

Форум загородных отельеров

21-23 ноября 2021

22 ноября

Время		
8.00 – 9.30	Завтрак «Шведский стол»	
10.00 - 10.30	Регистрация. Открытие Форума. Экспресс-знакомство участников. <i>Модератор Антон Басин, Президент «Ассоциации загородных отелей»</i> <i>Исаева Галина, основатель «Ассоциации загородных отелей»</i>	
10.30 – 11.30	Обмен статистическими данными. Презентации от отелей - загрузка, ADR, RevPar - labor cost, food cost и косты - увеличение/уменьшение финансовых показателей к предыдущему периоду - презентации от небольших и крупных отелей, курортных, глэмпингов, санаториев	
11.30-12.30	Круглый стол собственников загородных отелей со всей России - ожидание/реальность по сотрудникам - инвестиции в отели и планы - тренды и тенденции в отдыхе - ТОП-3 разочарований и открытий года Московская область, Крым, Сочи, Калининград, Урал, ЦФО	
12.30 – 14.00	Разбор антикризисный кейсов «было-стало» Загородный отель «Аристократ», Костромская область, экс-директор Татьяна Михальцова Санаторий «Луново» на Волге, Руководитель отдела продаж и маркетинга Щелоков Александр Территории активного отдыха «Берег», Свердловская обл, директор Ольга Исаева	Панельная дискуссия от ПАО «Промсвязьбанк» на тему «Создание кредитного продукта для малых средств размещения» - презентация предварительной программы финансирования, которое сформировалось у ПСБ - дискуссия с участниками по заданной теме: вопросы, мнения, пожелания <i>Модератор-спикер Кирилл Тихонов, вице-президент, директор департамента продуктов и технологий среднего и малого бизнеса</i>
14.00 – 15.00	Обед «Шведский стол»	
15.00 – 16.00	Презентация от Cosmos hotel group Новые виды услуг в отеле. Тренды на гостиничном рынке <i>Владимир Поддубко, член правления, вице-президент по операционной деятельности Cosmos group</i>	Кейсы открытия СПА комплексов в отелях Своим опытом по планированию, запуску и продвижению СПА объектов поделятся представители загородных отелей

		<i>Модератор Кан Лидия, эксперт АЗО по СПА и Wellness</i>
16.00 – 17.00	<p>Как открыть и управлять баннным комплексом в загородном отеле на примере успешного банного курорта «Гуси-Лебеди». Банная франшиза.</p> <p><i>Собственник Анатолий Титунин</i></p>	<p>Как привлечь инвестиции - конкретные шаги: упаковка бизнес-идеи, презентация для инвестора, переговоры и подписание соглашения.</p> <p><i>Нина Сеницына, основатель яхтенного глэмпинга «Точка немо»</i></p>
17.00-18.00	<p>Тренды в отдыхе – что нового предложить гостям?</p> <ul style="list-style-type: none"> - процесс создания продуктовой линейки для частных и корпоративных гостей - стратегия ценообразования - вывод продукта на рынок <p><i>Инна Рындина, коммерческий директор группы отелей «Русские сезоны»</i></p>	
19.00	Фуршет и вечерняя программа	

23 ноября

Время	Мероприятия	Мероприятия
8.00 – 9.30	Завтрак «Шведский стол»	
10.00 – 11.00	<p>Эффективное продвижение отеля при минимальном бюджете на рекламу? Как повысить продажи за 100 000 руб в месяц?</p> <p><i>Павел Сахаров, коммерческий директор загородного отеля «Фореста фестиваль парк» 4*</i></p>	<p>Тренинг «Система управления персоналом в небольшом отеле: как выстроить hr-процессы (найм, адаптация и мотивация) без отдела по персоналу?»</p> <p>В ходе работы создадим план работы с вашим персоналом под ваш бизнес:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Система найма: кого и где ищем, как привлекаем; - Каналы поиска, продающее объявление, нестандартные каналы привлечения и соцсети. - Адаптация-онбординг-обучение – на чём сфокусироваться, можно ли объединить? - Мотивация и вовлечение персонала: как меньше их контролировать и повысить качество работы?
11.00 – 11.40	<p>Из точки А в точку Б: как привести гостя к бронированию:</p> <p>Путь гостя в отель: выстраиваем онлайн-продажи и разбираем кейсы реальных гостиниц.</p> <p>Как новинки TravelLine за 2021 годы помогают повышать продажи.</p> <p>Аналитика: показатели увеличения дохода загородных отелей.</p> <p><i>Анна Шамова, эксперт по онлайн-продажам TravelLine</i></p>	
11.40-12.30	<p>Итоги летнего сезона 2021, ценообразование, результаты и тенденции.</p> <p>Ожидание по Новогодним продажам и межсезонью 2022. Автоматизация и маркетинговое продвижение с B2B партнерами - как способ увеличить продажи в эпоху</p>	<p>По каждому блоку разработаем план конкретных шагов и идей под определённый бизнес.</p> <p>Продолжительность около 3 ч.</p>

