

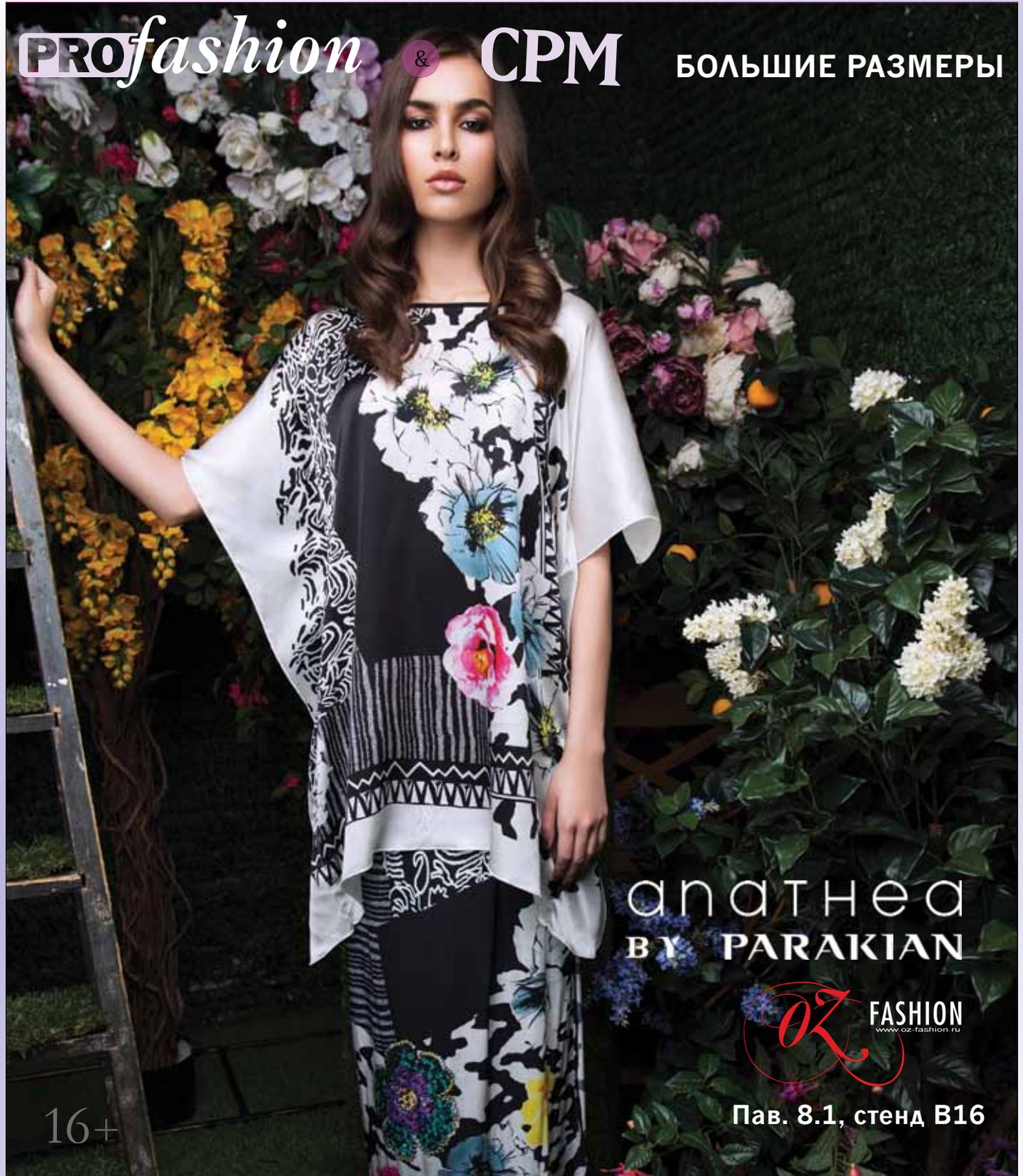
+ SUPER SIZE

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО ВЫСТАВКЕ

EXHIBITION GUIDE

PRO*fashion* & **CPM**

БОЛЬШИЕ РАЗМЕРЫ



anathed
BY PARAKIAN



16+

Пав. 8.1, стенд В16



LALIS

48-56
размеры

СРМ
24-27 февраля 2015 г.
Павильон 7.4, стенд 7.4В23

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

РОСТОВ-НА-ДОНУ +7 (928) 270-69-14

МОСКВА +7 (926) 210-37-04

ЕКАТЕРИНБУРГ +7 (904) 542-78-70

НОВОСИБИРСК +7 (983) 307-91-54

КАЗАНЬ +7 (987) 205-62-71

АЛМАТЫ +7 (777) 555-38-48

В поисках идеального решения



Локальный ритейл женской одежды oversize на протяжении нескольких последних лет демонстрирует показатели растущего рынка. Если в 2010 году оборот одежды для женщин curvy в России, по оценкам Esper Group, составил \$3,93 млрд, то по итогам 2013 года – \$5,56 млрд, а доля сегмента plus size в общем объеме ритейла женской готовой одежды в тот же период увеличилась с 13,5 до 13,9%. При этом, как считают в Esper Group, не менее 45% российских представительниц слабого пола обладают размером выше 48-го. Очевидный потенциал сегмента больших размеров привлекает локальных игроков, число которых постоянно увеличивается.



