







Organizer / Организатор

info@catexpo.kz

www.fashionexpo.kz

www.eliteline.kz





5 INTERNATIONAL

## НҰСҚАУЛЫҚ **EXHIBITION GUIDE** ПУТЕВОДИТЕЛЬ

Ресми Үйымдастырушы Official Organizer Официальный Организатор

### **RULES OF VISITING THE EXHIBITION**

### ПРАВИЛА ПОСЕЩЕНИЯ ВЫСТАВКИ

#### **Dear visitor!**

International Exhibition Company CATEXPO is pleased to welcome you at the 34th International fashion exhibition «CAF Autumn-2024» and the 5th International exhibition of footwear, leather, fur, and accessories «EliteLine-2024»

All persons who have accepted an organiser's invitation, have registered on-line as a visitor, agree to these rules and undertake to abide them:

1.Registration is MANDATORY for all visitors

2.On the first two days, the exhibition is open to professionals only. A professional visitor is any business owner, entrepreneur, public official, director, manager, executive, or any other representative of a foreign or domestic company, enterprise, public authority, association, or union, attending the exhibition for business or professional purposes. The organisers reserve the right to request a document from visitors confirming their professional status: business card, power of attorney or official letter from an organisation, or any document certifying their professional status

3.During the period of quarantine restrictions, entrance to the exhibition is possible only with a special QR code for holders of the safe status of the ASHYQ program

4. Wearing a face masks is a must for all visitors. Non-performance of this requirement is a personal responsibility of the visitor

5.All exhibitors must have a badge. Badges are issued at the registration desk at the entrance to the exhibition and are valid for the whole exhibition period

6.Badges can be obtained with a completed invitation or a registration form. E-badges can be obtained by registering online on the official website. For that purpose print this badge to A4, fold as instructed, beat the queues and walk straight into the exhibition hall

7. Visitors exchanging cash tickets or invitations for badges must fill out a registration form, which can be found on the tables next to the registration desk

8.Representatives of the media badge issued after passing the accreditation procedure

9.Students from relevant universities may attend the exhibition free of charge on Day 3. Students must be accompanied by a lecturer and must be on the list of students certified by the university administration and agreed with the organiser

10.ransferring or selling e-tickets and visitor badges to a third party is prohibited. The organiser reserves the right to verify badges with visitors' names by requesting identification

11. Visitors are not permitted to trade, distribute advertising material, hold presentations, demonstrations, campaigns, or any other actions or events at the exhibition without written consent from the organiser

12.It is prohibited to be in a state or appearance that does not meet the business nature of the exhibition and general behaviour norms, or to disturb public order at the exhibition

13.Under 18s are only permitted to attend the exhibition on the final day and must be accompanied by an adult

14.The organiser reserves the right to refuse entry, without compensation, to visitors who violate any of these rules

15.The exhibition contractor is not liable for the loss of personal belongings

### Уважаемый посетитель!

Международная выставочная компания САТЕХРО рада приветствовать Вас на 34-ой выставке моды «CAF Autumn-2024» и 5-ой Международной выставке обуви, кожи, меха, и аксессуаров «EliteLine-2024»

Все лица, принявшие приглашение организатора посетить выставку, а также зарегистрировавшиеся в качестве посетителя в режиме on-line, соглашаются с данными Правилами и обязуются соблюдать их:

1. Регистрация ОБЯЗАТЕЛЬНА для всех посетителей

2. Вход на выставку открыт только для профессиональных посетителей. Профессиональный посетитель — владелец бизнеса, индивидуальный предприниматель, должностное лицо, руководитель, управляющий, специалист, иной представитель профильной зарубежной или отечественной компании, предприятия, органа государственной власти, ассоциации, союза, посещающий выставку для достижения деловых и профессиональных целей. Для подтверждения профессионального статуса посетителя Организатор выставки вправе попросить его предоставить подтверждающий документ: собственную визитную карточку, доверенность или официальное письмо представляемой организации; иной документ, свидетельствующий о профессиональном статусе посетителя

3.В период карантинных ограничений вход на выставку возможен только по специальному QR коду для обладателей безопасного статуса программы ASHYQ

4. Ношение защитной маски является обязательным условием для всех посетителей. Неисполнение данного требования — личная ответственность посетителя

5.Основанием для входа на выставку является бейдж. Бейдж выдается на стойке регистрации у входа на территорию проведения выставки. Бейдж действителен в течение всего периода работы выставки

6.Бейдж можно получить по предъявлении заполненного пригласительного билета или регистрационной формы. Электронный бейдж можно получить, пройдя процедуру on-line регистрации на официальном сайте выставки

7.3аполнение регистращионной формы при обмене пригласительного билета на бейдж является обязательным. Бланки формы находятся на столах рядом со стойкой регистрации

8.Представителям СМИ бейдж выдается после прохождения процедуры аккредитации

9. Студенты профильных ВУЗов, допускаются в третий день выставки, только в сопровождении преподавателя, согласно списку студентов, официально заверенному администрацией соответствующего ВУЗа. Список должен быть согласован с Организатором выставки

10.Передача или продажа бейджей посетителей третьим лицам запрещена. Организатор выставки вправе проверить соответствие имени, указанного в бейдже, с именем посетителя, для чего Организатор может попросить посетителя выставки предъявить документ, удостоверяющий личность

11. На территории выставки посетителям не разрешается осуществлять торговлю, распространять любую рекламно-информационную продукцию, проводить презентации, демонстрации, агитации и любые другие подобные мероприятия и действия без письменного согласия Организатора

12.На территории выставки запрещается находиться в состоянии и в виде, не соответствующем деловому характеру выставки и общепринятым нормам поведения, а также совершать действия, нарушающие общественный порядок

13.Посещение выставки с детьми несовершеннолетнего возраста

14.В случае нарушения настоящих Правил Организатор вправе без каких-либо компенсаций отказать допустившему нарушение лицу в посещении выставки

15. Организатор выставки не несет ответственность за утерю личных вишей

### РУКОВОДСТВО ДЛЯ ЭКСПОНЕНТОВ

#### **Dear CAF exhibitors!**

## CATEXPO Exhibition company welcomes you and offers to get acquainted with information required during your exhibition activities

The exhibit hall will be open **from 09:00 till 18:00** for exhibitors and **from 10:00 till 18:00** for visitors. Exhibit hall entrance is available for people having name tags. **At 10:00 visitors should be in the exhibit hall. Please, make sure that your stand is ready for reception of visitors!** 

#### **TEMPORARY STAFF**

Promoters of the exhibition should provide to order services of translator and supporting staff for working at the stand. If you want to order an additional staff, see that all staff members, working at the stand, are provided with name tags on the exhibition center territory. Promoters of the exhibition should not provide loader services

#### **FOOD-COURT**

Food-court is in 10 pavilion of the exhibition center, the Bar is located in pavilion 11. You can also make use of ordering food on the stand service. To this question, you can consult cafe administration.

#### **SERVICE CENTRE**

You can obtain copy documents, contracts in original, business trip expenses and accounting documents, product import/export permits service in the office of the exhibition organizers (between pavilions 10 and 11)

#### Wi-Fi

You can use free Wi-Fi. You can get the access password in the porganizers's office.

#### **ADVERTIZING MATERIAL**

Promotional products and other types of advertising activities distribution should be carried out by an exhibitor only within his stand in such a manner that not to prevent flow of visitors crossing the passways and not to create a hazard or violate other exhibitors and visitors rights. Noise level more than 75 dB is not allowed as well as using hardware and special effects.

In case of violation this rule, promoters can apply sanctions against exhibitor, which include exhibition stand close without any compensation payments and refunds, paid to promoter by exhibitor for participation in an exhibition.

Management office of the exhibition can ask to take away all the stand elements and constructions.

#### **SECURITY**

Promoter of the exhibition provide a constant public order security on the exhibition without providing security of exhibits and exhibitors equipment. The exhibition visitors should see about their objects safety by themselves while the exhibition is open for visitors. Promoter of the exhibition is not responsible for exhibits loss and its damages or other values, belonging to exhibitor. Exhibitor is responsible for any stand equipment damages or properties of other exhibitors.

During exhibition mounting or dismounting a hall must be blocked off by the exhibition center security.

#### MIGRATORY REQUIREMENT

Foreign citizens staying on the territory of the Republic of Kazakhstan for more than 3 days should obtain a certificate of temporary registration at the migration police in Almaty.

