



**Expo and International Congress**  
for Fitness, Wellness & Aquatic Clubs

21-22-23 febbraio 2013  
Fiera di Bologna

**ПРОГРАММА ФИТНЕС  
КОНГРЕССА  
21-22 ФЕВРАЛЯ 2013 ГОДА  
БОЛОНЬЯ, ИТАЛИЯ**

Международная фитнес выставка и  
Конгресс ForumClub для фитнес/велнес  
клубов и водных комплексов



<http://www.forumclub.it>

## ОПИСАНИЕ МЕРОПРИЯТИЯ

ФорумКлуб является основным B2B фитнес мероприятием Европы, которое включает в себя конгресс (более 50 часов семинаров по самым актуальным темам менеджмента в фитнесе) и выставку, которая занимает площадь более 20,000 кв м, занятую 160 компаниями-поставщиками в индустрии спорта, бассейнов и водных программ, велнеса и фитнеса.

Болонья изумительный средневековый город Италии, который находится всего в 2,5 часов езды на поезде от Рима и в часе езды от Флоренции, Венеции и Милана.

**Обратите внимание, что все лекции 21 и 22 февраля будут переводиться на русский язык!** 23 февраля будет несколько лекций на итальянском языке без перевода, куда могут попасть все желающие участники Конгресса.

### Условия участия

900 евро Пакет “Все включено”:

- ▲ Выставка и все лекции
- ▲ 3 ночи в 4х звездочном отеле в центре Болоньи
- ▲ 2 купона на обед в течение Конгресса
- ▲ 1 ужин в типичном ресторане города
- ▲ поездка по городу с гидом

400 евро Пакет “Ограниченное участие”

- ▲ Лекции 21-22 февраля
- ▲ Выставка 21-23 февраля

Большое место в Выставке уделяется бассейнам и водным направлениям в фитнес и фелнес клубах.

Для оформления участия, пожалуйста заполните анкету и пришлите ее на адрес: [timleila@hotmail.com](mailto:timleila@hotmail.com) для Лейлы Тимергалеевой.

Оплата возможна по карте либо через банковский перевод (в этом случае Вам будет выслан счет).

После оплаты Вам будет выслано приглашение для получения визы.



## ВЫСТАВКА

### Оборудование, элементы дизайна и сервиса для фитнес/велнес клубов, бассейнов водных комплексов

- ▲ Оборудование и аксессуары для тренировок
- ▲ Оборудования и продукция для эксплуатации
- ▲ Электронные стимуляторы для спорта и велнеса
- ▲ Полы, покрытия, защитные элементы стен
- ▲ Аудио инсталляции
- ▲ Кондиционеры, приборы ионизации, увеличения влаги и сушки
- ▲ Световые решения и системы
- ▲ ТВ, видео наблюдение
- ▲ Системы защиты и наблюдения
- ▲ Системы сигнализации, пожаротушения и т п
- ▲ Аудио и визуальные коммуникационные инсталляции
- ▲ Оборудование для скалолазания в клубе
- ▲ Спортивные покрытия
- ▲ Мебель для раздевалок, проходных зон клуба
- ▲ Оборудование и аксессуары для душевых комнат
- ▲ Декоративные и искусственные камни для отделки
- ▲ Софт решения и программы для управления клубом
- ▲ Консультационные фирмы
- ▲ Сервис и программы для групповых программ, медицинского сервиса
- ▲ Униформа для персонала и персонифицированные гаджеты
- ▲ Продуктовые и не продуктовые автоматы
- ▲ Архитектурные и дизайнерские решения и идеи
- ▲ Франшизы

