**РАППА ЭКСПО-2023. ДЕЛОВОЙ ФОРУМ ПРОФЕССИОНАЛОВ ИНДУСТРИИ РАЗВЛЕЧЕНИЙ.**

**ЗАЯВКА от «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2023 года**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Участник (наименование компании)** | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Название компании для диплома и бейджа участника | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | |
| Руководитель (Ф.И.О., должность) | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| действующий на основании (Устава, Положения, Доверенности) | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | |
| Юридический адрес | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Почтовый / фактический адрес | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Телефон | | | | ( ) | | | | | | | | | | Факс | | |  | | | | | | E-mail | |  | |
| ИНН |  | | | | | | | КПП | |  | | | | | | | | | | Р/счет | |  | | | | |
| Наименование банка и его адрес | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| К/счет |  | | | | | | | | | | БИК | |  | | | | | | | | Сайт |  | | | | | |
| **Прошу зарегистрировать в качестве участника(ов) мероприятия:** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Фамилия | |  | | | | Имя | | |  | | | | | | | | | | Отчество |  | | | | № мероприятий | |  |
| Фамилия | |  | | | | Имя | | |  | | | | | | | | | | Отчество |  | | | | № мероприятий | |  |
| Контактное лицо: ФИО, должность | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Телефон | | |  | | | | | | | | | E-mail | | |  | | | | | | | | | | | |
| №  мероприятия | **НАЗВАНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | **Стоимость, руб.** | | |
| **13 МАРТА** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **1** | Семинар\*  10:30 – 14:30 | | | | | | | Новая жизнь Вашего развлекательного центра: составляющие успешной переделки | | | | | | | | | | | | | | | | **9000** | | |
| **2** | Бизнес-тренинг\*  11:00 – 15:00 | | | | | | | 7 шагов к созданию успешного парка отдыха | | | | | | | | | | | | | | | | **9000** | | |
| **14 МАРТА** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **3** | Конференция\*  10:00 – 13:00 | | | | | | | Современный парк культуры и отдыха: эффективное управление и тенденции развития | | | | | | | | | | | | | | | | **8000** | | |
| **4** | Стратегический коучинг\*  10:00-18:00 | | | | | | | Несокрушимость: на чем будет строиться развлекательный бизнес в меняющемся мире | | | | | | | | | | | | | | | | **15000** | | |
| **5** | Семинар\*  14:00-17:00 | | | | | | | Аттракционы вне закона: как защитить себя от недобросовестных продавцов развлекательного оборудования | | | | | | | | | | | | | | | | **8000** | | |
| **15 МАРТА** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **6** | Мастер-класс\*  12:00 – 14:00 | | | | | | | Развлекательный центр в маленьком городе: как победить конкурентов | | | | | | | | | | | | | | | | **6000** | | |
| **7** | Юридический семинар\*  15:00- 17:00 | | | | | | | Алгоритм действий персонала и руководителя парка при травмах посетителей – реальных и фейковых | | | | | | | | | | | | | | | | **6000** | | |
| **8** | Прием РАППА | | | | | | | Прием, посвященный открытию юбилейной выставки РАППА ЭКСПО -2023. | | | | | | | | | | | | | | | | **6000** | | |
| **16 МАРТА** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **9** | Бизнес-тренинг\*  11:00-14:00 | | | | | | | Эффективный маркетинг парка развлечений. Продвижение бизнеса на основе реальных кейсов. | | | | | | | | | | | | | | | | **8000** | | |
| **10** | Конференция  15:00 – 16:30 | | | | | | | Индустрия развлечений в новой современной реальности: вызовы и возможности | | | | | | | | | | | | | | | | **бесплатно** | | |
| **11** | Конференция\*  14:30 - 16:30 | | | | | | | «Организация эффективной работы аквапарков и водных развлекательных комплексов | | | | | | | | | | | | | | | | **6000** | | |

\*Второй участник из одной компании получает скидку 10%, третий – 20% от стоимости конкретного мероприятия *(при участии в одном мероприятии).*

*При подаче заявки после 9 марта 2023г стоимость участия в любом мероприятии увеличивается на 20% для каждого участника.*

При отказе менее чем за 10 дней перечисленные денежные средства не возвращаются.

