



## УВАЖАЕМЫЕ РУКОВОДИТЕЛИ И ВЛАДЕЛЬЦЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНДУСТРИИ РАЗВЛЕЧЕНИЙ, УПРАВЛЯЮЩИЕ ПАРКАМИ РАЗВЛЕЧЕНИЙ, СПЕЦИАЛИСТЫ ОТРАСЛИ!

Представляем вашему вниманию образовательный проект «Академия САПИР» - образовательные проекты для специалистов парковой отрасли, который реализуется в партнёрстве с компанией «EntenS Group» (г. Москва).

**Приглашаем вас, Дорогие друзья, принять участие в семинаре**

### «ПОВЫШЕНИЕ ДОХОДНОСТИ ПАРКА ИЛИ РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА (В Т.Ч. АКВАПАРКА)»,

**который состоится 04-06 апреля 2017 г. в г. Москве.**

- Место проведения: г. Москва, ТГК «Измайлово» (Гамма-Дельта).
- Тайминг семинара: 10:00 ч. – 18:00 ч.
- По окончании семинара выдается именной сертификат.

#### ПРОГРАММА СЕМИНАРА

##### **04-05 апреля 2017 г. (Вт и Ср) – теоретический блок**

1. Основные источники формирования доходной части бюджета парка.
2. Парк как привлекательный продукт: маркетинг и PR.
  - Выделение целевой аудитории и позиционирование парка: «Парк для гостя, а не гость для парка».
  - Создание уникального предложения.
  - Понятие «услуга парка». Платные и бесплатные услуги. Критерии качества предоставляемых услуг.
  - Стратегия насыщенного пребывания в парке. Создание пакетных предложений.
  - Продвижения услуг и пакетных предложений.
  - Коммуникация с целевой аудиторией.
  - Имидж парка: создание и поддержание.
  - Показатели гостевого потока как основной критерий привлекательности парка как продукта.
3. Факторы, влияющие на работу и доходность парка.
  - Внешние и внутренние факторы
  - Средний чек и частота посещений.
  - Показатели среднего чека – о чем они говорят?
  - Баланс спроса и предложения на услуги парка.
  - Что лучше акции или скидки?
  - Событийный маркетинг как основа стимулирования частоты и продолжительности посещения парка.
4. Использование парка как маркетинговой площадки для сторонних организаций.
  - Действия по превращению парка в качественную маркетинговую площадку.
  - Отбор партнеров для размещения рекламы на территории парка.
  - Формы сотрудничества с партнерами или почему лучше брать натурой.
5. Как сделать успешной работу парка в зимний период.

##### **06 апреля 2017 г. (Чт) – ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДЕНЬ: посещение предприятия индустрии развлечений (парк/РЦ)**

#### СПИКЕРЫ СЕМИНАРА



##### **Анатолий Боярков, Вице-президент НП «САПИР»**

Высокопрофессиональный независимый эксперт и консультант индустрии развлечений, учреждений культуры и парковой отрасли.

18-летний опыт управления ведущими российскими парками!

Победитель в номинации «Человек года индустрии развлечений» смотра-конкурса «Хрустальное колесо»; абсолютный победитель Московского конкурса «Менеджер года-2009». Обладатель Почётного знака НП «САПИР» «За вклад в развитие парковой отрасли»

России».



**Алексей Просандеев, Генеральный директор и управляющий партнёр «EntenS Group»**

Консультант, бизнес-тренер с 10-летним опытом ведения проектов в области повышения эффективности бизнеса и развития персонала. Руководитель компании по управлению бизнесом в сфере развлечений и общественного питания. Степень Master of Business Administration.



**Александр Бениаминов, Управляющий партнер «EntenS Group»**

Обладатель 20-ти летнего опыта работы в управлении F&B. Управлял рестораном при РК «Метелица». Операционный директор сети развлекательных центров «Игромаскс». Директор по операционному управлению проекта «Фристайл-парк». Степень Master of Business Administration.

### СТОИМОСТЬ И УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ\*

**04-05 апреля 2017 г. (Вт и Ср) – теоретический блок:**

**12 000** руб. (без НДС) с 1 человека за 2 дня – для организаций-членов НП «САПИР», а также для тех, кто оплатит участие до 20 марта (включительно);

**14 000** руб. (без НДС) с 1 человека за 2 дня – для всех остальных участников.

**06 апреля 2017 г. (Чт) ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДЕНЬ:**

**3 000** руб. (без НДС) с 1 человека – для всех участников.

*\*Оплата производится по безналичному расчету на основании выставленных счетов.*

*В стоимость участия включены: кофе-брейки, обеды и раздаточные материалы.*

*В стоимость участия не входит стоимость проживания в гостинице.*

### КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Руководитель проекта:

Анатолий Боярков, Вице-президент НП «САПИР»: +7-903-363-8357; [avboyarkov@inbox.ru](mailto:avboyarkov@inbox.ru).

Приём заявок:

Наталья Сушкова, исп. директор НП «САПИР»: +7-909-503-4271; [sapir2009@yandex.ru](mailto:sapir2009@yandex.ru).

**УЧИТЕСЬ У ЛУЧШИХ!**

**С уважением,  
Романов Р.Н.,  
Президент НП «САПИР»**



**ВМЕСТЕ МЫ СМОЖЕМ БОЛЬШЕ!**

**WWW.SAPIR.SU**