

SPRING SUMMER 2016

+ SUPER SIZE

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО ВЫСТАВКЕ

EXHIBITION GUIDE

PRO *fashion*



CPM

БОЛЬШИЕ РАЗМЕРЫ



anathed
BY PARAKIAN



16+

Пав. 8.1, стенд В16

LALIS

48-56
размеры



РЕКЛАМА

СРМ
2-5 сентября 2015 г.
Павильон 7.4, стенд В27

РОСТОВ-НА-ДОНУ +7 (928) 270-69-14
МОСКВА +7 (926) 210-37-04
ЕКАТЕРИНБУРГ +7 (912) 688-19-89

Вы хотите красивый бизнес?
Откройте свой магазин. www.lalis.ru

НОВОСИБИРСК +7 (983) 307-91-54
КАЗАНЬ +7 (987) 205-62-71
АЛМАТЫ +7 (777) 555-38-48

Нестандартным размерам – нестандартный промоушен

Креативность, инновационность, оригинальность в продвижении своего fashion-проекта – это то, что дает возможность молодым российским дизайнерам одежды plus size завоевать рынок и найти своих лояльных покупателей. Выбор правильного канала коммуникации и стиля общения бренда с потребителями имеет большое значение в построении коммуникационного процесса.

Наиболее эффективными средствами повышения известности и продвижения продаж товаров являются:

- реклама в медийном пространстве и в социальных сетях;
- прямой маркетинг;
- личные продажи;
- PR – совокупность мероприятий, направленных на формирование и поддержание репутации компании;
- спонсорство и другие.

Какие из этих инструментов лучше всего помогают продвигать одежду plus size?

ПОЛНЫЙ FASHION

Сегодня в России существует несколько десятков производителей plus size, которые обеспечивают рынок этого сегмента качественной и модной одеждой. Тем не менее появление нового формата в этом сегменте стало своевременным предложением, ведь интерес к локальным дизайнерам растет. Идея объединить усилия и организовать единую онлайн-площадку для продаж и продвижения позволила модельерам уделить больше внимания созданию уникальных и качественных моделей, а продажи и продвижение делегировать онлайн-проекту, каковым стал специализированный интернет-магазин дизайнерской одежды больших размеров «Полный Fashion». Несомненно, одним из самых важных факторов, повлиявших на создание такой платформы, является бурное развитие брендов молодых российских дизайнеров в изменившихся экономических условиях. *«Проект «Полный Fashion» – это стартан и площадка для экспериментов в области продвижения plus size, – поясняет Лера Сова, создательница проекта, стилист-имиджмейкер и модный блогер. –*



Данна Каримова, весна-лето 2015, коллекция Nikolleta

«Это не просто магазин одежды больших размеров, это желание дать возможность пышным женщинам выглядеть модно, красиво и стильно, а российским дизайнерам – продавать и продвигать продукт под собственным брендом в интернет-пространстве, где сосредоточена целевая аудитория.»

Уникальность такого проекта заключается в том, что он объединяет в себе интернет-магазин и интернет-ателье дизайнерской одежды больших размеров, а также предоставляет сопровождение профессионального стилиста-имиджмейкера. *«Моей целью является создание специального пространства, где барышня размера «плюс» независимо от возраста сможет полностью собрать для себя гардероб – от нижнего белья до верхней одежды, от спортивного костюма до вечернего платья, – рассказывает Лера. – Разумеется, найдутся и аксессуары, сумки и обувь.»*



Лера Сова



Данна Каримова



Евгения Соловьева

БРЕНДОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ

Создание актуального портфеля брендов для онлайн-магазина – ключ к его успеху. Очень важно, чтобы линейка была разнообразной и соответствовала запросам целевой аудитории. Идея пригласить к сотрудничеству именно российских молодых дизайнеров довольно актуальна. Талантливые локальные модельеры находятся на острие тех изменений, которые происходят в индустрии моды; главные их козыри – понимание нужд современного потребителя и инициативный подход к их удовлетворению. Большая часть этих дизайнеров обладает редким сочетанием двух качеств – креативным мышлением и деловой интуицией.

Сейчас с интернет-магазином «Полный Fashion» сотрудничают такие марки как Nikolay Krasnikov, Nightingale, Natasha Kirichenko, Lis Fashion Studio, Lena Karnauhova, Danna Karimova и другие. Для того чтобы расширять линейку брендов и ассортимент, Лера Сова постоянно ведет поиск новых поставщиков среди локальных дизайнеров, готовых производить одежду plus size.

«Я с удовольствием помогаю в создании дизайнерами индивидуальных вещей по меркам наших постоянных клиентов, максимально сокращая сроки и делая процесс легким и приятным, – комментирует Лера. – Дизайнерам такая помощь позволяет удовлетворить потребность клиента по максимуму.»

*«Сейчас я очень много занимаюсь индивидуальным пошивом и получаю от этого большое удовольствие, – рассказывает **Евгения Соловьева**, дизайнер и основатель бренда Nightingale. – На мой взгляд, без этого опыта невозможно узнать и прочувствовать потребности клиента в сегменте plus size. Все полученные знания и опыт я переносу в массовое производство.»*

Данна Каримова, дизайнер и основатель одноименного бренда, рассматривает сотрудничество с «Полным Fashion» как возможность создавать авторскую одежду в сегменте plus size. *«Это не только площадка для дополнительных продаж, но и способ продвигать свой бренд практически без дополнительных инвестиций, – уточняет Данна. – Эффективность участия в проекте очень высока. Например, мой уникальный жилет-трансформер стал хитом продаж. Он пользуется невероятной популярностью у девушек plus size, потому что скрывает все недостатки фигуры и при этом выглядит элегантно и стильно.»*

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

Диверсификация предложений потенциальным клиентам – действенный способ расширения границ бренда. Создание новых проектов, связанных с основной деятельностью компании, приносит ей дополнительный доход и продвижение.

