

ПРОГРАММА БИЗНЕС-РЕГАТЫ

«СЛЕПЫЕ ЗОНЫ В ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ И СПА»

16–18 июля 2026 года

Нижний Новгород

Профессиональная встреча руководителей и
владельцев бизнеса индустрии красоты

В программе:

- Юридические вопросы защиты персональных данных организации.
- Система «Честный знак». Кому это нужно. Алгоритм действий.
- Аудит управленческой деятельности. Управленческая сессия.
- Где мы теряем деньги в продажах, когда клиенты экономят.
- Графический нейрохакинг. Практикум
- Подводные камни, которые разрушают команду и обнуляют труд руководителя. Мастермайнд
- Как привлекать блогеров и развивать социальные сети в современных реалиях? Тренинг-практикум



16 ИЮЛЯ | ЧЕТВЕРГ

НЕТВОРКИНГ «КОНТАКТЫ ВЕДУТ К КОНТРАКТАМ»

ВРЕМЯ: 16:00

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: УЛ. ВАРВАРСКАЯ 32, ЦЕНТР КОСМЕТОЛОГИИ И СПА «ВАРВАРКА СПА»

Сменим деловой костюм на уютные халаты, познакомимся за чайной церемонией из славянского разнотравья.

Насладимся ароматным паром по всем традициям.

Избавимся от усталости, пройдем все этапы очищения души и тела.

Делимся полученными впечатлениями, формируем полезные связи, обсуждаем день грядущий.

17 ИЮЛЯ | ПЯТНИЦА

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

НАЧАЛО: В 10:00

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: ОТЕЛЬ MERCURE, НИЖНИЙ НОВГОРОД

10:00 «ПОДВОДНЫЕ КАМНИ. КОТОРЫЕ РАЗРУШАЮТ КОМАНДУ И ОБНУЛЯЮТ ТРУД РУКОВОДИТЕЛЯ»

ВАЛЕРИЯ ЧАМОВСКИХ, Г. ЕКАТЕРИНБУРГ

Руководитель направления Спа в Баден-Баден Термы. 20+ лет опыт в СПА-индустрии

- Если я знаю, что происходит с каждым членом моей команды, я понимаю, что происходит с бизнесом.
- Один из ключевых навыков в бизнес-контексте современного руководителя - умение развивать людей и искренняя заинтересованность в росте команды.
- Новый СПА-руководитель все больше начинает выступать в роли ментора неформального управленческого наставника.
- 30% рабочего времени руководитель должен посвящать обучению команды ежедневно:
 - транслируя ценности через стандарты
 - обучая персонал
 - разбирая ситуации с гостями и в команде
 - анализируя рост сотрудников

11:00 УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ СЕССИЯ «АУДИТ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

ГАЛИНА АГОВА, МОСКВА

Предприниматель в сфере beauty более 15 лет, коуч ICF.

Рассмотрим три проблемы: текучка кадров, текучка клиентов, выгорание руководителя через призму реакций лимбической системы: бей, беги, замри.

Проанализируем какие маленькие действия руководителя могут привести к лучшему результату.

Каждый составит свой индивидуальный план по прояснению внутренних процессов для эффективной работы своей команды.

13:30 ВЫСТУПЛЕНИЕ С ДОКЛАДОМ: «MAGIC AURA - УНИКАЛЬНЫЕ АППАРАТНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ КЛИНИК И БЬЮТИ-СТУДИЙ»

РЯБЧИКОВ АНТОН АЛЕКСАНДРОВИЧ

Коммерческий директор Magic Aura – дистрибьютор аппаратов для бьюти-бизнеса и SPA

ОБЕД С 13:45 ДО 14:30

14:30 «ГРАФИЧЕСКИЙ НЕЙРОХАКИНГ»

СЫРЧЕНКО АНДРЕЙ ИГОРЕВИЧ

основатель Международной Школы СПА, фестиваля ТОПСПАФЕСТ, бренда СИТИСПА, Вице-президент Национальной Федерации Массажистов, эксперт National Massage Association. Лидер, креатор. Визионер

Практическое занятие, предназначенное на выявление и устранения неэффективных коммуникаций: между руководителем и брендом компании; между руководителем и сотрудниками; между разными департаментами компании.

ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ



15:30 «ЧАС С ЮРИСТОМ»

НИКИТКИНА ДАРЬЯ МАКСИМОВНА, Г. МОСКВА

Практикующий юрист в индустрии красоты, эксперт в области защиты бизнеса, начальник юридического отдела компании Nazipovhelp.