#### Уважаемые Экспоненты выставки САЕ!

### Выставочная компания САТЕХРО приветствует Вас и предлагает ознакомиться с информацией, которая будет необходима Вам при работе на выставке

Павильон будет открыт с **09:00-18:00** для экспонентов и с **10:00-18:00** для посетителей. Вход в павильон для экспонентов разрешен только по бейджам. В **10:00** в павильоне уже будут посетители. Пожалуйста, убедитесь, что Ваш стенд готов к их приему!

#### ВРЕМЕННЫЙ ПЕРСОНАЛ

Организатор выставки предоставляет возможность заказать услуги переводчика и вспомогательного персонала на стенд. Если Вы заказываете дополнительный персонал, позаботьтесь о том, чтобы все сотрудники, работающие на стенде, были обеспечены бейджами на территории выставочного центра. Организаторы не предоставляют услуги грузчиков.

#### ФУЛКОРТ

Фудкорт находится в 10 павильоне выставочного центра, в 11 павильоне расположен Бар. Также Вы можете воспользоваться услугой заказа еды на стенд. По данному вопросу Вы можете обратиться в администрацию кафе.

#### СЕРВИС-ЦЕНТР

Копировальные услуги, получение оригиналов договоров, командировочной и бухгалтерской документации, разрешений на ввоз/ вывоз груза возможны в офисе Организатора (между 10 и 11 павильонами)

#### Wi-F

Вы можете воспользоваться бесплатной услугой Wi-Fi доступа в Интернет. Пароль доступа Вы можете получить в офисе Организатора, а так же арендовать Wi-Fi роутер.

#### РЕКЛАМНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Распространение рекламной продукции либо другие виды рекламной деятельности должны проводиться Экспонентом исключительно в пределах своего стенда, таким образом, чтобы не препятствовать продвижению потока посетителей в проходах и не создавать угрозу или нарушение прав других экспонентов и посетителей. Не допускается уровень шума более 75 ДБ, а также не допускается использование технических средств и спецэффектов.

В случае нарушения данного положения, Организатор оставляет за собой право применить к Экспоненту санкции вплоть до закрытия выставочного стенда без выплаты каких-либо компенсаций и возврата средств, уплаченных экспонентом организатору за участие в выставке.

Дирекция выставки оставляет за собой право потребовать убрать подобные элементы и конструкции стенда.

#### ОХРАНА

Организатор выставки обеспечивает постоянную охрану общественного порядка на выставке, не осуществляя при этом охрану экспонатов и оборудования Экспонентов. Участникам выставки необходимо самостоятельно позаботиться о сохранности своих вещей в то время, когда выставка открыта для посетителей. Организатор выставки не несет ответственности за пропажу или повреждение экспонатов или других материальных ценностей, принадлежащих Экспоненту. Экспонент несет ответственность за любой ущерб, нанесенный оборудованию стенда или собственности других Экспонентов.

В дни монтажа/демонтажа выставки павильон опечатывается охраной выставочного центра.

#### МИГРАЦИОННЫЙ РЕЖИМ

Иностранные граждане, находящиеся на территории республики Казахстан более 3 дней, должны получить временную регистрацию в миграционной полиции г. Алматы.

## **ADDITIONAL SERVICE**

## ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ СЕРВИС

### TAXI

Eco Taxi.kz	7(727) 390-05-00 / 7(777) 672-77-77
Taxi DIM	7(727) 333-53-33 / 7(705) 333-03-23
Yandex Taxi	7(775) 911-11-11
Leader Taxi	7(727) 377-77-73/355-05-50 7(777) 355-05-50
Taxi Discount	7(707) 333-33-33
Almaty Taxi-Narodnoe	7(727) 225-27-27 / 7(701) 225-27-27

### **INTERPRETER'S SERVICE**

Strela	7(727) 330-02-82 / 7(727) 329-25-61
AKSIKON	7(727) 354-12-34 / 7(747) 249-54-49
Prolingvo.kz	7(727) 354-20-54 / 7(701) 350-35-70
Omega Translation	7(707) 815-87-98 / 7(707) 820 28 77
Helvetia	7(701) 808-46-66

### **EMBASSY**

Embassy of Greece	gremb.ast@mfa.gr	Nur-Sultan, Karaotkel - 2, 109 Ph: 7 (7172) 56-37-14/7 (7172) 56-37-84
Embassy of the United Arab Emirates	emaratembassy_kz@yahoo.com	Nur-Sultan, Shalkima str, 11 Ph:7 (7172) 28 70 71
Consulat General of France	visa.almaty-cslt@diplomatie. gouv.fr	Almaty, st. Kunaeva, 77, BC «Park View» Ph: 7 (727) 258-21-80
Consulate General of Germany	info@almaty.diplo.de	Almaty, Ivanilova str, 2 Ph:7 (727) 262-83-41/46/49
Embassy Italy	ambasciata.astana@esteri.it	Nur-Sultan, KOSMONAVTOV Street, n.62 - Microrione CHUBARY- 010 Ph.:7 (7172) 24-33-90
Embassy of the Republic of Latvia	embassy.kazakhstan@mfa.gov.lv	Nur-Sultan, Kabanbai batir ave 6/1, office No. 122 Ph:7 (7172) 92-53-16/17
Consulate General of the Russian Federation	consalmaata@mid.ru	Almaty, Zhandosov str, 4 Ph:7 (727) 274-50-87
Embassy of Spain	emb.astana@mae.es	Nur-Sultan, Kenesari str, 47, office 25 Ph:7 (7172) 20-15-38/39/40
Consulate General of Ukraine	emb_kz@mfa.gov.ua	Nur-Sultan, md. Karaotkel, st. Zhylyoi, 12 Ph: 7(7172) 40-07-57 / 7(7172) 57-70-25
Consulate General of Turkey	almatyturkbe@gmail.com	Almaty, Tole bi str, 29A Ph:7 (727) 278-41-65/77
Embassy of Belarus	kazakhstan@mfa.gov.by	Nur-Sultan, R. Koshkarbayev Avenue 9 Ph:7 (7172) 98 98 96

### вызов такси

Eco Taxi.kz	7(727) 390-05-00 / 7(777) 672-77-77
Taxi DIM	7(727) 333-53-33 / 7(705) 333-03-23
Yandex Taxi	7(775) 911-11-11
Лидер Такси	7(727) 377-77-73/355-05-50 7(777) 355-05-50
Такси Discount	7(707) 333-33-33
Алматы Такси-Народное	7(727) 225-27-27 / 7(701) 225-27-27

### УСЛУГИ ПЕРЕВОДА

Strela	7(727) 330-02-82 / 7(727) 329-25-61
AKSIKON	7(727) 354-12-34 / 7(747) 249-54-49
Prolingvo.kz	7(727) 354-20-54 / 7(701) 350-35-70
Omega Translation	7(707) 815-87-98 / 7(707) 820 28 77
Helvetia	7(701) 808-46-66

### ПОСОЛЬСТВА

Посольство Греции	gremb.ast@mfa.gr	г.Нур-Султан, Караоткель - 2, дом 109 Тел: 7 (7172) 56-37-14/7 (7172) 56-37-84
Посольство ОАЭ	emaratembassy_kz@yahoo.com	г. Нур-Султан, улица Шалкыма, 11 Тел:Тел: 7 7172 28 70 71
Генеральное консульство Франции	visa.almaty-cslt@diplomatie. gouv.fr	г.Алматы, ул. Кунаева, 77, БЦ « Park View » Тел: 7 (727) 258-21-80
Генеральное Консульство Германии	info@almaty.diplo.de	г. Алматы, ул. Иванилова, дом 2 Тел:7 (727) 262-83-41/46/49
Посольство Италии	ambasciata.astana@esteri.it	г.Нур-Султан, мкр.Чубары-010, ул. Космонавтов, 62 Тел.:7 (7172) 24-33-90
Посольство Латвийской Республики	embassy.kazakhstan@mfa.gov.lv	г.Нур-Султан, Проспект Кабанбай батыра 6/1, офис № 122 Тел:7 (7172) 92-53-16/17
Генеральное консульство Российской Федерации	consalmaata@mid.ru	г. Алматы, ул. Джандосова, д. 4 Тел:7 (727) 274-50-87.
Посольство Испании	emb.astana@mae.es	г.Нур-Султан, ул.Кенесары,д.47,кв.25 Тел: 7 (7172) 20-15-38/39/40
Посольство Украины	emb_kz@mfa.gov.ua	г.Нур-Султан, мкр. Караоткель, ул. Жылыой, 12 Тел:7(7172) 40-07-57 / 7(7172) 57-70-25
Генеральное Консульство Турции	almatyturkbe@gmail.com	г. Алматы, ул. Толе би, дом 29А Тел:7 (727) 278-41-65/77
Посольство Республики Беларусь	kazakhstan@mfa.gov.by	г.Нур-Султан, просп.Р.Кошкарбаева 9 Тел: 7 (7172) 98 98 96



