



ДЕЛОВОЙ ФОРУМ ПРОФЕССИОНАЛОВ ИНДУСТРИИ
РАЗВЛЕЧЕНИЙ

19 - 22 октября 2026 г.

г. Москва

Организаторы: Российская ассоциация парков и производителей аттракционов (РАППА)
Комьюнити парков «КРУПА»

ПРОГРАММА МЕРОПРИЯТИЙ

19 октября (понедельник)

09:00 - 18:00 Говорит КРУПА:

Стратегический интенсив по маркетингу + форсайт-сессия
ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ БУДУЩЕГО ПАРКОВ РАЗВЛЕЧЕНИЙ.

- Парки развлечений в период кризиса: возможности и решения.**
Наталья Алехина – креатор, продюсер и аналитик (г. Санкт-Петербург). Создает идеи без бюджета и концепции для отстройки брендам. Покажет, какие инструменты реально работают в парках и на развлекательных площадках. Разберёт: как упаковать ценность парка, чтобы гости сразу понимали «зачем идти», как выстроить воронку от первого касания до повторного визита и какие тренды сейчас дают максимальный эффект. В портфолио спикера ряд реализованных кейсов для парков развлечений.
- Маркетинг глубокого проникновения. Как вырасти за счет внедрения маркетинговых фишек в продвижение и в продажи.**
Евгений Федоров – продюсер медиа-проектов, эксперт по креативному маркетингу, спикер международных форумов и конференций (г. Сочи). Покажет, как небольшие, но точечные маркетинговые решения усиливают ценность продукта и дают измеримый рост выручки парка. В фокусе – практические приёмы, которые можно внедрить без масштабных инвестиций: как «упаковать» опыт посещения парка так, чтобы он продавался сам; как усилить восприятие продукта через детали (навигация, мерч, фотозоны, сценарии); как выстроить продвижение и продажи с учётом сезонности и поведения аудитории. В основе – разбор реальных кейсов из индустрии развлечений и готовые алгоритмы внедрения.
- Как построить контент-цех вместо гонки за вдохновением: планирование контента и банка идей; актуальные инструменты продвижения услуг и привлечения гостей с помощью цифровых технологий.**
Юлия Ракова – эксперт по цифровому маркетингу и внедрению ИИ в бизнес с опытом более 7 лет; экс-вице-президент платформы автоматизации маркетинга GetResponse, член комитета РСПП, автор книг, спикер и предприниматель. Выпускница MIT и MBA СКОЛКОВО.
- Второе лицо парка развлечений: как анимационный костюм работает продавцом 24/7.**
Наталья Пестова – художник по костюмам, руководитель мастерской «Костюмерия Шоу» (г. Слободской). Уже 17 лет создаёт костюмы и персонажей для индустрии детских развлечений. Автор десятков персонажей, ставших бестселлерами на рынке детских мероприятий. Выпускница Британской высшей школы дизайна.
- ФОРСАЙТ-СЕССИЯ «КАРТА БУДУЩЕГО и ИНСТРУМЕНТЫ АНТИКРИЗИСА»**

За три часа совместной работы мы соберем «Дорожную карту» развития парков развлечений и сформируем пакет рабочих инструментов, которые сразу можно внедрять.

Ключевые блоки сессии:

- ТРЕНД-АНАЛИЗ – отбираем и упорядочиваем ключевые долгосрочные тенденции, которые критически повлияют на рынок в ближайшие годы: технологии, поведение гостей, экономика, кадры.
- СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ – прорабатываем три возможных сценария (оптимистичный, инерционный, кризисный) и определяем свои точки входа в каждый из них.
- ДОРОЖНАЯ КАРТА – фиксируем конкретные этапы развития парка по годам с учетом ключевых параметров: инвестиции, цифровизация, обновление, стратегии, работа с персоналом и др.

Проводит: команда «Комьюнити парков «КРУПА»

Стоимость участия: 17 900 руб. (при бронировании до 28.09.26)
19 900 руб. (при бронировании после 28.09.26)

Внимание! Действует пакетное предложение*

20 октября (вторник)

09:00 - 18:00 Говорит КРУПА:

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ДЕСАНТ в ПАРК.

Практический кейс на базе парка развлечений

1. Билет в будущее: ценообразование и программы лояльности в условиях «беднеющего» среднего класса.