**Способ оплаты:**  Безналичный расчет \_\_\_\_\_\_\_ Наличный расчет\_\_\_\_\_

|  |
| --- |
| **Помощь в бронировании гостиницы:** |
| Заказ гостиниц в Москве осуществляет ООО «Лунас», Тел.: +7(499) 553-06-38 доб.номер: 002 – Жукова Наталия  При обращении по телефону, необходимо назвать код - **РАППА 2023.**  Дополнительную информацию о ценах на гостиницы и возможностях размещения см. на сайте www.raapa.ru в разделе «Мероприятия» - «Гостиницы» |

**Оплату по безналичному расчету гарантируем в течение 5 дней с даты выставления счета.**

|  |
| --- |
| Название:  Руководитель:  МП «\_\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2023г.  дата заполнения |

**ПРИМЕЧАНИЕ**: Договор составляется на основании заполненной Заявки. Акты выполненных работ будут выдаваться представителям организаций при предъявлении доверенности на получение финансовых документов. При наличном расчете, в случае отсутствия доверенности, оплата будет приниматься как от физических лиц! Акт выполненных работ, не подписанный участником конференции в течение 10 дней после окончания работ, считается принятым в случае отсутствия претензии в письменном виде

**ЗАПОЛНЕННУЮ ЗАЯВКУ В ФОРМАТЕ .DOC ИЛИ .DOCX, А ТАКЖЕ СКАНИРОВАННУЮ ВЕРСИЮ С ПЕЧАТЬЮ ОТПРАВЬТЕ ПО ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ:** [**RAAPA6@RAAPA.RU**](mailto:RAAPA6@RAAPA.RU)

Подробную информацию и новости о мероприятии смотрите на сайте: [www.raapa.ru](http://www.raapa.ru). По всем вопросам обращайтесь в наш офис по телефонам: +7 (495) 604-11-26 или по электронной почте: [raapa6@raapa.ru](mailto:raapa6@raapa.ru)

|  |  |
| --- | --- |
| **г. Москва** | **XXV Юбилейная Международная выставка «Аттракционы и развлекательное оборудование РАППА ЭКСПО - 2023»**  **ДЕЛОВОЙ ФОРУМ ПРОФЕССИОНАЛОВ ИНДУСТРИИ РАЗВЛЕЧЕНИЙ**  **13 - 17 марта 2023 г.** |

***Организатор: Российская ассоциация парков и производителей аттракционов (РАППА)***

**П р о г р а м м а м е р о п р и я т и й:**

**13 марта** (понедельник)

**10:30 - 14:30 *СЕМИНАР*** *(Москва, «Городская ферма на ВДНХ»)*

**«Новая жизнь Вашего развлекательного центра:**

**составляющие успешной реновации»**

* Кому и когда нужна переделка развлекательного центра.
* Нужно ли менять концепцию при реновации.
* Как внедрить новые потребительские тренды.
* Сколько стоит реновация: секреты прагматичности.
* Развиваем старые и вводим новые услуги, приносящие прибыль.

*Проводит:* ***Людмила Киселева*** *- бизнес-консультант, эксперт в области создания и управления развлекательными центрами с 20-летним опытом работы в индустрии развлечений. Более 40 успешно реализованных проектов в России и странах СНГ.*

*Стоимость участия: 9000 руб.*

**11:00 - 15:00 *Бизнес-тренинг*** *(Москва, «Городская ферма на ВДНХ»)*

**«7 шагов к созданию успешного парка отдыха»**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Стандарты** | **Деньги** | **Персонал** |
| **Маркетинг** | **Эвент** | **Стейкхолдеры** |
| **Реновация** | | |

В ходе тренинга будут разобраны все современные инструменты управления парком культуры и отдыха. В итоге каждый участник получит индивидуальную дорожную карту по развитию собственного парка, приносящего доход и радующего посетителей. Также всем участникам будет предоставлен допуск к онлайн-курсу «Парковедение» от parkoved-school.ru

*Проводит:* ***Алексей Тарасов –*** *парковед, эксперт-консультант в сфере создания и управления парками отдыха и развлечений с 18-летним опытом, лауреат многих премий и наград парковой индустрии.*

**Становитесь лучшим парком в стране!**

*Стоимость участия: 9000 руб.*

**14 марта** (вторник)

**10:00 - 13:00 *Конференция*** *(Москва, «Городская ферма на ВДНХ»)*

**«Современный парк культуры и отдыха: эффективное управление и тенденции развития»**

1. **Тренды 2023: как меняется концепция парка культуры и отдыха?**

*Александр Бениаминов и Алексей Просандеев, компания «EntenS Group», г. Москва.*

1. **Перспективные проекты в рамках реализации Стратегии развития современного социально-культурного общественного пространства.**

*Игнат Жолобов, зам. руководителя Департамента стратегического развития и управления территорией АО «ВДНХ», г. Москва.*