City of Almaty Акимат г.Алматы



Ministry of Industry and Trade of Republic of

Министерство Индустрии и Торговли Республики Казахстан



International office for sales, marketing and operation

Международное бюро по продажам, маркетингу и операциям



Light Industry Association of Kyrgyzstan

Ассоциация предприятий легкой промышленности Кыргызстана



Istanbul Textile and Apparel Exporters' Association

Ассоциация IHKIB



FUR INDUSTRIALISTS and BUSINESSMEN ASSOCIATION

Ассоциация меховых промышлеников и предпренимателей



National Shoe Union

Национальный обувной Союз



Выставка обуви **Euro Shoes Premiere Collection** 



Официальный профессиональный партнер













Официальный партнер отраслевых исследований









COTPYTHUYE



Expomap

RAFI

satu











































### Dear participants and guests!

On behalf of the organiser, I am pleased to welcome the exhibitors and guests of the of the 34th International fashion exhibition «CAF Autumn-2024» and the 5th International Exhibition Shoes, Fur, Leather and Accessories «Elite Line-2024»!

The rapidity with which the modern world is changing determines us the task of developing an exhibition that will be able to ensure the adequate pace of the country's development and its competitiveness in the world.

Central Asia Fashion and Elite Line, which have become a traditional exhibitions, have grown over the years into a large-scale event attracting fashion industry specialists from all over the world. Every year it not only keeps its relevance, but also reveals new needs of the fashion sector. The popularity of this expo-event is gaining momentum from year to year.

The extensive business programme of the exhibition creates favourable conditions for obtaining the most complete and objective information about the state of the fashion market, exchange of opinions on the most topical issues, facilitates the establishment of business contacts between entrepreneurs from different regions of Kazakhstan, near and far abroad.

I would like to believe that you have a great number of significant projects ahead of you, and the guests of Central Asia Fashion and Elite Line exhibitions will discover new opportunities for prospective cooperation and realise the most ambitious plans in the field of expanding business relations at the only professional platform in the Central Asian region.

Kind regards, Metin Arslan



### Уважаемые участники и гости!

От имени организатора рад приветствовать участников и гостей 34-ой Международной выставки моды «Central Asia Fashion Spring-2024» и и 5-ой Международной выставки обуви, кожи, меха, и аксессуаров «EliteLine-2024»!

Стремительность, с которой меняется современный мир, определяет нам задачу развития выставки, которая сможет обеспечить адекватные темпы развития страны и ее конкурентоспособность в мире.

Ставшие традиционными, выставки Central Asia Fashion и EliteLine за годы выросли в масштабное мероприятие, привлекающее специалистов модной индустрии со всего мира. С каждым годом они не только не теряют своей актуальности, но и раскрывают все новые потребности fashion-сектора. Популярность этого экспо-события из года в год набирает обороты.

Обширная деловая программа выставки создает благоприятные условия для получения максимально полной и объективной информации о состоянии fashion-рынка, обмена мнениями по самым актуальным вопросам, способствует налаживанию деловых контактов между предпринимателями из разных регионов Казахстана, ближнего и дальнего зарубежья.

Очень хочется верить, что впереди у Вас большое количество значимых проектов, и гости выставок Central Asia Fashion и EliteLine откроют для себя новые возможности для перспективного сотрудничества и реализует самые смелые планы в области расширения деловых связей на единственной профессиональной площадке в Центрально-Азиатском регионе.

С уважением, Метин Арслан

Mehiples

Mehiples





### Who Is İHKİB?

İstanbul Apperal Exporters' Associasion (İHKİB), which has been representing the Turkish Ready-made Clothing and Apparel Industry, which has its roots in 1978 and taught export to Turkey, most effectively for years, aims to increase sectoral exports to the highest level in terms of quality and quantity.

İHKİB, which protects the interests of the Turkish ready-made clothing industry in national-international platforms and before the government, to support the exports of its member companies:

- Representing the Apparel industry before state institutions, conveying the questions and problems of the industry to the relevant authorities to support and develop exports, and ensure that solutions are produced by following the issues raised.
- Supporting the value-added exports of the Turkish Apparel industry; It organizes events and organizations that will introduce the power of the Turkish fashion industry to the world (KOZA Young Fashion Designers Competition, Fashion Week Istanbul).
- Organizes UR-GE clustering projects that will strengthen the competitive structure of sub-sectors.
- Organize meetings and webinars that will guide the exporting companies and the sector and increase awareness.
- It announces the power of the industry to the world with the virtualphysical fairs and delegations it organizes.
- It produces projects to support its members and the sector within the framework of CSR and Sustainability.
- Provides maximum benefit to exporting companies from exportoriented government supports.

### Что означает ІНКІВ?

Стамбульская ассоциация экспортеров одежды (İHKİB), которая на протяжении многих лет наиболее эффективно представляет турецкую индустрию готовой одежды и одежды, берущую свое начало в 1978 году и обучающую экспорту в Турцию, стремится к увеличению экспорта сектора до самого высокого уровня с точки зрения качества и количества.

İHKİB, которая защищает интересы турецкой индустрии готовой одежды на национальных и международных площадках и перед правительством, чтобы поддержать экспорт своих компаний-членов:

- Представление интересов швейной промышленности в государственных учреждениях, донесение вопросов и проблем отрасли до соответствующих органов власти с целью поддержки и развития экспорта, а также обеспечение выработки решений в соответствии с поднятыми вопросами.
- Поддержка экспорта турецкой швейной промышленности с добавленной стоимостью; организация мероприятий и организаций, которые представят миру мощь турецкой индустрии моды (конкурс молодых модельеров КОZA, Неделя моды в Стамбуле).
- Организация проектов кластеризации UR-GE, которые укрепят конкурентную структуру подсекторов.
- Организация встреч и вебинаров, которые будут направлять деятельность компаний-экспортеров и сектора и повышать осведомленность.
- Заявление о силе отрасли всему миру с помощью виртуальнофизических ярмарок и делегаций.
- Выпуск проектов для поддержки своих членов и отрасли в рамках КСО и устойчивого развития.
- Обеспечивание максимальной выгоды компаниям-экспортерам от экспортно-ориентированной государственной поддержки.

інків інків



## Who Is KSIAD?

The Fur Industrialists and Businessmen Association (KSİAD) was established in 2004 by our companies operating in the fur sector. KSIAD is the only NGO that represents fur sector in Turkey which has been operating in these lands for centuries. Our association provides the development of the human resources of nearly 300 companies in our sector and contributes to the training of this human resource.

KSIAD is a member of the International Fur Federation (IFF) which has 56 members in 40 countries around the world. Additionally KSIAD is the member of IFF Eurosia which is the regional body of IFF. We are working in a close coordination with IFF regarding fur sector.

As the fur industry our objectives are as follows;

To increase our country's exports and to provide employment for this.

To minimize the harmful effects that may occur in nature by increasing the use of natural products,

To do market research for new markets in order to give chance to our member companies to present at these foreign markets and to inform them about these researches.

To provide opportunities for young designers in the sector, to support them to use fur in their designs while producing value-added products

Turkish fur industry became the world's 4th exporter by 2023.



#### Что означает KSIAD?

Ассоциация меховых промышленников и бизнесменов (KSiAD) была создана в 2004 году компаниями, работающими в меховом секторе. KSIAD - единственная неправительственная организация, представляющая меховой сектор Турции, который работает на этих землях уже несколько веков. Наша ассоциация обеспечивает развитие человеческих ресурсов почти 300 компаний нашего сектора и вносит свой вклад в обучение этих кадров.

KSIAD является членом Международной меховой федерации (IFF), которая насчитывает 56 членов в 40 странах мира. Кроме того, KSIAD является членом IFF Eurosia, которая является региональным органом IFF. Мы работаем в тесной координации с IFF в отношении мехового сектора.

