

# ФОРУМ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КЛИНИКОЙ



**ПОДХОДЫ, КОТОРЫЕ РАБОТАЮТ**

31 мая-2 июня  
Санкт-Петербург

ОРГАНИЗАТОР

**BI**Concept

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР

 **CLOVERMED**  
AESTHETIC GROUP  
ИННОВАЦИОННАЯ ЭСТЕТИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА

ПАРТНЕР

**Alma**  
Lasers™

# ПРИГЛАШЕННЫЕ СПИКЕРЫ



## Сергей Кохан

Специалист по созданию салонного бизнеса, маркетолог, бизнес-консультант и технолог предприятий индустрии красоты



## Ольга Михайлова

Генеральный директор и соучредитель медицинского центра «МедКлиник»



## Светлана Жабоева

Д.м.н., заслуженный врач РТ, Руководитель Клиники СЛ, г. Казань



## Елена Москвичева

Аналитик индустрии красоты, эксперт по законодательству, регулирующие процессы в индустрии красоты, бизнес-тренер с многолетним опытом



## Нина Вихриева

Генеральный директор, Premium Aesthetics



## Нино Кобаладзе

Главный врач и соучредитель медицинского центра «МедКлиник»



## Юлия Франгулова

Генеральный директор, сеть клиник лазерной косметологии «Линлайн», г. Екатеринбург



## Алексей Гребнев

Врач общей практики, инвестор, предприниматель, специалист по организации здравоохранения, медицинский советник



## Алена Барсова

Партнер P&I Legal, юрист на стороне врачей



## Елена Рыбакова

Генеральный директор «Смарт Эксперт консалтинг», бизнес-тренер, бизнес-консультант



## Вадим Черкашенин

Кандидат юридических наук, адвокат, практикующий в области медицинского права



## Юлия Якимук

Эксперт по стратегическому маркетингу и развитию медицинского бизнеса (ex-Head of marketing KaVo, Gendex, Leica Россия и СНГ)



## Станислав Яворский

Заместитель генерального директора по правовым вопросам Института красоты «СПИКА», генеральный директор P&I Legal



## Мария Камнева

Консультант по организационному развитию / Коуч / Бизнес-тренер. Профессиональный управленец с 17-летней практикой в сфере медицинского бизнеса



## Джевгерат Гамзаева

Экс-управляющая крупнейшей клиникой эстетической медицины. Консультант по правовым и финансовым вопросам с опытом ревизионной работы



## Наталья Бужинская

Юрист, специалист по международным отношениям, к.э.н., директор Центра медицинской косметологии «Петровка-Бьюти»

# ПРИГЛАШЕННЫЕ СПИКЕРЫ



**Спартак Каюмов**  
Президент Союза трихологов,  
руководитель ООО «Наутилус»,  
совладелец консалтингового бюро  
«Сергеев, Каюмов и партнеры»



**Юлий Миткевич-Далецкий**  
Приглашенный гость



**Наталья Севостьянова**  
Коммерческий директор клиник  
косметологии и пластической  
хирургии «Реформа», эксперт  
в сфере маркетинга, повышения  
продаж и управления бизнесом  
в сфере эстетической медицины



**Марина Орлова**  
Бизнес-тренер, психолог,  
специалист по клиническим  
коммуникациям



**Сергей Гольцов**  
Генеральный директор  
NEO-Clinic (Тюмень), автор  
программно-аналитического  
комплекса Matrix GO, кандидат  
медицинских наук, MBA



**Ярослав Шульга**  
Бизнес-тренер, консультант



**Анна Пименова**  
Руководитель агентства AP agency



**Юлия Титель**  
Главный врач и управляющий партнер  
клиники антиэйджинга  
«Пятый элемент», врач антиэйджинг  
медицины, врач-дерматокосметолог



**Виктория Леоненко**  
Консультант-практик  
по маркетингу в медицине,  
11 лет управления маркетингом  
и продажами клиник, социолог,  
канд. соц. наук



**Алексей Великий**  
Генеральный директор  
«Национальной Компании Красоты»,  
основатель сети клиники Gen87



**Зарема Газитаева**  
Врач, пластический хирург,  
гериатр, директор медицинского  
департамента Института  
красоты FIJIE



**Ксения Борзенко**  
Очный аспирант, ФГБОУ ВПО  
«Ростовский государственный  
экономический университет (РИНХ)»,  
Ростов-на-Дону



**Андрей Авраменко**  
Эксперт по интернет-маркетингу,  
заместитель генерального  
директора Института красоты  
«СПИКА»