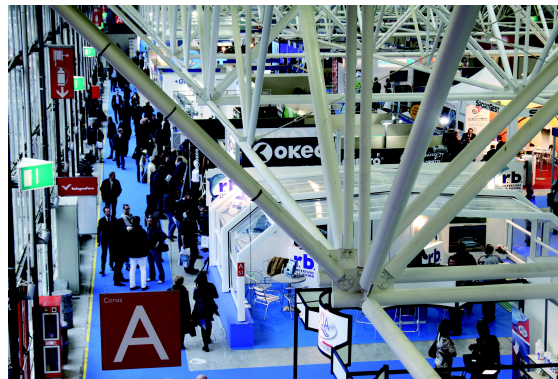
### Бассейны

- ▲ Конструкции бассейнов, сборные бассейны (изготовленные с элементами металла, синтетической резины и тп)
- ▲ Терапевтические и биологические бассейны
- ▲ Зона вокруг бассейна: плитка, дерево и другие материалы
- ▲ Покрытие, особые участки, мозаика
- ▲ Инсталляции и оборудование для поддержания работы бассейна. Очистительные системы
- ▲ Оборудование и системы для очистки и фильтрации воды, химическая продукция
- ▲ Трубы, фильтры и аксессуары
- ▲ Обогревательные системы
- ▲ Оборудование для экономной энергии для бассейнов: солнечные, термические и фотоэлектрические
- ▲ Гидромассажные установки, мини бассейны, душевые кабины
- ▲ Оборудование для водного контроля: анализаторы, системы, зонды
- ▲ Кровля
- ▲ Системы безопасности в бассейне
- ▲ Мебель и аксессуары для бассейнов
- ▲ Фонтаны, подводное освещение
- ▲ Водные аттракционы
- ▲ Оборудование для аква программ и тренировок в бассейне

- ▲ Аква программы
- ▲ Управление плавательными центрами

### **Велнес/Спа зона для фитнес клубов**

- ▲ Сауны, парные и терма бани
- ▲ Ванные, оборудование и продукция для гидро массажа
- ▲ Оборудование, продукция и сервисы для салонов красоты в фитнес клубах (солярии, массажные, косметические салоны и т п)
- ▲ Услуги по уходу за лицом и телом, специальное оборудование и мебель
- ▲ Программы для улучшения тонуса кожи, похудению
- ▲ Освежители воздуха, масла и ароматизационные установки для клубовводных



## РАСПИСАНИЕ

21 ФЕВРАЛЯ, ЧЕТВЕРГ

10.00 – 11.30

Лекция: Будущее фитнеса в Европе и Европейский регистр (регистрационная система Европы) фитнес профессионалов

Спикеры: Herman Rutgers, Cliff Collins

Описание:

за эти 90 минут участники услышат все ключевые моменты, которые будут интересны фитнес операторам в 2013 году: бюджетные, премиальные клубы и клубы среднего класса, квалификация персонала, обучение персонала, акции по продажам, медицинские исследования, и многое другое в призма одного основного вопроса “Каковы тенденции и как мы можем увеличить рынок”?

Во время этой лекции Collins расскажет как работает Европейская система регистрации фитнес профессионалов (тренеров и инструкторов).

11.45 – 13.15

Лекция: Как не только выживать, но процветать на сложном рынке

Спикер: Victor Brick

Описание: Виктор - признанный бизнес спикер международного уровня. Вместе со своей женой Lynne он владеет и управляет 24 клубами в США, которые объединяют в себе 150,000 клиентов. Всего в группе 3 бренда: Brick Bodies clubs, Lynne Brick's Women Only clubs и Planet Fitness бюджетные клубы.

Во время своей лекции Виктор раскроет следующие вопросы:

- ▲ 3 исторические фазы продаж
- ▲ что происходит в продажах сегодня (с точки зрения отношений)
- ▲ как выбрать стратегию в фазе построения отношений
- ▲ стратегия: от развития к успеху
- ▲ как важно быть проактивным или “как закрыть дверь сарая, пока коровы не разбежались”
- ▲ как важно иметь неповторимое “Уникальное предложение по продаже”
- ▲ как сплотить свои войска при наступлении конкурентов

14.45 – 16.15

Лекция: Как выйти из зоны комфорта (как выйти из коробки)

Спикер: Tobias Mews

Описание:

Когда за окном холод, дождь и темень очень немногие решатся тренироваться на улице. Именно поэтому фитнес клубы всегда будут заполнены зимой. Но когда за окном лето и солнце клубы, как правило, остаются в проигрыше.

В Великобритании и других Европейских странах очень популярными стали программы на воздухе Boot Camp, которые как правило ведутся бывшими военными. Именно они стали перетягивать людей из клубов в другуб атмосферу тренировок, рассчитанных на результат. Немногие могут позволить себе и членство в клубе и Boot Camp программы на воздухе (которые

преподают независимыми тренерами, самостоятельно разработавшими такие программы). У клубов есть выход из этой ситуации – разработать и проводить другие программы на воздухе – пробежки, марафоны и даже водные программы. Tobias расскажет участникам Конгресса как связать между собой программы, проводимые в стенах клуба и за его пределами.