Нашими целями в меховой индустрии являются следующие;
Увеличить экспорт нашей страны и обеспечить занятость

Минимизировать вредные воздействия, которые могут возникнуть в природе, путем увеличения использования натуральных продуктов. Проводить маркетинговые исследования новых рынков, чтобы дать возможность нашим компаниям-членам представить себя на этих зарубежных рынках и информировать их об этих исследованиях.

Предоставлять возможности молодым дизайнерам в этом секторе, чтобы поддержать их в использовании меха в их дизайне, производя при этом продукцию с добавленной стоимостью.

В 2023 году турецкая меховая промышленность стала 4-м экспортером в мире.





### Dear Organisers, Dear Exhibitors, Dear Guests 34th International Fashion Exhibition Central Asia Fashion!

Central Asia Fashion is one of the largest, most attractive, influential and successful fashion exhibitions in the Central Asian region. On average, more than 6,000 fashion industry professionals visit the exhibition each time: buyers, owners and proprietors of fashion companies, representatives of retail chains, fashion shop managers, representatives of shopping centres, wholesalers and retailers.

This is the largest professional fashion event in the Central Asian region, organised by CATEXPO.

On a single platform of Central Asia Fashion, representatives of the fashion industry will be able to spend 3 days in the most productive way.

For more than 15 years, the International Fashion Exhibition Central Asia Fashion has become the most important business event for representatives of the fashion industry of Kazakhstan, Uzbekistan, Kyrgyzstan, Turkmenistan and Tajikistan, and has established itself not only as an event to promote business and new ideas, but also as an annual meeting place for professionals.

The CAF exhibition provides an excellent opportunity to identify fashion and technology trends and to improve international cooperation, thus creating the best conditions for finding reliable partners.

I sincerely wish the organisers and participants of the International Fashion Exhibition Central Asia Fashion productive work, profitable contracts and further success in business!

Vice-President of the Association of Light Industry Enterprises of the Republic of Kazakhstan, Director of the Semiramida LLP Sewing Factory

Akhshabayeva Natalya Tokhtarbayevna

## Уважаемые организаторы, участники и гости 34 Международной выставки моды Central Asia Fashion!

Международная выставка моды Central Asia Fashion – одна из самых масштабных, привлекательных, влиятельных и успешных выставок моды в Центрально-Азиатском регионе. Каждый раз выставку посещают в среднем более 6 000 профессионалов fashion-отрасли: байеры, собственники и владельцы модного бизнеса, представители торговых сетей, управляющие модными магазинами, представители

ТРЦ, оптовые и розничные продавцы.

Это крупнейшее профессиональное мероприятие в индустрии моды в Центрально-Азиатском регионе, организатором которого является компания САТЕХРО.

На единой площадке Central Asia Fashion представители индустрии моды смогут максимально продуктивно провести 3 дня.

За более чем 15 лет существования, Международная выставка моды Central Asia Fashion, стала важнейшим бизнес-ивентом для представителей fashion-бизнеса Казахстана, Узбекистана, Кыргызстана, Туркменистана и Таджикистана, зарекомендовав себя не только как мероприятие для продвижения бизнеса и новых идей, но и как ежегодное место встреч профессионалов.

Выставка САF создает отличные условия для улавливания трендов моды и технологий, а также улучшения международного сотрудничества, создавая лучшие условия для поиска надежных партнеров

Искренне желаю организаторам и участникам Международной выставки моды Central Asia Fashion результативной работы, выгодных контрактов и дальнейших успехов в бизнесе.

Вице-президента Ассоциации предприятий легкой промышленности Республики Казахстан, директора ТОО «Швейная фирма «Семирамида»
Ахшабаева Наталья Тохтарбаевна





### Dear Collegue!

On behalf of the Russian Union of Exhibitions and Fairs and on my own behalf, I am pleased to welcome the organisers, exhibitors and visitors of the 34th International Fashion Exhibition «Central Asia Fashion Autumn - 2024» and the 5th International Footwear and Fur Exhibition «EliteLine», which are currently taking place in Almaty.

The organiser, CATEXPO Exhibition Company, is part of the leading industry community, a member of the Russian Union of Exhibitions and Fairs. Membership of the Union once again underlines the high status and appropriate level of quality of the entire company's work, honesty and conscientious attitude to partners and clients.

The famous exhibitions «Central Asia Fashion Autumn - 2024» and «EliteLine» are not only a celebration of fashion, but also a unique opportunity for business development. Events of this scale play a key role in the industry, giving participants the chance to establish business contacts and find new partners.

It is only at these events that brands and designers have the opportunity to showcase their products to potential customers and receive feedback from consumers and professionals, which in turn helps to improve products and create a more effective marketing strategy.

I am sure that Central Asia Fashion Autumn - 2024 and EliteLine exhibitions will become a source of inspiration, new knowledge and promising opportunities. I wish everyone productive work, constructive meetings, new contacts, and I wish the organisers to achieve their goals and high results of the event.

Chief Executive Officer S.G. Voronkov



### Уважаемые коллеги!

От лица Российского союза выставок и ярмарок и от себя лично рад приветствовать организаторов, участников и посетителей 34-ой Международной выставки моды «Central Asia Fashion Autum - 2024» и 5-ой Международной выставки обуви и меха «EliteLine», которые в эти дни проходят в городе Алматы.

Организатор мероприятий, выставочная компания САТЕХРО, является частью ведущего отраслевого сообщества, членом Российского союза выставок и ярмарок. Сопричастность с Союзом еще раз подчеркивает высокий статус и надлежащий уровень качества работы всей компании, честность и добросовестное отношение к партнерам и клиентам.

Известные нам выставки «Central Asia Fashion Autum - 2024» и «EliteLine» это не только праздник моды, но и уникальная возможность для развития бизнеса. События подобного масштаба играют ключевую роль в индустрии, предоставляя участникам шанс установить деловые контакты и найти новых партнеров.

Только на этих мероприятиях у брендов и дизайнеров есть возможность презентовать свою продукцию потенциальным заказчикам, а также получить обратную связь от потребителей и профессиональных экспертов, что, в свою очередь, помогает совершенствовать продукцию и строить более эффективную маркетинговую стратегию.

Я уверен, что выставки «Central Asia Fashion Autumn - 2024» и «EliteLine» станут источником вдохновения, новых знаний и перспективных возможностей.

Желаю всем продуктивной работы, конструктивных встреч, новых контактов, а организаторам – достижения поставленных задач и высоких результатов проведения мероприятия.

Президент С.Г. Воронков







On behalf of the National Shoe Union in Russia, we are pleased to welcome you to Kazakhstan for the international fashion exhibition Euro Shoes & ElitLine!

The joint exhibition will be held for the third time this year. The event is designed to help strengthen mutually beneficial economic and trade ties between Russia, Central Asia and the CIS, and the exhibition is already successfully doing this. Our international platform offers all participating companies unique opportunities to develop their business through an exclusive buyer programme.

The National Shoe Union (TNSU) is ready to provide full support to Russian businessmen who wish to establish contacts with their foreign counterparts. We are confident that you will find your new customers and future business partners here. We would like to express our deep gratitude to our partners from Kazakhstan for their cooperation and support.

Discover the best factories and brands from different countries, which we are sure will not leave your customers indifferent! We wish all participants successful work, interesting new business contacts and promising new projects.

Belyae Gener Nat

Yours sincerely, Belyaev Yan Gilaryevich, General Director of the National Shoe Union



### Дорогие друзья, коллеги и партнеры,

От лица Национального обувного Союза России мы рады приветствовать вас в рамках международного выставочного фешн-альянса Euro Shoes & ElitLine в Казахстане!

Объединенная выставка проводится в этом году уже в третий раз, мероприятие призвано способствовать укреплению взаимовыгодных экономических и торговых связей между Россией, странами Центральной Азии и СНГ, и выставка уже успешно справляется с этим. Наша международная площадка предоставляет всем компаниямучастникам уникальные возможности для развития вашего бизнеса, благодаря эксклюзивной байерской программе.

Национальный обувной Союз (НОБС) готов оказывать широкую поддержку российским предпринимателям, стремящимся установить контакты со своими зарубежными коллегами. Мы уверены, что именно здесь вы найдёте своих новых клиентов и будущих бизнес-партнёров. Выражаем огромную благодарность нашим партнёрам из Казахстана за сотрудничество и поддержку.

