

SPRING-SUMMER 2018

+ SUPER SIZE

EXHIBITION GUIDE

CPM

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО ВЫСТАВКЕ

PRO*fashion* &

БОЛЬШИЕ РАЗМЕРЫ

A man with short dark hair and a serious expression is the central focus. He is wearing a dark-colored long-sleeved shirt with a patterned vest over it. The vest features a repeating pattern of interlocking, rounded shapes in shades of blue and grey. He is also wearing a dark watch on his left wrist. The background is a solid, dark grey-blue color.

GALION[®]

www.galionxxl.com

S silver string
СЕРЕБРЯНАЯ НИТЬ



**ЖЕНСКАЯ ОДЕЖДА
БОЛЬШИХ РАЗМЕРОВ**

52-72

СРМ

**Павильон 7.4
Стенд В16**

+7 495 601-2727

Москва, ул. Новгородская, д. 38

www.silver-string.ru



**ЖЕНСКАЯ ОДЕЖДА
БОЛЬШИХ РАЗМЕРОВ**

52-72



МАЛЕНЬКАЯ НИША ДЛЯ БОЛЬШИХ ЛЮДЕЙ

ТЕКСТ: АНАСТАСИЯ ВОРОШКЕВИЧ

Рынок повседневной одежды plus-size в последние годы развивается довольно стремительно – так же, как и мужская мода. Можно было бы предположить, что и сегмент трендовой мужской одежды больших размеров не стоит на месте. Это, однако, не так – ниша по-прежнему не насыщена предложением как в России, так и в мировом масштабе. Что же такое мужская мода plus-size: рынок с недостаточной покупательской способностью или шанс на развитие бизнеса в неконкурентной среде?



Мэтью Слимко, колумнист сайта Chubstr.com



Maxfort



Стригсайл на Pitti Uomo

Тема веса, размера одежды и принятия собственного тела не утихает в модной индустрии уже много лет. Постоянно возникающие инфоповоды – от запрета на наем излишне худых моделей во Франции до замены обнаженных топ-моделей в календаре Pirelli на Йоко Оно и Серену Уильямс – лишь подогревают интерес, заставляя обратить внимание на движение боди-позитива. Многие называют это развитием феминизма, упуская из внимания тот факт, что стандартные размеры одежды могут не подходить не только женщинам, но и мужчинам. И если для первых сегодня активно развивается рынок модной одежды plus size, то для вторых такое предложение практически отсутствует.

ГЕНДЕРНЫЙ БОДИ-ПОЗИТИВ

Конечно, недостатку внимания по отношению к сильному полу есть объяснение: именно женская, а не мужская, красота долгое время объективизировалась и стандартизировалась. Все представительницы

прекрасной половины осведомлены о «золотых» 90-60-90, для сильного же пола установлены анекдотичные рамки «немного симпатичнее обезьяны». Однако покупателями, которые хотят любить себя, свое тело и одеваться модно вне зависимости от размера, могут быть не только женщины, но и мужчины.

Так, в Великобритании, где общий объем продаж одежды больших размеров в 2014 году достиг £5,1 млрд (около \$7760 млн), по данным исследовательской фирмы Conluminio, продажи мужской одежды plus-size превысили £2 млрд. Статистических данных о размере аналогичного рынка в России нет, но, согласно исследованию, опубликованному в медицинском журнале The Lancet, в нашей стране 54% мужчин старше 20 лет страдают от лишнего веса и 15% – от ожирения. При этом среди российских женщин болезненная полнота наблюдается у 28,5%, а избыточный вес почти у 59%. Россия входит в топ-4 стран по ожирению (для сравнения, в Велико-



Основатель chubstr.com Брюс Старгель

британии это заболевание наблюдается примерно у четверти взрослого населения). В США (стране-рекордсмене по доле взрослого населения с лишним весом и ожирением), по данным исследовательской компании Ibis World, объем рынка мужской одежды plus-size оценивается в \$1 млрд по итогам 2015 года; объем аналогичного женского сегмента – \$17,5 млрд. Число магазинов мужской одежды больших размеров в 2015-м составило менее 1000; тогда как аналогичных магазинов для женщин – около 6000. Данные Ibis World включают в себя отчеты о продажах одежды, адаптированной для мужчин с размером талии более одного метра. При этом в исследовании отмечается, что спрос на такую про-



Нижнее белье Parker&Pine

дукцию увеличивается не только благодаря увеличению числа людей с лишним весом, но и ввиду постоянно растущей лояльности целевой аудитории. Иными словами, покупатели, нашедшие подходящий им бренд или бутик, имеют особенность приобретать значительно больше, чем ранее. Все это вкупе со значительным подъемом рынка мужской одежды (более чем на 14% в течение последних пяти лет, по данным MarketLine) делает нишу мужского plus-size весьма перспективной.

НЕМОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Что же, однако, думают сами потенциальные потребители? Очевидно, что даже если предложение в нише мужского plus-size недостаточно обширно, все потребители одеты и обуты. Так нужен ли им большой выбор? Согласно докладу компании Verdict Retail – ответ положительный. 57,9% «крупных» покупателей мужской одежды «соглашаются, что они тратили бы на одежду больше денег, если бы получили хороший выбор». И только 30% полных мужчин, принимавших участие в исследовании компании Mintel в 2015 году, назвали себя «модными» и «стильными».

В России потребители крупных размеров могут найти одежду в таких магазинах, как «Великан», «Большие люди», «Богатырь»... Нет, это не названия известных сетей, а типичный нейминг мультибрендовых торговых точек, предлагающих одежду



Тайлер Джейкобс для Chubstr.com

большого размера в эконом и среднеценовом сегментах. И возможно, ассортимента подобных магазинов вполне достаточно для большинства российских городов – кроме миллионников. Там более качественный и трендовый мужской товар plus-size может стать уникальным торговым предложением: рынок одежды больших размеров для сильного пола в целом ориентирован на клиентов постарше и практически не уделяет внимание стильным актуальным моделям, которые уже стали доступнее на женском рынке plus-size.



Отдел мужской одежды больших размеров в ЦУМе



НЕОСВОЕННЫЙ РЫНОК

Согласно исследованию компании Mintel, опросившей полных клиентов, 84% мужчин совершали покупки товаров для «крупных и высоких» в интернете. Такое процентное соотношение заставляет задуматься, ведь предложение локальных интернет-магазинов в России также оставляет желать лучшего. В мировом масштабе ситуация вряд ли отличается кардинально. «Это совершенно неосвоенный рынок», – говорит в открытом письме на своем сайте **Брюс Старгель**, основатель и главный редактор



сайта Chubstr.com, посвященного моде для «больших» мужчин. Его сайт ежемесячно посещает более 60 тыс. уникальных пользователей. Они хотят, по словам Брюса, получить ответ на один вопрос: где найти хорошую одежду нужного размера. «Многие из них шьют одежду на заказ или «подгоняют» купленную одежду, и это говорит о том, что мода, ориентированная на полных мужчин, все еще остается без внимания», – считает Старгель. По его мнению, дизайнерам следует понять, что многие мужчины, которые хотят и имеют возможность приобрести их одежду, не находят нужный размер. «Если бы модельеры мужской одежды провели качественное исследование, они бы обнаружили, что даже незначительное расширение линейки размеров может принести значительную прибыль», – комментирует главный редактор Chubstr.com. – *Обладатели больших размеров хотят одеваться модно.*

Его слова подтверждает статистика: согласно проведенному в марте 2016 года исследованию компании NPD, количество подростков, приобретающих в США одежду plus-size, удвоилось с 2012 года. Это связано не с увеличением доли полных, а с тем, что «они хотят выглядеть так же хорошо и менять одежду так же часто, как их имеющие стандартный размер одежды сверстники», – говорится в исследовании. Следовательно, такое поведение потребителя можно рассматривать как паттерн, который останется актуальным и в более взрослом возрасте. Иными словами, в будущем эти молодые люди станут

5 брендов для «больших» мужчин, на которые стоит обратить внимание

Jacamo. Британский бренд недорогой базовой одежды, основанный одноименным онлайн-бутиком с ассортиментом plus-size. Под маркой продается широкий диапазон товаров: от спортивных худи до классических костюмов.


Fila. Спортивная марка с более чем столетней историей сегодня, после коллаборации с Гошей Рубчинским, выдерживает новую волну популярности. Спортивные костюмы в традиционном для бренда ретро-стиле имеют размерный ряд до 4XL.

Parker and Pine. Нишевый бренд предлагает мужчинам с большим размером белье и базовые вещи, созданные с учетом особенностей фигуры plus-size. Компания создает не только белье и нательные футболки высокого качества, но и также большой выбор ярких носков, подходящих по ширине ноги.

Ralph Lauren. Известный американский бренд уже многие годы успешно выпускает линию Big & Tall с размерным рядом до 4XL. Компания использует те же самые стиливые решения, что и в своих основных коллекциях.

Dome Shades. Американская компания, начавшая производить солнцезащитные очки для больших голов. «99% стильных моделей очков не подходят для головы большого размера, а потому доставляют ужасные неудобства уже после 20 минут ношения. Мы решили исправить это», – объясняет основатель бренда Эндрю Реган.

покупать еще больше одежды plus-size, выбирая те модели, которые отвечают тем же трендам и стандартам качества, что и одежда обычных размеров. А традиционные магазины plus-size, предлагающие простые и совсем немодные вещи, не оправдают подобные ожидания, если не изменятся.

Для тех, кто сумеет подобрать правильный ассортимент – актуальный с точки зрения дизайна и учитывающий особенности фигуры покупателей, – рынок мужской одежды нестандартных размеров может стать прибыльным нишевым бизнесом. Если в настоящее время активно развивается мужская мода, то рост мужского трендового рынка plus-size станет логичным следующим шагом. 

ФОРМУЛА ИДЕАЛЬНЫХ БРЮК

*Красивые брюки делают многие, но действительно подходящие создают лишь некоторые. Компания Brax, самый крупный производитель высококачественных брюк среднего ценового уровня в Германии представляет весенне-летнюю коллекцию 2018 линейк **Raphaela by Brax** и **Eurex by Brax**. Высокая технология кроя учитывает особенности различных групп потребителей.*

RAPHAELA BY BRAX

Требования к функциональности одежды продолжают расти, интеллектуальный комфорт по-прежнему является ключевым аспектом коллекции. Стретч-инновация обеспечивает максимальное удобство в сочетании с модным разнообразием современного образа – кокетливого и роскошного.

Нежная цветовая гамма, светлые оттенки, нежные молочные цвета демонстрируют чувственный аспект женственности, создают прозрачность и легкость. Ахроматические тона вкупе с приглушенными передают летнюю яркость. Оттенки хаки и шалфея рисуют новый сдержанный базовый образ. Синий остается центральным, но дополняется красными и ягодными тонами. Умеренные, смешанные цвета развивают силу и вынятость, в комбинации с тональной нейтральностью современного спортивного образа.