1. **Как парку создавать и поддерживать интересную повестку для СМИ и привлекать новую аудиторию.**

*Ирина Фролова, директор по развитию, Анастасия Иванова, руководитель отдела по работе с партнерами, ООО «Городская ферма», г. Москва.*

1. **Как организовать прозрачные отношения между парком аттракционов и арендаторами.**

*Антон Буйнов, сооснователь и директор по развитию компании «Лайм-АйТи», г.Екатеринбург.*

1. **Парки и общественные пространства как объекты туристской привлекательности города.**

*Екатерина Шрамко, директор Туристско-информационного центра Воронежа.*

1. **Инвестиции в парках и общественных пространствах.**

*Сергей Буторин, директор ОА «Парки Ижевска», г. Ижевск.*

1. **Парки Подмосковья: современные направления развития.**

*Сергей Митряшин, директор МБУК «Парки Солнечногорья», Московская область.*

1. **Призовые аттракционы как суперэффективное решение для открытого парка.**

*Николай Должанский, руководитель группы компаний «БОЛИД», г. Санкт-Петербург.*

1. **Рост прибыли парка за счет конверсии, среднего чека и повторных посещений. 10 успешных кейсов.**

*Константин Попов, исполнительный директор парка «Сказка», г. Москва; автор телеграм-канала «Адвокат клиента».*

*Стоимость участия: 8000 руб.*

**10:00- 18:00 *Стратегический коучинг*** *(Москва,* *«1 АРТ ОТЕЛЬ», зал «Сойфертис»)*

**«Несокрушимость: на чем будет строиться развлекательный бизнес в меняющемся мире»**

Цена ошибки сегодня очень велика, и чтобы минимизировать эти риски, и быть всегда подготовленным, нужно владеть максимумом информации и уметь повышать эффективность своего бизнеса. Именно такую информацию вы получите на нашем «коучинге». То, что необходимо вашему центру. Главные точки несокрушимости:

**Сессия №1:**

* «Как направить Ваш парк развлечений туда, где будут Ваши ГОСТИ»;
* Управление парком развлечений в меняющемся мире;
* Сценарные развилки и главные бизнес-тренды 2023 г.

**Сессия №2:**

* Команда парка развлечений как главная ценность управленца;
* Современный управляющий парка;
* Структура, персонал, мотивация;

**Сессия №3:**

* «Friendly» - новая коммуникация с Гостем вашего парка;
* Как создать и сохранить доверительные отношения с Вашим гостем;
* Технологии, решения, «фишки».

**Сессия №4:**

* «Несокрушимость = полная отстройка от конкурентов! Не все как у всех, а все не так, как у всех!»;
* Основные компоненты Бренда парка развлечений: философия, герой, логотип, гайдлайн, гимн, легенда;
* Экономическая эффективность и финансовая устойчивость;
* Прайс как правильно определить ценообразование на услуги парка развлечений;
* Бизнес-игра.

*Проводит:* ***компания «Моя команда» / парк аттракционов «HAPPYLON» г. Сургут,*** *объединяющая собственников, топ-менеджеров, маркетологов, арт-директоров и других специалистов в сфере развлекательного бизнеса.*

*Стоимость участия: 15 000 руб.*

**14:00- 17:00 *СЕМИНАР*** *(Москва, «Городская ферма на ВДНХ»)*

**«Аттракционы вне закона: как защитить себя от недобросовестных продавцов развлекательного оборудования»**

* Как не попасть в ситуацию вне закона с аттракционом.
* Как правильно выбрать себе безопасный аттракцион.
* Какие тонкости существуют при покупке нового и б/у оборудования.
* Несет ли ответственность продавец/производитель после нескольких лет эксплуатации.
* Когда производитель несет ответственность и как это доказать.
* Какая существует судебная практика по несчастным случаям на аттракционах.
* Важные правила, которые помогут защитить эксплуатанта оборудования.