Откройте для себя лучшие фабрики и бренды из разных стран, которые, мы уверены, не оставят равнодушными ваших клиентов! Желаем всем участникам успешной работы, интересных новых деловых знакомств и новых перспективных проектов.

С уважением, Беляев Ян Гиларьевич, Генеральный директор Национального обувного Союза





ВАША ФАБРИКА ГОТОВА ПРИНЯТЬ СТОРОННИЕ ЗАКАЗЫ?

ИЩЕТЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ДЛЯ СВОЕЙ КОЛЛЕКЦИИ?

## САМЫЙ КОРОТКИЙ ПУТЬ ОТ КОНТАКТА ДО КОНТРАКТА!



АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



## 12-14 ноября 2024

РОССИЯ И СТРАНЫ СНГ + МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: RADISSON СЛАВЯНСКАЯ MOCKBA

www.bee-together.ru



### МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ИНДУСТРИИ МОДЫ

Одежда, обувь, аксессуары, материалы и оборудование для их производства



### ПРЕИМУЩЕСТВА УЧАСТИЯ



- ОТКРЫТИЕ НОВЫХ РЫНКОВ СБЫТА: Южный федеральный округ, Северо-Кавказский федеральный округ, в том числе республики Северного Кавказа, республика Крым и новые территории России.
- ИЗУЧЕНИЕ ЮЖНОГО РЫНКА и конкурентной ситуации.
- ПРИВЛЕЧЕНИЕ НОВЫХ ЗАКАЗЧИКОВ, партнеров и инвесторов.
- ПРЕДСТАВЛЕННОСТЬ вашего бренда широкой аудитории - более 5000 посетителей, специалистов и профессионалов отрасли.



ЗАБРОНИРОВАТЬ СТЕНД moda-fest.ru



**EXHIBITING COUNTRIES** 

СТРАНЫ - УЧАСТНИКИ





## EXHIBITING COUNTRIES СТРАНЫ-УЧАСТНИКИ



Kazakhstan / Казахстан



Germany / Германия



France / Франция



Italy / Италия



China / Китай



United Arab Emirates / Объединенные Арабские Эмираты

Hong Kong /

Гонконг



Türkiye / Турция



Poland / Польша



Russia / Россия



Пакистан / Pakistan



Uzbekistan / Узбекистан



United States of America / Соединенные Штаты Америки

## **FULL LIST OF PARTICIPANTS**

# ПОЛНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

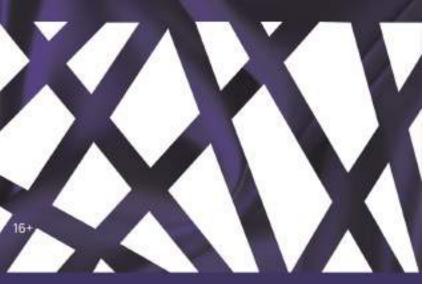
международная выставка текстильной и легкой промышленности

## Texcmunьnesnpoм Textil legprom

25 - 27 сентября 2024 весна 2025



МОСКВА, КРОКУС ЭКСПО



## FULL LIST OF PARTICIPANTS ПОЛНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

AGNELLO ESMERALDA
ALBERTINI ESOCCO
ALPINO ESPİRA

ARDA TEX EURO FASHÌON ARIENS EVROMODA

ASTRID-ZIAI FABE
ATEŞ TRİKO FAST STEP
AVRORA FACTORY FELICITA
AZIMA FURS FJOLLA

BAGNA XCLUSIVE FRISSON FUR

BARBARA'SS TM
BENGZO BALDİNİ
BOLERO EVELINE

FÜR BY HONG KONG
AND FEDERATION OF FUR
MANUFACTURERS AND
DELAERS (HONG KONG)

LIMITE

BROSS SOCKS

GRIGORIEVA ANNA

B-UNIQUE STUDIO

BUTELLA GALLATO (OOO KBA3AP)