В фокусе – высокоэластичные и суперэластичные ткани с превосходной сохранностью формы, сверхмягкостью как в дениме, так и в хлопке. Они обеспечивают высокую функциональность и максимальный комфорт. Мода плюс технологии – в действии.



Ultra Dynamic – сверхэластичный деним, устойчивый к стирке. Легкий хлопковый габардин окрашен особым способом, позволяющим придавать цветам романтическую дымку, а сверхэластичный сатин обретает лоск старины.

Luxury Jersey – супермягкий на ощупь современный и технологичный материал для удобного спортивного образа. Основа – хлопковый эластан с минималистичными узорами в тон и горошком, что придает моделям женственности и эмоциональности. Тема «Волшебный пояс» получает развитие в специальной обработке пояса, инновационных решениях, а также внутренней обработке, помогающей добиться высокой эластичности и максимального комфорта изделия. Модель скинни с узкой шириной низа и пятью карманами благодаря особому push-up-эффекту создает впечатляющий образ. Узкий силуэт сигары в нормальном и укороченном виде чиносов дополняет look изысканной деталью. Роскошная вышивка

с элементами Swarovki придает изюминку спортивным пятикарманным формам. Повседневные комфортные брюки в стиле athleisure из сверхмягкого джерси играют мощный модный аккорд.

EUREX BY BRAX

Инновации в сфере высококачественных эластичных материалов отличают коллекцию брюк Eurex by Brax. Pima Light Denims от 6,5oz до 8oz в современном спортивном прочтении реализуют джинсовую программу для летнего сезона. Новинки: High Light Stretch, Light Colour Denim и Coolmax Stretch. Кроме того, коллекция дополнена оригинальными легкими джинсовыми силуэтами.



Линия Uni Gabardine отличается летней свежестью артикулов Pima Gabardine и Pima High Light в динамичном и оригинальном меланже. Pima-Sateen и Pima Twill в яркой расцветке, как и новые Pima Prints, продолжают программу премиального хлопка.

Летняя свежесть и современность ощущаются в новых моделях коллекции Pima Cotton Structure, сочетающих канвас, 3D-оптику и яркие цвета. Новинка Eurex by Brax – Ceramica из хлопка и шерсти в моделях flat и с пятью карманами. Еще одна изюминка – линия Summer Dream Cargo & Short с моделями Light Gab, Light Denim и Light Structure. Эксклюзивный ассортимент шерсти представлен тонким и устойчивым к стирке стретчем, а также качественными эластичными тканями S'100.

Модели Regular Cut и Perfect Cut были пересмотрены в свете актуальных решений. Для Eurex by Brax характерны эргономичные формы, даже в больших размерах. Модели с пятью карманами и Flat доступны в ширине 40 см и 42 см.

Must have – джинсы ярких цветов. Для хлопка: оттенки камня, песка и бежевые тона, серо-коричневый, хаки, серый и белый. Модные цветовые акценты: синий, зеленый, красный и солнечный. Для denim: синий камень, насыщенный синий, отбеленный, белый, серый. В шерсти диапазон определен классическими деловыми цветами.

Красивые брюки делают многие, но действительно подходящие создают лишь некоторые, особенно для крупных мужчин. Eurex by Brax разработала совершенную систему, которая позволяет выпускать брюки, удобные для каждого телосложения. **Brax**

amazone

AMAZONE

Наименование компании: **Королева XL**
 Город: **Москва**
 Адрес: **3-й пр-д Марьиной Рощи, 40, стр. 1**
 Телефон: **+7 (495) 225 21 11**
 Факс: **+7 (495) 225 21 11**
 E-mail: **info@korolevaxl.ru**
 Интернет: **www.korolevaxl.ru, www.amazone-fashion.ru**

1. Бренд: **AMAZONE**
2. Страна происхождения бренда: **Франция**
3. Приоритетное направление в продукции марки: **женская одежда больших размеров (туники, платья, блузоны, жакеты, юбки, брюки), нарядная и casual. Каждый сезон – около 300 моделей, разные направления под любого клиента.**
4. Размерный ряд продукции: **52–72 по российской шкале**
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: **коллекция рассчитана на женщин от 25 лет и старше, которые уделяют большое внимание модным вещам с небольшими изысканными деталями**
6. В каких странах представлена марка: **страны СНГ, Россия, Франция**

7. В каких российских регионах представлена марка: **все регионы России**
8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: **специализированные магазины формата plus size**
9. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: **минимальный заказ – от 30 000 рублей**
10. Программа клиентской поддержки: **каталоги, постеры, баннеры, электронные материалы для собственной рекламы**



ALLSIZE
COMPANY

REPLIKA
JEANS

GREYES
BY ALLSIZE COMPANY

GREYS, REPLIKA, AERO

Наименование компании: **GATEX**
 Город: **Москва**
 Адрес: **Березовая аллея, 5а, офис 304**
 Телефон: **+7 (495) 221 52 08**
 E-mail: **lf@gatex.ru**
 Интернет: **www.allsize.net**



1. Бренд: **GREYS, REPLIKA, AERO**
2. Страна происхождения: **Дания**

3. Приоритетное направление в продукции марки – **какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: комбиколлекции из натуральных, экологически чистых материалов**
4. Размерный ряд продукции: **XL–8XL (58–78 по российской шкале)**
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: **без возрастных ограничений**
6. В каких странах представлена марка: **европейские страны, Россия, США, Канада, Новая Зеландия**

7. В каких российских регионах представлена марка: **Центральный округ, Урал, Сибирь**
8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: **2 монобрендовых магазина в Дании, мультибрендовые магазины, корнеры**
9. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: **от €6000 до €8000**
10. Программа клиентской поддержки: **есть; возможны различные формы вертикальной торговли**

bestiadonna

BESTIA DONNA

Наименование компании: **ООО «Концепт Групп»**
 Город: **Санкт-Петербург**
 Адрес: **197101, Санкт-Петербург, ул. Большая Монетная, д. 16, корп. 1, лит. Б**
 Телефон: **+7 (812) 322 11 22**
 E-mail: **natalia.kiseleva@conceptgroup.ru, tatiana.novikova@conceptgroup.ru**

1. Бренд: **BESTIA DONNA (линейка Plus Size марки Bestia)**
2. Страна происхождения: **Россия**
3. Приоритетное направление в продукции марки: **трикотаж, платья, жакеты, блузки, джинсы, брюки, верхняя одежда, аксессуары**
4. Размерный ряд продукции: **50–58 по российской шкале**
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: **25–35 лет**
6. В магазинах какого формата марка будет продаваться в России: **мультибрендовые магазины**
7. Программа клиентской поддержки: **пакет рекламных материалов (каталог, плакаты, имиджевые фотографии), методические материалы по мерчандайзингу, консультации при подборе ассортимента**



amazone

Женская одежда
Размеры 50-72

Эксклюзивная
дизайнерская
коллекция

AUTUMN 2017

WINTER 2018

Компания Koroleva XL является одной из лидирующих компаний в сегменте plus size. Уже более 17 лет мы с любовью производим одежду для корпулентных женщин в размерах 50-72.

Абсолютно гармоничная и уверенная в себе женщина, с изящными формами, которая достойно преподносит себя каждый день – наша сокровенная и истинная цель. Мы хотим, чтобы женщины с крупными формами чувствовали себя превосходно в любой среде: от пляжа до выхода на красную дорожку.

Компания Koroleva XL производит две собственные марки «Shalle» и «Amazone» (размеры 50-72).

Марка «Amazone» – это удачно адаптированный французский стиль под современную российскую женщину, которая ведет активный образ жизни, успешно проявляет себя в рабочем пространстве, находит время для культурных и светских мероприятий, уверенно чувствует себя в повседневной действительности.

TM «Shalle» – это немецкая сдержанность, практичность во всех ее проявлениях, но в более женственном проявлении.

Также компания является официальным поставщиком марки «Liza Mascony» (купальники и парео) и «Lia Mara» (вечерние платья).

Мы уверенно приближаемся к цели – покрыть потребности современной успешной женщины, привнести гармонию и уверенность в ее каждый день.

Компания имеет уже более 120 партнеров из разных регионов России, ближнего и дальнего зарубежья.

Мы настроены на долгосрочное и продуктивное сотрудничество.

Посетите наши стенды
СРМ: 30.08 - 02.09.2017
стенд FY27 переход между павильоном
форум и павильоном 8, зал 5
ЦВК "Экспоцентр"
Москва, Краснопресненская наб., 14

Москва, ст. м. "Марьино Раща"
3-й проезд Марьиной Рощи, д. 40, стр. 1
www.korolevaxl.ru
www.shalle.ru
www.amazone-fashion.ru
info@korolevaxl.ru
+7 (495) 225 21 11

AVERI

AVERI

Наименование компании: **AVERI**
 Город: **Москва**
 Адрес: **ст. м. «Войковская», Старопетровский пр-д, 7а, стр. 25, подъезд 6**
 Телефон: **+7 (495) 663 88 94, +7 (495) 287 45 68, +7 (916) 987 61 68**
 E-mail: **averiinfo@averistyle.ru**
 Интернет: **www.averistyle.ru**

1. Бренд: AVERI
2. Страна происхождения бренда: Россия
3. Объем выпускаемой продукции: 2 коллекции в год, по 60–70 моделей
4. Приоритетное направление в продукции марки: стильная женская одежда больших размеров от ведущих дизайнеров, из натуральных и смесовых тканей европейских производителей.
5. Размерный ряд продукции: 50–64
6. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: без ограничений
7. В каких странах представлена марка: Россия и СНГ



8. В каких российских регионах представлена марка: Более 120 городов России. Компания заинтересована в расширении присутствия в регионах РФ и приглашает к сотрудничеству новых партнеров
9. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: мульти- и монобрендовые магазины, корнеры AVERI
10. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: от 200 000 рублей
11. Программа клиентской поддержки: видеогид по коллекции, рекламная поддержка, промоакции и гибкая клиентская политика, информация о торговых точках партнеров на сайте и в соцсетях

CHALOU

CPM
 Форум
 Стенд
 С30

CHALOU

Наименование компании: **CHALOU GmbH**
 Адрес: **Москва, Н. Красносельская ул., 40/12**
 Телефон: **+7 (495) 761 49 01**
 E-mail: **chalou.russia@gmail.com**
 Интернет: **www.chalou.su**

1. Бренд: CHALOU, Sempre Piu, Aprico
2. Страна происхождения: Германия
3. Приоритетное направление в продукции: женская одежда больших размеров (plus size), учитывающая все особенности нестандартной фигуры
4. Размерный ряд продукции: 48–74 по российской шкале
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция: женщины от 25 лет, доход средний
6. В каких странах представлена марка: страны Европы, Россия и страны СНГ
7. В каких российских регионах представлена марка: Россия и страны ближнего зарубежья