«Полный Fashion» предъявляет особые требования к качеству и стилистике фотографий, а также к профессионализму моделей. Визуальный материал – это инструмент для привлечения внимания к бренду, приглашение новых и постоянных клиентов к взаимодействию с ним. Профессиональная и качественная фотосъемка одежды plus size, которая используется в рекламных кампаниях и каталогах интернет-магазина, – очень важный в этом смысле канал. Для того чтобы обеспечить высокий уровень качества визуального рекламного контента, «Полный Fashion» решился на нестандартный шаг – создал



Danna Karimova, весна-лето 2015, коллекция Patricia Bianca

собственную школу моделей Plus Size. Идея рекламных кампаний заключается в том, что любая девушка с пышными формами может выглядеть как модель, если над ее имиджем поработал профессиональный стилист. Такая стратегия мотивирует потребителей обновлять гардероб и стиль. Кроме того, модели – выпускницы школы, одетые в дизайнерскую одежду, – живая реклама интернет-магазина. Еще одна идея проекта «Полный Fashion» – запуск спортивной студии Plus Size, которая будет специализироваться на работе с девушками пышных форм.

МАСТЕР-КЛАССЫ

Немаловажный канал для продвижения plus size – проведение различных открытых мастер-классов по стилю и имиджу, с привлечением дизайнеров, во время fashion-мероприятий, а также организация совместных событий с модельерами и шоу-румами, специализирующимися на создании моделей больших размеров. Такая коммуникационная деятельность – процесс двусторонний: он заключается в обмене информацией между компанией и потребителями, и его обязательной составляющей является обратная связь с потребителями. Например, мероприятие «Модный девичник «Без крайностей!», которое было проведено магазином дизайнерской одежды «Полный Fashion» и шоу-румом российских дизайнеров R.E.D., позволило рас-

ширить круг лояльных покупателей обоих участников. Привлекают целевую аудиторию и такие события как цикл лекций, посвященных визуальной коррекции фигуры, цветотипам и гармонии цвета «Модный кофе», «Бизнес-Девичник» с экспертами по свадебной моде, мастер-класс о типах фигуры на Фестивале российской моды, маркет в «Усадьбе Джаз» и благотворительные распродажи в рамках «Благотворительного фонда ОРБИ», для которого «Полный Fashion» предоставил товары интернет-магазина и где можно было получить индивидуальную консультацию по стилю от Леры Сова.

Одним из самых креативных решений в стратегии продвижения одежды plus size стало сотрудничество с «Центром снижения веса Доктора Гаврилова», в котором Сова в рамках своего мастер-класса рассказывает целевой аудитории о том, как корректировать фигуру с помощью одежды в процессе похудения, и лично проводит презентации коллекций из интернет-магазина.

Еще один важный PR-ход – флаеры, дающие возможность приобрести одежду со скидкой в 10%, которые распространяются вместе с журналом «Настроение стройности», выпускаемым Центром Доктора Гаврилова.

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ

Аккаунт в социальной сети – важный инструмент продвижения проекта, ведь он позволяет оперативно информировать подписчиков о новых поступлениях, скидках, приглашать на мероприятия, давать советы по стилю и имиджу непосредственно целевой аудитории. Проведение различных конкурсов в соцсетях – дополнительная возможность привлечь внимание к бренду. Например, «Полный Fashion» проводил конкурс «В фокусе», где главным призом было дизайнерское платье, а первые три места – фотосессия в нарядах из интернет-магазина. Кроме того, всем принявшим участие в конкурсе предоставлялась скидка в 5% на первый заказ.

Важным инструментом для создания привлекательного имиджа проекта являются публичные положительные отзывы клиентов, рекомендации которых служат лучшей рекламой и мотивируют потенциальных покупателей совершить покупки.

ТЕЛЕЭФИР

Так называемая скрытая реклама на телевидении чрезвычайно эффективна. Этот вид рекламы может одновременно информировать и развлекать зрителей, вызывать у них позитивные эмоции. Комплексное сочетание визуальных образов, звука и динамики позволяет оказывать сильное влияние на потенциальных покупателей. Именно такой отклик вызвало участие проекта «Полный Fashion» в телепрограмме «Модный приговор». Все образы для девушек plus size были созданы из вещей, доступных к заказу в онлайн-магазине. А телеканал «МИР 24» снял репортаж о школе моделей Plus Size и об истории создания «Полного Fashion». Появление на телеэкране дает возможность укрепить имидж бренда, повысить его популярность и, кроме того, существенно расширить круг потенциальных клиентов.

ИНДИВИДУАЛИЗАЦИЯ

Индивидуализация – один из самых верных путей к лояльности покупателей, повторным покупкам и увеличению объемов продаж.

Она создает более тесные взаимоотношения с клиентами. Самый эффективный метод привлечения клиентов plus size – это предоставить им возможность приобрести модели, которые сшиты специально для них, с учетом особенностей вкуса и параметров фигуры, а также получить личную помощь стилиста в создании индивидуального образа. «Я обожаю делать женщин красивыми, обожаю видеть, как начинают блестеть их глаза после преображения!» – признается Лера Сова. – Женщины с формами – что может быть прекраснее? Только хорошо одетая женщина с формами.

Каждый день стараюсь привнести в мир немного красоты и гармонии. Я создала этот проект, с каждым днем набирающий обороты, чтобы показать, что барышня любого размера и типа фигуры может и должна выглядеть красиво, модно и стильно.

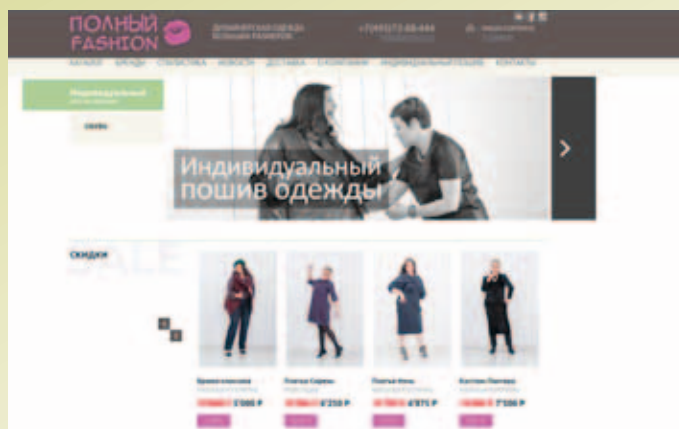
Достичь эффективности в продвижении на рынке больших размеров в условиях российского рынка возможно, используя следующие правила:

- найти оригинальную идею и мыслить инновационно;
- быть последовательным в представлении имиджа и личности бренда;
- точно определить свою целевую аудиторию и удовлетворять ее специфические потребности;
- анализировать стратегии конкурентов во избежание стратегических повторов и однообразия в своем секторе;
- подчеркивать уникальность бренда в рекламных сообщениях.