	<p>неопределенности, успешные кейсы на примере сотрудничества тур.оператора "Мультитур" с отелями.</p> <p>Маргарита Назарова, директор по стратегическому развитию тур.оператора "Мультитур"</p>	<p>Татьяна Трофимова, эксперт по управлению персоналом Туристического кластера "ГОРА БЕЛАЯ"</p>
13.00-13.30	<p>Как отелю зарабатывать больше даже без увеличения числа бронирований</p> <p>Где спрятана дополнительная прибыль отеля? Как продукты Satisfy Travel помогают увеличить доход отеля и лояльность гостей.</p> <p>Виктор Денисов, директор по развитию Satisfy Travel.</p>	
14.00 – 15.00	Обед «Шведский стол»	
15.00 – 15.40	<p>Как правильно продавать онлайн доп. услуги и увеличивать RevPAC</p> <ul style="list-style-type: none"> - Как не надо продавать онлайн. Ключевые ошибки продаж дополнительных услуг. - Как продавать доп. услуги онлайн, если много юр.лиц в отеле? - Как заменить бумажную папку гостя на электронную. - Чем отличается онлайн продажа Румсервиса и СПА. - Какие каналы продаж доп. услуг самые эффективные? Спойлер – это больше не ресепшн. Реальный опыт. - Онлайн-оплата – это важно! Почему гости выбирают оплату онлайн, а не запись на номер? - Статистика и результаты действующих объектов. <p>Генеральный директор Hotbot.ai – Фёдор Киреев</p>	
15.40 – 17.00	<p>Обзор технических решений для небольших отелей по внедрению динамического ценообразования. Инструкции по применению. Как получить максимум дохода с каждого номера?</p> <p>Юлия Цепилова, операционный директор УК «Путник Менеджмент»</p>	
17.00 – 18.00	<p>Организуем интернет-маркетинг в отеле с нуля</p> <ul style="list-style-type: none"> - Как фильм “99 франков”, книги Филипа Котлера и истории успеха великих ухудшают маркетинг индустрии гостеприимства. - Почему зная “сквозной аналитики” нельзя поднимать ни над одним отелем? - Можно ли принимать “умный” отчет, в котором акцент сделан на охвате, стоимости клика и повышении вовлеченности? - Как контроль стоимости лида и бронирования позволяет оптимизировать рекламный бюджет? - Эволюция эффективного направления интернет-маркетинга от нулевого бюджета до полноценного отдела с бюджетом в 300к+. - Суровая формула распределения финансирования между бюджетами и маркетологами. - Почему инфлюенс-маркетинг не работает в 99% случаев? - Как выбрать между контекстом и таргетом? <p>Антон Дёмин, основатель маркетингового агентства «Ризома»</p>	

18.00 – 19.00	Клуб инвесторов АЗО Девелопмент гостиничных проектов. Инвестирование в сторонние проекты. Шинков Михаил – собственник отеля «Кантри хоум», владелец других бизнесов Герасименко Андрей – собственник отеля «Утёс», владелец других бизнесов Лукьянов Сергей – собственник отеля «Орловский», владелец других бизнесов И другие участники по желанию
19.00	Ужин «Шведский стол»