8. В магазинах какого формата продается марка в России: бутики plus size, мультибрендовые магазины и шоу-румы
9. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: минимальный заказ – от 50 единиц продукции
10. Программа клиентской поддержки: координация заказов, организация поставок, каталоги и промоматериалы, материалы для собственной рекламы, сезонные скидки



COLB

Наименование компании: **OZ FASHION**
 Город: **Moscow / Duesseldorf**
 Адрес: **Н. Сыромятническая ул., 10, стр. 2, 7-й этаж (ст. м. «Курская» или «Чкаловская») / Fashion House 2, Danzigerstrasse 111, Room A003**
 Телефон: **007 499 270 07 91, 0049 211 40 58 243**
 E-mail: **info@oz-fashion.ru**
 Интернет: **www.colb.it**
www.oz-fashion.ru

1. Бренд: COLB
2. Страна происхождения: Италия
3. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: используется шелк в сочетании с трикотажем или только трикотаж, в основном платья, а также кардиганы, свитера, топы, юбки
4. Размерный ряд продукции: 40–60 (итальянская шкала)
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: от 40 до 70 лет
6. В каких странах представлена марка: Россия, Италия, Япония, Гонконг, США, Германия, Франция, Канада, Нидерланды, Великобритания, Казахстан, Азербайджан, Чехия

7. В каких российских регионах представлена марка: Уральский, Центральный, Южный и Северо-Кавказский федеральные округа; города Санкт-Петербург и Москва
8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: мультибрендовые магазины
9. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: €5000
10. Программа клиентской поддержки: координация заказов, организация поставок товара и его сертификация, предложение по складской программе, рекламная и PR-поддержка

CPM
 Пав. 2.1
 Стенд
 D24



КОЛЛЕКЦИЯ

ОСЕНЬ **17**

ЗИМА **18** В НАЛИЧИИ
НА СКЛАДЕ

AVERI

ЖЕНСКАЯ
ОДЕЖДА
БОЛЬШИХ
РАЗМЕРОВ
50-64

**Приглашаем в наш офис на предзаказ
коллекции Весна-Лето 2018**

Адрес: Москва, Старопетровский пр-д, 7А,
стр. 25, подъезд 6 (ст. м. «Войковская»)
Тел.: +7 (495) 663-88-94,
+7 (495) 287-45-68, +7 (916) 987-61-68
E-mail: averiinfo@averistyle.ru
Web: <http://averistyle.ru>

DORISSTREICH.

DORIS STREICH

Наименование компании: **Streich Bekleidungswerk GmbH & Co. KG**, представитель в России : **ZWEI-M GMBH**

Контактное лицо:

Наталья Лапичева

Телефон: **+49 89 23756250**

Факс: **+49 89 23756252**

E-mail: **info@zwei-m.fashion**

Интернет: **www.dorisstreich.de**

1. Бренд: DORIS STREICH
2. Страна происхождения: Германия
3. Объем выпускаемой продукции: примерно 400 000 единиц в год
4. Приоритетное направление в продукции марки: DorisStreich – один из ведущих специалистов в области больших размеров. Комбиколлекции отличаются прекрасными цветовыми комбинациями. Марка представляет одну коллекцию в сезон, состоящую из 250 моделей. Ассортимент – от особенно популярных платьев и туник до идеально подходящих к ним брюк различных посадок, а также легинсы, трикотаж, юбки и др.
5. Размерный ряд продукции: 36–56 (немецкая шкала)
6. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: женщины от 35 лет
7. В каких странах представлена марка: страны Европы, Россия, Канада, Ближний и Средний Восток
8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: мультибрендовые магазины и магазины с системой shop-in-shop
9. Каков средний бюджет одного заказа продукции марки в Европе и в России: минимальный заказ – от 50 единиц продукции
10. Программа клиентской поддержки: клиентам предлагается обширный набор рекламной продукции (проспекты, ручки, постеры, рекламные сувениры, каталоги)

EDUARD DRESSLER

Finest Menswear. Since 1929.

EDUARD DRESSLER

Наименование компании:

Dressler GmbH & Co KG

Контактное лицо: **Maxim Belyaev**

Город: **Grossostheim D-63762**

Адрес: **Stockstaedter Str.43**

Телефон: **+49 60 26502460**,

+49 60 26502348

E-mail: **info@eduard-dressler.com**

Интернет: **www.eduard-dressler.com**

www.muschel.tv

1. Бренд: EDUARD DRESSLER
2. Страна происхождения: Германия
3. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: мужская одежда из высококачественных итальянских тканей: костюмы, пиджаки, брюки, а также верхняя одежда и аксессуары
4. Размерный ряд продукции: 46–72
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: от 30 до 75 лет
6. В каких странах представлена марка: все страны Евросоюза, Россия, СНГ
7. В каких российских регионах представлена марка: Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Красноярск, Самара, Ухта
8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: корнеры, моно- и мультибрендовые магазины
9. Каков средний бюджет одного заказа продукции марки в Европе и в России: €15 000
10. Программа клиентской поддержки: рекламные материалы, пакеты, чехлы, вешалки, логотип

CPM
Форум
Стенд
C09

EUREX BY BRAX

EUREX BY BRAX

Наименование компании: **Brax**

Город: **Germany**

Адрес: **Wittekindstr. 16-18**

32051Herford

Germany

Телефон: **+49 52 21592192**

E-mail: **stefan.lange@brax.com**

Интернет: **www.brax.com**

1. Бренд: Eurex by Brax
2. Страна происхождения: Германия
3. Объем выпускаемой продукции: около 685 000 брюк в год
4. Годовой оборот компании: €26 000 000
5. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: брюки, джинсы
6. Размерный ряд продукции: 48–72
7. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: 35+
8. В каких странах представлена марка: во всех странах Западной Европы, в России, Китае, Канаде
9. В каких российских регионах представлена марка: практически во всех регионах страны
10. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: в основном Eurex продается в мультибрендовых магазинах
11. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: минимальный заказ – 50 брюк

CPM
Форум
Стенд
F17

WWW.EUREX.DE



EXPOCENTER

Краснопресненская наб. 14
123100 Москва

Павильон Форум
Стенд FOF 17

30.08. - 02.09. 2017

info-service@brax.com
+49 5221 592 580/590

РЕКЛАМА

EUREX
— BY BRAX —



ETERNA

Наименование компании:

Агентство Bersaglio

Контактное лицо: **Татьяна Леонова**

Город: **Москва**

Адрес: **Кировоградская ул., 23а, стр. 1**

Телефон: **+7 (495) 988 44 80**

E-mail: **info@bersaglio.ru**

Интернет: **www.bersaglio.ru**

1. Бренд: ETERNA
2. Страна производства: Германия
3. Объем выпускаемой продукции: в 2014 было произведено около 4 млн единиц продукции
4. Годовой оборот компании: €97,3 млн
5. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: мужские сорочки, блузы женские. Материал – хлопок
6. Размерный ряд продукции: мужская сорочка – 37–54 (по вороту), женская блуза – 34–50 (немецкая шкала)
7. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: для всех возрастов

8. В каких странах представлена марка: страны ЕС, Россия, Казахстан, Беларусь, Украина, Молдова, Канада, Австралия

9. В каких российских регионах представлена марка: все регионы России

10. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: как в Европе, так и в России марка представлена во всех форматах магазинов

11. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: €4000–8000

12. Программа клиентской поддержки: пакет рекламных материалов, руководство по продажам

CPM
Форум
Стенд
H15

FA
Concept[®]
by Franck Anna

FA CONCEPT

Наименование компании: **France Trade**

Город: **Paris**

Контактное лицо: **Yefremova Yuliya**

Адрес: **22 rue de la Voie des Bans,**

95100 Argenteuil

Телефон: **+33 13 9340341**

E-mail: **francetrade95@gmail.com**

Интернет: **www.francetrade-fashion.com**

1. Бренд: FA CONCEPT
2. Страна происхождения: Франция
3. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: женская одежда больших размеров из натуральных и смешанных тканей
4. Размерный ряд продукции: 44–60 по российской шкале
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: на любой возраст

6. В каких странах представлена марка: Россия, Украина, Франция, Бельгия, Германия, Великобритания

7. В каких российских регионах представлена марка: Москва, регионы

8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: корнеры, мультибрендовые магазины

9. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: от €3000 до €8000

10. Программа клиентской поддержки: рекламная поддержка, предоставление каталогов и луббуков

CPM
Пав. 8.2
Стенд
C02

CPM
Пав. 8.2
Стенд
B17

FUEGOLITA & ANANKE

Наименование компании:

FUEGOLITA SAS

Контактное лицо: **Lea Migliorini**

Адрес: **124 Traverse Le Mee –**

13008 Marseille – France

Телефон: **+33 49 116 05 05**

E-mail: **contact.fuegolita@orange.fr**

Интернет: **www.fuegolita.com,**

www.ananke-woman.com

1. Бренд: FUEGOLITA & ANANKE
2. Страна происхождения: Франция
3. Объем выпускаемой продукции: 130 000 единиц продукции в год
4. Годовой оборот компании: €9 000 000
5. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: женская одежда – свитеры, брюки, джинсы, куртки, футболки, топы, платья
6. Размерный ряд продукции: FUEGOLITA – 44–52, ANANKE – 38–52
7. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: от 35 до 65 лет

8. В каких странах представлена марка: Франция, Италия, Испания, Швеция, Норвегия, Финляндия, Дания, Россия, Украина, Ливан

9. В каких российских регионах представлена марка: Сочи, Москва, Ростов-на-Дону, Казань, Новосибирск, Владикавказ

10. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: мультибрендовые магазины

11. Каков средний бюджет одного заказа продукции марки в Европе и в России: €4000



GALION

Наименование компании: **Торговая марка «Galion» (ИП Коновец О.В.)**
 Адрес: **Россия, Нижний Новгород, Богородского ул., 5/6**
 Телефон: **+7 (831) 282 08 01, +7 (831) 461 21 90**
 E-mail: **4612190@mail.ru**
 Интернет: **www.galionxxl.com**

1. Бренд: Galion
2. Страна происхождения – Россия
3. Объем выпускаемой продукции: 50 000 единиц
4. Приоритетное направление в продукции марки: мужская одежда больших размеров – полный ассортимент для розничного магазина, от нижнего белья до пальто. Для изготовления одежды используются натуральные и смешанные ткани европейского производства
4. Размерный ряд продукции: 60–82, возможно изготовление под заказ до 100-го
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: без возрастных ограничений
6. В каких странах представлена марка: Белоруссия, Казахстан, Латвия, Россия
7. В каких российских регионах представлена марка: практически во всех регионах России

8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: одежда ТМ «Galion» продается как в специализированных магазинах одежды нестандартных размеров, так и в мультибрендовых магазинах мужской одежды
9. Каков средний бюджет одного заказа продукции марки в Европе и в России: минимальный заказ – €1000
10. Программа клиентской поддержки: каталоги, календари, плакаты, складская программа, бесплатное обеспечение фирменными вешалками, пакетами, электронными материалами для собственной рекламы, сезонные скидки, акции



haupt

CPM
Форум
Стенд
B02

HAUPT

Наименование компании: RomB GmbH
 Город: **Москва, Берлин**
 Адрес: **Москва, Кронштадтский бул., 7**
 Телефон: **+ 7 (916) 691 37 19 (Москва), +7 172 313 9959 (Берлин)**
 E-mail: **t.b.bogdanova@gmail.com, o.rom@t-online.de**
 Интернет: **www.romb-fashion.ru**

1. Бренд: Haupt
2. Страна происхождения / страна производства: Германия
3. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: мужские сорочки
4. Размерный ряд продукции: S–8XL
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: мужчины от 25 лет
6. В каких странах представлена марка: Германия, Австрия, Бельгия, Нидерланды, Испания, Греция, Великобритания, Ирландия, США, Канада, Австралия, Россия
7. В каких российских регионах представлена марка: Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Тюмень и пр.