CAPRICE / PETER GRACIANA
KAISER GUANGHZ
CARARDLI GUARDI
CEBER GUERO
CLASNAKAZAKHSTAN GUITAR

COMPLEX/CANDY ANGELS GUMANIZE CORBONA GUSTO

CRUX JEANS H4 / HAZAL TEKSTİL

DARA HENZA

DARKWIN / DARKMEN HLG BRAND DIZAYN IDIL DERİ

DONNA BACCONI IDYL
DONGGUAN XINLIAN IHKIB
DUET FUR ILVI
DURASSI INC.E

ELEMENT SOUL
ELENTO FUR
EMINSA
EO MODA

JEANNE DARC
KARGO 575
KARYA
KOMA

## FULL LIST OF PARTICIPANTS ПОЛНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

## FULL LIST OF PARTICIPANTS ПОЛНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

KSAS KSIAD L&G

LA BONITA LA CHERE

LA FEE MARABOUTEE LA LUCE

LAMAZONE LIBERO

LIBERO

LUCIANO BELLINI LUCY PONER

MARANI MAGII

MARCO MORETTI

MARDİ MARISIS MATMAZEL

MEES MEMORY SHOES

MERSELIS MISS LILIUM MISSLYNX

MODA FEST MODA QUEEN MOLLY BESSA

NAGRADA
NEMCA
NICOLETTA
NİHLE
NIKOLA ROYAL

NOVA LEATHERS
NSRFFT

OLIVE BY NERSELER

ORENSHAL

PARADISE VIKTORY

**PERSPECTIVE** 

PHARDÍ PIENA PIKANTO

PUNK QUEEN

QUİZAS RAFAELLO

RAINBOW FASHON

CO.,LTD RAW DENİM RECEIVEL

RINASCIMENTO

RIZZANO

**ROCKET CARGO** 

SALKIM SALKIM SKVO

SERIANNO SI DESING SO CUTE SOFIA FUR SOGO SOLIDO

STELLA ROSSA
TONY BELUCCI
TURKISH LEATHER

TUCINO
TUFFONI
TWISTER
VIOLANTEE
VIOLENZIA
VISETTE
VIVENTO

VLADIMIR SHAPKIN

VOMILOV WHITNEY WORLD OF THE FASHION

YABAO Y-ELİT

**Ж**АННА МУЖСКИЕ СУМКИ

МИОШЕ

**Н**АЦИОНАЛЬНЫЙ ОБУВНОЙ СОЮЗ (НОБС)

ПАЛЕТО 2.0

CAPTA **3**HCO

31

CLASSIFIED LIST OF EXHIBITS

ТЕМАТИЧЕСКИЕ РАЗДЕЛЫ

## CLASSIFIED LIST OF EXHIBITS TEMATINECKIE PASAEALI

### WOMEN'S WEAR / ЖЕНСКАЯ ОДЕЖДА

ALBERTINI ARDA TEX ARIENS

ASTRID-ZIAI ATEŞ TRİKO BAGNA XCLUSIVE

BARBARA'SS BOLERO EVELINE

B-UNIQUE BUTELLA

CANDY ANGELS / COMPLEX

CARARDLI CEBER CORBONA CRUX JEANS DARA

DARKWIN / DARKMEN

DIZAYN

DONGGUAN XINLIAN DONNA BACCONÍ

DURASSI EMINSA EQ MODA ESMERALDA ESOCCO ESPIRA

**EURO FASHION** 

FABE FELICITA GUANGHZ GUITAR GUMANİZE

H4 / HAZAL TEKSTİL

HENZA IDIL DERİ IDYL INC.e JEANNE DARC

KOMA KSAS L&G

LA BONITA LA CHERE

LA FEE MARABOUTEE

LA LUCE LAMAZONE

LUCY PONER OOO

MARDİ

MARCO MORETTI

MARISIS
MATMAZEL
MEES
MERSELIS
MISS LILIUM
MISSLYNX
MODA QUEEN
NAGRADA
NICOLETTA

NİHLE
ORENSHAL OOO
PERSPECTIVE
PHARDİ
PIKANTO
PIENA

PUNK QUEEN

QMEK QUİZAS

RAINBOW FASHON CO.,LTD

RAW DENİM RECEIVEL RINASCIMENTO

SALKIM SERIANNO Sİ DESİNG

## CLASSIFIED LIST OF EXHIBITS TEMATINECKIE PASAEALI

SKVO

SO CUTE

SOGO

**TWISTER** 

VIOLANTEE

**VÍVENTO** 

**VOMILOV** 

WHITNEY

Y-ELİT

МИОШЕ ООО

ПАЛЕТО 2.0 ООО

CAPTA OOO

ЭНСО

### MEN'S WEAR / МУЖСКАЯ ОДЕЖДА

ALBERTINI

**ARIENS** 

COMPLEX/CANDY ANGELS

**CRUX JEANS** 

DURASSI

**LUCY PONER OOO** 

MODA QUEEN

NICOLETTA

RAFAELLO

RAW DENİM

**SPORTMEN** 

**TWISTER** 

WHITNEY

ЭНСО

### KIDSWEAR / ДЕТСКАЯ ОДЕЖДА

**BROSS** 

LA LUCE

**MODA QUEEN** 

**NICOLETTA** 

### JEANSWEAR / ДЖИНСОВАЯ ОДЕЖДА

**CRUX JEANS** 

DARKWIN / DARKMEN

DIZAYN

**EURO FASHION** 

FABE

**GUITAR** 

H4 / HAZAL TEKSTİL

HENZA

INC.e

JEANNE DARC

KSAS

LA CHERE

LA LUCE

**MARISIS** 

PHARDİ

RAW DENİM

**SERIANNO** 

SI DESING

SO CUTE

TWISTER

I VVISILIX

VİVENTO

WHITNEY

#### SHOES / OBYBb

**AGNELLO** 

**ALPINO** 

BENGZO BALDINI

CAPRICE / PETER KAISER

**EVROMODA** 

**FAST STEP** 

FJOLLA

**GRACIANA** 

**GUARDI** 

**GUERO** 

H4 / HAZAL TEKSTİL

ILVI

LA FEE MARABOUTEE

LIBERO

LOTTINI

**LUCIANO BELLINI** 

## CLASSIFIED LIST OF EXHIBITS TEMATINECKIE PASAEALI

MARANI MAGLI

**MEMORY SHOES** 

**MOLLY BESSA** 

**NEMCA** 

**NSREET** 

RINASCIMENTO

RIZZANO

**TUCINO** 

**TUFFONI** 

### BAGS, ACCSESSORIES / CYMKN, AKCECCYAPЫ

**ELEMENT SOUL** 

**EMINSA** 

GA GRIGORIEVA ANNA STUDIO

GALLATO TM

GUMANİZE

H4 / HAZAL TEKSTİL

LA FEE MARABOUTEE

KARYA

MATMAZEL

MODA QUEEN

**NOVA LEATHERS** 

**RINASCIMENTO** 

**SOLIDO** 

TONY BELUCCI

VLADIMIR SHAPKIN TM

ЖАННА МУЖСКИЕ СУМКИ

#### OUTERWEAR, FUR. LEATHERWEAR /

### ВЕРХНЯЯ ОДЕЖДА, МЕХ, КОЖА

ALBERTINI

ASTRID-ZIAI

**AVRORA FACTORY** 

**AZIMA FURS** 

**B-UNIQUE** 

CARARDLI

CLASNA KAZAKHSTAN

CORBONA

DONNA BACCONI

**DUFT FUR** 

DURASSI

**ELENTO FUR** 

**ESMERALDA** 

**ESOCCO** 

EURO FASHION

FABE

FRISSON FUR

FÜR BY HONG KONG

AND FEDERATION OF FUR MANUFACTURERS

AND DELAERS (HONG KONG) LIMITED

GUANGHZ

GUSTO

IDII DFRİ

L&G

LA LUCE

LUCY PONER

**MISSLYNX** 

**MODA QUEEN** 

NİHLE

**OLIVE BY NERSELER** 

PARADISE VIKTORY

**RAFAELLO** 

RAINBOW FASHON CO.,LTD

RECEIVEL

SOFIA FUR

STELLA ROSSA

**TUFFONI** 

VIOLANTEE

**VIOLENZÍA** 

**VISETTE** 

VIVENTO TEKSTIL

**VOMILOV** 

ПАЛЕТО 2.0

SPORTS WEAR / СПОРТИВНАЯ ОДЕЖДА

**ARITEKS** 

**BAGNA XCLUSIVE** 

COMPLEX/CANDY ANGELS

DARKWIN / DARKMEN

**FABF** 

**EURO FASHION** 

H4

INC.e

JEANNE DARC

**GUANGHZ** 

LA CHERE

LA LUCE

КОМА

**PERSPECTIVE** 

**PHARDÍ** 

**PUNK QUEEN** 

RAW DFNIM

SALKIM

**SERIANNO** 

SI DESING

SO CUTE

SOGO

**TWISTER** 

WHITNEY

**UNDERWEAR, LINGERIE, SWIMWEAR /** 

НИЖНЕЕ БЕЛЬЕ, КУПАЛЬНЫЕ КОСТЮМЫ

COMPLEX / CANDY ANGELS

RINASCIMENTO

HOSIERY / ЧУЛОЧНО-НОСОЧНЫЕ ИЗДЕЛИЯ

**BROSS** 

HAT ACCESSORIES / ГОЛОВНЫЕ УБОРЫ

H-DRESS

**DUFTFUR** 

NIKOLA ROYAL

**ORENSHAL** 

**TWISTER** 

**GOVERMENTAL UNION / OPFAHU3ALLUN** 

İHKİB

**KSIAD** 

**ROCKET CARGO** 

FÜR BY HONG KONG

AND FEDERATION OF FUR MANUFACTURERS

AND DELAERS (HONG KONG) LIMITED

YABAO BEIJING EXPO

АССОЦИАЦИЯ РАФИ

АНО «ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ»

АНО «ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ»

АНО ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА ОМСКОЙ

ОБЛАСТИ

АНО ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

АНО ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

АНО ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

«ЛЕГПРОМ» АССОЦИАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КЫРГЫЗСТАНА

**ΚΑΡΓΟ 575** 

МОДАФЕСТ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

ИНДУСТРИИ МОДЫ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ОБУВНОЙ СОЮЗ (НОБС) ВЫСТАВКА ОБУВИ EURO SHOES PREMIERE

COLLECTION

РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ВЫСТАВОК И ЯРМАРОК

**SECTORIAL MAGAZINE /** 

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ЖУРНАЛЫ

TURKISH LEATHER

WORLD OF THE FASHION

41 42

## CONVENTIONS УСЛОВНЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ

## CONVENTIONS YCAOBHЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ



Пальто/Coats



Куртки/Jackets



Костюм женский/ Women's suits



Костюм мужской/Men's suit



Вечернее платье/Evening fashion



Свадебное платье/Bridal fashion



Платье/Dresses



Юбки/Skirts



Брюки/Trousers



Рубашки/Shirts



Блузки/Blouses



Трикотаж/Knitwear



Футболки, Свитера/T-shirts, Sweatshirts



Джинсовая мода/Jeans fashion



Повседневная одежда/Casual



Одежда для спорта/Sports wear



Одежда для будущих мам/Maternity wear



Детская одежда/Babywear



Одежда больших размеров/Supersize



Национальная одежда/Country fashion



Одежда из кожи/Leatherwear



Одежда из меха/Furs



Обувь/Shoes



Кожгалантерея/Small leather goods



Перчатки/Gloves



Шарфы, Платки/Scarves, Foulards



Галстуки/Ties



Головные уборы/Hats



Бижутерия/Costume jewellery



Ювелирные изделия/Genuine jewellery



Сумки/Bags



Ремни/Belts



Другие аксессуары/Other accessories



Купальные костюмы/Swimwear



Нижнее белье/Lingerie



Одежда для дома и отдыха/Homewear



Чулочно-носочные изделия/Hosiery



Одежда для сна/Nightwear



Кожа/Leather



Фурнитура и принадлежности/

Fittings and garniture



Женская одежда/Womenswear



Мужская одежда/Menswear



Детская одежда/Kidswear



ВЫСТАВКА МОСШУЗ ОБУВЬ И СУМКИ

27-30 ABГУСТА 2024

МОСКВА, ЦМТ

ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITORS

АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ





STAND/HALL

СТЕНД/ПАВИЛЬОН L110/HALL 11

**AGNELLO** 

## **AGRELLO**



18+



**ALBERTINI** 

H110/HALL 11











**ALPINO** 

A150/HALL 10







ARDA TEX

B280/HALL 11









**ARIENS** 

B290/HALL 11













Москва, ЦМТ

## **ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION** АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ



**УЧАСТНИКИ** 

СТЕНД/ПАВИЛЬОН ASTRID - ZIAI D200/HALL 11

ATEŞ TRİKO B280/HALL 11



**AVRORA Factory** B100/HALL 11



STAND/HALL

## **AVRORA**









**BAGNA XCLUSIVE** D150/11 HALL





BARBARA'SS TM (ИП МЕДВЕДЕВ ОЛЕГ ВЛАДИМИРОВИЧ)