Елена Шишова



Вика Смолянская



Владимир Веремеевский



Людмила Крашанина



Ольга Моисеенко

НИШЕВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Сегодня в географии российского производства женской одежды plus size выделяются три явных центра, где сосредоточены предприятия лидеров рынка, это Москва, Санкт-Петербург и Новосибирск. Сильные отечественные игроки, сделавшие ставку на большие размеры, стали появляться в начале 1990-х. Среди них – московская компания EVA (TM Eva Collection), производящая коллекции по предварительным заказам клиентов, и «Интикома», выпускающая широкий ассортимент одежды 50–64-го размеров.

Сегодня в столице насчитывается несколько десятков производителей plus size. Опытные игроки стимулируют спрос нишевыми предложениями. Svesta позиционирует себя как компанию, которая выпускает одежду российского производства, но с «парижским дизайном». «Зар-Стиль» представляет отечественные модели, разработанные по немецким технологиям. «Серебряная нить лтд» (Silver-String) предлагает ежемесячные коллекции, которые включают в себя 40–50 моделей для базового гардероба. Швейная фабрика «Лори-Трикотаж» («Артесса») и Fabrika-moda сосредоточены на трикотажной одежде для дома и отдыха. Среди продукции Zrimo – линейка фирменных джинсов. VIA LADY специализируется на брюках, джеггинсах, капри, шортах, бриджах. Modress и «Кармельстиль» (Karmelstyle) выпускают верхнюю одежду – плащи, ветровки, куртки, дубленки, пальто. TERRA ежегодно производит не менее пяти капсул, модели которых можно сочетать в базовом гардеробе по цвету и стилю. Shegida запустила дополнительно к коллекциям платьев и юбок линию бижутерии. Дом моды Ольги Моисеенко продвигает собственный формат развития plus size – с помощью «Студии дизайна одежды и аксессуаров», шоу-рума, модельного агентства Big Model и «Школы больших моделей».

«Наша компания, пожалуй, единственная имеет производство полного цикла по созданию эксклюзивной одежды, собственную школу пышных моделей и инструмент для пропаганды моды plus size – конкурс моделей в этом сегменте с демонстрацией новых коллекций от производителей, – говорит Ольга Моисеенко. – Мы создаем капсульные коллекции pret-a-porter de luxe (ценовая политика – средний плюс) для женщин с активной жизненной позицией и которые не боятся экспериментов со стилем. Размерный ряд – 48–68. Но важен не размер, а гармония. Наши коллекции создаются под авторским контролем в России. Мы активно используем ткани собственной разработки, принтованные кружева, голографические эффекты».

Один из лидеров среди петербургских производителей женской одежды oversize, «Леди Шарм» («Ledi Шарм»), намеревается провести ребрендинг, запустив марки Lady Sharm Classic, премиальную Lady Sharm Premiere и молодежную Vix&Vox размерного ряда 48–76. Компания, появившаяся в начале 1990-х, сегодня владеет сетью из трех десятков монобрендовых магазинов. Другой сильный местный производитель, швейное предприятие



Сегодня в географии российского производства женской одежды plus size выделяются три явных центра, где сосредоточены предприятия лидеров рынка, – Москва, Санкт-Петербург и Новосибирск

«Пит.Жакофф» (Pit.Gakoff Ltd.), специализируется на верхней одежде (ветровки, плащи, куртки, пуховики) 46–80-го размеров и выпускает ежегодно порядка 60 тыс. единиц; среднегодовой оборот, по данным компании, составляет около 100 млн рублей.

Среди активных петербургских игроков рынка – «Леггеро» (Leggero), Natura XL, Darissa Fashion, Style (STYLE national), «Арлена», основанный на базе Ленинградского дома мод трикотажных изделий Петербургский модный дом «Незнакомка», швейная фабрика «Славянский стиль» («Русский лен») и компания «Авантюра» (Aventure), которая позиционирует себя как марка plus size fashion.

«Наша ниша – оригинальная дизайнерская одежда, сочета-



ние классики с интересными деталями и «горячими» трендами. 70% коллекции – классика в новом прочтении для более старшей аудитории; 30% – смелые решения для молодежи, размерный ряд 48–64, – поясняет **Людмила Крашанина, руководитель компании «Авантюра»**. – Наша целевая аудитория – девушки и женщины от 25 до 45 лет. Уровень цен – средний минус. При производстве коллекций, осуществляемом в Санкт-Петербурге, мы используем новейшие приемы конструирования, чтобы обеспечить всем моделям хорошую посадку даже на самую проблемную фигуру».

Заметные новосибирские производители, Wisell, «Эльза», NOVITA, Ocsi Style, «Акварель», Luxury, Open-Fashion, предлагают не только качественную повседневную одежду, учитывающую актуальные тренды, но и (некоторые из них) аксессуары.

Один из крупнейших региональных игроков рынка, ростовская ГК ELIS (среднегодовой оборот, по данным компании, – \$50 млн), ежегодно производит под маркой LALIS около 250 тыс. единиц женской одежды oversize (48–56-й размеры). «Наш продукт исключителен по своим характеристикам, таким как отличное качество пошива, разработанные специально для российских женщин лекала, качественные ткани, стильные дизайнерские решения. При этом продукция доступна по цене для массового потребителя. Именно так мы определяем для себя формулу успеха, – рассказывает **Владимир Веремеевский, директор по продажам ГК ELIS**. – Целевая аудитория марки LALIS – это женщины, которые не принимают бесформенную и безликую одежду по пате, ценят качество и комфорт, обладают абсолютным чувством стиля, внимательны к сочетаемости отдельных деталей одежды и гармоничности образа в целом, умеют выгодно подчеркнуть свою женственность».