8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: мультибрендовые магазины
9. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: средняя цена изделия – €22, минимальный объем заказа – €2500
10. Программа клиентской поддержки: рекламная продукция, обучение персонала



select

— by Hermann Lange —

CPM
Форум
Стенд
E26

select by HERMANN LANGE

Наименование компании: **Hermann Lange GmbH & Co. KG, представитель D&K Trading Ltd**
 Город: **Berlin, Germany**
 Адрес: **Dorfstraße 14c. 16341 Panketal**
 Телефон: **+ 49 172 3923997**
 E-mail: **dk-trading@gmx.de info@modee.de**
 Интернет: **www.hermannlange.de**

1. Бренд: SELECT BY HERMANN LANGE
2. Страна происхождения: Германия
3. Приоритетное направление в продукции марки: женская одежда – блузоны и юбки, нарядные платья, брюки, блузы, комбиколлекция. Нарядная одежда для особых случаев
4. Размерный ряд продукции: 38–54 (немецкая шкала)
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: от 35 лет и старше

6. В каких странах представлена марка: Европа, Ближний Восток, Казахстан
7. В каких российских регионах представлена марка: все регионы России
8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: мультибрендовые магазины
9. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: €4000

JUPITER®

CPM
Форум
Стенд
G18

JUPITER SHIRT

Наименование компании: **MTG Handels- und Consulting GmbH**
 Контактное лицо: **Виталий Штремплер**
 Город: **Москва**
 Адрес: **Щелковское шоссе, 7**
 Телефон: **+ 49 251 1337 0 (в Германии), + 7 (495) 849 22 73 (в Москве)**
 E-mail: **info@mtg-germany.de**
 Интернет: **www.mtg-germany.de**

1. Бренд: JUPITER
2. Страна производства: Болгария, Македония, Филиппины
3. Приоритетное направление в продукции марки: сорочки в стиле business и casual. Мужчины с удовольствием покупают и носят сорочки JUPITER из-за легких в уходе материалов (использование качества pop iron и easy care), широкого спектра различных посадок (regular, modern, slim fit) и цветов, а также из-за оптимального соотношения цены и качества
4. Размерный ряд продукции: 37–56 (по вороту), XS–7XL
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: мужчины



6. В каких странах представлена марка: страны Европы, Россия, страны СНГ
7. В каких российских регионах представлена марка: все регионы России
8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: мультибрендовые магазины
9. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: €2000–4000
10. Программа клиентской поддержки: рекламные и учебные материалы, круглогодичная программа дозаказа со склада

JUMS

JUMS

Наименование компании: **JUMS**
 Контактное лицо: **Юлия Юрина**
 Город: **Рига**
 Адрес: **Maskavas str. 433. Riga, Latvia**
 Телефон: **+3 716 718 9518**
 E-mail: **info@jumsLtd.com**
 Интернет: **www.jumsLtd.com**

1. Бренд: JUMS
2. Страна происхождения: Латвия
3. Объем выпускаемой продукции: 30 000 единиц товара
4. Годовой оборот компании: €4 млн
5. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: мужская верхняя одежда, материал – функциональные и плащевые ткани, шерсть, кашемир, хлопок, натуральный мех. Также производим пуховые изделия
6. Размерный ряд продукции: 46–64
7. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: от 20 до 70 лет

8. В каких странах представлена марка: Россия, Италия, Франция, Германия, Бельгия, Швейцария, Украина, Казахстан, Азербайджан
9. В каких российских регионах представлена марка: по всей России
10. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: мультибрендовые магазины
11. Каков средний бюджет одного заказа продукции марки в Европе и в России: €10 000
12. Программа клиентской поддержки: пакет рекламных материалов



KITARO
MEN

KITARO

Наименование компании: **Romb GmbH**
 Город: **Берлин–Москва**
 Адрес: **Москва, Кронштадтский бул., 7**
 Телефон: **+7 916 691 37 19 (Россия), + 49 30 915 94 038 (Германия)**
 E-mail: **o.romb@t-online.de, t.b.bogdanova@gmail.com**
 Интернет: **www.romb-fashion.ru, www.kitaro-fashion.de**

1. Бренд: KITARO
2. Страна происхождения: Германия
3. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: мужской трикотаж, летом преимущественно хлопок, зимой – хлопок и шерсть
4. Размерный ряд продукции: S-10XL (швейные изделия), S-10XL (трикотажные изделия), отдельная шкала на высокий рост LT-6-XLT
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: мужчины от 25 лет
6. В каких странах представлена марка: Германия, Австрия, Швейцария, страны Бенилюкса, Франция, Греция, Финляндия, Россия, Казахстан, Украина

7. В каких российских регионах представлена марка: Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Новосибирск, Екатеринбург, Тюмень, Омск, Томск, Кемерово, Хабаровск, Улан-Удэ, Сочи, Череповец и др.

8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: мультибрендовые магазины
9. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: средняя цена единицы продукции на сезон осень-зима составляет €20–25, на сезон весна-лето – €10–15. Минимальный заказ – €3000
10. Программа клиентской поддержки: рекламная продукция, тренинг для персонала

CPM
Форум
Стенд
B02



KJBRAND

Наименование компании:
KJBRAND, Brand Bekleidungs GmbH
 Контактное лицо: **Anna Melcher**
 Адрес: **Rücker Str. 8, 63820**
Elsenfeld/Germany
 Телефон: **0049 (0) 9371 / 989363**
 E-mail: **a.melcher@brand-fashion.de**
 Интернет: **www.kjbrand.de**

KjBRAND®

STYLE YOUR LIFE - FEEL HAPPY!

1. Бренд: KJBRAND
2. Страна происхождения: Германия
3. Объем выпускаемой продукции: около 400 000 единиц
4. Годовой оборот компании: около €10 млн
5. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: джинсовая комбиколлекция из хлопка и льна
6. Размерный ряд продукции: 38–58 по российской шкале
7. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: от 30 до 60 лет

8. В каких странах представлена марка: в странах Евросоюза, в третьих странах
9. В каких российских регионах представлена марка: Москва, Санкт-Петербург, Самара, Ростов-на-Дону, Тюмень, Великий Новгород, Екатеринбург, Воронеж
10. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: в мультибрендовых магазинах
11. Каков средний бюджет одного заказа продукции марки в Европе и в России: минимальный заказ – 100 единиц
12. Программа клиентской поддержки: каталоги и имиджи (листовки и плакаты)

CPM
 Форум
 Стена
 E30



Наименование компании:
АО «Элис Фэшн Рус»
 Адрес: Ростов-на-Дону, 20-я линия ул., 4
 Телефон: **+7 (928) 229 81 14**
 E-mail: **sales_ruk@elis.ru**
 Интернет: **www.lalis.ru**

CPM
 Пав. 7.4
 Стена
 B27

1. Бренд: LALIS
2. Страна происхождения / страна производства: Россия
3. Объем выпускаемой продукции: более 1 млн единиц в год
4. Годовой оборот компании: 3 млрд руб.
5. Приоритетное направление в продукции марки: женская одежда средних размеров из высококачественных трикотажных и текстильных тканей европейских производителей
6. Размерный ряд продукции: 48–56 по российской шкале
7. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: мы не придерживаемся возрастных ориентиров. Для нас важны fashion-тренды, женственность,

- элегантность, стиль и антропометрические особенности фигуры
8. В каких странах представлена марка: Россия, страны СНГ
 9. В каких российских регионах представлена марка: во всех регионах страны
 10. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: магазины всех форматов
 11. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: минимум по заказу составляет 300 тыс. руб. на одну коллекцию
 12. Программа клиентской поддержки: бесплатное торговое оборудование, координация заказов, pr- и маркетинговое сопровождение



LINA

Наименование компании: **ООО «Лина ОПТ»**
 Контактное лицо: **Евгения Ермакова (старший менеджер по продажам), Наталья Богачева (директор по продажам)**
 Адрес: **Москва, 2-я Рошинская ул., 4, пом. 1, комн. 2**
 Телефон: **+7 (495) 724 88 07**
 E-mail: **oolina@inbox.ru**
 Интернет: **www.lina-market.ru**



1. Бренд: Lina
2. Страна происхождения: Россия
3. Объем выпускаемой продукции: 68 000 000 руб.
4. Годовой оборот компании: 68 000 000 руб.
5. Приоритетное направление в продукции марки: женская одежда больших размеров. Продукция выполнена из трикотажных полотен с высоким содержанием вискозы
6. Размерный ряд продукции: 50–64 (российская шкала)
7. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: от 18 лет и старше

8. В каких странах представлена марка: Россия, Беларусь, Казахстан, Украина
9. В каких российских регионах представлена марка: все регионы РФ
10. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: shop-in-shop, корнер, моно- и мультибрендовые магазины
11. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: 70 000 руб.
12. Программа клиентской поддержки: скидки, предоставление печатной продукции (каталогов, плакатов), электронных материалов



LADY SHARM
— Classic —

LADY SHARM

Наименование компании: **LADY SHARM**
Город: **Санкт-Петербург**
Адрес: **Шевченко ул., 6**
Телефон: **+7 (812) 426 15 25**
E-mail: **mia@ledisharm.com**
Интернет: **www.ledisharm.com**

1. Бренд: LADY SHARM
2. Страна происхождения: Россия
3. Объем выпускаемой продукции: 200 000 единиц в год
4. Годовой оборот компании: 280 000 000 рублей
5. Приоритетное направление в продукции марки: полный ассортимент легкого женского платья (платья, юбки, брюки, костюмы, кардиганы, шорты, туники и т. д.), а также небольшие коллекции по верхней одежде. Для пошива изделий используются современные европейские ткани, предпочтение отдается натуральным и смесовым тканям
6. Размерный ряд продукции: 48–76

7. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: от 35 лет
8. В каких странах представлена марка: Россия, Республика Беларусь
9. В каких российских регионах представлена марка: многие регионы России
10. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: монобрендовые магазины
11. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: минимальная партия – от 30 000 рублей
12. Программа клиентской поддержки: есть

Lia Mara

LIA MARA

Наименование компании: **Королева XL**
Город: **Москва**
Адрес: **3-й пр-д Марьиной Рощи, 40, стр. 1**
Телефон: **+7 (495) 225 21 11**
Факс: **+7 (495) 225 21 11**
E-mail: **info@korolevaxl.ru**
Интернет: **www.korolevaxl.ru**,
www.krasivoidorogo.ru

1. Бренд: LIA MARA
2. Страна происхождения бренда: Италия
3. Приоритетное направление в продукции марки: Lia Mara – итальянский бренд, который вобрал в себя все самые шикарные, элегантные, неотразимые модели женских вечерних нарядов. На любом торжестве дамы в наших нарядах оставят неизгладимое впечатление самой привлекательной женщины
4. Размерный ряд продукции: 54–66 по российской шкале
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: коллекция рассчитана на женщин от 20 и старше
6. В каких странах представлена марка: страны СНГ, Россия, Италия
7. В каких российских регионах представлена марка: все регионы России

8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: специализированные магазины формата plus size, свадебные салоны и магазины вечерней моды
9. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: минимальный заказ – от 30 000 рублей
10. Программа клиентской поддержки: каталоги, постеры, баннеры, электронные материалы для собственной рекламы



LIZA MACCONY

LIZA MACCONY

Наименование компании: **Королева XL**
Город: **Москва**
Адрес: **3-й пр-д Марьиной Рощи, 40, стр. 1**
Телефон: **+7 (495) 225 21 11**
Факс: **+7 (495) 225 21 11**
E-mail: **info@korolevaxl.ru**
Интернет: **www.korolevaxl.ru**,
www.kupalnik-mechta.ru

1. Бренд: LIZA MACCONY
2. Страна происхождения бренда: Франция
3. Приоритетное направление в продукции марки: купальники закрытые, открытые, юбочные, танкини больших размеров, домашняя одежда класса люкс (накидки, пончо, палантины) из высококачественных купальных тканей, шелка, шерсти
4. Размерный ряд продукции: 42–72 по российской шкале
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: коллекция рассчитана на женщин от 18 и старше
6. В каких странах представлена марка: страны СНГ, Россия, Франция
7. В каких российских регионах представлена марка: все регионы России

8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: специализированные магазины формата plus size, купальной моды и белья
9. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: минимальный заказ – от 30 000 рублей
10. Программа клиентской поддержки: каталоги, постеры, баннеры, электронные материалы для собственной рекламы





LADY SHARM
— Classic —

женская одежда
с 48 по 76
размер

производство г. Санкт-Петербург

Оптовые продажи
Санкт-Петербург, ул. Шевченко, 6
тел. (812) 426-15-25
e-mail: info@ledisharm.com

www.ledisharm.com

mat.

MAT. FASHION

Наименование компании:
MAT. FASHION/G. MONEDAS & CO

Город: **Афины**
Адрес: **Аттики Одос и Посейдонос, район Метаморфоси**
Телефон: **+30 2102836400**
E-mail: **info@matfashion.com**
Интернет: **www.matfashion.com**

CPM
8.2
Стенд
A02-A04

1. Бренд: MAT. FASHION
2. Страна происхождения: Греция
3. Объем выпускаемой продукции: 485 000 единиц в год
4. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: женская одежда больших размеров, необычный крой изделий, яркие принты, сочетание гипюра и денима, объемных шерстяных тканей и тонкой вискозы
5. Размерный ряд продукции: 42–54 (европейская шкала)
6. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: на современных женщин любого возраста
7. В каких странах представлена марка: марка представлена в более чем

- 650 точках продаж по всей Европе, в России, Канаде, Греции, Казахстане, Саудовской Аравии, ОАЭ и на Кипре
8. В каких российских регионах представлена марка: во всех регионах
9. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: в shop-in-shops в универмагах, мультибрендовых торговых точках и специализированных магазинах одежды больших размеров
10. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: минимальный размер заказа составляет 100 единиц
11. Программа клиентской поддержки: каталоги, баннеры, промоакции

maxi FASHION®

MAXIMA

Наименование компании:
Maxima, представитель OZ-Fashion
Контактное лицо: **Ольга Загун**
Город: **Düsseldorf**
Адрес: **Danziger Str. 111, 40468 Düsseldorf 105120, Москва, ул. Н. Сыромятническая, 10, стр. 2, 6-й этаж (ст. м. «Курская» или «Чкаловская»)**
Телефон: **+49-211 40 58 243, +7 (499) 270 0791**
E-mail: **info@oz-fashion.ru**
Интернет: **www.oz-fashion.ru, www.maximafashion.com**

CPM
Форум
Стенд
J06

1. Бренд: MAXIMA
2. Страна происхождения: Германия
3. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: приоритетным направлением являются платья, туники, брюки, юбки, футболки, однако здесь можно найти и верхнюю одежду, и элегантные вечерние наряды
4. Размерный ряд продукции: 44–66 по российской шкале
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: у марки нет возрастных ограничений
6. В каких странах представлена марка: Россия, Украина, Казахстан, Бельгия, Нидерланды, Австрия, Германия, Чехия, Испания

7. В каких российских регионах представлена марка: Алтайский край, Центрально-Черноземный район, Сибирь, Краснодарский край, Западное Забайкалье, Приволжский регион, Башкирия, Республика Марий Эл
8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: в моно- и мультибрендовых магазинах
9. Программа клиентской поддержки: бренд постоянно снабжает своих клиентов всей необходимой рекламной продукцией



M O D E E

MODEE

Наименование компании:
MODEE GMBH, представитель D&K Trading Ltd.
Город: **Berlin, Germany**
Адрес: **Dorfstrabe 14c. 16341 Panketal**
Телефон: **+ 49 172 3923997**
E-mail: **dk-trading@gmx.de, info@modee.de**
Интернет: **www.modee.de**

1. Бренд: MODEE
2. Страна происхождения: Германия
3. Приоритетное направление в продукции марки: пиджаки, платья, юбки, брюки, трикотаж. Это комбиколлекция
4. Размерный ряд продукции: 36–48 (немецкая шкала)
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: от 35 лет и старше

6. В каких странах представлена марка: Европа, Ближний Восток, Казахстан
7. В каких российских регионах представлена марка: все регионы России
8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: мультибрендовые магазины
9. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: €4000

CPM
Форум
Стенд
E26

**RFRF 09/2017, 19^й СЕЗОН В РАМКАХ ВЫСТАВКИ СРМ
МУЛЬТИБРЕНДОВЫЙ МАГАЗИН НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ:
НОВАЯ АССОРТИМЕНТНАЯ ПОЛИТИКА, СТАНДАРТЫ ТОРГОВОГО ЗАЛА, КОММУНИКАЦИИ С ПОКУПАТЕЛЯМИ**

ЧЕТВЕРГ 31/8/2017 – 10:30 – 18:00

- 10:30 **WGSN – АКТУАЛЬНЫЕ ТRENДЫ НА СЕЗОН ВЕСНА-ЛЕТО 2018**
Презентация на подиуме, павильон 83.
Спикер: Сара Маджони, директор департамента по ритейлу и баингу, WGSN – мирового лидера по прогнозированию в области моды и дизайна.
Эксклюзивная презентация WGSN пройдет только один раз в рамках выставки СРМ.
- RFRF – экономический форум руководителей предприятий индустрии моды. Место проведения: ЗАЛ ФУРШЕТОВ, Галерея, нижний уровень**
- 11:00 Открытие форума и приветственное слово Филиппа Кронена, управляющего партнера Igedo Company, организатора выставки СРМ
- 11:15 Презентация «Динамика экспорта одежды из стран Евросоюза по категориям, 2015/2016 и первый квартал 2016/2017»
Спикер: Райнхард Депфер, председатель Европейского совета по экспорту одежды и текстиля (EFTEC)
- 11:45 Презентация «Обзор рынка fashion 2017, прогноз на 2018»
Спикер: Анна Лебсак-Клейманс, генеральный директор Fashion Consulting Group
- 12:45 Доклад «Мультибрендовый магазин 2.0: как провести ребрендинг, чтобы угодить запросам нового покупателя»
Спикер: Елена Бурганова, генеральный директор Союза русских байеров
- 13:00 Вопросы и ответы аудитории к Райнхарду Депферу, Анне Лебсак-Клейманс и Елене Бургановой
- RFRF – СЕССИЯ СЕМИНАРОВ, ЧАСТЬ 1**
Организатор: Fashion Consulting Group (FCG)
- 13:15 Семинар «Эффективный мультибрендовый магазин»
Спикер: Наталья Чиненова, главный эксперт FCG по бизнес-технологиям в ритейле
- 14:00 Семинар «Планирование ассортимента мультибрендового магазина и универмага»
Спикер: Галина Кравченко, директор департамента «Ассортимент» Fashion Consulting Group
- 15:00 Семинар «Как построить и управлять онлайн-магазином»
Спикер: Алексей Салычев, куратор программы «Электронная коммерция в индустрии моды» НИУ ВШЭ
- 16:00 «Современные решения в дизайне магазинов, торговом оборудовании и освещении интерьеров: новости с выставки Euroshop 2017 в Дюссельдорфе. Развитие торгового формата Department Store в России на примере универмага ЦУМ Воронеж»
Спикеры: Андрей Уточкин, CEO Fashion-Retail-Design; Борис Агатов, генеральный директор PROJECT LINE
- 17:15 Презентация «B2B-платформа «Модный magazin» – новый канал для оптовых продаж»
Спикер: Вера Иванова, главный редактор «Модный magazin»