A100/11 HALL





### **EXHIBITIOR/**

**УЧАСТНИКИ** 

BENGZO BALDÍNÍ

### STAND/HALL

СТЕНД/ПАВИЛЬОН

L290/10 HALL



Bengzo Baldini



**BOLERO EVELINE** 



C260/11 HALL



**BROSS** 

F150/11 HALL









**B-UNIQUE** 

C140/11 HALL











## ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITIOR/ УЧАСТНИКИ

**BUTELLA** 

STAND/HALL CTEHA/ПАВИЛЬОН C170/11 HALL EXHIBITIOR/ УЧАСТНИКИ STAND/HALL CTEHA/ПАВИЛЬОН

CLASNA KAZAKHSTAN

A210/11 HALL









CAPRICE / PETER KAISER

A110/10 HALL





PETER KAISER





**CARARDLI** 

B230/11 HALL







**CEBER** 

D170/11 HALL



**CEBER**®





















CLAUDIA FABE

D260/11 HALL















COMPLEX / CANDY ANGELS

A280/11 HALL















CORBONA

C130/11 HALL







## ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

**EXHIBITIOR/ УЧАСТНИКИ** 

STAND/HALL СТЕНД/ПАВИЛЬОН

**CRUX JEANS** 

A120/11 HALL







DARA

H160/11 HALL







DARKWIN / DARKMEN

D240/11 HALL

## DARKMEN















DIZAYN

B150/11 HALL

## **DİZAYN**



DONNA BACCONI

K160/10 HALL













**EXHIBITIOR/** 

**УЧАСТНИКИ** 

STAND/HALL СТЕНД/ПАВИЛЬОН

DONGGUAN XINLIAN

H150/10 HALL



**DUET FUR** 

A200/11 HALL











**DURASSI** 

A150/11 HALL











ELEMENT SOUL (ИП ПАВЛЮКОВА ЕЛЕНА ЮРЬЕВНА)

B220/10 HALL







**ELENTO FUR** 

K290/10 HALL











## **ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION** АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ















**EURO FASHION** 

C290/11 HALL

**EQ MODA** 

C190/11 HALL















**ESMERALDA** A140/11 HALL















C110/10 HALL

















**EVROMODA** 

B160/10 HALL







**FAST STEP** 

A150/10 HALL





## **ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION** АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

**EXHIBITIOR/ УЧАСТНИКИ** 

**FELICITA** 

STAND/HALL

СТЕНД/ПАВИЛЬОН C150/11 HALL













**FJOLLA** 

L100/11 HALL





FRISSON FUR

K140/10 HALL









GA GRIGORIEVA ANNA STUDIO

B220/10 HALL









GALLATO OOO KBA3AP

B110/11 HALL









**EXHIBITIOR/** 

**УЧАСТНИКИ** 

**GRACIANA** 

STAND/HALL

СТЕНД/ПАВИЛЬОН

A105/10 HALL







**GUANGHZ** 

H110/10 HALL









B190/10 HALL

**GUARDI** 



**GUERO** 

A135/10 HALL





**GUITAR** 

A260/11 HALL























**GUMANİZE** 

B160/11 HALL





## **ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION** АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

**EXHIBITIOR/ УЧАСТНИКИ** 

STAND/HALL СТЕНД/ПАВИЛЬОН

**GUSTO FUR FASHION** 

A160/11 HALL

## **GUSTO Fur Fashion**









HAZAL TEKSTIL

B190/11 HALL























D160 /11 HALL















FÜR BY HONG KONG AND FEDERATION OF FUR MANUFACTURERS AND DELAERS (HONG KONG) LIMITED

C140/10 HALL











**HLG BRAND** 

A110/11 HALL





**EXHIBITIOR/** 

**УЧАСТНИКИ** 

STAND/HALL СТЕНД/ПАВИЛЬОН

IDIL DERİ

D120/10 HALL





**IDYL** 





H100/11 HALL





ILVI

D100/10 HALL







INC.e

C145/11 HALL















JEANNE DARC

B220/11 HALL



















## **ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION** АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

**EXHIBITIOR/ УЧАСТНИКИ**  STAND/HALL

**KARYA** 

СТЕНД/ПАВИЛЬОН C190/10 HALL

Karya 1980









КОМА (ИП КОМАРНИЦКАЯ ДАРЬЯ ИВАНОВНА)

B220/10 HALL













**KSAS** 

B310/11 HALL

















L&G

C220/11 HALL









LA BONITA

D140/11 HALL

DOLCE BELLA CAREN LUIS®



#### **EXHIBITIOR/**

**УЧАСТНИКИ** 

STAND/HALL СТЕНД/ПАВИЛЬОН

LA CHERE

B270/11 HALL



## **LACHÈRE**

















LA FEE MARABOUTEE

E120/11 HALL















LA LUCE

C300/11 HALL























**LAMAZONE** 

B320/11 HALL



## **ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION** АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

**EXHIBITIOR/ УЧАСТНИКИ** 

STAND/HALL СТЕНД/ПАВИЛЬОН

LOTTINI

C240/11 HALL







LUCIANO BELLINI

B160/10 HALL







LUCY PONER (OOO «ШВМ»)

B210/10 HALL







MARANİ MAGLİ

A120/10 HALL





**EXHIBITIOR/** 

**УЧАСТНИКИ** 

MARCO MORETTI

STAND/HALL

СТЕНД/ПАВИЛЬОН

E130/11 HALL





MARDİ

H170/11 HALL





**MARISIS** 

B180/11 HALL









**MATMAZEL** 

K130/10 HALL















**MEES** 

B260/11 HALL





## **ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION** АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

**EXHIBITIOR/ УЧАСТНИКИ** 

STAND/HALL СТЕНД/ПАВИЛЬОН

**MEMORY SHOES** 

L120/11 HALL







MISS LILIUM

D270/11 HALL

## MISS LILIUM

CONCEPT







**MISSLYNX** 

C135/11 HALL







**MODA QUEEN** 









A155/11 HALL













**EXHIBITIOR/** 

**УЧАСТНИКИ** 

STAND/HALL СТЕНД/ПАВИЛЬОН

**MOLLY BESSA** 

A155/10 HALL



**NAGRADA** 

D190/11 HALL





**NEMCA** 

A130/10 HALL

















NIKOLA ROYAL







B100/10 HALL







**NSREET** 

D120/11 HALL





### **ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION** АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

**EXHIBITIOR/** 

STAND/HALL

**УЧАСТНИКИ** 

СТЕНД/ПАВИЛЬОН

**OLV COLLECTION** 

C280/11 HALL









ORENSHAL (ООО «ФАБРИКА ОРЕНБУРГСКИХ ПУХОВЫХ ПЛАТКОВ»)

B210/10 HALL







PARADISE VIKTORY

B120/11 HALL











**EXHIBITIOR/** 

**PERSPECTIVE** 

**УЧАСТНИКИ** 

STAND/ СТЕНД

C310/11 HALL















PHARDİ

H120/11 HALL











**PIENA** 

A250/11 HALL

















РІКАΝТО (ИП НАСОНОВА Ж.Г.)

