



START

9:00 - 9:15 IC Events

Oficjalne rozpoczęcie Kongresu FEM. Powitanie Gości i Uczestników, przedstawienie Prelegentów.



9:15 - 9:55 Szymon Pankowski (Deloitte)

Wartość przedsiębiorstwa - wycena kontra transakcje fuzji i przejęć. Case studies.

SPRZEDAŻ



10:00 - 10:45 Agnieszka Grostal

Trendy w sprzedaży na 2019 rok.

W jaki sposób zmienia się proces sprzedaży w klubie fitness? Jak zwiększyć przychód?



10:50 - 11:30 Krzysztof Broła

Źródła siły i słabości w negocjacjach.

W jaki sposób prowadzić negocjacje w sprzedaży, przy nawiązywaniu współpracy z partnerem biznesowym w klubie fitness?



11:30 - 12:30

Przerwa networkingowa/ prezentacja usług wystawców

SALMA



12:30 - 13:15 Małgorzata Gala

Technologia jak narzędzie do rozwiązywania problemów w klubie fitness



13:20 - 14:00 Edyta Brzęcka

Narzędzia, które wspomagają zarządzanie sprzedażą w klubie fitness



14:00 - 14:45

Przerwa lunchowa

SALMA



14:45 - 15:25 Artur Haponik, Małgorzata Gala

Wykorzystywanie uczenia maszynowego w systemach do zarządzania klubem fitness - prezentacja modelu Business Intelligence.

15:30 - 16:10 Kamil Goleń, Marcin Kotewicz, Arek Wolski

Trening VR - czy wirtualna rzeczywistość zrewolucjonizuje ofertę klubu fitness? Panel dyskusyjny



16:10 - 16:40

Przerwa

ZARZĄDZANIE



16:40 - 17:20 Krzysztof Pakulec

Przychody w klubie fitness - planowanie i prognozowanie.

W jaki sposób prognozować przychody: w klubie, który posiada dane na temat przychodów z lat poprzednich, w klubie, który nie dysponuje danymi z przeszłości oraz w klubie, który dopiero powstaje (w oparciu o sprzedaż z członkostw, z baru, treningów personalnych, kart partnerskich typu Multisport, Fitprofit, OK System)?



17:25 - 18:05 Agnieszka Grostal

Wprowadzenie nowego produktu/ innowacji.

Czynniki, które wpływają na sukces wprowadzania produktu, usługi na rynek. Najczęściej popełniane błędy przy wprowadzaniu innowacji. Co zrobić, żeby ich uniknąć.



18:10 - 18:50 Antoni Krokowicz

E-commerce jako sposób na dodatkowy przychód klubu fitness.

Najczęstsze błędy podczas otwierania sklepu internetowego.

NETWORKING



19:00 - 23:00 Cocktail Party sponsored by Fit Reality

Rozdanie nagród Diamenty Branży Fitness; wystąpienie Jerzego Górskiego

SALA C Dzień I - FEM SALMA TECH SHOWROOM



STREFA SALMA TECH SHOWROOM

09:15 - 19:00 Tech Showroom

Tech Showroom

- prezentacja najnowszych Kiosków samoobsługowych dla klubów fitness;
- gry fitnessowe z wykorzystaniem VR - premiera VIRO;
- VIRO challenge - konkurs;
- strefa Business Intelligence ze specjalistami w zakresie sztucznej inteligencji.

START



9:00 - 9:15 IC Events

Oficjalne rozpoczęcie Kongresu FEM. Powitanie Gości i Uczestników, przedstawienie Prelegentów.

SPRZEDAŻ

9:15 - 9:55 Jakub Cyran

Budowanie Buyer Persony.
Jak skutecznie pozyskać klientów i projektować pozytywne doświadczenia w branży fitness? W jaki sposób sprawić, żeby klient, który nie zakupił w danym momencie członkostwa wrócił ponownie i skorzystał z oferty klubu?

MARKETING

10:00 - 10:45 Sebastian Goszcz

Klient na zawsze - nauka i sztuka budowania lojalności klientów klubu fitness.

10:50 - 11:30 Dagmara Pakulska

Budowanie strategii marketingowo - sprzedażowej social selling z wykorzystaniem LinkedIn.
W jaki sposób zwiększyć sprzedaż, nawiązać współpracę oraz relacje biznesowe za pośrednictwem LinkedIn w branży fitness?

11:30 - 12:30

Przerwa Networkingowa

12:30 - 13:15 Magdalena Rodak-Dębowska

„Marketing bez danych jest jak prowadzenie auta z zamkniętymi oczami.” D. Zarrella.
Co i jak badać w marketingu klubów fitness?
Wskaźniki, optymalizacje, wpływ na wzrost skuteczności działań marketingowych.

HR

13:20 - 14:00 Małgorzata Burdzietowska

W jaki sposób w czasie dużej rotacji pracowników przeprowadzić rozmowę dyscyplinującą? Jak zakończyć współpracę czy przekazać niekorzystne informacje?



14:00 - 15:00

Przerwa Networkingowa

ZARZĄDZANIE

15:00 - 15:40 Marcin Żaworonek

Jak zwiększyć dochód klubu poprzez odpowiednią współpracę z trenerami personalnymi- analiza systemów współpracy z trenerami personalnymi w klubach fitness.

15:45 - 16:25 Krzysztof Pakulec

Wynagrodzenia i premie pracowników klubu fitness. Propozycje systemów wynagrodzeniowych dla pracowników recepcji, instruktorów fitness, trenerów personalnych. Jaki procent stanowią wynagrodzenia w dobrze zbudżetowanym klubie, jak to obliczyć, stworzyć właściwą strukturę otwierając klub oraz w jaki sposób zmodyfikować strukturę w klubie już prosperującym?