Фото- и видео изображения мастеров и клиентов:

- в каких случаях согласие требуется, а в каких случаях можно обойтись без него
- какое согласие необходимо и какими способами правомерно получать его
- риски использования изображения без согласия.

Наименование салона:

- актуальные требования 2026 года
- защита наименования
- риски и последствия несоблюдения требований

Партнерства и франшизы:

- нюансы
- риски

Система «Честный знак»:

- кому из участников бьюти-рынка необходимо внедрение системы
- алгоритм действий

Сайт:

- для кого сайт обязателен
- требования к сайту
- наиболее часто допускаемые ошибки
- риски

16:30 КРУГЛЫЙ СТОЛ С УЧАСТИЕМ СПИКЕРОВ

С 17:30 ДО 18:30 УЖИН ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ЭКСКУРСИИ

18:30 ТРАНСФЕР НА ЭКСКУРСИЮ

19:00 ЭКСКУРСИЯ



18 ИЮЛЯ | СУББОТА

09:30 ТРАНСФЕР ИЗ ОТЕЛЯ MERCURE В ЯХТ-КЛУБ «ФРЕГАТ»

10:30 «4 ОШИБКИ ПОТЕРИ ДЕНЕГ И ПРОДАЖ В SPA-САЛОНЕ»

АКИШИН НИКИТА, Г. МОСКВА

Эксперт по продажам и масштабированию, консультант миллиардных компаний, автор курса «Эксперт Продаж» (17 000+ выпускников).

Самые известные SPA-клиенты: Алтайская Здравница, Пространство Красоты, школа Магистра, City Spa Натальи Бояринцевой, , Международная школа SPA, Аватара, Алгоритм молодости

- Как наращивать выручку компании, когда клиенты экономят деньги (3 идеи, как создать поток клиентов даже в несезон)
- Топ-5 правил заботливых продаж: как общаться в переписке и в звонке, чтобы клиент точно купил у нас
- Как убрать "навязывание" из головы специалистов, чтобы они хотели предлагать свои услуги и продукты салона?

11:30 «ПЕРЕКРЁСТНЫЕ КРОСС-ПРОДАЖИ В САЛОНЕ КРАСОТЫ И СПА: КАК СИСТЕМНО ПОДНЯТЬ СРЕДНИЙ ЧЕК И УДЕРЖАТЬ КЛИЕНТА»

АБРОЩИКОВА РАДМИЛА, Г. ЕКАТЕРИНБУРГ

в индустрии красоты с 1995 года, образование медицинское, экономическое, педагогическое. Разработчик ГОСТ по СПА 55321-2023. Преподаватель 1 квалификационной категории государственного техникума, Руководитель "Школа-студия НИКА-УРАЛ" г. Екатеринбург. Многочисленные обучения за рубежом и в России по косметологии и техникам массажа.

Готовые связки услуг под основные направления салона

Инструменты контроля и аналитики: какие метрики реально считать (средний чек, доля комплексных визитов, LTV, конверсия доп. услуг), как отслеживать их в CRM и на что обращать внимание каждую неделю.

Дорожную карту внедрения: обучение команды, настройка KPI, прозрачная мотивация мастеров, пилотный период и корректировка по результатам.

Результат: вы уйдёте с готовой системой кросс-продаж, которую можно запустить в своём салоне уже на следующей неделе — с понятными шагами, измеримыми целями и без перегрузки текущих процессов.

12:00 «КАК ПРИВЛЕКАТЬ БЛОГЕРОВ И РАЗВИВАТЬ СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ»

ЮЛИЯ СКУГАРЕВСКАЯ, Г. НИЖНИЙ НОВГОРОД

Арт-директор парка «Швейцария», журналист с более чем 25-летним опытом: высшее филологическое образование (ННГУ им. Лобачевского), выпускница школы "ПРАКТИКА" Нины Зверевой, ТК ННТВ, ВОЛГА, «Российская газета» Продюсер популярных ТВ-проектов "Мамино время", "Отличный дом", "Сборник историй", производство контента для соцсетей "под ключ".

Тренер публичных выступлений, презентаций, автор курса «Дизайн речи», «Текст в большом городе» (корпоративные клиенты - бизнес-школа «Сколково», компания «ЛАД», «Ultrawood», L'этуаль, «Автокомпонент»)

13:30 БАРБЕКЮ

14:30 СОРЕВНОВАНИЕ КОМАНД НА ЯХТАХ

17:30-18:00 НАГРАЖДЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЕЙ РЕГАТЫ. ИТОГИ ВСТРЕЧИ