А главное правило – это оптимизм и вера в успех. +



Бренд Евгении Соловьевой Nightingale, сезон осень-зима 2015/16



anathеa BY PARAKIAN

ANATHEA BY PARAKIAN

Наименование компании:

Didier Parakian,

представитель OZ-Fashion

Контактное лицо: **Ольга Загун**

Город: **Düsseldorf, Москва**

Адрес: **Danziger Str. 111,**

40468 Düsseldorf /

105120, Москва, Н. Сыромятническая ул.,

10, стр. 2, 7-й этаж (ст. м. «Курская»

или «Чкаловская»)

Телефоны: **+49-211 40 58 243,**

+7 (499) 270 0791

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

Интернет: **www.oz-fashion.ru,**

www.anatheabyparakian.com



1. Бренд: ANATHEA BY PARAKIAN
2. Страна происхождения: Франция
3. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: женская одежда (платья, юбки, блузы) из шелка, вискозы, льна
4. Размерный ряд продукции: 38–54 (французская шкала)

CPM
Пав. 8.1
Стенд
B17

5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: от 30 и старше
6. В каких странах представлена марка: Германия, Франция, Япония, Америка, Россия, Украина, Италия, Казахстан, страны Прибалтики
7. В каких российских регионах представлена марка: Центральный, Приволжский, Северо-Западный, Южный, Дальневосточный федеральные округа, Западная и Восточная Сибирь и Урал
8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: моно- и мультибрендовые магазины
9. Программа клиентской поддержки: пиар-поддержка, складская программа, мерчандайзинг и концепт фирменного магазина

amazone

AMAZONE

Наименование компании: **КоролеваXL**

Город: **Москва**

Адрес: **3-й пр-д Марьиной Рощи,**

40, стр. 1

Телефон: **+7 (495) 225-02-11**

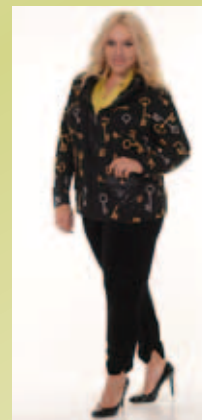
Факс: **+7 (495) 225-21-11**

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

Интернет: **www.korolevaxl.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 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.



ATELIER TORINO

Наименование компании:

Агентство Bersaglio

Контактное лицо: **Марина Алексеева**

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: ATELIER TORINO
2. Страна происхождения: Германия
3. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: ATELIER TORINO – немецкий бренд с итальянским настроением, специализирующийся на современной классике: casual пиджаки, брюки, жилеты и, конечно же, костюмы. Марка предлагает несколько вариантов посадки: классическая, зауженная и линия «Атлетик» (для мужчин, увлекающихся спортом)
4. Размерный ряд продукции: 46–64 (низкий, средний и высокий рост)

5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: с 16 до 60 лет
6. В каких странах представлена марка: Германия, Италия, Бельгия, Франция, Австрия, Литва, Россия
7. В каких российских регионах представлена марка: Москва, Великий Новгород, Камчатка, Благовещенск
8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: shop-in-shop, корнер и мультибрендовые магазины
9. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: €5000–10 000

CPM
Форум
Стенд
G24



bestia donna

CPM
Пав. 7.5
Стенд
A48-B47

BESTIA DONNA

Наименование компании:

ООО «Концепт Групп»

Контактное лицо: **Оксана Журбина,
Светлана Глинская**

Адрес: **Санкт-Петербург, ул. Рентгена, 5/26**

Телефон: **+ 7 (812) 322-11-22**

E-mail: **info@bestia.cc**

Интернет: **www.donna.bestia.cc**

1. Бренд: BESTIA DONNA (линейка Plus Size марки Bestia)
2. Страна происхождения: Россия
3. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: 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: 25–45 лет
6. В магазинах какого формата марка будет продаваться в России: в мультибрендовых магазинах
7. Программа клиентской поддержки: пакет рекламных материалов (каталог, плакаты, имиджевые фотографии), методические материалы по мерчендайзингу, консультации при подборе ассортимента

BASSINI

BASSINI

Наименование компании: **КоролеваXL**

Город: **Москва**

Адрес: **3-й пр-д Марьиной Рощи,
40, стр. 1**

Телефон: **+7 (495) 225-02-11**

Факс: **+7 (495) 225-21-11**

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

Интернет: **www.korolevaxl.ru**

1. Бренд: BASSINI
2. Страна происхождения бренда: Англия
3. Приоритетное направление в продукции марки: женская одежда – блузоны и юбки
4. Размерный ряд продукции: 48–64 по российской шкале
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: коллекция рассчитана на женщин от 35 и старше
6. В каких странах представлена марка: страны СНГ, Россия, Дания, Англия
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.



CHALOU

Наименование компании: **CHALOU GmbH**

Город: **Москва**

Адрес: **123610, Москва,
Краснопресненская наб., 12**

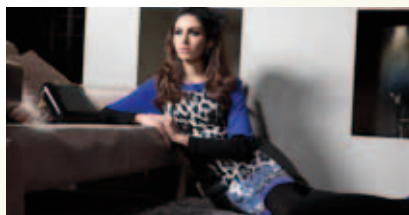
Телефон: **+7 (495) 761 4901**

Интернет: **www.chalou.de, www.chalou.ru**

1. Бренд: CHALOU
2. Страна происхождения: Германия
3. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: женская одежда больших размеров, 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: европейская часть России, Сибирь и Дальний Восток
8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: мультибрендовые магазины формата plus size

CPM
Форум
Стенд
С33



COLB

Наименование компании: **OZ FASHION**
 Город: **Moscow / Duesseldorf**
 Адрес: **ул. Н. Сыромятническая, 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: в России, Италии, Японии, Гонконге, США, Германии, Франции, Канаде, Нидерландах, Великобритании, Казахстане, Азербайджане, Чехии

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: в мультибрендовых магазинах
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
 С12

DORISSTREICH.