Эксперты Esper Group прогнозируют, что рентабельность предприятий, специализирующихся на одежде больших размеров в сегментах средней плюс и премиум, поднимется до 50%, в то же время в низкоценовом сегменте составит 10–15%

При создании коллекций мы не придерживаемся возрастных ориентиров. Для нас важны только размерные данные и стилистика. Если ELIS, одежда 42–50-го размеров, адресована элегантным женщинам, которые умеют быть соблазнительными кокетками и строгими бизнес-леди, активны и стремятся к самореализации в жизни, то LALIS – такая же яркая и женственная, но учитывающая особенности фигуры».

Компания обладает четырьмя производственными площадками (три в России и одна в Белоруссии), где используются инновационные технологии в раскрое (лазерные машины Gerber), вязальном производстве (роботы Shima Seiki, создающие цельнокроенные изделия), обработке карманов (автоматы Durkopp, выполняющие прорез и притачивание клапанов).

«Ткани мы выбираем не только по соответствию трендам, но и по гигиеническим качествам, – говорит **Владимир Веремеевский**. – Можно сказать, что мы создаем новое направление в fashion-индустрии, «стильный комфорт». Все материалы, используемые в производстве, проходят многоуровневый отбор».

Тем временем сегмент curvy осваивают локальные fashion-бренды, такие как Parole by Victoria Andreyanova, Elena Shipilova, Vika Smolyanitskaya, расширяя размерный ряд коллекций. «Все модели линии Vika Smolyanitskaya выполнены в стиле oversize, в коллекции осень-2014 размерный ряд был доступен до 48-го, но модели подходили девушкам 50-го размера за счет объема. Модели пальто линии MyLovelyAge

были отшиты до 50-го размера, – поясняет **дизайнер Виктория Смоляницкая**. – Тем самым наша марка дает возможность женщинам и девушкам с особенностями фигуры выглядеть стильно, женственно и красиво».



РИТЕЙЛ PLUS SIZE

Реагируя на повышение спроса в сегменте curvy, крупные российские одежные ритейлеры стали запускать собственные линии одежды больших размеров. Oodji открыл линейку Elegance, INCITY – капсулу Form+. Однако, по мнению основных участников рынка oversize, особой погоды инициативы традиционных ритейлеров не делают. «К сожалению, у нас все женщины, размер которых от 52-го, находятся в «зоне отчуждения» для обычных магазинов традиционных торговых марок, присутствующих на российском рынке, – говорит **Елена Шишо-**



Lora Lorena

ва, менеджер по продажам интернет-магазина «Пышечка». – Розничные цены высоки, ассортимент весьма скуден. Немногие женщины размеров plus могут позволить себе разнообразить гардероб в обычных магазинах. Я уже не говорю о потребностях в нижнем белье (красивом и удобном), обуви и украшениях».

Как считает **Людмила Крашанина**, более перспективным направлением сегодня является онлайн-ритейл: «Будущее – за интернет-торговлей, безусловно. Мы планируем развиваться по всем направлениям: увеличивать не только оптовые продажи, но и розничные через собственный онлайн-магазин».

В то же время в офлайн-торговле монобрендов наблюдается рост потребительского интереса к высокоценовому сегменту. «По итогам прошлого года объем продаж не уменьшился, а перераспределился – стали покупать и заказывать более дорогие модели», – поясняет **Ольга Моисеенко**.

«В данный момент сегмент одежды среднего и большого размеров переходит из формата рынков и павильонов в формат мультибрендовых и монобрендовых магазинов. Оценить масштабы этого процесса пока не представляется возможным, – считает **Владимир Веремеевский**. – Марка LALIS представлена в мультибрендовых магазинах наших партнеров, работающих по системе оптовых закупок, в собственной розничной сети компании совместно с маркой ELIS и в двух монобрендовых магазинах, которые открыты для более тесного контакта с потребителями, наблюдения за их реакцией, отзывами и, в конечном итоге, для повышения качества коллекций LALIS».

Ритейлеры отмечают, что лидеры локального рынка plus size укрепили свои позиции. «Мы сотрудничаем со многими российскими производителями из разных регионов и можем с уверенностью назвать лидеров продаж: «Лавира», «Милада», Lina, Wisell – это предприятия, которые уже много лет

занимаются производством одежды больших размеров», – говорит **Елена Шишова**.

Между тем на рынок выходят новые игроки. В прошлом году холдинг KupiVIP запустил бренд одежды больших размеров Lora Lorena, в нынешнем – петербургская компания «Концепт Стор» намеревается открыть марку Bestia Donna (линейка plus size бренда Bestia). «Мне кажется, сегодня конкуренция усилилась, – говорит **Людмила Крашанина**. – У игроков появилось больше опыта продаж, они научились делать правильный анализ рынка и выстраивать маркетинговую стратегию. Российский потребитель – один из самых специфических. При работе с ним важно не только учитывать модные тенденции, но и четко попадать во вкус и настроение покупательниц. На мой взгляд, с каждым годом у отечественных марок это получается все лучше и лучше. В частности, в связи с тем,

что появляется больше квалифицированных кадров, выращенных в крупных зарубежных и отечественных компаниях».