*Проводит:* ***Андрей******Петренко*** *- управляющий партнер ООО «НЦБ «Русские горки», ведущий эксперт Ассоциации «ГОРОД», технический и судебный эксперт в области аттракционной техники, аквапарков, оборудования детских игровых площадок и другого развлекательного оборудования.*

*Стоимость участия: 8000 руб.*

**15 марта** (среда)

**10:00 - 18:00 Работа выставки** *(Москва, ВДНХ, павильон 57)*

**11:00 Церемония открытия выставки «РАППА ЭКСПО - 2023»**

**12:00- 14:00 *Мастер-класс*** *(Москва, ВДНХ, павильон «Арт.Техноград», Лекционный зал №2, 2-й этаж)*

**«Развлекательный центр в маленьком городе:**

**как победить конкурентов»**

* Работа центра в условиях малого города
* Управление ограниченным бюджетом
* Команда парка и роль управляющего
* Высокий сервис и клиентоориентированность
* Большие цели районного масштаба
* Мероприятия как главная опора
* Реконструкция – это реально
* Win-Win – партнерство и сотрудничество

*Проводит:* ***Ксения Елисеева*** *– управляющая Центром детских приключений «ТИМ ПАРК» г. Александров Владимирской области; опыт работы в индустрии – 15 лет.*

*Стоимость участия: 6000 руб.*

**15:00- 17:00 *Юридический семинар*** *(ВДНХ, павильон «Арт.Техноград», ауд. 101, 1-й этаж)*

**«Алгоритм действий персонала и руководителя парка при травмах посетителей - реальных и фейковых»**

*Проводит:* ***Жан Батыров -*** *юрист и основатель юридической компании «J&P Solutions», объединяющей команду экспертов индустрии развлечений, г. Москва.*

*Стоимость участия: 6000 руб.*

**18:30 ТОРЖЕСТВЕННЫЙ ПРИЕМ,** посвященный открытию юбилейной выставки «РАППА ЭКСПО -2023».

*Стоимость участия: 6000 руб.*

**16 марта** (четверг)

**10:00 - 18:00 Работа выставки** *(ВДНХ, павильон 57)*

**11:00 - 14:00 *Бизнес-тренинг*** *(ВДНХ, павильон «Урбан.Техноград», ауд. 102.1, 1-й этаж)*

**«Эффективный маркетинг парка развлечений.**

**Продвижение бизнеса на основе реальных кейсов»**

В современных реалиях любой рубль, вложенный в рекламу и продвижение, должен быть посчитан. Частая ситуация: «Мы провели акцию» - говорят маркетологи. А вот сколько с неё пришло людей/продаж никто не считает. Маркетинг в большинстве парков как процесс не заточен под результат. Сегодня - это расточительство проводить рекламные кампании без возможности измерить их эффективность. Для этого в настоящее время требуется оцифровка большинства процессов маркетинга**.**

**В ходе тренинга мы разберем:**

* CRM- системы, подходящие для парков развлечений;
* Сбор обратной связи от клиентов;
* Отдел маркетинга или маркетолог-аналитик;
* Основные показатели эффективности каналов продвижения;
* Офлайн реклама – что здесь еще работает;
* Яндекс Метрика – как она поможет вашему сайту;
* Коллтрекинг как способ контроля отдела продаж;
* Чат-боты «атакуют» и другие актуальные инструменты и каналы маркетинга.

*Проводит:* ***Елена Сивак*** *– маркетолог, консультант в сфере развлечений с 20-летним опытом; открыла более 15 детских центров с нуля, организовала и провела более 20 фестивалей и других мероприятий.*

*Стоимость участия: 8000 руб.*

**Внимание! Для 5-ти самых активных участников бизнес-тренинга – БОНУС:**

Участие в бизнес-игре «Монетизатор», где в формате мозгового штурма и обмена опытом участники смогут придумать креативные идеи для парка и получить готовую стратегию для решения различных бизнес-задач (Подробности см. в «Программе» 17 марта)

**Игра пройдет 17 марта с 12 до 15 часов в «1 АРТ ОТЕЛЬ»**

**15:00 - 16:30 *КОНФЕРЕНЦИЯ*** *(ВДНХ, павильон 57, конференц-зал, 1-й этаж)*

**«Индустрия развлечений в новой социально-экономической реальности: вызовы и возможности»**

1. **Социальная составляющая в работе парка развлечений: как организовать и что это дает.**

*Николай и Юлия Тюменевы, учредители сети семейный развлекательных центров «Фэмили Парк», г. Ставрополь.*

1. **Первый в России развлекательный центр в метавселенной.**

*Николай Тюменев, учредитель сети семейный развлекательных центров «Фэмили Парк», г. Ставрополь.*

1. **Онлайн-технологии в обслуживании гостей парка развлечений.**

*Иван Ассмус, генеральный директор компании «Game-Keeper», г. Москва.*

1. **Развитие веревочных парков, как всесезонного и прибыльного бизнеса.**

*Михаил Шпигель, генеральный директор компании «ParkWood’s», г. Санкт-Петербург.*