DORIS STREICH

Наименование компании: **Streich Bekleidungswerk GmbH & Co. KG, представитель в России – GUL Handels GmbH**
 Контактное лицо:
Юлия Гартфельдер
 Телефон: **+49 89-693867-0**
 E-mail: **info@gulhandel.de**
 Интернет: **www.dorisstreich.de, www.gulhandel.de, www.angellik.ru**

1. Бренд: DORIS STREICH
2. Страна происхождения: Германия
3. Объем выпускаемой продукции: примерно 400 000 единиц в год
4. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: 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: в мультибрендовых магазинах и магазинах с системой shop-in-shop
9. Каков средний бюджет одного заказа продукции марки в Европе и в России: €8000
10. Программа клиентской поддержки: клиентам предлагается обширный набор рекламной продукции (проспекты, ручки, постеры, рекламные сувениры, каталоги)

CPM
 Форум
 Стенд
 E39



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: во всех регионах 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
 H23

COLB

РЕКЛАМА

CPM

Павильон 2.1,
стенд С12

Представительство в Германии

FASHION HOUSE 2, Room 2 A 003
Danziger Straße 111, 40468 Düsseldorf

Tel.: +49 211 405-82-43

+49 211 650-46-06

Fax: +49 211 405-82-45

Представительство в России

Showroom Галерея Artplay
105120, Москва, ул. Н. Сыромятническая,
10, стр. 2, 7-й этаж (ст. м. «Курская»
или «Чкаловская»)

Tel. & Fax: +7 499 270-07-91

Mobile 1: +7 925 738-44-32

Mobile 2: +7 965 245-99-93

www.colb.it

 **FASHION**
www.oz-fashion.ru

www.oz-fashion.ru



CPM
Форум
Стенд
D40

CPM THE COLLECTION DUE

Наименование компании:
Christa Probst fashion group,
представитель в России –
GUL Handels GmbH
Контактное лицо: **Юлия Гартфельдер**
Телефон: **+49 89-693867-0**
E-mail: **info@gulhandel.de**
Интернет:
www.chista-probst-group.com,
www.gulhandel.de, www.angellik.ru

1. Бренд: CPM DUE
2. Страна происхождения: Германия
3. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: рубашки, трикотажные изделия
4. Размерный ряд продукции: 42–54
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: от 30 лет
6. В каких странах представлена марка: все европейские страны, Россия
7. В каких российских регионах представлена марка: во всех регионах
8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: мультибрендовые магазины
9. Каков средний бюджет одного заказа продукции марки в Европе и в России: €5000
10. Программа клиентской поддержки: клиентам предлагается обширный набор рекламной продукции (проспекты, ручки, постеры, рекламные нирры, каталоги)



CPM
Пав. 8.2
Стенд
C02

FA CONCEPT

Наименование компании: **France Trade**
Город: **Paris**
Адрес: **22 rue de la Voie des Bans,**
95100 Argenteuil
Телефон: **+33139340341**
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, Англия
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 лубкуков

Felina

FELINA

Наименование компании:
Представительство фирмы «Фелина ГмбХ» ФРГ в г. Москва
Контактное лицо: **глава представительства – Ковалев Андрей Александрович**
Город: **Москва**
Адрес: **117335, Москва,**
ул. Вавилова, 69/75, оф. 326
Телефоны: **+7 (499) 134-10-35,**
+7 (495) 938-23-40
E-mail: **felina-moskau@mail.ru**
Интернет: **www.felina.ru**

1. Бренд: FELINA, CONTURELLE
2. Страна происхождения: Германия
3. Годовой оборот компании: около €50 млн
4. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: женское белье из комбинированных материалов и эксклюзивного шитья и кружева
5. Размерный ряд продукции: А–Н; 65–115
6. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: Felina – 45+, Conturelle – 30+
7. В каких странах представлена марка: практически во всех, за исключением Южной Америки, Центральной Африки, Японии и некоторых стран Юго-Восточной Азии (Вьетнама, Таиланда и др.)
8. В каких российских регионах представлена марка: практически во всех
9. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: в России – в мультибрендовых магазинах. В Польше, Венгрии, Германии есть магазины с наименованием Felina, но и в них бренды фирмы с целью расширения предложения дополняются другими брендами.
10. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: минимальный первоначальный заказ из России – €3000
11. Программа клиентской поддержки: совместные рекламные акции, обучение торгового персонала, бонусы лучшим продавцам, презентации, бесплатное обеспечение вешалками, баннерами, плакатами, совместное участие в выставках

РЕКЛАМА

felina

BLOSSOM

UP TO H CUP

Представительство фирмы «Фелина ГмбХ» ФРГ в г. Москве ул. Вавилова д. 69/75 офис 326
тел. +7-499-134-10-35, +7-495-938-23-40 e-mail: felina-moskau@mail.ru www.felinainternational.com

FUEGOLITA & ANANKE

Наименование компании:

FUEGOLITA SAS

Контактное лицо: **Lea Migliorini**

Адрес: **124 Traverse Le Mee – 13008 Marseille - France**

Телефон: **0033 4 91 16 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 – свитера, 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: в Сочи, Москве, Ростове, Казани, Новосибирске, Владикавказе
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: €4000



GALION

Наименование компании: **Galion**

(ИП Коновец О.В.)

Контактное лицо: **Любовь Судакова**

Адрес: **Россия, Нижний Новгород, ул. Богородского, 5/6**

Телефоны: **+7 (831) 435-46-79**

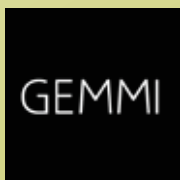
(831) 461-21-90

E-mail: **4612190@mail.ru**

Интернет: **www.galionxxl.com**

1. Бренд: GALION
2. Страна происхождения: Россия
3. Объем выпускаемой продукции: 45 000 единиц
4. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: мужская одежда больших размеров – полный ассортимент для розничного магазина, от нижнего белья до пальто. Для изготовления одежды используются натуральные и смешанные ткани европейского производства.
5. Размерный ряд продукции: 60–82 по российской шкале
6. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: без возрастных ограничений
7. В каких странах представлена марка: Белоруссия, Казахстан, Латвия, Россия