Эксперты Esper Group прогнозируют, что рентабельность предприятий, специализирующихся на одежде больших размеров категорий средний плюс и премиум, поднимется до 50%, в то же время в низкоценовом сегменте составит 10–15%. Участники рынка полны оптимизма. «С брендом LALIS мы пришли на рынок всерьез и надолго, поэтому в 2015 году продолжим укреплять свои позиции и инвестировать средства в развитие, – заверяет **Владимир Веремеевский**. – В первую очередь мы ставим перед собой задачу еще лучше понять наших потребителей: какой им нужен продукт и по какой цене. Тогда мы сможем предложить им идеальное решение». +

Всеволод КШЕСИНСКИЙ



Silver String



Svesta, весна-лето 2015

Современная сказка

Название новой осенне-зимней коллекции марки Colb «Современная сказка» говорит само за себя – это стильный гардероб уверенной жительницы большого города, которая верит в чудеса и улыбается каждому новому дню.



Colb, осень-зима 2015/16



Colb, осень-зима 2015/16

По задумке дизайнеров итальянского бренда девушка не только должна выделяться из толпы и смело подчеркивать свою индивидуальность, но и обладать scrupulously выверенным набором самых разнообразных моделей платьев, блуз, жакетов и брюк, который позволит ей всегда быть разной. С новой коллекцией Colb это просто, ведь в ней нашли свое место как элегантные наряды на каждый день, так и практичные костюмы и теплые жакеты. Изюминкой новой линейки Colb стала ее насыщенность нестандартными цветовыми решениями и сочетаниями материалов. Палитра колеблется от классических серо-черных тонов до приглушенных оттенков благородных драгоценных камней, а обилие анималистичных принтов и ярких деталей привлекает внимание к четко структурированным силуэтам, подчеркивающим красоту женской фигуры. Среди множества облегающих платьев можно найти несколько объемных топов и костюмов с перфорацией – хитов следующего сезона. Ключевыми элементами новой коллекции марки Colb стали юбки с двойной расцветкой, визуально вытягивающие силуэт, цветочные орнаменты, которые остаются актуальными на подиумах по всему миру, и точное использование самых разных принтов, что добавило моделям настоящего итальянского шика. Каждая деталь призвана акцентировать внимание на достоинствах фигуры plus size, для которых дизайнерами Colb из сезона в сезон создается гардероб-трансформер, невероятно удобный в использовании. Также покупательниц не оставит равнодушными качество тканей, использованных в новой коллекции, – материалы стали еще более технологичными и натуральными, а это одна из главных составляющих успеха марки на fashion-рынке, где она известна уже более полувека. Так, бренд Colb снова доказывают свое лидерство среди оригинальных эстетских брендов для женщин, желающих не только подчеркнуть свою индивидуальность, но и выглядеть привлекательно в любой ситуации. +

Таисия ПОЛЯКОВА

Бренд большого значения



Марк Брокато

История бренда Ulla Popken началась еще в 1880 году, когда Иоганн Попкен основал собственную текстильную фабрику в немецком городе Хамельн. Три поколения спустя, в 1968 году, Фридрих Попкен и его жена Урсула, или, как ее называли, Улла, открыли свой первый магазин в Ольденбурге, предлагающий стильную одежду для беременных женщин. После того как продавцы стали замечать, что одна покупательница может приобрести сразу несколько изделий, Фридрих и Улла задумались, зачем беременной женщине столько нарядов. Ответ был одновременно простым и неожиданным: молодые девушки нестандартных размеров тоже нуждались в стильной одежде. Так Ulla Popken стала самым известным брендом сегмента plus-size.

Марка уже много лет подтверждает своими коллекциями утверждение о том, что индустрия одежды больших размеров может быть по-настоящему fashion-ориентированной. В изделиях Ulla Popken дизайнеры умело адаптируют актуальные модные тенденции для потребительниц plus-size. *«Границы между женской одеждой для стандартных и нестандартных фигур давно размыты. Каждая представительница прекрасного пола может выглядеть так, как она хочет, даже если она размера plus size. Она может выбрать для себя элегантный образ, может одеться в стиле casual. Если она нестандартного размера – это не значит, что она должна себе в чем-то отказывать»*, – уверен **глава отдела B2B-компании Ulla Popken Марк Брокато**.

Основное отличие продукции Ulla Popken заключается в широком размерном ряде – бренд предлагает изделия с 48 по 70-й российский размер. Компания дорожит своим именем и традициями безупречного качества made in Germany. *«Мы не теряем оптимизма и верим, что российский рынок имеет огромный потенциал для марки Ulla Popken. Мы верим, что совместный усердный труд и антикризисная стратегия компании, направленная на максимальную поддержку наших франчайзи-партнеров дадут нам возможность не только сохранить имеющиеся магазины, но и продолжить развитие. Сегмент plus size всегда востребован»*, – подчеркивает Марк Брокато.

Изделия Ulla Popken позволяют экспериментировать не только с цветовыми решениями, но и со всевозможными фасонами. Это и костюмы, и юбки, и жакеты, и джинсы, и куртки – все эти вещи идеально садятся на фигуру нестандартного размера, выполнены из качественных материалов, обладают идеально выверенным кроем, обеспечивающим идеальную посадку. Самое главное, что вещи не сковывают движений, позволяют наслаждаться комфортом и получать от одежды удовольствие, а это, безусловно, немалый плюс к стильному и современному дизайну.