Елена Байдукова – управляющая сети Интерактивити-парков «Гугол-бум!» (г. Омск)

О чем будем говорить:

- **Конец эпохи единого билета и расцвет микротранзакций.** Как продавать не «вход», а «опыт» (билет на 2 часа, тариф «только малышовая зона», вечерний тариф для взрослых без детей).
- **Психология скидок:** почему плоская скидка 20% снижает маржу, а геймифицированные акции («приведи друга», «поймай час удачи») поднимают повторные визиты.
- **Работа с «эмоциональным долгом».** Как строить комьюнити вокруг парка, чтобы гость приходил даже без денег, «просто потусоваться», и платил позже.

2. Изнанка детского парка: что на самом деле происходит на смене и как менеджер управляет процессами в зале.

Екатерина Чубова – старший менеджер сети Интерактивити-парков «Гугол-бум!» (г. Омск)

3. Зумеры на смене: алгоритмы операционного управления и контроля молодой команды в детском парке.

Спикер уточняется

4. «Ракетный апдейт»: быстрое перестроение продаж в кризисе.

Николай Самойленко – управляющий кинокомплекса «Мираж Синема» (г. Москва), спикер международного уровня, эксперт по продажам. В сфере развлечений с 2010 года, прошёл путь от аниматора до управляющего, обучил более 200 менеджеров.

Прикладные инструменты быстрого перестроения продаж для парка. Как за пару недель скорректировать продуктивное предложение, перенастроить каналы и повысить конверсию без увеличения бюджета. Отдельное внимание – метрикам и контролю эффекта: как быстро оценить, какие изменения реально влияют на выручку, средний чек и конверсию.

5. «Эффект Питера Пэна»: кто украл дофамин у серьезных людей?

Кристина Чунаева - креативный директор парка аттракционов «Люми» (г. Сургут)

Как зарабатывать на взрослых в детских парках. Современные взрослые выгорели, и на стыке двух трендов – дофаминового (поиск быстрой радости на фоне стресса) и кидалтинга (kidult

тренд – когда взрослые начинают увлекаться детскими хобби) – родилась новая экономика впечатлений. Вы узнаете, как объединить эти тренды в детском парке, чтобы превратить родителей в прибыльных гостей, и продавать эмоции через детские игры, вечерние и ночные форматы, ностальгию.

*Стоимость участия: 17 900 руб. (при бронировании до 28.09.26)
19 900 руб. (при бронировании после 28.09.26)*

Внимание! Действует пакетное предложение*

11:30 - 13:30 Мастер-класс (ВДНХ, Лекторий, проспект Мира, 119, стр. 186.)

Технология создания туристических магнитов. Как превратить парк или природную территорию в место, куда возвращаются и едут из других регионов.

1. Почему одни парки живут за счет местных жителей, а другие становятся туристическими брендами.
2. Матрица сценариев – варианты развития парка.
3. Точки капитализации территории.
4. Продвижение и маркетинг.
5. Кейс «Белого колодца»: как промышленный карьер превратился в парк-курорт.
6. Как масштабировать парковый бизнес в федеральную сеть (кейс «Пача Мама»)
7. Практическая работа с участниками: разбираем парк по чек-листу и строим дорожную карту развития.

*Проводит: **Сергей Слабунов** – предприниматель в индустрии впечатлений, эксперт по развитию туристических территорий и созданию туристических магнитов, основатель группы компаний «Смело». Более 20 лет развивает проекты в сфере туризма, гостеприимства и событийной индустрии. Управляющий партнёр сети парков альпак «Пача Мама» (14 парков в 12 городах России), парка-курорта «Белый колодец», ресторанов «15/86», «Энсо» и «Ботаника», парк-отеля «Гнездо мамонта», глэмпинга «Белый колодец» и других проектов группы. Автор практического подхода к развитию туристических проектов через экономику впечатлений.*

По окончании мастер-класса – экскурсия по тематическим локациям ВДНХ.

*Стоимость участия: 4900 руб. (при бронировании до 28.09.26)
5900 руб. (при бронировании после 28.09.26)*

21 октября (среда)

09:00 - 19:00 Работа выставки РАППА ЭКСПО ОСЕНЬ-2026 (ВДНХ, павильон 57)

10:00 - 14:00 Говорит КРУПА:

Практикум (ВДНХ, павильон «Арт.Техноград», 1 этаж, лекторий 2)

Дофаминовая воронка парка развлечений: как удвоить выручку с каждого гостя.