16:30 - 17:10 Magda Foeller

Koncepcja studia butikowego oraz nowoczesnych metod treningu jako sposób na dodatkowy przychód i uatrakcyjnienie oferty klubu fitness.

SALA C Dzień II - SALMA Tech Showroom + Strefa Rekrutacji

SALMA TECH SHOWROOM

09:15-16:00 Tech Showroom

- prezentacja najnowszych Kiosków samoobsługowych dla klubów fitness;
- gry fitnessowe z wykorzystaniem VR - premiera VIRO;
- VIRO challenge - konkurs;
- strefa Business Intelligence ze specjalistami w zakresie sztucznej inteligencji.

STREFA REKRUTACJI

16:00-19:00 Strefa rekrutacji

- Giełda pracy;
- prezentacja aktualnych ofert pracy klubów fitness;
- możliwość prezentacji swojej kandydatury;
- porady ekspertów dotyczące przygotowania się do rozmowy rekrutacyjnej;
- sugestie w jaki sposób napisać atrakcyjne CV i list motywacyjny.



HR

9:15 - 9:55 Andrzej Borczyk

Budowanie doskonałego zespołu nastawionego na klienta

WARSZTATY

10:00 - 10:45 Sebastian Goszcz

Przedstawiciele pokolenia Baby Boomers(seniorzy), X, Y, Z (millenialsi) w klubie fitness.

Różni klienci, różne potrzeby. Zmiany pokoleniowe i ich wpływ na sposób budowania lojalności wśród klubowiczów oraz współpracowników z tych grup.

10:50 - 11:30 Sebastian Goszcz

Customer Experience Management umarł. Niech żyje Customer Care Management.

Customer Care Management i Program 30-60-90 jako najskuteczniejsze narzędzia budowania lojalności klientów klubu fitness.



11:30 - 12:30

Przerwa networkingowa/ prezentacja usług wystawców

WARSZTATY

12:30 - 13:15 Sebastian Goszcz

Buduj dodatkowe strefy przychodów w klubie i zarabiaj więcej.

Sprzedaż dodatkowa i sprzedaż sugerowana dodatkowych produktów i usług w klubie fitness.

13:20 - 14:00 Sebastian Goszcz

Skuteczny marketing klubu fitness.

Budowa silnej marki klubu i zespołu ekspertów na lokalnym rynku.



14:00 - 14:45

Przerwa networkingowa/ prezentacja usług wystawców

WARSZTATY

14:45 - 15:25 Sebastian Goszcz

Trudny klient. Jak sobie z nim radzić?

Jak uratować go dla klubu, nie stracić i przekształcić w lojalnego, zadowolonego ambasadora Twojej marki? Dłużnicy, wiecznie niezadowoleni, narzekacze, łamiący zasady i regulamin, agresywni, nie dbający o higienę osobistą, nieaktywni, zniechęceni etc...

15:30 - 16:10 Sebastian Goszcz

Grupa pracowników klubu, to jeszcze nie ZESPÓŁ.

Budowa zespołu wysokiej skuteczności.

Zarządzanie, wynagradzanie motywowanie recepcji, instruktorów i trenerów klubu.



16:10 - 16:40 Przerwa

16:40 - 17:20 Oskar Chrzanowski - MOVO

W jaki sposób stworzyć ofertę treningową dla osób prowadzących siedzący tryb życia, pracowników korporacji - jako pomysł na zbudowanie dodatkowej strefy przychodów dla klubu Fitness.

DEBATA

10:00 - 11:30 DEBATA CEO

1. Innowacyjność jako nowy trend rozwoju w branży fitness

- wykorzystanie nowoczesnych technologii jako sposób na zwiększenie sprzedaży w klubie fitness,

- sposoby implementacji innowacji. W jaki sposób dostosować innowacje do pokolenia X, Y, Z

2. Idea Europejskiego Tygodnia Sportu

3. Autorskie programy zajęć fitness jako czynnik wpływający na stopień zaangażowania klubowiczów?

Zajęcia grupowe jako motor retencyjny Twojego klubu fitness



11:30 - 12:30

Przerwa networkingowa/ prezentacja usług wystawców

WARSZTATY

12:30 - 13:15 Sebastian Goszcz

Czy liderem trzeba się urodzić? Zarządzanie i przywództwo w klubie fitness. Kim jest dobry menadżer/lider w branży fitness I w jaki sposób nim się stać.



13:20 - 14:00 Sebastian Goszcz

Liczby i analiza danych jako narzędzia poprawy efektywności klubu fitness. Zarządzanie operacyjne, controlling.

Co mierzyć, kiedy, w jaki sposób analizować i jak poprawiać wyniki?



14:00 - 15:00

Przerwa networkingowa/ prezentacja usług wystawców

15:00 - 15:40 Sebastian Goszcz

Efektywny i efektowny harmonogram zajęć grupowych jako koło napędowe przychodów klubu. Jak go stworzyć i jak nim zarządzać, by wykorzystać w pełni potencjał swojego klubu.



15:45 - 16:25 Sebastian Goszcz

Sprzedaż to sport kontaktowy. Wielu zna zasady, niewielu bierze aktywny udział i osiąga oczekiwane efekty. Skuteczne sposoby sprzedaży karnetów i umów. Pozyskiwanie klientów do klubu fitness.

PRAKTYKA

16:30 - 17:10 Franciszek Georgiew

Warsztaty praktyczne z social mediów: - Tworzenie skutecznych kreacji reklamowych, - W jaki sposób zmaksymalizować zasięgi bezpłatne (algorytm EdgeRank), - Reklamy na FB