16.30 – 18.00

Лекция: Как преодолеть 5 главных страхов потенциального клиента клуба

Спикер: Victor Brick

Описание:

- ▲ как разрешить каждый страх гостя таким образом, чтобы он чувствовал себя комфортно
- ▲ миф продажи отношений
- ▲ сила непростой продажи
- ▲ как использовать модель наставничества в процессе продаж

## ПЯТНИЦА 22 ФЕВРАЛЯ

9.15 – 10.15

Лекция: Продажи и забота о клиентах: от Mediterranee Club к ClubMed Gym

Спикер: Franck Gueguen

Описание:

Frank поделится своим менеджерским опытом работы в Club Mediterranee и ClubMed Gym (лидирующая фитнес компания во Франции владеющая и управляющая 22 клубами в Париже (70,000 членов клубов) и 34 корпоративными клубами, расположенными в люксовых отелях, 22 клубами в Женеве, Цюрихе и Брюсселе (37,000 членов клубов)). Frank занимает пост CEO с 2005 года. В течение 30 лет Франк работал в индустрии отдыха и развлечений.

Во время своей лекции Франк расскажет о стратегиях продаж из опыта такого гиганта как ClubMed Gym, объяснит огромную роль персонала, как компания вышла из кризиса и смогла даже увеличить продажи и через поддержку клиентов увеличить процент удержания.

М-г Gueguen поделится своим опытом из индустрии отдыха и развлечений, который несомненно помог ему в управлении ClubMed Gym особенно в вопросах заботы и удержания клиентов.

10.30 – 12.00

Лекция: Международный круглый стол: новые горизонты фитнеса

Спикеры: Victor Brick, Lynne Brick, Tobias Mews, Franck Gueguen, Hans Muench

Описание:

Находясь в сложной экономической ситуации и нуждаясь в увеличении клиентской базы, операторы фитнес клубов должны улучшить качество своего продукта. По мнению спикеров фокус клубов должен быть направлен на такие сервисы, структуру и персонал, которые помогут членам клуба чувствовать себя комфортно. Обновления и расширение видов услуг – обязательные показатели сегодняшнего дня.

5 спикеров из 3 разных Европейских стран поделятся своим опытом и рекомендациями в управлении клубами и персоналом в сегодняшних условиях.



12.15 – 13.15

Лекция: 30% - наша цель

Спикер: Nerio Alessandri

Описание:

Процент проникновения фитнеса всего лишь 10% (то есть только 10% населения тренируются в фитнес клубы). Nerio расскажет как увеличить этот процент хотя бы до 30%.

Nerio Alessandri основатель и Президент Technogym. В 22 года он создал компанию, которая сегодня занимает лидирующие позиции среди поставщиков оборудования на международном фитнес рынке.

15.00-16.30

Лекция: Медицинский фитнес – 10 лучших идей по привлечению клиентов, которые посещают клуб чаще и остаются в нем навсегда.

Куратор: Fausto Di Giulio

Спикеры: Jeff Bensky, Claudio Cricelli, Ken Germano, Renato Malfatti

Описание:

Во время этой лекции участники узнают способы привлечения представителей медицины в фитнес и разработки совместных программ. Участник прослушает интервью реальных пациентов, которые приняли участие в проекте, совместно разработанным медицинским учреждением и фитнес клубом.

Цель этой лекции – предоставить слушателям инструменты, которые они могут использовать в построении взаимоотношений с местными больницами и клиниками, а также привлечь больше клиентов, которые будут посещать клуб чаще.

16.45 – 18.00

Лекция: Клиенты клуба – как удержать их уровень мотивации и “заставить” их желать большего

Спикер: Tobias Mews

Описание:

Будучи международным атлетом и журналистом, Тобиас призывает своих слушателей выйти за рамки своих собственных ожиданий и научить этому своих клиентов.

Просто заполнить 6 кубиков или отжиматься 100 раз – этого не должно быть достаточно. За пределами клуба есть горы, которые нужно покорить, озера, которые нужно переплыть и пустыни, которые нужно преодолеть.

Тобиас призывает к тому, что фитнес клубы должны прежде всего вдохновить своих клиентов на какие то высоты и только потом поставить конкретные цели. Используя интересные видео отчеты, фото и примеры из своего опыта спикер расскажет как замотивировать на результат своих сегодняшних клиентов, а также убедить тех, кто все еще сомневается в покупке карты.

## СПИКЕРЫ

### **Neiro Alessandri**

Neiro – Основатель и Президент компании Техноджим – одной из лидирующих компаний-поставщиков международного фитнес рынка. В 2003 году он был признан Бизнесменом года, а в 2001 году получил премию Cavaliere del Lavoro от Президента Италии. Будучи инженером он создал свою первую деталь тренажера в своем гараже благодаря своей страсти к спорту и дизайну. В 22 года он открыл компанию.