**Елена Пшинник**  
Заведующая клинко-диагностическим  
отделением Anti-Age  
в сети клиник K31,  
врач-эндокринолог



**Степанян Анжелика**  
Директор сети Клиник Эстетической  
Медицины, эксперт по персоналу  
и сервису с 16-летним опытом,  
бизнес-тренер по антикризисному  
управлению



**Дорина Дониц**  
президент российской Ассоциации  
Междисциплинарной  
Возрастной Медицины (RUSIAM)

# ПРОГРАММА

## 31 МАЯ

- 9:00-9:30 Регистрация, приветственный кофе-брейк
- 9:30-10:00 Приветственное слово, открытие Форума  
Блиц-опрос проблемных точек, постановка целей и задач
- МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ, СЕРВИС В КЛИНИКЕ, КОЛЛЕКТИВ И КОМАНДА, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ И ФИНАНСОВАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ**
- 10:00-10:35 «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЛИКБЕЗ. УЧИМСЯ РАБОТАТЬ ПРАВИЛЬНО, ЧТОБЫ ПОЛУЧАТЬ ПРИБЫЛЬ»
- Построение системы финансовой аналитической отчетности, для кого она полезна? Учимся читать отчеты
  - Что важно знать и считать руководителю  
Как правильно считать прибыль
  - Способы оптимизации расходов и способы увеличения прибыли
- Светлана Жабоева**, д.м.н., заслуженный врач РТ, руководитель Клиники СЛ, г. Казань
- 10:40-11:15 «ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ И ФОРМИРОВАНИЕМ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ»
- Юлия Франгулова**, генеральный директор, сеть клиник лазерной косметологии «Линлайн», Екатеринбург
- 11:20-11:55 «ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КЛИНИК ЧЕРЕЗ СИСТЕМУ ПЕРЕОБУЧЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ»
- Как сформировать правильные задачи и правильную структуру переобучения
  - Как провести обучение с максимальной адаптацией под нужды клиники
  - Каким образом сделать так, чтобы обучающие инструменты полностью соответствовали стандартам работы клиники
  - Как создать прозрачный и понятный инструмент контроля, который принимают все специалисты клиники
  - Как добиться синергии медицинского подхода и необходимости продаж
- Нина Вихриева**, генеральный директор, Premium Aesthetics, Москва

- 12:00-12:30 «ДУЭТ ПЛАСТИЧЕСКОГО ХИРУРГА И ВРАЧА-КОСМЕТОЛОГА: КАК НЕ ПОТЕРЯТЬ ПАЦИЕНТА В ВЫБОРЕ МЕТОДА»
- Эмпатия и долгосрочные отношения с пациентом  
Как поддерживать репутацию клиники
  - Выбор комплексных планов лечения
  - Лайфхаки (полезные советы)
  - Как выстроить внутренние коммуникации с врачами и командой для более выгодного взаимодействия с производителями оборудования и материалов
- Нино Кобаладзе**, главный врач и соучредитель, «МедКлиник»  
**Ольга Михайлова**, генеральный директор и соучредитель, «МедКлиник»
- 12:30-13:30 ОБЕД
- 13:30-13:50 «МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА НА МОДЕЛИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ»
- Ксения Борзенко**, очный аспирант, ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)», Ростов-на-Дону
- 13:50-14:20 «К ЧЕМУ МОЖЕТ ПРИВЕСТИ ИЗМЕНЕНИЕ СХЕМЫ ОПЛАТЫ ПЕРСОНАЛА В КЛИНИКЕ ИЛИ ПОЧЕМУ СНАЧАЛА НУЖНО ОТВЕТИТЬ НА СЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ:
- Зачем Вам это надо
  - Хватит ли у Вас воли на внедрение новой схемы
  - Спрогнозировали ли Вы реакцию коллектива на Ваши изменения
- Спартак Каюмов**, президент Союза трихологов, руководитель ООО «Наутилус», совладелец консалтингового бюро «Сергеев, Каюмов и партнеры»
- 14:25-14:55 «ПРОДУКТИВНЫЙ ВЗГЛЯД НА УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ»
- Сергей Гольцов**, генеральный директор NEO-Clinic (Тюмень), автор программно-аналитического комплекса Matrix GO, кандидат медицинских наук, МВ

## ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ «ЭКСТРЕМИЗМ», ЮРИДИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ, ПРАВОВОЙ АУТСОРСИНГ, ПРОВЕРКИ И ПРАВОНАРУШЕНИЯ