8. В каких российских регионах представлена марка: практически во всех регионах
9. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: в специализированных магазинах одежды нестандартных размеров и в мультибрендовых магазинах мужской одежды
10. Каков средний бюджет одного заказа продукции марки в Европе и в России: минимальный заказ — €1000
11. Программа клиентской поддержки: каталоги, календари, плакаты, складская программа, бесплатное обеспечение фирменными вешалками, пакетами, электронными материалами для собственной рекламы, сезонные скидки, акции



GEMMI

Наименование компании: **Gemmi Oy**

Город: **Loviisa,**

Адрес: **Tykistökatu 2, 07900 Loviisa, Finland**

Телефон: **+358 19-517-740**

E-mail: **gemmi@gemmi.fi**

Интернет: **www.gemmi.fi**

1. Бренд: GEMMI
2. Страна происхождения/ страна производства: Финляндия
2. Приоритетное направление в продукции марки: GEMMI известна своим выдающимся дизайном и высоким качеством мастерства, которые сочетают меха и ткани для создания роскошной меховой одежды. Женская коллекция включает сверхлегкие, двухсторонние пальто, куртки и жилетки с подкладкой из голубого песка и кролика. Коллекция для мужчин состоит из стильных пальто с подкладкой из нутрии, кролика либо голубого песка.
3. Размерный ряд продукции: XS–6XL

4. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: женщины и мужчины всех возрастов
5. В каких странах представлена марка: страны ЕС, Швейцария, Россия, Казахстан
6. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: в мультибрендовых магазинах, универмагах и меховых салонах
7. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: €10 000
8. Программа клиентской поддержки: русскоязычный сервис для клиентов, каталоги, постеры, электронные материалы для рекламы

Gigi
by steilmann

GIGI BY STEILMANN

Наименование компании: **Steilmann Osteuropa GmbH & Co. KG**
Город: **Berlin**
Адрес: **Mariendorfer Damm 1-3**
Телефон: **+49 30 76 28 91 100**
E-mail: **stoe@steilmann.com**

1. Бренд: GIGI BY STEILMANN
2. Страна происхождения: Германия
3. Объем выпускаемой продукции: 180 тыс. единиц
4. Годовой оборот компании: €5 млн
5. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: *business* и *casual*, конфекция и верхняя одежда
6. Размерный ряд продукции: 38–56 (немецкая шкала)
7. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: от 45 до 50 лет

8. В каких странах представлена марка: Германия, Голландия, Франция, Бельгия, Польша, Чехия, СНГ
9. В каких российских регионах представлена марка: во всех
10. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: во всех возможных форматах
11. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: €8000
12. Программа клиентской поддержки: существует

CPM
Форум
Стенд
F25

select

— by Hermann Lange —

select by HERMANN LANGE

Наименование компании: **Hermann Lange GmbH & Co. KG**, 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.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, комби коллекция. Нарядная одежда для особых случаев
4. Размерный ряд продукции: 38–54 (немецкая шкала)
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: от 35 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
E03

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: в мультибрендовых магазинах
11. Каков средний бюджет одного заказа продукции марки в Европе и в России: €10 000
12. Программа клиентской поддержки: пакет рекламных материалов



JUPITER

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: **jupiter_pionier@bersaglio.ru**
 Интернет: **www.bersaglio.ru**

1. Бренд: JUPITER
2. Страна производства: Германия
3. Объем выпускаемой продукции: 300 000 единиц
4. Годовой оборот компании: €19 млн
5. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: в коллекцию входит широкий ассортимент курток, жилетов, пальто, пуховиков. Мужчины с удовольствием покупают и носят куртки JUPITER из-за легких в уходе материалов, широкого спектра различных форм и цветов, а также разнообразных функциональных элементов
6. Размерный ряд продукции: 46–72, 24–36, 51–85, 98–126

7. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: мужчины всех возрастов
8. В каких странах представлена марка: страны Европы, Россия, страны СНГ
9. В каких российских регионах представлена марка: во всех регионах России
10. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: моно- и мультибрендовые магазины
11. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: €2000–5000
12. Программа клиентской поддержки: рекламные и учебные материалы

CPM
 Форум
 Стенд
 G22

КАРМЕЛЬСТИЛЬ

Наименование компании: **ООО «Кармельстиль»**
 Контактное лицо: **Константин Питаев (генеральный директор)**
 Адрес: **Московская область, Реутов, Победы ул., 1, 1-й корпус, 5-й этаж, офис № 2 (обособленное подразделение) (ст. м. «Новогиреево»)**
 Телефоны: **+7 (495) 781-37-51, +7 (926) 146-77-97**
 E-mail: **karmelstyle@mail.ru**
 Интернет: **www.karmelstyle.ru**

1. Бренд: KARMELSTYLE
2. Страна происхождения: Россия, Москва
3. Объем выпускаемой продукции: 22 035 единиц за 2014
4. Годовой оборот компании: 63 900 000 рублей за 2014
5. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: верхняя женская одежда – куртки, пальто, плащи, ветровки, жилеты, спортивная верхняя одежда
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, Украина, Беларусь, Казахстан
9. В каких российских регионах представлена марка: во всех регионах России
10. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России (shop-in-shop, corner, mono-brands, multi-brands): торговые центры, отдельно стоящие магазины, рынки, выездные ярмарки
11. Каков средний бюджет одного заказа продукции марки в Европе и в России: от 3000 до 8000 руб. (оптовая цена). Наценка на продукцию от 100% до 300% в зависимости от модели



K I T A R O

M E N

KITARO

Наименование компании: **RomB GmbH**
 Город: **Берлин-Москва**
 Адрес: **Москва, Кронштадтский бул., 7**
 Телефоны: **+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.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-6XL (швейные изделия), S-8XL (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
 B09

KjBRAND®

STYLE YOUR LIFE - FEEL HAPPY!