1. **Где и как парку развлечений найти финансирование на развитие.**

*Константин Шнюков, основатель сети семейных развлекательных центров «Vanana Park».*

1. **Термы открытого типа с минимальными строениями – гибкий формат бизнеса.**

*Юрий Бычков, владелец франшизы «Городские Термы», г. Воткинск.*

1. **Расширение границ развлечений: крытый парк «Остров Мечты» увеличится в два раза.**

*Михаил Кондратьев, генеральный директор АО «Регионы-Энтертейнмент», г. Москва.*

*Участие бесплатное*

*(по предварительной регистрации)*

**14:30 - 16:30 *КОНФЕРЕНЦИЯ*** *(Москва, ВДНХ, павильон «Арт.Техноград», Лекционный зал №2, 2-й этаж)*

**«Организация эффективной работы аквапарков и водных развлекательных комплексов»**

1. **Обзор межгосударственных стандартов по водным аттракционам. Изменения и новые требования.**

***Василий Приходько, генеральный директор ООО «Центр испытаний, экспертизы и сертификации «БЕЗОПАСНОСТЬ», г. Санкт-Петербург.***

1. **Оптимизация работы персонала аквапарка в условиях мобилизации.**

***Дмитрий Крутиков, генеральный директор аквапарка «Питерлэнд», г. Санкт-Петербург.***

1. **Работа с клиентами аквапарка: как создать конвейер эмоций для вашего бизнеса.**

***Антон Ковалев, генеральный директор аквапарка «Лазурный», г. Белгород.***

1. **Технический аудит системы водоподготовки аквапарка.**

***Светлана Маркизова, кандидат химических наук, генеральный директор «Центра обучения и сертификации COSBA», г. Санкт-Петербург.***

1. **Термы и современные spa-комплексы с высокой рентабельностью.**

***Елена Глобина, соучредитель водного комплекса «Калужские термы», г. Калуга.***

1. **Новые продукты для аквапарков и термальных комплексов.**

***Алексей Ксенофонтов, руководитель направления компании «БАРС АйТи», г. Екатеринбург.***

1. **Тематическое оформление и креативные дизайнерские решения для аквапарка.**

***Владимир Трулов, руководитель ТРУЛОВ СТУДИИ, член Союза дизайнеров Москвы.***

1. **Новейшие водные развлечения и аттракционы для аквапарков.**

***Селим Догуоглу, глава представительства компании «PolinWaterparks» (Турция) в России.***

*Модератор****: Игорь Синькевич*** *- генеральный директор аквапарка «КВА-КВА ПАРК» г. Москва.*

*Стоимость участия: 6000 руб.*

**17:15 - 17:45 *ПРЕЗЕНТАЦИЯ книги Антона Ковалева*** *(ВДНХ, пав. 57, стенд РАППА)*

**«От мечты до счастливого клиента. Как создать парк невероятных эмоций»**

***Книга повествует об истории развития индустрии развлечений, о её настоящем и будущем. Сопровождая с нуля проекты по строительству аквапарка и парка аттракционов, автору удалось накопить уникальный опыт и эффективные методики ведения развлекательного бизнеса, которые будут полезны любому причастному к нашей отрасли.***

*Участие бесплатное*

**17 марта** (пятница)

**10:00 - 16:00 Работа выставки** *(Москва, ВДНХ, павильон 57)*

**12:00 - 15:00 *БИЗНЕС-ИГРА*** *(Москва, «1 АРТ ОТЕЛЬ», зал «Сойфертис»)*

**«Монетизатор»**

В ходе игры в формате мозгового штурма и обмена опытом участники смогут придумать креативные идеи для парка и получить готовую стратегию, позволяющую решить следующие задачи:

* как привлечь новых посетителей без бюджета;
* как увеличить средний чек на свои услуги;
* как найти дополнительные источники дохода в уже существующем бизнесе и монетизировать имеющиеся ресурсы компании;
* как эффективно запустить сарафанное радио;
* как найти сильных партнеров для кросс-маркетинга и коллабораций.

*Проводит:* ***Елена Сивак*** *– маркетолог, консультант в сфере развлечений с 20-летним опытом; открыла более 15 детских центров с нуля, организовала и провела более 20 фестивалей и других мероприятий.*

**Внимание!** Только для участников бизнес-тренинга «Эффективный маркетинг парка развлечений. Продвижение бизнеса на основе реальных кейсов»

*По приглашению спикера*

**15:00 - 16:00 Вручение дипломов участникам выставки.**

\*В программе возможны изменения.