- 15:00-15:45 «ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ «ЭКСТРЕМИЗМ» И СПОСОБЫ ЗАЩИТЫ МЕДИЦИНСКОЙ КЛИНИКИ. СПОРЫ С ПАЦИЕНТАМИ В ОБЛАСТИ МЕДИЦИНЫ»  
**Вадим Черкашенин**, кандидат юридических наук, адвокат, практикующий в области медицинского права
- 15:50-16:20 КОФЕ-БРЕЙК
- 16:20-17:05 «НЕДОВОЛЬНЫЙ ПАЦИЕНТ. КАК НЕ ПОТЕРЯТЬ МИЛЛИОН»  
**Станислав Яворский**, заместитель генерального директора по правовым вопросам Института красоты «СПИКА», генеральный директор P&I Legal  
**Алена Барсова**, партнер P&I Legal, юрист на стороне врачей
- 17:10-17:55 «ЭСТЕТИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА В РАМКАХ КОНТРОЛЬНО-НАДЗОРНОЙ РЕФОРМЫ»  
**Джевгерат Гамзаева**, экс-управляющая крупнейшей клиникой эстетической медицины. Консультант по правовым и финансовым вопросам с опытом ревизионной работы
- 18:00-18:45 «НОВАЯ НОМЕНКЛАТУРА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ. НУЖНО ЛИ ЕЕ ВНЕДРЯТЬ И КАК СООТНЕСТИ С КОСМЕТОЛОГИЧЕСКОЙ ТЕРМИНОЛОГИЕЙ»  
**Елена Москвичева**, аналитик индустрии красоты, эксперт по законодательству, регулирующие процессы в индустрии красоты, бизнес-тренер с многолетним опытом
- 18:45 Вопросы и ответы (5 мин)  
Завершение первого дня

# 1 ИЮНЯ

- 9:00-9:30 Регистрация, приветственный кофе-брейк  
**МАРКЕТИНГ, ПРОДАЖИ, МОТИВАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ, ПРИВЛЕЧЕНИЕ / РАЗВИТИЕ / УДЕРЖАНИЕ КЛИЕНТОВ, КРІ В ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЕ**
- 10:00-10:30 «ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ: КАК СДЕЛАТЬ ИНВЕСТИЦИИ В РЕКЛАМУ ЦЕЛЕВЫМИ И БЫСТРО НАЙТИ СВОЕГО ПАЦИЕНТА»  
**Алексей Гребнев**, врач общей практики, инвестор, предприниматель, специалист по организации здравоохранения, медицинский советник
- 10:30-11:00 «МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ОРГАНИЗАЦИИ. КАК ПРОДАВАТЬ БОЛЬШЕ, ЕСЛИ КЛИЕНТОВ МЕНЬШЕ»  
**Сергей Кохан**, специалист по созданию салонного бизнеса, маркетолог, бизнес-консультант и технолог предприятий индустрии красоты
- 11:00-11:30 «ПОВЫШЕНИЕ МОТИВАЦИИ И ВОВЛЕЧЕННОСТИ СОТРУДНИКОВ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ КЛИНИКИ ИЛИ САЛОНА»  
**Наталья Бужинская**, директор, Центр медицинской косметологии «Петровка-Бьюти»
- 11:30-12:00 «СОЗДАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ, МОТИВИРОВАННОЙ И ВЕРНОЙ КОМАНДЫ – ЗАЛОГ УСПЕХА КЛИНИКИ»  
**Елена Рыбакова**, к.м.н., дерматолог, MBA по маркетингу и управлению продажами, 20 лет опыта в продажах и маркетинге, бизнес-тренер и бизнес-консультант ТОПовых клиник Москвы и регионов
- 12:00-12:15 «КАК СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ МЕНЯЮТ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ И ПОТРЕБИТЕЛЯ. МЕДИЦИНСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ И РЕКЛАМА. ПАЦИЕНТ И АВТОРСКОЕ ПРАВО НА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИЗОБРАЖЕНИЙ»  
**Джевгерат Гамзаева**, экс-управляющая крупнейшей клиникой эстетической медицины, консультант по правовым и финансовым вопросам с опытом ревизионной работы
- 12:15-12:30 «КЛЮЧЕВЫЕ ИНДИКАТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ (КРІ) В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КЛИНИКИ ИЛИ САЛОНА КРАСОТЫ»  
**Ярослав Шульга**, бизнес-тренер, консультант
- 12:30-13:30 ОБЕД
- 13:30-14:00 «СЛОВО НА «Ц» КАК ДРАЙВЕР РОСТА»  
**Алексей Великий**, генеральный директор «Национальной Компании Красоты», основатель сети клиники Gen87