KJBRAND

Наименование компании: **KjBRAND, Brand Bekleidungs GmbH**
 Контактное лицо: **Anna Melcher**
 Адрес: **Rücker Str. 8, 63820 Elsenfeld/Germany**
 Телефон: **0049 (0) 6022-5088-604**
 E-mail: **a.melcher@brand-fashion.de**
 Интернет: **www.kjbrand.de**

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 (листочки и плакаты)

CPM
 Форум
 Стенд
 С37

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**

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 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

CPM
 Пав. 8.2
 Стенд
 А02

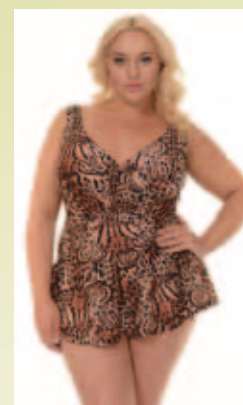
LIZA MACCONY

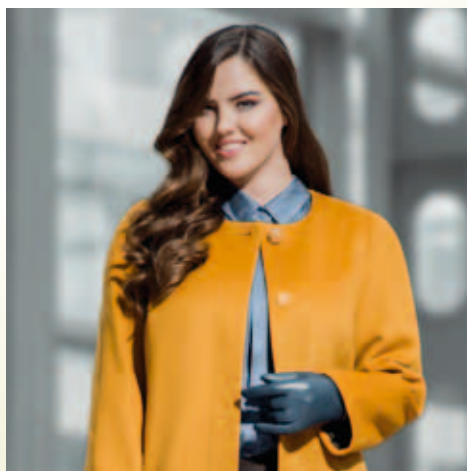
LIZA MACCONY

Наименование компании: **КоролеваXL**
 Город: **Москва**
 Адрес: **3-й пр-д Марьиной Роши, 40, стр. 1**
 Телефон: **+7 (495) 225-02-11**
 Факс: **+7 (495) 225-21-11**
 E-mail: **info@korolevaxl.ru**
 Интернет: **www.korolevaxl.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





LALIS

CPM
Пав. 7.4
Стенд
B27

LALIS

Наименование компании: **ELIS Group**
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**

1. Страна происхождения/страна производства: Россия
2. Объем выпускаемой продукции: 1 млн ед. в год, в том числе 300 тыс. ед. – одежда марки LALIS
3. Годовой оборот компании: 2,2 млрд. руб. (план на 2015 г.)
4. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: женская одежда средних размеров из высококачественных трикотажных и текстильных тканей европейских производителей
5. Размерный ряд продукции: 48-56 по российской шкале
6. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: при создании коллекций мы не придерживаемся возрастных ориентиров.

- Для нас важны fashion-тренды, женственность, элегантность, стиль и некоторые размерные особенности фигуры
7. В каких странах представлена марка: Россия, страны СНГ
 8. В каких российских регионах представлена марка: во всех регионах страны
 9. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: в мультибрендовых и франчайзинговых магазинах
 10. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: минимальная партия закупки одной коллекции – 250 тыс. рублей.
 11. Программа клиентской поддержки: координация заказов, обучение персонала, PR- и маркетинговое сопровождение.

Lia Mara

LIA MARA

Наименование компании: **Королева XL**
Город: **Москва**
Адрес: **3-й пр-д Марьиной Рощи, 40, стр. 1**
Телефон: **+7 (495) 225-02-11**
Факс: **+7 (495) 225-21-11**
E-mail: **info@korolevaxl.ru**
Интернет: **www.korolevaxl.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



Mia-Mia

MIA-MIA, CAPRICE

Наименование компании: **ООО «Миа-Миа Рус»**
Контактное лицо: **коммерческий директор – Сергей Тарасевич, руководитель отдела продаж – Елена Агеева**
Город: **Москва**
Адрес: **2-й Хорошевский пр-д, 7, корп. 1**
Телефоны: **+7 (495) 937 9794, (495) 937 9795**
E-mail: **contact@mia-mia.ru**
Интернет: **www.mia-mia.ru**

1. Бренды: MIA-MIA, CAPRICE
2. Страна происхождения: Италия, Польша
3. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: шелк, х/б, трикотаж, шифон, полиэстер, модал, вискоза
4. Размерный ряд продукции: Mia-Mia – до 56-го, Caprice – до 52-го
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: очень широкий ассортиментный ряд и разнообразие моделей позволяют удовлетворить запросы любой возрастной категории

6. В каких странах представлена марка: страны СНГ, Европы, США, Израиль
7. В каких российских регионах представлена марка: во всех регионах России
8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: в мультибрендовых магазинах
9. Каков средний бюджет одного заказа продукции марки в Европе и в России: €2500
10. Программа клиентской поддержки: каталоги, плакаты, рекламные акции, информационная поддержка клиентов, участие в выставках, интернет-ресурсы

Королева ХЪ

52-72



РЕКЛАМА

Адрес: Москва,
3-й пр. Марьиной Рощи,
40, стр. 1
Тел.: +7 (495) 225-02-11
Факс: +7 (495) 225-21-11
E-mail: korolevaxl@mail.ru
Web: www.korolevaxl.ru

MAXIMA 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, 7-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
J19

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: в России, на Украине, в Казахстане, Бельгии, Нидерландах, Австрии, Германии, Чехии, Испании

7. В каких российских регионах представлена марка: в Алтайском крае, Центрально-Черноземном районе, Сибири, Краснодарском крае, Западном Забайкалье, Приволжском регионе, Башкирии, Республике 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 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
E03

MODE MONTE CARLO

Наименование компании:
Mode Monte Carlo von GmbH
Контактное лицо: **Peter Schönbach**
Адрес: **Mumpferfaehrstr. 13, 79713**
Bad Saeckingen
Телефон: **+49 (0)7761 5607-0**
E-mail: **schoenbach@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-поло, футболки, свитера, куртки
5. Размерный ряд продукции: S–7XL
6. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: 30 лет
7. В каких странах представлена марка: Германия, Люксембург, Бельгия,

- Нидерланды, Франция, Польша, Швейцария, Австрия, Чехия, Россия, Дания, Швеция
8. В каких российских регионах представлена марка: во всех
9. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: в мультибрендовых магазинах
10. Каков средний бюджет одного заказа продукции марки в Европе и в России: от €5000
11. Программа клиентской поддержки: плакаты, стенды, дисплеи и т. д.

