



AGENDA

FIWE EXPERTS

PARTNER KONFERENCJI FIWE EXPERTS



SOBOTA, 9 WRZEŚNIA 2017

11:00 - 11:45

Tomasz Napiórkowski

OnLine Lead Generation - Budowanie bazy potencjalnych klientów za pomocą narzędzi online (GoogleAdWords, Facebook ADS, Instagram)

13:20 - 14:25



Krzysztof Kowal

Paweł Rochala

Finansowanie klubów fitness

15:15 - 16:00



Szymon Bartoszek

EMS- nowe oblicze fitnessu. Elektrostymulacja i jej miejsce na polskim rynku fitness



17:05 - 18:05

Kamila Miłik

Urszula Uchmańska

Karolina Stańczak

Podatki i fitness- praktyczna analiza rozwiązań dla biznesu

11:55 - 13:10

Sebastian Goszcz

Sprzedaż to gra kontaktowa. Decydujące kroki i etapy w rozmowie sprzedażowej, przy sprzedaży karnetów i umów w klubie fitness

14:35 - 15:05

Wojciech Górecki



Czy można masażem znacząco wspierać rozwój w branży fitness?

16:10 - 16:55

Wojciech Herra

Temat wkrótce

NIEDZIELA, 10 WRZEŚNIA 2017

10:00 - 10:45



All for body

Radosław Kruczek

Biznes plan studia treningowego i koszty otwarcia. Ile musisz zainwestować, a ile zarobić?

11:50 - 12:50

Sebastian Goszcz

Klient na zawsze? Standardy i procedury budujące lojalność klienta nowoczesnego klubu fitness

13:55 - 14:40

Iłona Krawczyńska

Milena Krawczyńska

Wpływ social media na klienta klubu fitness

15:45 - 16:30

FITNESS
PR

Magdalena Rodak-Dębowska

Skuteczna komunikacja marki klubu fitness

10:55 - 11:40

Łukasz Balicki

Efektywne zarządzanie bazą klientów klubu fitness

13:00 - 13:45

Katarzyna Wysocka

Dobra rekrutacja sposobem zwiększenia obrotów w klubie

14:50 - 15:35

Szymon Bartoszek



EMS- nowe oblicze fitnessu. Elektrostymulacja i jej miejsce na polskim rynku fitness

16:40 - 17:40

Krzysztof Pakulec

Małgorzata Burdzielowska

30% wzrost przychodów dzięki skutecznym procedurom sprzedażowym