Парк – это завод по производству счастья. Чем больше счастья (дофамина) вы выдаете в единицу времени, тем быстрее наполняется касса!

Блок 1: Где гости теряют радость в вашем парке, а вы вместе с ними – 40% выручки.

- как с помощью света, звука, запахов и внезапных бонусов сделать так, чтобы родители уходили с ощущением «это было круто, приедем еще», а не «дорого»;
- каждая точка маршрута в парке, должна генерировать желание платить;
- как сделать гостей вашими главными союзниками и рекомендателями;
- каждый участник получит готовый чек-лист из точек роста своего парка;

*Спикер: **Наталья Лиховецкая** – основатель «Комьюнити парков КРУПА», руководитель тематических парков курорта «МРИЯ», учредитель «Агентства Натальи Лиховецкой» (г. Москва); генеральный директор парка аттракционов «Люми» (г. Сургут). 20 лет в управлении парков развлечений.*

Блок 2: Как методы управления клиентским опытом из ресторанной индустрии могут

усилить впечатления гостей семейных парков.

- модель управления клиентским опытом в ресторане;
- разработка и внедрение сервисной модели и интеграция ресторанного подхода в парке развлечений;
- внутренний сервис как ключевой фактор создания впечатлений;
- что невозможно перенести из ресторанной индустрии в парк и стоит ли из-за этого переживать.

Спикер-ХЭДЛАЙНЕР: Татьяна Симонова – основатель консалтинговой компании «Академия Сервиса» (г. Москва), соавтор направления «опыт других индустрий», шеф-тренер и куратор школы сервиса в Novikov School, практик по управлению персоналом, сертифицированный переговорщик, эксперт по стратегическому развитию, нлп-мастер, арт-терапевт и консультант по карьерному развитию. Среди клиентов: СДЭК, Самокат, Донстрой и ведущие ресторанные бренды.

Стоимость участия: 11 900 руб. (при бронировании до 28.09.26)
13 900 руб. (при бронировании после 28.09.26)

Внимание! Действует пакетное предложение*

14:30 - 16:00 Конференция (ВДНХ, павильон «Арт.Техноград», 1 этаж, лекторий 2)

Комплексное развитие парков, объектов развлечений и рекреационных кластеров.

1. Трансформация городских парков в многофункциональные тематические кластеры с развлекательными, образовательными и оздоровительными функциями.
Андрей Демин, компания «Русские парки»
2. Берег как инвест актив. Стратегия устойчивого развития малых городов через прибрежные общественные пространства.
Виктория Рожок, глава Урбанистического консорциума LabT, эксперт по градостроительству и развитию территорий.
3. Новые подходы в озеленении и благоустройстве парковых территорий.
4. Проекты, направленные на создание современной инфраструктуры и повышение качества жизни в городах.
5. Благотворительные программы по созданию тематических парков.
6. Опыт развития городских и загородных курортов.
7. Реализация молодежной и культурной политики в регионах посредством общественных пространств.

Состав спикеров формируется.

Участие бесплатное (необходима регистрация)

16:30 - 18:00 Мастер-класс (ВДНХ, павильон «Арт.Техноград», 1 этаж, лекторий 2)

Как нанять нейросеть на работу: практические советы применения искусственного интеллекта в компаниях индустрии развлечений.

- **Боль №1:** «Все звонят с одними и теми же вопросами» – внедряем голосового/текстового информатора с нуля.
- **Боль №2:** «Менеджеры проваливают продажи ДР, потому что не умеют грамотно снять запрос» – создаём нейро-продавца, который обучен понять потребности потенциальных гостей.
- **Боль №3:** «Маркетинг съедает бюджет, таргет дорогой, контент заказываем у фрилансеров, а результат непредсказуемый» – используем возможности ИИ для решения этих задач.
- **Боль №4:** «Я принимаю решения по наитию, а данные разрознены» – объединяем данные из касс, бронеи и еще из нескольких источников в единую таблицу и учим нейросеть выдавать по ней резюме.
- **Боль №5:** «Сотрудники часто меняются, постоянно нужно тратить время на их обучение, а времени на наставничество нет» – внедряем внутреннего ИИ-наставника, который анализирует ошибки продавцов и операторов и формирует персонализированные микро-уроки на 5-10 минут в день. Нейросеть отслеживает прогресс каждого и подсказывает руководителю, кому нужна дополнительная поддержка.