14:00-14:30 «КРАСИВЫЙ МАРКЕТИНГ»: КАК ПРИ ПОМОЩИ СОВРЕМЕННОГО ИНСТРУМЕНТА – АНАЛИТИКИ ЗВОНКОВ, ГРАМОТНО ИСПОЛЬЗУЯ ДАННЫЕ, В РАЗЫ УВЕЛИЧИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ

**Наталья Севостьянова**, коммерческий директор клиник косметологии и пластической хирургии «Реформа», эксперт в сфере маркетинга, повышения продаж и управления бизнесом в сфере эстетической медицины

14:30-15:00 КАК СОЗДАТЬ ЦЕННЫЙ БРЕНД В МЕДИЦИНЕ

**Юлия Титель**, главный врач и управляющий партнер клиники антиэйджинга «Пятый элемент», врач антиэйджинг медицины, врач-дерматокосметолог

15:00-15:45 «РЕКЛАМА КЛИНИКИ. ЧТО ПОЛУЧАЕМ: НОВЫХ ПАЦИЕНТОВ ИЛИ УБЫТКИ? ИНТЕЛЛЕКТ-КАРТА – 34 РАБОТАЮЩИХ СПОСОБА РЕКЛАМЫ КЛИНИКИ БЕЗ БЕЗУМНЫХ БЮДЖЕТОВ: ИНСТРУКЦИЯ ПО ПРИМЕНЕНИЮ»

**Виктория Леоненко**, консультант-практик по маркетингу в медицине, 11 лет управления маркетингом и продажами клиник, социолог, канд. соц. наук

15:50-16:30 КОФЕ

16:30-17:15 «КРІ В МАРКЕТИНГЕ. КАК СВЯЗАТЬ ИХ С ПРОДАЖАМИ» НЕДОСТАТОЧНО ПРОСТО СДЕЛАТЬ «ВСЁ ЧТО В ВАШИХ РУКАХ»

- Недооцененный КРІ: чем performance отличается от результата?
- Учимся говорить на языке продаж – КРІ, которые «зарабатывают»
- Как подружить отделы? 3 любимых КРІ отдела продаж
- Взгляд на маркетинговые КРІ через «воронку продаж»
- Создаем маркетингу репутацию – правильный выбор целей (кейс «Телемаркетинг»)
- Вертикальная архитектура маркетинговых КРІ: отдел, проект, сотрудник (кейс «Образование»)
- Постановка реалистичных целей: как избежать красных зон и КРІ «ни о чём» (кейс «Сегментация рынка»)
- Must-have! Визуализация и информационный дизайн КРІ
- Работа над ошибками: как довести сотрудника до КРІ?
- Лайфхак: простой КРІ для сложных целей

*Начинаем действовать!*

Отправьте запрос на [julijakimuk@gmail.com](mailto:julijakimuk@gmail.com) и получите шаблоны КРІ для проекта и сотрудника

**Юлия Якимук**, эксперт по стратегическому маркетингу и развитию медицинского бизнеса (ex-Head of marketing KaVo, Gendex, Leica Россия и СНГ)



17:15-18:00

### «АДМИНИСТРАТОР КЛИНИКИ. КАК ПОВЫСИТЬ ЕГО РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ НА 35%»

- Регистратура в системе продаж. Бизнес-роль администратора
- Какие задачи клиники должен решать администратор
- Идеальный кандидат на должность администратора (профессиональные компетенции администратора частной клиники)
- «Хороший» и «плохой» администратор. Как оценить его эффективность. KPI администратора
- Практические инструменты и способы увеличения продаж через регистратуру «Первый контакт» и «Работа с базой»

**Мария Камнева**, консультант по организационному развитию / Коуч / Бизнес-тренер. Профессиональный управленец с 17-летней практикой в сфере медицинского бизнеса.

18:00-18:30

### КРУГЛЫЙ СТОЛ С ЭКСПЕРТАМИ

Неудобные вопросы и живой диалог со спикерами!

- Как сформировать эффективную команду в клинике. Типичные ошибки
- Звездный специалист: плюсы и минусы

## 2 ИЮНЯ

### ЛИЧНЫЙ БРЕНД ВРАЧА ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ: КАК РАЗВИВАТЬ И ЗАРАБАТЫВАТЬ НА СВОЕЙ ИЗВЕСТНОСТИ