CPM
Форум
Стенд
B26

maxi FASHION[®]
iMa



РЕКЛАМА

CPM

Forum J19

Представительство в Германии
FASHION HOUSE 2, Room 2 A 003
Danziger Straße 111, 40468 Düsseldorf

Tel.: +49 211 405-82-43
+49 211 650-46-06
Fax: +49 211 405-82-45

Представительство в России
Showroom Галерея Artplay
105120, Москва, ул. Н. Сыромятническая,
10, стр. 2, 7-й этаж (ст. м. «Курская»
или «Чкаловская»)
Tel. & Fax: +7 499 270-07-91
Mobile 1: +7 925 738-44-32
Mobile 2: +7 965 245-99-93

www.maximafashion.com



www.oz-fashion.ru



CPM
Пав. 2.1
Стенд B12

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

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, лукбуков, пакетов, поддержка при мерчандайзинге, проекты магазинов и корнеров, плакаты



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: во всех регионах 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

CPM
Пав. 8.2
Стенд C05

CPM
Форум
Стенд G22



РЕКЛАМА

Итальянские бренды мужской и 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)

Site: www.maxfort.it



CPM

Стенд В12
AREA 2.1


SOPHIA
CURVY

CPM
Форум
Стенд
С39

MONA LISA®

MONA LISA

Наименование компании:
INTERCHIC GmbH
Контактное лицо: **Вячеслав Алексеев**
Телефон: **+7 (495) 761-49-01**
E-mail: **monalisarussia@gmail.com**
Интернет: **www.monalisafashion.ru**

1. Бренд: MONA LISA
2. Страна происхождения: Германия
3. Приоритетное направление в продукции марки: женская одежда больших размеров (plus size) из натуральных и высокотехнологичных материалов, учитывающая особенности нестандартной фигуры: топы, блузы, туники, жакеты, кардиганы, юбки, брюки
4. Размерный ряд продукции: 50–70 по российской шкале
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: активные женщины от 25 до 70 лет со средним доходом
6. В каких странах представлена марка: в Германии, Франции, Испании, Нидерландах, Великобритании, в странах Прибалтики, а также в ряде других стран Европы

7. В каких российских регионах представлена марка: в Северо-Западном, Центральном, Приволжском, Уральском, Сибирском и Дальневосточном федеральных округах
8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: в бутиках и мультибрендовых магазинах, специализирующихся на продаже больших размеров
9. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: марка работает как с очень маленькими заказами, так и с крупными заказами розничных сетей
10. Программа клиентской поддержки: прием и координация заказов, организация и контроль поставок, сертификация, работа с рекламациями, а также PR-поддержка



CPM
Форум
Стенд
B09

PREGIO COUTURE, ASSO DI CUORI

Наименование компании:
Emme International Srl, компания-представитель – RomB GmbH
Город: Москва
Адрес: **Кронштадский 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: во всех странах 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



SEE YOU / SEE YOU SILVER

Наименование компании:
Biggi M Mode GmbH, компания-представитель – RomB GmbH
Город: Берлин, Москва
Адрес: **Москва, Кронштадский 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, Швейцария, Великобритания, Венгрия, Чехия, Словакия, Канада
7. В каких российских регионах представлена марка: Москва, Санкт-Петербург, Урал, Сибирь, Дальний Восток, Кавказ



CPM
Форум
Стенд
B09

8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: в мультибрендовых магазинах
9. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: от €3000
10. Программа клиентской поддержки: рекламная поддержка, тренинг персонала

MONA LISA®

РЕКЛАМА



**ОДЕЖДА БОЛЬШИХ
РАЗМЕРОВ ИЗ ГЕРМАНИИ**

50-70

российские размеры

СРМ

ПАВИЛЬОН FORUM, С-39

ШОУ-РУМ В МОСКВЕ

Тел.: +7 (495) 761-49-01

+7 (917) 583-76-26

www.monalisafashion.ru



SILVER-STRING

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

CPM
 Пав. 7.4
 Стенд В22

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



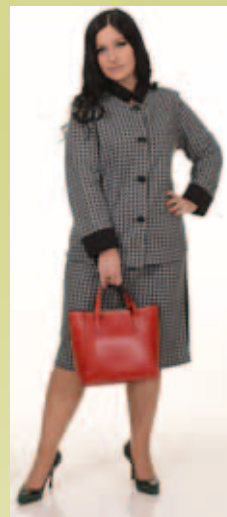
SHALLE

INTERNATIONAL

SHALLE

Наименование компании: **Королева XL**
 Город: **Москва**
 Адрес: **3-й пр-д Марьиной Роши, 40, стр. 1**
 Телефон: **+7 (495) 225-02-11**
 Факс: **+7 (495) 225-21-11**
 E-mail: **info@korolevaxl.ru**
 Интернет: **www.korolevaxl.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



SOLLERY FASHION & CONSULTING

Наименование компании: **Sollery fashion & consulting – официальный дистрибьютор на территории РФ и СНГ.**
 Контактное лицо: **Капитонова Маргарита**
 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**

CPM
 Пав. FУ
 Стенд 02-06

1. Бренд: Cocon commerz PRIVATSACHEN, IVAN GRUNDAHL, PRAECHTIG BERLIN, GRIZAS, ELISA CAVALETTI, MARILU, VIOLA-STILS
2. Страна происхождения: Германия, Италия, Дания, Литва, Латвия
3. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: 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: по всей России
8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: в моно- и мультибрендовых магазинах
9. Каков средний бюджет одного заказа продукции марки в Европе и в России: от €100 000 до €200 000
10. Программа клиентской поддержки: проведение обучающих тренингов, показов. Бренды предоставляют всю необходимую рекламную продукцию. Наличие свободного склада в Москве



S silver string
СЕРЕБРЯНАЯ НИТЬ



СРМ

Павильон 7.4
стенд В22

Тел. +7 (495) 601-27-27
Москва, ул. Новгородская, д. 38
www.silver-string.ru

ЖЕНСКАЯ ОДЕЖДА
БОЛЬШИХ РАЗМЕРОВ

52-72

Ulla Popken

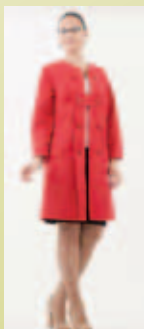
CPM
Пав. Форум
Стена
Е34

ULLA POPKEN

Наименование компании: **Ulla Popken GmbH**
Адрес: **Am Waldrand 19, D-26180 Rastede (Германия)**
Телефоны: **+7 (495) 227 7321 (Москва), +49 (0) 4402 799 273 (Германия)**
E-mail: **marc.brocato@popken.de (Германия), info@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,