В коллекции осень-зима 2015/16 представлено множество интересных стиливых новшеств, а также полюбившиеся си-



Ulla Popken, коллекция осень-зима 2015/16

луэты, визуально скрывающие недостатки фигуры plus size и подчеркивающие ее достоинства. Самым сложным для покупательниц остается выбор: он будет поистине трудный, потому что остановиться на одном изделии Ulla Popken просто невозможно. +

Наталья СЕМЕРУХИНА

БОЛЬШИЕ РАЗМЕРЫ

Ulla Popken

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
- немецкий бренд
- уникальность и узнаваемость коллекций
- более 300 собственных магазинов, дистанционная торговля по каталогам и через Интернет в Германии
- 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
- 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

РЕКЛАМА



anathed 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)

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

CPM
Пав. 8.1
Стенд В16

amazone

AMAZONE

Наименование компании: **КоролеваXL**

Город: **Москва**

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

Телефон: **8-495-225-02-11**

Факс: **8-495-225-21-11**

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

Интернет: **www.korolevaxl.ru**

1. Бренд: AMAZONE
2. Страна происхождения: 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 пред-

ставлена 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.



BASSINI

BASSINI

Наименование компании: **КоролеваXL**

Город: **Москва**

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

Телефон: **8-495-225-02-11**

Факс: **8-495-225-21-11**

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

Интернет: **www.korolevaxl.ru**

1. Бренд: BASSINI
2. Страна происхождения: 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.





bestia donna

CPM
Пав. 7.5
Стенд
A38/B39

BESTIA DONNA

Наименование компании:

ООО «Концепт Групп»

Контактное лицо: **Оксана Журбина,**

Светлана Глинская

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

E-mail: **info.bestia@conceptclub.ru**

Интернет: **www.bestia.cc**

1. Бренд: BESTIA DONNA (линейка Plus Size марки Bestia), старт продаж нового бренда – февраль 2015 г.

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. В магазинах какого формата марка будет продаваться в России:

в мультибрендовых магазинах

6. Программа клиентской поддержки: пакет рекламных материалов (каталог, плакаты, имиджевые фотографии), методические материалы по мерчендайзингу, консультации при подборе ассортимента

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 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 ниры, каталоги)

CPM
Форум
Стенд
E43



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, Danziger-strasse 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: 44–60 (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

CPM
 Пав. 2.1
 Стенд
 C20

7. В каких российских регионах представлена марка: Уральский округ, Центральный федеральный округ, Южный федеральный округ, Северо-Кавказский федеральный округ; 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

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)

CPM
 Форум
 Стенд
 E41

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)

EDUARD DRESSLER

Finest Menswear. Since 1929.

EDUARD DRESSLER

Наименование компании:
Dressler GmbH & Co KG
 Город: **Grossostheim D-63762**
 Адрес: **Stocktaedter Str.43**
 Телефон: **+49 60265020**
 E-mail: **info@eduard-dressler.com**
 Интернет: **www.eduard-dressler.com**

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-й
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: от 30 до 75 лет

CPM
 Форум
 Стенд
 B10

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

РЕКЛАМА

CPM

Павильн 2.1, стенд C20

Представительство в Германии

FASHION HOUSE 2, Room 2 A 003
Danziger Straße 111, 40468 Düsseldorf
Tel.: +49 211 405-82-43
Tel.: +49 211 650-46-06
Fax: +49 211 405-82-45

Представительство в России

Showroom
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

oz FASHION
www.oz-fashion.ru

www.oz-fashion.ru

eterna



ETERNA

Наименование компании: шоу-рум **Bersaglio**
 Контактное лицо: **Татьяна Леонова**
 Город: **Москва**
 Адрес: **Кировоградская ул., 23а, стр. 1**
 Телефон: **+7 (495) 988 44 80**
 E-mail: **eterna@bersaglio.ru**
 Интернет: **www.bersaglio.ru**

1. Бренд: ETERNA
2. Страна производства: Германия
3. Объем выпускаемой продукции: 3,2 млн. штук сорочек и 607 тыс. штук блуз
4. Годовой оборот компании: €91,9 млн
5. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, бельё, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: мужская сорочка и женская блуза
6. Размерный ряд продукции: мужская сорочка – 37–54 (по вороту), женская блуза – 34–52 (немецкая шкала)
7. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: для всех возрастов

8. В каких странах представлена марка: страны Европы, Россия, Казахстан, Беларусь, Украина, Австралия
9. В каких российских регионах представлена марка: во всех регионах России
10. В магазинах какого формата продаётся марка в Европе и в России: моно- и мультибрендовые магазины, магазины формата shop-in-shop и корнер
11. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: €3000–7000
12. Программа клиентской поддержки: скидка на рекламную продукцию, консультации и проведение тренингов для персонала, обучение мерчендайзингу

CPM
 Форум
 Стенд
 H23

FA
Concept
 by *Frank Anna*

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 лукбуков

CPM
 Пав. 8.2
 Стенд
 C02

GALION

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

Felina

FELINA

Наименование компании:
Представительство фирмы «Фелина ГмбХ» ФРГ в г. Москве
Контактное лицо: **глава представительства – Ковалев Андрей Александрович**
Город: **Москва**
Адрес: **117335, Москва, ул. Вавилова, 69/75, оф. 326**
Телефоны: **+7 (499) 134 1035 (495) 938 2340**
E-mail: **felina-moskau@mail.ru**
Интернет: **www.felina.ru**

1. Бренд: FELINA, CONTURELLE, [un:usual]
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+, un:usual – 18+
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

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

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
F24

HELMIDGE

CPM
Пав. 7.4
Стенд
B14

HELMIDGE

Наименование компании:

ГИЛФОРД ФЭШН

Город: **Москва**

Адрес: **Большой Купавненский пр-д, 1**

Телефон: **+7 (901) 510 0606**

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

Интернет: **www.helmidge.ru**

1. Бренд: HELMIDGE
2. Страна происхождения: Великобритания
3. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: платья, жакеты, блузки, юбки, брюки, куртки, трикотаж
4. Размерный ряд продукции: 44–60-й
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: от 30 лет

6. В каких российских регионах представлена марка: во всех регионах
7. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: марка представлена в магазинах всех форматов
8. Программа клиентской поддержки: каталоги, постеры, плакаты

select l

—by Hermann Lange—

CPM
Форум
Стенд
E03

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 30 944 13342**

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: 4 000 евро

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 ткани, шерсть, кашемир, хлопок, натуральный мех
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: €15 000
12. Программа клиентской поддержки: пакет рекламных материалов

CPM
Форум
Стенд
F46



MANISA



PEKJAMA

D & K

M O D E E



TRADING
LTD.

select

— by Hermann Lange —



Stand E03
Halle: Forum



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, бельё, 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: 46-76, 23-40, 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: мультибрендовые магазины
11. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: €3000–5000
12. Программа клиентской поддержки: рекламные и учебные материалы

CPM
Форум
Стенд
G22

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) 9371 / 989363**
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, бельё, 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
Стенд
E47



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, бельё, 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
C47



K I T A R O

M E N



PEKJAMA



R O M B

www.romb-fashion.ru



murek®





LADY SHARM

— Classic —

LADY SHARM

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

1. Бренд: LADY SHARM
2. Страна происхождения/страна производства: Россия
3. Объем выпускаемой продукции: 200 000 единиц в год
4. Годовой оборот компании: 280 млн руб.
5. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: все изделия выпускаются под торговой маркой LADY SHARM. Производится 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 по российской шкале

7. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: от 35 лет

8. В каких странах представлена марка: Россия, Казахстан, Беларусь

9. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: mono-brands

10. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: минимальная партия – от 30 000 руб.

11. Программа клиентской поддержки: есть



LALIS

LALIS

Наименование компании: **ELIS group**
 Контактное лицо: **Евгений Левченко**
 Город: **Ростов-на-Дону**
 Адрес: **ул. 20-линия, 4**
 Телефон: **+7 (928) 229-81-14**
 E-mail: **lalis@lalis.ru**
 Интернет: **www.lalis.ru**

1. Бренд: LALIS
2. Страна происхождения: Россия
3. Объем выпускаемой продукции: 1 млн единиц, в том числе 250 тыс. единиц – одежда марки LALIS
4. Годовой оборот компании: 1,5 млрд рублей
5. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: женская одежда из высококачественных натуральных и синтетических материалов
6. Размерный ряд продукции: 48–56 по российской шкале

7. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: одежда LALIS востребована женщинами всех возрастных групп

8. В каких странах представлена марка: Российская Федерация, Казахстан, Белоруссия

9. В каких российских регионах представлена марка: во всех регионах страны

10. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: в моно- и мультибрендовых магазинах, а также в формате shop-in-shop

11. Программа клиентской поддержки: координация заказов, обучение персонала, рекламное и PR-сопровождение, POS-материалы

LIZA MACCONY

LIZA MACCONY

Наименование компании: **КоролеваXL**
 Город: **Москва**
 Адрес: **3-й пр. Марьиной Роши, 40, стр. 1**
 Телефон: **8 (495) 225-02-11**
 Факс: **8 (495) 225-21-11**
 E-mail: **korolevaxl@mail.ru**
 Интернет: **www.korolevaxl.ru**

1. Бренд: LIZA MACCONY
2. Страна происхождения: Франция
3. Приоритетное направление в продукции марки: женская одежда (домашние платья, халаты, купальники, палантины) из шелкового материала, трикотажа, шерсти европейского качества
4. Размерный ряд продукции: 42–72 по российской шкале
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: коллекция рассчитана на женщин от 14 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

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 —



Элегантная женская одежда

*с 48 по 76
размер*

www.ledisharm.com

Отдел оптовых продаж и развития :
199106, Россия, Санкт-Петербург,
ст.м. Василеостровская, ул. Шевченко, 6
т. (812) 426-15-25
e-mail: info@ledisharm.com

Lia Mara

LIA MARA

Наименование компании: **Королева XL**
Город: **Москва**
Адрес: **3-й пр. Марьиной Рощи, 40, стр. 1**
Телефон: **8 (495) 225 0211**
Факс: **8 (495) 225 2111**
E-mail: **korolevaxl@mail.ru**
Интернет: **www.korolevaxl.ru**

1. Бренд: LIA MARA
2. Страна происхождения: Италия
3. Приоритетное направление в продукции марки: Lia Mara – итальянский бренд, который собрал в себя все самые шикарные, элегантные, неотразимые модели женских вечерних нарядов. На любом торжестве дамы в наших нарядах оставляют 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

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



MANISA

MANISA

Наименование компании: **MANISA Fashion GmbH & Co KG., представитель D&K Trading Ltd.**
Город: **Berlin, Germany**
Адрес: **Dorfstrabe 14c. 16341 Panketal**
Телефон: **+49 30 944 13342**
E-mail: **dk-trading@gmx.de**

1. Бренд: MANISA
2. Страна происхождения: Германия
3. Приоритетное направление в продукции марки: куртки женские
4. Размерный ряд продукции: 36–56 (немецкая шкала)
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: от 35 и старше
6. В каких странах представлена марка: Европа, Россия, 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: €5000

CPM
Форум
Стенд
E03

mat.