#### КОНТЕНТ. НЕТВОРКИНГ. МЕДИЙНЫЙ ИМИДЖ

9:00-9:40	Регистрация, приветственный кофе-брейк
9:40-10:00	Приветственное слово, открытие сессии Блиц-опрос проблемных точек, постановка целей и задач
10:00-10:40	<b>«ПРОДВИЖЕНИЕ ПЕРСОНАЛЬНОГО БРЕНДА ВРАЧА ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ: ФОРМУЛА УСПЕХА НА РЕАЛЬНЫХ ПРИМЕРАХ»</b>  <i><b>Андрей Авраменко</b>, эксперт по интернет-маркетингу, заместитель генерального директора Института красоты «СПИКА»</i>
10:40-11:35	<b>«ЛИЧНЫЙ БРЕНД ВРАЧА – МАГНИТ ДЛЯ ПАЦИЕНТОВ»</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Как помочь пациенту выбрать именно Вас Продающие истории врачей</li><li>• Как контент-маркетинг превращает пациентов в адвокатов Вашего бренда</li></ul> <i><b>Виктория Леоненко</b>, консультант-практик по маркетингу в медицине, 11 лет управления маркетингом и продажами клиник, социолог, канд. соц. наук</i>
11:35-12:30	<b>«SMART-БРЕНДИНГ ВРАЧА ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ. DFT-СТРАТЕГИЯ»</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Аналитика, осознанность и четкий план действий – гаранты эффективного продвижения врача в медийном и профессиональном пространстве.</li><li>• Почему ультрасовременное построение бренда должно быть экологичным, стоит ли включать функцию «делегирование», что такое мастермайнд и в чем его сила</li><li>• Надежные каналы продвижения</li><li>• Повышение эффективности бизнеса через активацию личного бренда</li><li>• Хайп: за и против</li></ul> <i><b>Анна Пименова</b>, руководитель агентства AP agency</i>
12:30-13:30	ОБЕД

13:30-13:40

### «КРОСС-БРЕНДИНГ: ВРАЧ И ПРОДУКТ»

- В конкурентной среде эстетической медицины успешным становится поликомпетентный врач
- Важные компетенции – self-development и self-promotion. Обе компетенции – части единого механизма. Self-promo реализуется различными путями, с использованием разных инструментов. Рассмотрим на примере вариант симбиотичного self-promo: процесс сочетанного продвижения врача и компании-дистрибьютора/производителя
- Основные требования, возможности, ограничения, подводные камни, вложения, результаты, перспективы, рекомендации

**Зарема Газитаева**, врач, пластический хирург, гериатр, директор медицинского департамента Института красоты FIJE

13:40-14:40

### «СТРАТЕГИЯ – ЛИЧНЫЙ БРЕНД ВРАЧА»

- Влияние собственного психологического настроя на настрой клиента и как обернуть его в свою сторону
- Методы оптимизации рекламных расходов в сторону увеличения прибыли
- Грамотная работа с клиентами, принцип 80/20 и 20/80
- Умение сказать «нет» как способ получения доверия от клиентов
- Техники продаж, о которых Вы бы хотели узнать (Например: ABC и CIFO)
- Интернет маркетинг: почему он Вам нужен или «Добро пожаловать в 21-й век»
- Влюбите клиента в Вас
- Психология продаж и почему она нам нужна

**Юлий Миткевич-Далецкий**, приглашенный гость

14:40-15:30

### «НУЖЕН ЛИ ПОМОЩНИК ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОГО БРЕНДА?»

Развитие личного бренда в режиме офлайн и онлайн. Как продвижение аккаунта в социальных сетях влияет на развитие:

- а) компании
- б) подбор персонала
- в) взаимосвязь с клиентами

Работа с блогерами и партнёрами

Контент аккаунта для социальных сетей:

- а) каким он должен быть, чтобы не допустить ошибок
- б) как он влияет на развитие компании

**Степанян Анжелика**, директор сети Клиник Эстетической Медицины, эксперт по персоналу и сервису с 16-летним опытом, бизнес-тренер по антикризисному управлению

15:30-16:00

КОФЕ

16:00-17:00

МАСТЕР-КЛАСС «ИМИДЖ-ОБРАЗУЮЩИЕ КОММУНИКАЦИИ  
В ПРАКТИКЕ ВРАЧА ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ»

- 5-и ступенчатая модель создания бренда
- Как создать «врач-бренд» через правильные коммуникации
- Первая консультация «пан или пропал»
- Партнерская модель «Клиника+врач» как технология усиления бренда
- Как настроить «сарафанное радио» на нужную волну или как получать регулярные рекомендации от своих пациентов

**Марина Орлова**, бизнес-тренер, психолог, специалист  
по клиническим коммуникациям

Информация и регистрация: <https://bioconcept.ru/landing/ffm/>  
e-mail: [events@bioconcept.ru](mailto:events@bioconcept.ru)

Размещайте фотографии с конгресса по хештегу: #форумбиоconcept