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, Ижевск, Благовещенск, Южно-Сахалинск
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



URBAN STYLE

Наименование компании: **Urban Style**
Город: **Санкт-Петербург**
Адрес: **Старо-Петергофский просп, 40, лит. А**
Телефоны: **+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: в России
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
Стена
А60

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**

1. Бренд: VIA APPIA DUE
2. Страна происхождения: Германия
3. Объем выпускаемой продукции: около 2 млн единиц в год
4. Годовой оборот компании: около €35 млн
5. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: блузки и футболки, удобные легинсы и брюки, а также платья и жилеты. Стиль для уверенных в себе, ведущих активный образ жизни женщин, ценящих индивидуальность и качество
6. Размерный ряд продукции: 42–54 (европейская шкала)
7. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: женщины от 30 лет
8. В каких странах представлена марка:

Германия, Франция, Греция, Австрия, Швейцария, Бельгия, Нидерланды, Италия, Ирландия, Чехия, Венгрия, Страны Балтии, Украина, Россия

CPM
Форум
Стена
F20

9. В каких российских регионах представлена марка: в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Перми, Ростове-на-Дону, Краснодаре, Омске, Новосибирске и многих других городах
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 составляет 100 единиц продукции
12. Программа клиентской поддержки: имиджевые фотографии, постеры, рекламные материалы

СОТРУДНИЧАЯ С НАМИ НА УСЛОВИЯХ ФРАНЧАЙЗИНГА ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ:

- партнерство с компанией, имеющей более чем 20-летний опыт работы на международном рынке
- обширный ассортимент - от повседневной, деловой и вечерней до функциональной спортивной моды, включая верхнюю одежду
- белье и аксессуары на все времена года в размерах исключительно от 48 и выше
- модель франчайзинга, опробованную в разных странах компетентную
- поддержку опытной франчайзинговой команды

БОЛЬШИЕ РАЗМЕРЫ

- немецкий бренд
- уникальность и узнаваемость коллекций
- более 300 собственных магазинов, дистанционная торговля по каталогам и через Интернет в Германии
- более 180 франчайзинговых и shop in shop магазинов в мире
- более 20 лет на международном рынке
- 12 коллекций и 12 поставок в год

Ulla Popken GmbH

Am Waldrand 19 D-26180 Rastede
Tel.: +49 (0) 4402 799 273
Fax: +49 (0) 4402 799 298
E-mail: Servicekonto.Franchising@popken.de
marc.brocato@popken.de
www.ullapopken.de

МайнСтиль

115172, Москва,
ул. Народная, д. 14, стр.3
тел.: +7 (495) 912-10-45, 649-92-92
info@ullapopken-moscow.ru
www.ullapopken-moscow.ru

2-5 СЕНТЯБРЯ 2015 ГОДА

ждем Вас
на нашем
стенде **FO-E34**
павильон
"ФОРУМ"
на выставке
МОДЫ
**COLLECTION
PREMIERE
MOSCOW
(СРМ)**
в "Экспоцентре"



Ulla Popken





TOPLINE

Наименование компании:

Topline

Контактное лицо: **Stefanos Abatzis**

Адрес: **17 Antigonidon Str.**

54630 Thessaloniki, Greece

Телефон: **+30 2310 53-05-06**

E-mail: **info@topline.com.gr**

Интернет: **www.topline.com.gr**

1. Бренд: Topline
2. Страна происхождения: Греция
3. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании.
Формальная и casual-одежда из высококачественных тканей. Компания предлагает женскую одежду на все случаи жизни
4. Размерный ряд продукции: от 48 до 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 магазинах какого формата продается марка в Европе и в России (shop-in-shop, corner, mono-brands, multi-brands): моно- и мультибрендовые магазины
8. Каков средний бюджет одного заказа продукции марки в Европе и в России: зависит от категории продукта, от €15 000 до €60 000
9. Программа клиентской поддержки: каталоги и баннеры

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, 7-й этаж (ст. м. «Курская»

или «Чкаловская»)

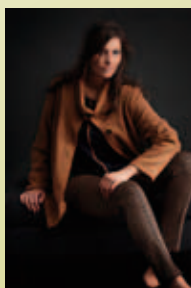
Телефоны: **+49-211 40 58 243,**

+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 присутствует 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: в России, на Украине, в Казахстане, Бельгии, Голландии, Австрии, Германии, Чехии, Испании
7. В каких российских регионах представлена марка: в Алтайском крае, Центрально-Черноземном районе, Сибири, Краснодарском крае, Западном Забайкалье, Приволжском регионе, Башкирии, Республике Марий Эл
8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: мультибрендовые магазины
9. Программа клиентской поддержки: пиар-поддержки, складская программа, мерчандайзинг



VERPASS



РЕКЛАМА

CPM

Forum J19

Представительство в Германии
FASHION HOUSE 2, Room 2 A 003
Danziger Straße 111, 40468 Düsseldorf

Tel.: +49 211 405-82-43
+49 211 650-46-06
Fax: +49 211 405-82-45

Представительство в России
Showroom Галерея Artplay
105120, Москва, ул. Н. Сыромятническая,
10, стр. 2, 7-й этаж (ст. м. «Курская»
или «Чкаловская»)
Tel. & Fax: +7 499 270-07-91
Mobile 1: +7 925 738-44-32
Mobile 2: +7 965 245-99-93

www.verpass.net



www.oz-fashion.ru

ЕДИНАЯ СИЛА МОДЫ

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

Продвижение российских брендов в России и за рубежом
Организация объединенных стендов на выставках
Обучение, консалтинг



Комитет
российских
производителей



Комитет оптовой
торговли



Комитет сетевой и
специализированной
розничной торговли



РЕКЛАМА

**Для участников RAFI –
уникальная возможность стать экспонентом
специального «Российского павильона» на СРМ 2016 в феврале! ***

Успейте подать заявку в RAFI

*Только для членов Ассоциации RAFI особые условия: скидки на стенд, маркетинг, реклама, консультации

123007 Москва, 3-Хорошевский проезд, 1, стр. 1,
Бизнес-центр «Бега», ком. 25
Тел./факс: +7 (495) 626 30 10
E-mail: director@rafi.moscow
www.rafi.moscow