MAT. FASHION

Наименование компании: **MAT. FASHION/G. MONEDAS & CO**
Город: **Афины**
Адрес: **Атики 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. 7.3
Стенд
A31

Королева ХЪ

52-72

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. Сыромятничская, 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
Стена
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



MAXFORT OVERSIZE

MAXFORT

Наименование компании:

Succ.ri Bernagozzi srl

Контактное лицо: **Andrea Seracchioli**

Адрес: **Via Scudai block 38/bis**

Centergross 40050 Funo di Argelato Bo

Телефон: **0039051864520**

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

Интернет: **www.maxfort.it**

CPM
Пав. 2.1
Стена
B12

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

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

CPM
Стенд В12
AREA 2.1

**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
40050 Funo di Argelato (BO)
Site: www.maxfort.it

M O D E E

CPM
Форум
Стенд
E03

MODEE

Наименование компании:
MODEE GMBH,
представитель **D&K Trading Ltd.**
Город: **Berlin, Germany**
Адрес: **Dorfstrabe 14c. 16341 Panketal**
Телефон: **+49 30 944 13342**
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 комби коллекция
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



MONA LISA

Наименование компании:
INTERCHIC DOB GmbH
Город: **Москва**
Адрес: **ул. Большая Новодмитровская, 36**
Телефон: **+7 (495) 761 4901**
E-mail: **monalisarussia@gmail.com**
Интернет: **www.monalisafashion.ru**

MONA LISA®

CPM
Форум
Стенд
C39

1. Бренд: MONA LISA
2. Страна происхождения: Германия
3. Приоритетное направление в продукции марки: женская одежда больших размеров plus size, учитывающая особенности нестандартной фигуры
4. Размерный ряд продукции: 48 – 70 российские размеры
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: активные женщины от 25 лет со средним доходом и выше

6. В каких странах представлена марка: страны Европы, Великобритания, Прибалтика
7. В каких российских регионах представлена марка: Центральная и Европейская часть России
8. В магазинах какого формата продаётся марка в Европе и в России: корнеры, бутики и мультибрендовые магазины больших размеров.

MODE MONTE CARLO

Наименование компании:
Mode Monte Carlo von Ehr 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



MUREK

Наименование компании: **Romb GmbH**
 Город: **Москва**
 Адрес: **Кронштадский бул., 7, стр. 3**
 Телефон: **8 (916) 691 3719**
 E-mail: **t.b.bogdanova@gmail.com**
 Интернет: **www.romb-fashion.ru, www.murek.biz**

murek®

1. Бренд: MUREK
2. Страна происхождения: Германия
3. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, бельё, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: праздничная, вечерняя одежда
4. Размерный ряд продукции: 36–54 (немецкая шкала)
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: от 40 лет
6. В каких странах представлена марка: Германия, Австрия, Швейцария, страны Бенилюкса, Италия, Великобритания, США, Кувейт, Россия

7. В каких российских регионах представлена марка: Москва, Санкт-Петербург, Тюмень, Екатеринбург, Нижний Новгород, Пермь, Тольятти, Мурманск

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: рекламная продукция, обучение персонала

CPM
 Форум
 Стенд
 С47

Naulover

1957

NAUOVER

Наименование компании:
Naulover, S.A.
 Контактное лицо: Michel Goffard
 Адрес: **Muntaner, 240-242, 2º 2ª**
08021-Barcelona
 Телефон: **+34 934 877 318**
 E-mail: **michel.goffard@naulover.com**
 Интернет: **www.naulover.com**

1. Бренд: NAUOVER
2. Страна происхождения: Испания
3. Объем выпускаемой продукции: 250 000 единиц товара
4. Годовой оборот компании: €18 млн
5. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, бельё, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: трикотаж
6. Размерный ряд продукции: 34–50 (немецкая шкала), 40–56-й (итальянская шкала)
7. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: от 35 лет и старше

8. В каких странах представлена марка: Испания, Португалия, США, Бельгия, Италия, Франция, Великобритания

9. В каких российских регионах представлена марка: Москва, Владивосток, Магнитогорск, Грозный, Курган

10. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: в мульти- и монобрендовых магазинах, универмагах, в формате shop-in-shop

11. Каков средний бюджет одного заказа продукции марки в Европе и в России: около €6000

12. Программа клиентской поддержки: сезонные акции, скидки

CPM
 Пав. 2.2
 Стенд
 С13

PAUSE CAFÉ

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: PAUSE CAFÉ
2. Страна происхождения: Франция
3. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, бельё, 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, луббуков, пакетов, поддержка при мерчандайзинге, проекты магазинов и корнеров, плакаты

CPM
 Пав. 8.2
 Стенд
 С05



PIONIER®
JEANS & CASUALS

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 джинсов и 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 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: мультибрендовые магазины
9. Каков средний бюджет одного заказа продукции вашей марки в Европе и в России: €2500–5000

CPM
Форум
Стенд G22



PINK & PURPLE

Наименование компании: **France Trade**

Город: **Paris**

Адрес: **22 rue de la Voie des Bains, 95100 Argenteuil**

Телефон: **+33139340341**

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

Интернет: **francetrade-fashion.com**

1. Бренд: PINK & PURPLE
2. Страна происхождения: Кипр
3. Объем выпускаемой продукции: 50 000–120 000 единиц продукции ежемесячно
4. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: формальная и повседневная одежда из отборных тканей, коллекции женской одежды на каждый случай
5. Размерный ряд продукции: 42–64 по российской шкале, модели большого размера – по запросу
6. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция

- марки: от 25 лет
7. В каких странах представлена марка: Великобритания
 8. В каких российских регионах представлена марка: марка в России не представлена
 9. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: в моно- и мультибрендовых магазинах
 10. Каков средний бюджет одного заказа продукции марки в Европе и в России: от €10 000 до €60 000 в зависимости от категории продукта
 11. Программа клиентской поддержки: предоставление баннеров и каталогов



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.romb@t-online.de,**

t.b.bogdanova@gmail.com

Интернет: **www.romb-fashion.ru**

www.pregiocouture.it

CPM
Форум
Стенд C44

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, бельё, 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
 Стена
 С47

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

SHALLE

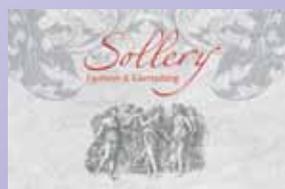
INTERNATIONAL

SHALLE

Наименование компании: **Королева XL**
 Город: **Москва**
 Адрес: **3-й пр. Марьиной Рощи, 40, стр. 1**
 Телефон: **+7 (495) 225 0211**
 Факс: **+7 (495) 225 2111**
 E-mail: **korolevaxl@mail.ru**
 Интернет: **www.korolevaxl.ru**

1. Бренд: SHALLE
2. Страна происхождения: 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



CPM
 Пав. FУ
 Стена
 02

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**

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, бельё, 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: представлены по всей России
8. В магазинах какого формата продает-



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



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



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 леггинсы 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 Балтики, Украина, Россия

CPM
 Форум
 Стенд
 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

VLASTA

Наименование компании: **DOOSHION GARMENT CO., LTD.**
 Контактное лицо: **Евгения Севостьянова**
 Адрес: **Chaoyang District, Ritan North st., 17, B area, Show room 30-35, 100020 Beijing, China**
 Телефон: **86 10 85690055**
 E-mail: **snowimage02@gmail.com**
 Интернет: **www.vlasta.com.cn**

1. Бренд: VLASTA
2. Страна происхождения: Китай
3. Приоритетное направление в продукции марки – какая одежда, белье, трикотаж и из каких материалов преобладают в продукции компании: верхняя одежда для сезонов осень-зима и весна-лето
4. Размерный ряд продукции: от 48 до 58-го
5. На какую возрастную группу потребителей рассчитана продукция марки: женщины от 25 до 50 лет
6. В каких странах представлена марка: Россия, страны СНГ, США, Испания
7. В каких российских регионах представлена марка: в большинстве российских регионов

8. В магазинах какого формата продается марка в Европе и в России: в мультибрендовых магазинах, в формате корнера
9. Каков средний бюджет одного заказа продукции марки в Европе и в России: минимальный заказ – €5000, средний бюджет составляет €20 000 – €25 000

CPM
 Пав. 7.6
 Стенд
 A72-B79

10. Программа клиентской поддержки: система скидок от объема заказа, поддержка рекламных мероприятий и участие в выставочной деятельности партнеров, развитие концепции в рамках торговых пространств, помощь в оформлении пространства для продукции VLASTA в мультибрендовых магазинах

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

VERPASS

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**

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 в повседневной одежде спокойную и элегантную эстетику
6. В каких странах представлена марка: в России, Украине, 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-поддержка, складская программа, мерчандайзинг

Ulla Popken

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,

- Кувейт, Катар, Египет, Греция, Польша, Венгрия, Россия, Сирия, Саудовской Аравии, ОЭА, 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, 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

VERPASS

РЕКЛАМА

СРМ

Forum J19

Представительство в Германии

FASHION HOUSE 2, Room 2 A 003
Danziger Straße 111, 40468 Düsseldorf
Tel.: +49 211 405-82-43
Tel.: +49 211 650-46-06
Fax: +49 211 405-82-45

Представительство в России

Showroom
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



Книга о социально-культурных направлениях в моде, где собраны макротренды, адаптированные для российского рынка.

В каждый макротренд вошли описание, коллажи вдохновения, образы с показов важнейших Недель мод, цветовые палитры, орнаменты и силуэты, подробно раскрывающие тенденцию.

МЕСТА ПРОДАЖ

Торговый дом книги «Москва» (Тверская ул., 8, стр.1)
 Магазин книжной сети «Республика» (1-я Тверская-Ямская ул., 10)
 «Республика» в универмаге «Цветной» (Цветной бульв., 15, стр. 1)
 Центр дизайна и архитектуры Artplay, магазин MONITORbox
 (Н. Сыромятническая ул., 10)
 Дизайн-завод «Флакон», магазин ART&CRAFT (Большая
 Новодмитровская ул., 36, стр. 2, вход 5)
 Магазин «КультТовары» (ЦДХ, Крымский Вал, 10)
 Шоу-рум RUSpublica (Филипповский пер., 7)
 Книжный дом «Молодая гвардия» (Большая Полянка ул., 28)
 Книжный дом «Библио глобус» (Мясницкая ул., 6/3, стр. 1)
 Шоу-рум R.E.D. (Спиридоновка ул., 10)
 Магазины российских дизайнеров Russian Fashion Roots
 (ТЦ Lotte Plaza, Новинский бульв., 8)
 Торговая Галерея «Модный Сезон» (Охотный ряд, д. 2)

ОН-ЛАЙН ПОКУПКА