- **Боль № 6:** «Мои управленцы тратят время на отчёты, а не на развитие» – настраиваем автоматический еженедельный отчёт и анализ с выводами и рекомендациями, которые нейросеть формирует сама.
- **Боль №7:** «И как теперь всем этим управлять?» – собираем всё в единую экосистему, которая показывает, как нейро-агенты могут работать в связке.

*Проводят: **Александр Бениаминов** – совладелец группы компаний Энтенс групп, ТОП-лидер нейрокоманд. 22 года работы в индустрии развлечений.*

***Василий Рыжонков** – предприниматель, практик внедрения ИИ в бизнес-процессы, AI-стратег, сооснователь SelfAI.team, основатель AIBuildersLab.ru. 20 лет работы в индустрии развлечений.*

*Стоимость участия: 4900 руб. (при бронировании до 28.09.26)
5900 руб. (при бронировании после 28.09.26)*

19:30 Торжественный прием, посвященный открытию выставки РАППА ЭКСПО-ОСЕНЬ 2026.

Стоимость билета: 15000 руб.

22 октября (четверг)

09:00 - 19:00 Работа выставки РАППА ЭКСПО ОСЕНЬ - 2026 (ВДНХ, павильон 57)

11:00 - 12:30 Конференция (ВДНХ, павильон «Арт.Техноград», 1 этаж, лекторий 2)

Технологии 2026: Автоматизация объектов сферы досуга и развлечений.

1. **ХИТ – экосистема для автоматизации бизнеса в сфере услуг и развлечений.**
Компания «БЭК-ОФИС», г. Казань

Остальная программа формируется.

Участие бесплатное (необходима регистрация)

13:00 - 15:00 Говорит КРУПА:
SMALL TALK (ВДНХ, павильон 57, этаж 1, конференц-зал)

Индустрия на грани: как развлечь, чтобы выжить?!

Самое острое мероприятие деловой программы в уникальном формате ток-шоу! Ведущие эксперты из разных направлений индустрии «без галстуков» и «официоза» обсудят злободневные проблемы отрасли и ответят на неудобные вопросы модератора и аудитории.

Что вас ждёт:

1. **«Горячий микрофон»** – 6 экспертов и руководителей парков на сцене отвечают на острые вопросы и разбирают реальные отзывы гостей. Задача – не оправдаться, а отработать.
2. **«Правда или провокация»** – смотрим видео из парков и разбираем разные ситуации, связанные с персоналом, гостями, безопасностью и оборудованием. Эксперты комментируют без цензуры.
3. **«Игра в теннис»** – зал задаёт вопросы, эксперты «отбивают». Три подачи на темы: кадры, цены, безопасность. Кто кого?
4. **«Блиц-рефлексия»** – пишем свою главную сложность на стикере и клеим на стенд. Потом разберём каждый блок вопросов – без пафоса, искренне и честно.

*Модератор: **Наталья Лиховецкая** – основатель «Комьюнити парков КРУПА», руководитель тематических парков курорта «МРИЯ», учредитель «Агентства Натальи Лиховецкой» (г. Москва); генеральный директор парка аттракционов «Люми» (г. Сургут). 20 лет в управлении парков развлечений.*

Стоимость участия: 2500 руб. (при бронировании до 28.09.26)
3500 руб. (при бронировании после 28.09.26)

Внимание! Действует пакетное предложение*

15:30 - Юридический семинар (ВДНХ, павильон «Арт.Техноград», 1 этаж,
17:00 лекторий 2)

**Безопасность аттракционов и устройств для развлечений.
Требование Правительства РФ о внесении изменений в
технический регламент.**

1. Инновационные изменения в Технический регламент «О безопасности аттракционов»
2. Правовое регулирование и контроль устройств для развлечений (батуты, активити-парки, тубинги, веревочные парки и др.).
3. Требования к объему и видам проверок аттракционов и устройств для развлечений.
4. Расширение применимых стандартов при оценке соответствия оборудования.
5. Ежегодный допуск оборудования к эксплуатации и испытания под нагрузкой.
6. Биомеханические риски водных аттракционов и другие вопросы.