ПЯТНИЦА 1/9/2017 – 11:00 – 18:00

- 11:00 **RFRF форум о роли интернета и социальных сетей в стимулировании продаж FASHION ритейла.**
Организатор: www.moda.ru и медиахолдинг PROfashion
Приветственное слово Антона Алфера, управляющего директора www.moda.ru
- 11:15 Панельная дискуссия на русском языке «Эффективный сайт, социальные сети, мобильные приложения как основные инструменты мультиканальных продаж, или Омниканальность продаж как интегрированный подход к покупателю. Как мультибрендовым магазинам успешно участвовать в тренде активного развития онлайн-торговли»
Модератор: Антон Алфер, продюсер и основатель MODA.RU
Эксперты:
Дмитрий Тимуршин, директор агентства творческих инициатив Freedom Team, владелец магазинов фэшн-марок российских дизайнеров в Петербурге Freedom Store
Анна Слесарчук, digital-директор и SMM-менеджер универмага «Trend Island», ТЦ «Авиапарк», корнеры в универмагах «Цветной» и ЦУМ
Олег Шаран, основатель первой в России профессиональной премии в области fashion-журналистики Best Fashion Blogger, контрибьютор издательского дома Conde Nast (журнал GQ), PR-директор брендов Curaprox и Swiss Smile
- 12:30 Вопросы и ответы аудитории к участникам панельной дискуссии
- RFRF – СЕССИЯ СЕМИНАРОВ, ЧАСТЬ 2**
Организатор: медиахолдинг PROfashion
- 13:00 Панельная дискуссия «Куда развивается и как продается «made in Russia». Российские производители, дизайнеры, pret-a-porter и аксессуары»
Оптимизация логистических, таможенных и складских процессов в fashion-индустрии.
Модератор: Мария Герасименко, генеральный директор и основатель компании Fashion Advisers
Эксперты:
Ирина Малинина, генеральный директор, «ИрмаДекор»
Людмила Егорова, генеральный директор «Вона Деа»
Мария Вакатова, представитель компании «Шатком»
Роман Кукушкин, ведущий специалист по таможенному оформлению ТК «Смарт Лайнс»
Мария Кижеева, главный бухгалтер ТК «Смарт Лайнс»
- 15:00 Семинар «Система мотивации персонала в магазине одежды: мотивация, которая мотивирует»
Спикер: Екатерина Елисеева, генеральный директор Profashion Consulting
- 16:00 Семинар «Внешний вид продавца-консультанта как отображение ДНК магазина одежды»
Спикер: Астанда Чегия, имидж-тренер Profashion Consulting
- 17:00 Семинар «Web-мерчандайзинг. Новый тренд для стимулирования продаж»
Спикер: Марина Полковникова, Эксперт PROfashion Consulting
- 18:00 Окончание программы

Посещение всех сессий и докладов RFRF бесплатно при обязательном сканировании на входе бейджа посетителя выставки СРМ.

Аудитория RFRF: владельцы и генеральные директора ведущих компаний, руководители и ведущие специалисты отрасли моды, коммерческие и финансовые директора, специалисты отделов продаж fashion индустрии, сотрудники мультибрендовых и монобрендовых магазинов, онлайн-ритейлеры, студенты специализированных вузов, эксперты моды, журналисты, блогеры.

Изменения возможны, август 2017



MAXFORT

Наименование компании:

Succ.ri Bernagozzi srl

Контактное лицо: **Andrea Seracchioli**

Адрес: **Via Scudai block 38/bis Centergross 40050 Funo di Argelato Bo**

Телефон: **00 390 51864520**

E-mail: **info@maxfort.it**

Интернет: **www.maxfort.it**

1. Бренд: MAXFORT
2. Страна происхождения: Италия
3. Объем выпускаемой продукции: свыше 300 000 единиц товара
4. Годовой оборот компании: €15 млн
5. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: casual total look, большие размеры
6. Размерный ряд продукции: 52–88, XL–10XL

7. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: от 20 до 60 лет
8. В каких странах представлена марка: европейские страны, Россия, Австралия, Новая Зеландия, страны Ближнего Востока
9. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: мультибрендовые магазины
10. Каков средний бюджет одного заказа продукции марки в Европе и в России: €10 000



MODE MONTE CARLO

Наименование компании:

Mode Monte Carlo

Контактное лицо: **Peter Schönbach**

Адрес: **Mumpferfaehrstr. 13, 79713 Bad Saeckingen, Germany**

Телефон: **+49 (0) 7761 5607-0**

E-mail: **info@modemontecarlo.com**

Интернет: **www.modemontecarlo.com**

1. Бренд: MONTE CARLO CASUALWEAR
2. Страна происхождения: Германия
3. Годовой оборот компании: €10 млн
4. Приоритетное направление в продукции марки: одежда для мужчин: рубашки, рубашки-поло, футболки, свитера
5. Размерный ряд продукции: до 7XL
6. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: от 25 лет
7. В каких странах представлена марка: в 17 странах мира

8. В каких российских регионах представлена марка: все регионы России
9. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: магазины с системой shop-in-shop, мультибрендовые магазины
10. Каков средний бюджет одного заказа продукции марки в Европе и в России: от €5000
11. Программа клиентской поддержки: плакаты, стенды, рекламная продукция, каталоги



OZAI N KU



Наименование компании:

OZ-FASHION

Город: **Москва**

Адрес: **Н. Сыромятническая ул., 10, стр. 2а, 6-й этаж**

Телефон: **+7 499 2700791**

+7 966 025-25-85

E-mail: **muklukova@oz-fashion.ru**

Интернет: **www.oz-fashion.ru**

1. Бренд: OZAI N KU
2. Страна происхождения / страна производства: Греция
3. Приоритетное направление в продукции марки – женская одежда: топы, брюки, платья, жакеты, кардиганы в авангардном стиле в широком размерном диапазоне: от маленьких до size plus на любой случай жизни по доступным ценам. Натуральные и смесовые материалы
4. Размерный ряд продукции: 36–52 (немецкая шкала)
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: 30–55 лет
6. В каких странах представлена марка: Греция, Австралия, Германия, Италия, Франция, Кипр



**MAXFORT®****CPM**Павильон 2.1
Стенд С17**Итальянский бренд мужской
одежды больших размеров**

Официальный представитель
в России и странах СНГ шоу-рум Freevola
123104, Москва,
Б. Палашевский пер., 1, стр. 2
Тел.: +7 (495) 697-19-62, +7 (985) 784-95-01
jandersson.co@gmail.com
tatiana.meln@gmail.com

Шоу-рум в Болонье:
Succ.ri Bernagozzi srl
Via Degli Scudai
Blocco 38/ bis centergross
40050 Funo di Argelato (BO)

www.maxfort.it

PAUSE CAFÉ

Наименование компании: **France Trade**

Город: **Paris**

Адрес: **22 rue de la Voie des Bans,**

95100 Argenteuil

Телефон: **+3313934 03 41**

E-mail: **francetrade95@gmail.com**

Интернет: **www.francetrade-fashion.com**

1. Бренд: PAUSE CAFÉ
2. Страна происхождения: Франция
3. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: женская одежда больших размеров из натуральных и смешанных тканей; стильная классика, платья, костюмы для офиса, нарядная одежда
4. Размерный ряд продукции: 42–60 по российской шкале
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: это одежда для деловой женщины
6. В каких странах представлена марка:

Россия, Украина, Франция, Швейцария, Бельгия, Германия, Англия, Испания, Канада, Италия

7. В каких российских регионах представлена марка: Москва, регионы
8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: моно- и мультибрендовые магазины, корнеры
9. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: €3000–10 000
10. Программа клиентской поддержки: рекламная поддержка, предоставление каталогов, лубкуков, пакетов, поддержка при мерчендайзинге, проекты магазинов и корнеров, плакаты



CPM
Форум
Стенд
G18

PIONIER JEANS & CASUAL

Наименование компании:

шоу-рум Bersaglio

Контактное лицо: **Галина Зайцева**

Город: **Москва**

Адрес: **Кировоградская ул., 23а, стр. 1**

Телефон: **+7 (495) 988-44-80**

E-mail: **info@bersaglio.ru**

Интернет: **www.bersaglio.ru**

1. Бренд: PIONIER JEANS & CASUAL
2. Страна происхождения: Германия
3. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: марка PIONIER jeans & casual зарекомендовала себя как одна из ведущих фирм – производителей мужских брюк, отличающихся удобной посадкой, использованием натуральных тканей.
PIONIER – это мода для повседневной жизни с уникальной особенностью одежды, которая подходит к любой фигуре. Коллекция изготавливается из высококачественных материалов. В области больших нестандартных размеров PIONIER предлагает специальные модели, которые гарантируют идеальную посадку и высокую комфортность при ношении одежды
4. Размерный ряд продукции: брюки, джинсы 46–72 (3, 4, 5, 6-й рост)
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: для всех возрастов
6. В каких странах представлена марка: страны ЕС, Россия, Казахстан, Беларусь, Украина
7. В каких российских регионах представлена марка: все регионы России
8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: shop-in-shop, корнер, моно- и мультибрендовые магазины
9. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: €2000–5000

PIT.GAKOFF

Наименование компании:

ООО «Пит.Жакофф» (Pit.Gakoff Ltd.)

Контактное лицо: **Елена Заварзина**

Адрес: **197183, Санкт-Петербург, Сабировская ул., 37**

Телефон: **+7 (812) 430-43-33,**

+7 (812) 702-76-60,

+7 (901) 370-66-61

E-mail: **sales@pitgakoff.ru,**

director@pitgakoff.ru

Интернет: **www.pitgakoff.ru**

1. Бренд: Pit.Gakoff
2. Страна происхождения: Франция–Россия
3. Объем выпускаемой продукции: 60 000 единиц в год
4. Годовой оборот компании: 100 млн рублей
5. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: верхняя женская одежда больших размеров XXXXXL для уверенных в себе, модных и стильных женщин
6. Размерный ряд продукции: 50–86
7. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: от 25 лет

8. В каких странах представлена марка: Россия, Канада, Эстония, Финляндия
9. В каких российских регионах представлена марка: более 120 городов России
10. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: в мультибрендовых магазинах, мультибренд +size
11. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: €1500
12. Программа клиентской поддержки: рекламная продукция, каталоги на всю коллекцию по сезонам, пиар-поддержка, большая складская поддержка, рекламные материалы, плакаты

Pit. Gakoff
St. Petersburg

ТАК ПОЧЕМУ
МАГАЗИН
НЕ ТОРГУЕТ?

ПОКАЖЕМ
ТОЧКИ РОСТА!



ВАШ ПЕРСОНАЛ
МОЖЕТ ПРОДАТЬ
БОЛЬШЕ. КАК?

ЗАЧЕМ
ОТЛИЧАТЬСЯ
ОТ ДРУГИХ
МАГАЗИНОВ?



