15:50 - 16:00 Перерыв
- 16:00 - 16:40 Маркетинг с человеческим лицом
Спикер: уточняется