*Проводит: **Владимир Гнездилов** – соразработчик изменений в ТР ЕАЭС 038, президент РАППА, председатель ТК 427 «Безопасность аттракционов», Заслуженный конструктор РФ, кандидат технических наук, юрист.*

Стоимость участия: 5900 руб. (при бронировании до 28.09.26)
6900 руб. (при бронировании после 28.09.26)

***Пакетные предложения:**

Мероприятия «Говорит КРУПА - 2 дня» (19 и 20 октября) - 30 900 руб. (при бронировании до 28.09.26)

Мероприятия «Говорит КРУПА - 4 дня» (19 - 22 октября) - 42 900 руб. (при бронировании до 28.09.26)

Подробные условия на сайте и в заявке на участие

В программе возможны изменения

**РАППА ЭКСПО ОСЕНЬ - 2026.
ДЕЛОВОЙ ФОРУМ ПРОФЕССИОНАЛОВ ИНДУСТРИИ РАЗВЛЕЧЕНИЙ.**

ЗАЯВКА от « » _____ 2026 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		
Применяется электронный документооборот (ЭДО)					☐ Да		☐ Нет		
Промокод от экспонента									
Прошу зарегистрировать в качестве участника мероприятия:									
Фамилия		Имя			Отчество		№ мероприятий		
Фамилия		Имя			Отчество		№ мероприятий		
Контактное лицо: ФИО, должность									
Телефон					E-mail				
№ мероприятия	НАЗВАНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ						Стоимость, руб.		Отметка об участии
							До 28.09	После 28.09	
19 октября									
1.	Стратегический интенсив + форсайт-сессия* 09:00 – 18:00	Говорит КРУПА: Инвентаризация будущего парков развлечений				17 900	19 900	☐	
20 октября									
2.	Практический кейс* 09:00 – 18:00	Говорит КРУПА: Стратегический десант в парк				17 900	19 900	☐	
11.	Пакет №1 «Говорит КРУПА – 2 дня»	19 октября Инвентаризация будущего парков развлечений 20 октября Стратегический десант в парк				30 900	33900	☐	
3.	Мастер-класс*	Технология создания туристических магнитов. Как превратить парк или природную территорию в место,				4 900	5 900	☐	

	11:30 – 13:30	куда возвращаются и едут из других регионов			
21 октября					
09:00-19:00		Работа выставки. Москва. ВДНХ. Павильон 57	бесплатно		☐
4.	Практикум* 10:00-14:00	Дофаминовая воронка парка развлечений: как удвоить выручку с каждого гостя	11 900	13 900	☐
5.	Конференция 14:30-16:00	Комплексное развитие парков, объектов развлечений и рекреационных кластеров	бесплатно		☐
6.	Мастер-класс* 16:30-18:00	Как нанять нейросеть на работу: практические советы применения искусственного интеллекта в компаниях индустрии развлечений.	4 900	5 900	☐
7.	Прием РАППА 19:30	Торжественный прием, посвященный открытию выставки	15 000		☐
22 октября					
09:00-19:00		Работа выставки. Москва. ВДНХ. Павильон 57	бесплатно		☐
8.	Конференция 11:00 – 12:30	Технологии 2026: Автоматизация объектов сферы досуга и развлечений	бесплатно		☐
9.	SMALL TALK* 13:00- 15:00	Говорит КРУПА: Индустрия на грани: как развлечь, чтобы выжить?!	2 500	3 500	☐
12.	Пакет №2 «Говорит КРУПА – 4 дня»	19 октября Инвентаризация будущего парков развлечений 20 октября Стратегический десант в парк 21 октября Дофаминовая воронка парка развлечений: от входа в парк до сарафанного радио. 22 октября Индустрия на грани: как развлечь, чтобы выжить?!	42 900	48 900	☐
10.	Юридический семинар* 15:30 – 17:00	Безопасность аттракционов и устройств для развлечений. Требование Правительства РФ о внесении изменений в технический регламент.	5 900	6 900	☐

*Второй участник из одной компании получает скидку 10%, третий и более – 15% от стоимости конкретного мероприятия (при участии в одном мероприятии). Скидки не действуют на Пакетные предложения и Прием РАППА.

При подаче заявки после 12 октября 2026 стоимость участия увеличивается на 20%

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

Способ оплаты: Безналичный расчет ☐_ Наличный расчет ☐_

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

Руководитель:

МП

« »

2026 г.

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: RAAPA@RAAPA.RU

Подробную информацию и новости о мероприятиях смотрите на сайте: www.raapa.ru. По всем вопросам обращайтесь в наш офис по телефону: +7 (495) 604 -11-30 или по электронной почте: raapa@raapa.ru