PRO*fashion*
CONSULTING

WWW.PROFASHION-CONSULTING.RU
+7 (495) 626 30 20, +7 926 386 5484



PREGIO COUTURE, ASSO DI CUORI

Наименование компании: **Emme International Srl, компания-представитель – RomB GmbH**
Город: **Москва**
Адрес: **Кронштадтский бул., 7**
Телефон: **+7 (916) 691 37 19 (Россия), +49 30 915 94 038 (Германия)**
E-mail: **o.rom@t-online.de, t.b.bogdanova@gmail.com**
Интернет: **www.romb-fashion.ru www.pregiocouture.it**



1. Бренд: PREGIO COUTURE, ASSO DI CUORI
2. Страна происхождения: Италия
3. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: коллекция верхней женской одежды, различная по стилю (модерн и классика), наполнителю (пух и синтепон), назначению (куртка и пальто), с использованием различных мехов (лиса, енот, кролик, норка, горная коза)
4. Размерный ряд продукции: 34–50 (немецкая шкала), присутствует коллекция больших размеров 38–60

5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: широкий возрастной диапазон – молодые девушки и зрелые дамы
6. В каких странах представлена марка: все страны Европы
7. В каких российских регионах представлена марка: Москва, Санкт-Петербург, Урал, Сибирь, Кавказ
8. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: в Европе – до €2000, в России – свыше €5000
9. Программа клиентской поддержки: предоставление рекламной продукции, тренинг для персонала

RAPHAELA BY BRAX

RAPHAELA BY BRAX

Наименование компании: **Brax**
Город: **Herford, Germany**
Адрес: **Wittekindstr. 16-18 32051**
Телефон: **+49 52 215 92 192**
E-mail: **stefan.lange@brax.com**
Интернет: **www.brax.com**

1. Бренд: Raphaela by Brax
2. Страна происхождения: Германия
3. Объем выпускаемой продукции: около 650 000 брюк
4. Годовой оборот компании: €21 200 000
5. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: ассортимент марки Raphaela состоит исключительно из брюк. Коллекция очень разнообразна: хлопок, деним, шерсть.
6. Размерный ряд продукции: 36–52 (европейская шкала)
7. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: женщины 40+

8. В каких странах представлена марка: во всех странах Европы, а также в России, Китае и Канаде
9. В каких российских регионах представлена марка: во всех регионах страны
10. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: как в Европе, так и в России брюки Raphaela представлены в специальных магазинах для больших размеров, в магазинах женской одежды, а также в фирменных магазинах BRAX
11. Каков средний бюджет одного заказа продукции марки в Европе и в России: средний бюджет заказа составляет порядка €2500–3000 в сезон



SEE YOU / SEE YOU SILVER

Наименование компании: **Biggi M Mode GmbH, компания-представитель – RomB GmbH**
Город: **Берлин, Москва**
Адрес: **Москва, Кронштадтский бул., 7**
Телефон: **8 (916) 691 3719 (Россия), +49 30 915 94 038 (Германия)**
E-mail: **o.rom@t-online.de t.b.bogdanova@gmail.com**
Интернет: **www.romb-fashion.ru, www.biggi-m.de**

1. Бренд: SEE YOU / SEE YOU SILVER
2. Страна происхождения: Германия
3. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: женский трикотаж преимущественно из натуральных тканей casual-business-elegant
4. Размерный ряд продукции: See You – 42–60, See You Silver – 38–56 (немецкая шкала)
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: от 35 лет
6. В каких странах представлена марка: Германия, Россия, Бельгия, Нидерланды, Италия, Франция, Испания, Австрия, Швей-

- цария, Великобритания, Венгрия, Чехия, Словакия, Канада
7. В каких российских регионах представлена марка: Москва, Санкт-Петербург, Урал, Сибирь, Дальний Восток, Кавказ
8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: мультибрендовые магазины
9. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: от €3000
10. Программа клиентской поддержки: рекламная поддержка, тренинг персонала

WWW.RAPHAELA-BY-BRAX.DE



EXPOCENTER

Краснопресненская наб. 14
123100 Москва

Павильон Форум
Стенд FOF 17

30.08. - 02.09.2017

info-service@brax.com
+49 5221 592 580/590

РЕКЛАМА

RAPHAELA
BY BRAX

SHALLE

INTERNATIONAL

SHALLE

Наименование компании: **Королева XL**
 Город: **Москва**
 Адрес: **3-й пр-д Марьиной Рощи, 40, стр. 1**
 Телефон: **+7 (495) 225-21-11**
 Факс: **+7 (495) 225-21-11**
 E-mail: **info@korolevaxl.ru**
 Интернет: **www.korolevaxl.ru, www.shalle.ru**

1. Бренд: SHALLE
2. Страна происхождения бренда: Россия
3. Приоритетное направление в продукции марки: Shalle – эксклюзивный российско-европейский бренд представляет повседневную и офисную коллекцию одежды из натуральных тканей. Модели имеют комфортную посадку, сочные и спокойные тона
4. Размерный ряд продукции: 52–72 по российской шкале
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: коллекция рассчитана на женщин от 25 и старше

6. В каких странах представлена марка: страны СНГ, Россия
7. В каких российских регионах представлена марка: все регионы России
8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: специализированные магазины формата plus size
9. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: минимальный заказ – от 30 000 рублей
10. Программа клиентской поддержки: каталоги, постеры, баннеры, электронные материалы для собственной рекламы



Silver string

СЕРЕБРЯНАЯ НИТЬ

CPM
Пав. 7.4
Стена
B16

SILVER-STRING

Наименование компании: **ООО «Серебряная нить Лтд»**
 Город: **Москва**
 Адрес: **Новгородская ул., 38**
 Телефон: **+7 (495) 601-27-27, 601-27-00, 601-25-00**
 E-mail: **info@silver-string.ru**
 Интернет: **www.silver-string.ru**

1. Бренд: SILVER-STRING
2. Страна происхождения: Россия
3. Объем выпускаемой продукции: 40–50 моделей ежемесячно
4. Приоритетное направление в продукции марки: модная и стильная женская одежда больших размеров
5. Размерный ряд продукции: 52–72 по российской шкале
6. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: от 20 лет
7. В каких странах представлена марка: Россия и страны СНГ

8. В каких российских регионах представлена марка: Центральный, Северо-Западный, Южный, Приволжский, Дальневосточный, Уральский и Сибирский федеральные округа
9. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: в монобрендовых и мультибрендовых магазинах
10. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: 200 000 рублей
11. Программа клиентской поддержки: оказание полной клиентской поддержки



SOPHIA

CURVY

SOPHIA

Наименование компании: **SEVERI SILVIO SRL**
 Представитель: **Freevola**
 Город: **Москва**
 Адрес: **Б. Палашевский пер., 1, стр. 2**
 Телефон: **+7 (495) 697-19-62**
 E-mail: **tatiana.meln@gmail.com**
 Интернет: **www.sophiacurvy.com**

1. Бренд: SOPHIA
2. Страна происхождения: Италия
3. Объем выпускаемой продукции: 200 000 единиц товара
4. Годовой оборот компании: €4 млн
5. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: женские футболки стандартных и больших размеров
6. Размерный ряд продукции: от XS до XXXL
7. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: от 35 до 60 лет

8. В каких странах представлена марка: Италия, европейские страны, Япония
9. В каких российских регионах представлена марка: марка в России пока не представлена
10. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: в универмагах, моно- и мультибрендовых магазинах
11. Каков средний бюджет одного заказа продукции марки в Европе и в России: в Европе – от €10 000 до €12 000, начальный бюджет для России – от €3000

CPM
Пав. 2.1
Стена
C17

S
SOPHIA
 CURVY



Павильон 2.1
 Стенд С17

**Итальянский бренд женской
 одежды больших размеров**

Официальный представитель
 в России и странах СНГ шоу-рум Freevola
 123104, Москва,
 Б. Палашевский пер., 1, стр. 2
 Тел.: +7 (495) 697-19-62,
 +7 (985) 784-95-01
jandersson.co@gmail.com
tatiana.meln@gmail.com

Шоу-рум в Болонье:
 Succ.ri Bernagozzi srl
 Via Degli Scudai
 Blocco 38/ bis centergross
 40050 Funo di Argelato (BO)

www.sophiacurvy.com



CPM
Пав.Фoyer
Стенд
02-06

SOLLERY FASHION & CONSULTING

Наименование компании: **Sollery fashion & consulting – официальный дистрибьютор на территории РФ и СНГ.**
Контактное лицо: **Маргарита Капитонова**
Город: **Москва**
Адрес: **ул. Академика Королева, 21**
Телефон: **+7 (495) 980 26 70**
E-mail: **info@sollery.ru, marketing@sollery.ru**
Интернет: **www.sollery.ru**

1. Бренд: Cocon Commerz, IVAN GRUNDAHL, Praechtger Berlin, Grizas, Elisa Cavaletti, Cotton Candy, Trippen
2. Страна происхождения: Германия, Италия, Дания, Литва
3. Приоритетное направление в продукции марки: одежда и трикотаж из натуральных материалов
4. Размерный ряд продукции: 44–58 по российской шкале
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: от 30 до 80 лет
6. В каких странах представлена марка: страны Евросоюза, США
7. В каких российских регионах представлена марка: все регионы России
8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: моно- и мультибрендовые магазины



9. Каков средний бюджет одного заказа продукции марки в Европе и в России: €100 000–200 000

10. Программа клиентской поддержки: проведение обучающих тренингов, показов.

Бренды предоставляют всю необходимую рекламную продукцию. Наличие свободного склада в Москве



TOPLINE

Наименование компании: **OZ-FASHION**
Город: **Москва**
Адрес: **Н. Сыромятинская ул., 10, стр. 2а, 6-й этаж**
Телефон: **+7 499 2700791**
+7 966 025-25-85
E-mail: **muklukova@oz-fashion.ru**
Интернет: **www.oz-fashion.ru**

1. Бренд: Topline
2. Страна происхождения: Греция
3. Приоритетное направление в продукции марки: формальная и casual-одежда из высококачественных тканей. Компания предлагает женскую одежду на все случаи жизни
4. Размерный ряд продукции: 48–64 (больше – по запросу)
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: от 25 лет

6. В каких странах представлена марка: европейские страны

7. В каких российских регионах представлена марка: вся Россия

8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: моно- и мультибрендовые магазины

9. Каков средний бюджет одного заказа продукции марки в Европе и в России: зависит от категории продукта, от €15 000 до €60 000

10. Программа клиентской поддержки: каталоги и баннеры

CPM
Forum
Стенд
J07



ULLA POPKEN

Наименование компании: **Ulla Popken GmbH**
Адрес: **Am Waldrand 19, D-26180 Rastede (Германия)**
Телефон: **+7 (495) 201-39-17 (Москва), +49 (0) 4402 799 273 (Германия)**
E-mail: **marc.brocato@popken.de (Германия), MBR@ullapopken-moscow.ru (Москва)**
Интернет: **www.ullapopken.de, www.ullapopken-moscow.ru**

1. Бренд: ULLA POPKEN
2. Страна происхождения: Германия
3. Годовой оборот компании: 2011/12 – €247,4 млн (брутто)
4. Приоритетное направление в продукции марки: продукция Ulla Popken GmbH соответствует высочайшим стандартам качества. К стандарту Ulla Popken GmbH относится предложение безупречной продукции с акцентом на бережное использование природных ресурсов. Безопасность продукции означает для Ulla Popken GmbH безопасность потребителей
5. Размерный ряд продукции: 48–72 по российской шкале или 42–66 (немецкая шкала)
6. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: женщины любого возраста
7. В каких странах представлена марка: Германия, Австрия, Швейцария, Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Франция, Чехия,

Кувейт, Катар, Египет, Греция, Польша, Венгрия, Россия, Сирия, Саудовская Аравия, ОАЭ, Финляндия, Швеция, Босния и Герцеговина, Хорватия

8. В каких российских регионах представлена марка: Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Тюмень, Новосибирск, Красноярск, Кемерово, Омск, Оренбург, Иркутск, Улан-Удэ, Барнаул, Уфа, Нижневартовск, Краснодар, Иваново, Ярославль, Кострома, Самара, Владивосток, Хабаровск

9. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: в России – монобрендовые магазины (франшиза) в ТРЦ или отдельно стоящие магазины, площадь от 120 до 200 м²

10. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: зависит от размера магазина

11. Программа клиентской поддержки: существует

Ulla Popken

**ОДЕЖДА БОЛЬШИХ РАЗМЕРОВ
ОТ НЕМЕЦКОГО БРЕНДА ULLA POPKEN
РАЗМЕРЫ 48-72**



- немецкий бренд
- уникальность и узнаваемость коллекций
- более 300 собственных магазинов, дистанционная торговля по каталогам и онлайн торговля
- более 180 франчайзинговых и shop in shop магазинов в мире
- 30 лет на международном рынке
- 12 коллекций и 12 поставок в год



**+7 (495) 201-39-17
+49 (0) 4402 799 273
ullapopken.de
ullapopken-moscow.ru
MBR@ullapopken-moscow.ru**

URBAN STYLE

Наименование компании: **Urban Style**
 Город: **Санкт-Петербург**
 Адрес: **Старо-Петергофский пр-т, 40, лит. А**
 Телефон: **+7 (812) 677-31-04, +7 (921) 762-65-25**
 Факс: **+7 (812) 677-31-04**
 E-mail: **efremova-us@yandex.ru**
 Интернет: **www.urbanopt.ru, palto-urbanstyle.ru**

1. Бренд: Urban Style
2. Страна происхождения: Россия
3. Приоритетное направление в продукции марки: женские плащи из европейских (Франция, Италия) хлопкосодержащих тканей с водоотталкивающей пропиткой. Летние пальто из «вареной шерсти», куртки, пальто демисезонные и зимние с утеплителем Isosoft (Изософт), пуховики
4. Размерный ряд продукции: 42–66 по российской шкале. Идеальная посадка в любом размере. Есть возможность увеличить размерный ряд
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: коллекции рассчитаны на современных, модных и стильных женщин, ценящих комфорт и качество, от 25 лет и старше

6. В каких странах представлена марка: Россия
7. В каких российских регионах представлена марка: все регионы России
8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: мультибрендовые магазины
9. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: минимальная партия – от 50 000 рублей
10. Программа клиентской поддержки: предоставление каталогов, фирменных пакетов, электронных материалов для собственной рекламы, размещение информации о магазинах клиента на нашем сайте

CPM
Пав. 7.5
Стенд А60

VERPASS

Наименование компании: **Verpass, представитель OZ-Fashion**
 Контактное лицо: **Ольга Загун**
 Город: **Düsseldorf**
 Адрес: **Danziger Str. 111, 40468 Düsseldorf 105120, Москва, ул. Н. Сыромятническая, 10, стр. 2, 6-й этаж (ст. м. «Курская» или «Чкаловская»)**
 Телефон: **+49 211 40 58 243, +7 (499) 270 0791**
 E-mail: **info@oz-fashion.ru**
 Интернет: **www.oz-fashion.ru, www.verpass.com**



VERPASS

1. Бренд: VERPASS
2. Страна происхождения: Германия
3. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: приоритетным направлением являются платья, туники, брюки, юбки, футболки, однако в ассортименте марки присутствуют верхняя одежда и вечерние наряды
4. Размерный ряд продукции: 44–66 по российской шкале
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: возрастных ограничений нет, но есть молодежная вторая линия Maxima. Продукция бренда предназначена для современной жительницы большого города, которая ценит комфорт и практичность, предпочитая

6. В каких странах представлена марка: Россия, Украина, Казахстан, Бельгия, Нидерланды, Австрия, Германия, Чехия, Испания
7. В каких российских регионах представлена марка: Алтайский край, Центрально-Черноземный район, Сибирь, Краснодарский край, Западное Забайкалье, Приволжский округ, Башкирия, Республика Марий Эл
8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: мультибрендовые магазины
9. Программа клиентской поддержки: пиар-поддержка, складская программа, мерчандайзинг

CPM
Форум
Стенд J06

VIA APPIA — DUE —

VIA APPIA DUE

Наименование компании: **C.E.d.E.R. GmbH**
 Контактное лицо: **Андрэ Баум**
 Адрес: **Am Hasensprung 1, 16567, Mühlenbeck, Germany**
 Телефон: **+49 (0) 33056/41000**
 E-mail: **info@ceder-gmbh.de**
 Интернет: **www.ceder-gmbh.de**

CPM
Форум
Стенд F08

1. Бренд: VIA APPIA DUE
2. Страна происхождения: Германия
3. Объем выпускаемой продукции: около 2 млн единиц в год
4. Годовой оборот компании: около €50 млн
5. Приоритетное направление в продукции марки: модная одежда больших размеров с отличной посадкой из высококачественных материалов, высокая рентабельность продукта, индивидуальность и качество. Наша покупательница высоко ценит качество и крой, выгодно подчеркивающий ее фигуру. Это молодая женщина от 30 лет, и для нее уверенность в себе не зависит от размера одежды. Средняя цена: €27–29
6. Размерный ряд продукции: 42–54 (европейская шкала)

7. В каких странах представлена марка: Германия, Франция, Греция, Австрия, Швейцария, Бельгия, Нидерланды, Италия, Ирландия, Чехия, Венгрия, страны Балтии, Украина, Россия
8. В каких российских регионах представлена марка: Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Пермь, Ростов-на-Дону, Краснодар, Омск, Новосибирск и многие другие города
9. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: мультибрендовые магазины
10. Каков средний бюджет одного заказа продукции марки в Европе и в России: минимальный заказ – 100 единиц продукции
11. Программа клиентской поддержки: имиджевые фотографии, постеры, рекламные материалы



CPM

Новая коллекция бренда
size plus **VERPASS** будет представлена
на выставке **CPM COLLECTION
PREMIERE MOSCOW** с 30 августа
по 2 сентября. Павильон FORUM,
стенд J06

И в шоу-руме **OZ-FASHION**,
Москва – с 5 сентября
по 1 октября 2017 года

Представительство в Германии
FASHION HOUSE 2, Room A002-004
Danziger Strasse 111, 40468 Dusseldorf
Tel.: +49 211 405-82-43
Tel.: +49 211 650-46-06
Fax.: +49 211 405-82-45

Представительство в России
Шоу-рум OZ-Fashion
Ул. Нижняя Сыромятническая,
д. 10, стр. 2а, 6-й этаж
Тел.: +7 (499) 270-07-91
Тел.: +7 (966) 025-25-85



Совместный проект ИД PROfashion и выставки CPM

PROfashion Большие размеры / SUPER SIZE CPM № 9, август 2017, –
путеводитель по компаниям, представляющих одежду больших размеров

Периодичность:

2 раза в год, во время проведения выставки CPM

Тираж: 5000 экземпляров

Распространение:

бесплатное среди посетителей выставки CPM,
по уникальной базе франчайзи сегмента розничной торговли

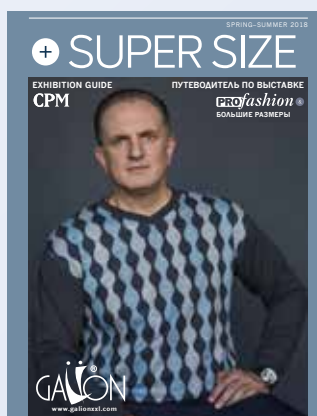
Электронная версия на сайтах:

www.profashion.ru

www.cpm-moscow.ru

Следующий выпуск – февраль 2018 г.

ИД PROfashion предлагает дополнительную возможность более эффективной рекламы концепций регионального развития, рассчитанной на байеров и потенциальных партнеров в сфере розничной торговли



генеральный директор

Олеся Орлова

orlova@profashion.ru

коммерческий директор

director@profashion.ru

рекламный отдел

Анастасия Петрунькина

adv@profashion.ru

Екатерина Левис

reklama@profashion.ru

Юлия Попкова

adv1@profashion.ru

директор по развитию

Юрий Гуцин

expo@profashion.ru

распространение

sales@profashion.ru

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов. Перепечатка материалов без письменного разрешения редакции запрещена.

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных текстов и модулей. Учредитель, издатель ООО «ПРОФЭШН».

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС 77 – 66509, выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор) от 14.07.2016 г. Выход номера из печати 28.08.2017 г.

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР» – Москва, Электrozаводская ул., 20. www.vivastar.ru

Контакты:

Адрес: 123007, Москва, Бизнес-центр «Бега»,
3-й Хорошевский проезд, 1, стр. 1, офис 626
телефон +7 (495) 626-30-20

ПОКАЗЫ МОД FASHION SHOWS

СРЕДА 30/8/2017 – WEDNESDAY 30/8/2017

11:00	LINGERIE & SWIM fashion show case	24
12:00	CPM opening	83
13:30	CPM selected	83
14:30	Indonesia – Ready to wear	83
15:00	LINGERIE & SWIM fashion show case	24
15:00	CPM kids	83
15:30	DESIGNERPOOL	83
16:30	India – Ready to wear	83
18:00	GRAND DEFILE MODE LINGERIE & SWIM MOSCOW powered by LINGERIE MAGAZINE	83

ЧЕТВЕРГ 31/8/2017 – THURSDAY 31/8/2017

10:30	WGSN Buyer's Briefing Spring/Summer 2018	83
11:00	LINGERIE & SWIM fashion show case	24
12:30	CPM selected	83
13:00	Beatrice.B	83
14:00	Warnatasku	83
15:00	LINGERIE & SWIM fashion show case	24
15:00	CPM kids	83
15:30	Caterina Leman	83
16:00	Xenia Design	83
17:00	Burda Fashion Start Contest	83

ПЯТНИЦА 1/9/2017 – FRIDAY 1/9/2017

11:00	LINGERIE & SWIM fashion show case	24
12:30	CPM selected	83
14:00	Design School „ArtFuture“, St. Petersburg	83
15:00	LINGERIE & SWIM fashion show case	24
15:00	CPM kids	83
15:30	DESIGNERPOOL	83

ПАВИЛЬОН
HALL
83 / 24

CPM

VIA APPIA — DUE —

РЕКЛАМА



**КОЛЛЕКЦИЮ ВЫ МОЖЕТЕ
ЗАКАЗАТЬ:**

СРМ

СРМ 30 АВГУСТА – 2 СЕНТЯБРЯ 2017

ПАВИЛЬОН ФОРУМ

СТЕНД ФИРМЫ CEDER (FO-F08)

МОСКВА, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»,
КРАСНОПРЕСНЕНСКАЯ НАБ., 14

C.E.D.E.R.

GmbH

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО НА
ТЕРРИТОРИИ РОССИИ И СТРАН СНГ:
TEL: +49-33056-41000
FAX: +49-33056-42242
INFO@CEDER-GMBH.DE