В 90ые года Mr Alessandri разработал концепцию Wellness, которая означала баланс между телом, сознанием и духом. Идея Wellness в том, что такой баланс достигается благодаря регулярным тренировкам, сбалансированному питанию и позитивному мышлению.

### **Jeff Bensky**

Выступая в качестве наставника, Джефф выдвигает идею изменений как основу достижения успеха в фитнесе и здоровом образе жизни. До открытия своей компании, он был топ менеджером в Медицинском Центре при Университет St. Louis, в Медицинской корпорации Charter и в Price Waterhouse.

### **Victor Brick**

Виктор - CEO компании Brick Bodies Fitness Services, которая расположена в Балтиморе, США. Компания владеет и управляет 24 клубами, в которых тренируются 150,000 клиентов, и работающих под 3 брендами: Brick Bodies Clubs, Lynne Brick's Women Only Clubs и бюджетные клубы Planet Fitness. Brick Bodies имеет франшизу Планеты Фитнес на территории штатов Мериленда и части Теннесси. Brick Bodies одна из 50 крупнейших фитнес сетей в США. По версии журнала Fitness Magazine эта компания была признана лучшей компанией США, владельцами которой является супружеская пара.

Виктор является известным и признанным спикером многих международных фитнес конвенций. Он представлял свои семинары и выступления в 28 странах мира.

### **Cliff Collins**

Клифф является Директором по программам в ENFA – Европейская Ассоциация Фитнеса, и EREPS – Европейский регистр учета фитнес инструкторов. Он был основателем и владельцем фитнес клуба в Великобритании и около 10 лет назад начал работать над Европейским регистром учета фитнес инструкторов и тренеров. На сегодняшний день Регистр насчитывает более 28,000 членов. С 2008 года Клифф вовлечен в работу Европейской Фитнес Ассоциации и является лидером известного в Европе антидопингового проекта.

### **Claudio Cirelli**

Клаудио является Президентом Генерального Итальянского Медицинского Сообщества (SIMGC) и Генеральной Европейской Медицинской Школы.

### **Fausto Di Giulio**

Фаусто - Физиотерапевт, владелец клуба, Генеральный Маркетинг Менеджер Итальянской Фитнес Федерации. Он является основателями таких успешных программ как Slow Fit, Fitbox и Fitbag. Именно Фаусто является специалистом по программам, разработанным для объединения усилий в оздоровлении нации фитнес клуба и медицины.



### **Frank Gueguen**

В течение 30 лет Франк работал в индустрии отдыха и развлечений.

На сегодняшний день Frank является CEO в Club Mediterrane.

В период с 2004 по 2008 года он занимал пост CEO в ClubMed Gym - лидирующая фитнес компания во Франции владеющая и управляющая 22 клубами в Париже (70,000 членов клубов) и 34 корпоративными клубами, расположенными в люксовых отелях, 22 клубами в Женеве, Цюрихе и Брюсселе (37,000 членов клубов). Frank занимает пост CEO с 2005 года.

### **Ken Germano**

Он занимается управлением фитнес и оздоровительных клубов уже более 30 лет (как в коммерческих, так и государственных учреждениях).

В 1982 он запустил Cybex Fitness, а также занимал пост Глобального Вице Президента по продажам и маркетингу Reebok CCS Fitness.

### **Renato Mifatti**

Бывший профессиональный баскетбольный игрок Ренато является владельцем клуба Ego Wellness, расположенного в Lucca, Tuscany. В 2007 году он получил престижную награду II Nuevo Club magazine в номинации Club Award за свои достижения в бизнесе и спорте.

### **Tobias Mews**

Тобиас ультра атлет – 2010 год забег на 310 км, 2011 Marathon des Sables на 230 км, финалист Ironman и другие марафоны и атлетические испытания. Он также является журналистом и экспертом социального медиа.

На этом мероприятии он будет говорить о том, как поставить вызов не только себе, но и своим клиентам, а также что сделать для того, чтобы превзойти свои собственные ожидания (зачастую заниженные) и ожидания клиентов.

### **Hans Muench**

Директор IHRSA Европа. Ханс начал свою деятельность в IHRSA в 1994 году в качестве первого директора международного направления. Являясь гражданином Канады и Германии, он живет в Европе с 1979 года и занимался развитием теннисных программ в Австрии, Германии и Швейцарии. Он также работал в Гонк Конге.

Ханс является известным спикером и выступал в 15 странах мира.

### **Herman Rutgers**

Находясь в индустрии более 20 лет бывший Директор IHRSA и EHFA (Европейской Фитнес Ассоциации) на сегодняшний день он входит в Совет Директоров EHFA, является консультантом нескольких крупных фитнес сетей Европы.