D310/10 HALL





**PUNK QUEEN** 

K280/10 HALL











## **ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION** АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

**EXHIBITIOR/ УЧАСТНИКИ**  STAND/HALL

**QMEK** 

СТЕНД/ПАВИЛЬОН

D370/11 HALL





QUİZAS

D250/11 HALL















**RAFAELLO** 

L300/10 HALL















RAINBOW FASHON CO.,LTD







A270/11 HALL













**EXHIBITIOR/** 

**УЧАСТНИКИ** 

STAND/HALL

**RECEIVEL** 

СТЕНД/ПАВИЛЬОН B240/11 HALL



**RECEIVEL®** 

COLLECTION





RINASCIMENTO



A130/11 HALL

RINASCIMENTO









**RIZZANO** 

B180/10 HALL







**SALKIM** 

B300/11 HALL





















## **ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION** АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

**EXHIBITIOR/ УЧАСТНИКИ** 

**SCVO** 

STAND/HALL СТЕНД/ПАВИЛЬОН D310/10 HALL

**SOFIA FUR** 

**EXHIBITIOR/** 

**УЧАСТНИКИ** 

STAND/HALL

СТЕНД/ПАВИЛЬОН

K300/10 HALL





**SERIANNO** C160/11 HALL











SOGO

A285/11 HALL

















SI DESING

C250/11 HALL























C270/11 HALL































**SOLIDO** 

K135/11 HALL











STELLA ROSSA

A220/11 HALL









### **ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION** АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

### **ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION** АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

**EXHIBITIOR/ УЧАСТНИКИ** TONY BELUCCI

STAND/HALL СТЕНД/ПАВИЛЬОН

D130/11 HALL









**TUCINO** B140/10 HALL







**TUCINO** 

D230/11 HALL







**TWISTER** 

C300/11 HALL



























STAND/HALL СТЕНД/ПАВИЛЬОН

**VIOLANTEE** 

D100/11 HALL











**VIOLANZIA** 

L280/10 HALL











**VISETTE** 

A290/11 HALL











VIVENTO TEKSTIL

D180/11 HALL

























### **ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION** АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

### **ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION** АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

**EXHIBITIOR/ УЧАСТНИКИ**  STAND/HALL

VLADIMIR SHAPKIN (ИП ШАПКИН ВЛАДИМИР МИХАЙЛОВИЧ) СТЕНД/ПАВИЛЬОН A100/11 HALL

Wadimir Shapkin











**VOMILOV** 

B220/11 HALL











WHITNEY

C180/11 HALL

















Y-ELİT

K150/10 HALL





ЖАННА МУЖСКИЕ СУМКИ

H140/10 HALL





**EXHIBITIOR/** 

**УЧАСТНИКИ** 

ООО «ТД «МЕРСЕЛИС»

STAND/HALL

СТЕНД/ПАВИЛЬОН

A100/11 HALL





«МИОШИ»

D310/10 HALL





ООО «ПАЛЕТО 2.0»

B210/10 HALL







ООО «ПАЛЕТО 2.0»

B210/10 HALL



**CAPTA** 



ООО «ПАЛЕТО 2.0»

B210/10 HALL







#### ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

## ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION AAPABUTHЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITIOR/

STAND/HALL

УЧАСТНИКИ СТЕНД/ПАВИЛЬОН

WORLD OF THE FASHION

A135/11HALL



TURKISH LEATHER

K170/10HALL

**KAPFO 575** 

E150/11 HALL



**ROCKET KARGO** 

L105/11HALL

GOVERMENTAL UNION/ ACCOLUALUM STAND/HALL

СТЕНД/ПАВИЛЬОН

IHKIB - İSTANBUL HAZIR GİYİM VE KONFEKSİYON İHRACATÇILARI BİRLİĞİ) H180/11HALL



FUR INDUSTRIALISTS and BUSINESSMEN
ASSOCIATION «KSIAD» K180/10HALL



FEDERATION OF FUR MANUFACTURERS AND DEALERS (HONG KONG) LIMITED C140/10HALL



YABAO BEIJING EXPO

C132/11HALL

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ИНДУСТРИИ МОДЫ

E160/11HALL



АССОЦИАЦИЯ РАФИ



### ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

NOITAIOOSSA RULLANDOOSA RULLANDOOSA

STAND/HALL

СТЕНД/ПАВИЛЬОН

Ассоциация предприятий легкой промышленности Кыргызстана



ВЫСТАВКА ОБУВИ EURO SHOES PREMIERE COLLECTION



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ОБУВНОЙ СОЮЗ (НОБС)



Ассоциация предприятий легкой промышленности Республики Казахстан



РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ВЫСТАВОК И ЯРМАРОК





# BUSINESS CONFERENCE 34 INTERNATIONAL FASHION EXHIBITION

БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИЯ 34 МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКИ МОДЫ

watch the video about the business conference



посмотрите видео о бизнес-конференции

#### 18 August, Sunday, 2024

13.00 - 13.50

**Business hall** 

**Trend Forecast** 

## Topic: Must have. Retail trends in the fashion category

- The modern customer: who they are and how they are influencing the future of offline retail
- · Omnishopping: the store will never be the same again
- Local equals loyalty. Why doesn't the global approach work anymore?
- · Community building as a business development tool
- · Service first. Customisation and personalisation
- · The WOW effect, how to keep a store fresh
- Stylistic trends and images that will be relevant to retail design



Katya Kolotilova Creative director for retail design at LINII branding agency (Moscow, Russia)



Dmitry Burenko
Sociologist, PhD in psychology, director
of development and strategy at the LINII
branding agency
(Niederands, Arnhem)

14.00 - 14.50

**Business hall** 

Seminar

## Topic: The Land of Rising Business. What entrepreneurs need to know about doing business in Uzbekistan

- Before and now: Why international investors choose Uzbekistan to enter the Asian market
- Myths and reality about doing business in Uzbekistan: where are investors wrong and where is the truth?
- How does the demographic boom affect the happiness and confidence index?
- · Fast growing and promising points of business development
- Other people's truth about bureaucracy, corruption, fakes, replicas and taxes
- · How to come out of the shadows to do business in Uzbekistan?
- · How to scale up and find your niche in a growing market?



Maria Malinovskaya Director general of Al Mar consulting research company (Uzbekistan, Tashkent)

81



Milena Yershova
Fashion retail expert, author, general
producer of Central Asia Fashion
@milenayershova
(Kazakhstan, Almaty)

#### August 18-20 / 2024

Almaty, KBCC «Atakent» / pavilion 10-11 / show area / business hall Predictions • Solutions • Research • Peer experience • Case studies

15.00 - 15.50

**Business hall** 

**Retail analytics** 

### Topic: How do Kazakhstanis choose and buy clothes, shoes and accessories?

- Analysis of the preferences of Kazakhstani consumers in the field of fashion: what they are looking for, which brands they choose, how they make purchasing decisions
- Trends in online shopping behaviour
- What do Kazakhstanis' searches tell us? Brands or products, what do they search for most?
- Fashion category sales growth leaders
- Rebirth of resale. What do Kazakhstanis buy most often?
- Honest assessment of the most important factors when choosing clothes, shoes and accessories



Madina Seisengaliyeva Director of the advertising business Yandex Qazaqstan (Kazakhstan, Almaty)



**Olga Kurdanova** Director of Marketing Department, Yandex Qazaqstan (Kazakhstan, Almaty)



Milena Yershova
Fashion retail expert, business consultant,
author of articles, general producer
of Central Asia Fashion @milenayershova
(Kazakhstan, Almaty)

#### The main advantages of the business conference of the International Fashion Exhibition Central Asia Fashion

- Profile information only
- Authoritative opinions from industry leaders
- Free seminars, master classes, focus sessions, trainings
- Individual consultations on business consulting in the fashion industry
- The most pressing issues and solutions
- Competitive advantages of leaders
- Business retail success formula

16.00 - 17.10

**Show Area** 

**Panel discussion** 

Topic: Expert analysis of the world's hottest business trends

- Top economic trends in the world and Central Asia
- · Impression economy as the main consumption model
- Creative economy as the main model of value creation
- Platform economy as the main model of customer-supplier relationships
- Green economy and conscious fashion consumption: reincarnation of things, fashion for hire, transparency and awareness
- Why is it important for the fashion business to adapt to trends?



Yevgeniy Danchev

Business consultant, expert in increasing sales in the fashion market, author of books, creator of an online school for fashion market managers (Russia, Moscow)



Maria Malinovskaya

General Director of the research company Al Mar Consulting (Uzbekistan, Tashkent)



Madina Seisengaliyeva

Director of the advertising business Yandex Qazaqstan (Kazakhstan, Almaty)



**Dmitry Burenko** 

Sociologist, Doctor of Psychology, Director of Development and Strategy at LINII Branding Agency (Netherlands, Arnhem)



Katya Kolotilova

Creative Director of Retail Design at LINII Branding Agency (Moscow, Russia)

Attendance at seminars, analytical sessions, business cases and panel discussions of the business conference is free

#### August 18-20 / 2024

Almaty, KBCC «Atakent» / pavilion 10-11 / show area / business hall Predictions • Solutions • Research • Peer experience • Case studies



Natalia Mironova

Head of the loyalty program of the Russian association of fashion industry participants RAFI (Russia, Moscow)



Milena Yershova

Fashion retail expert, business consultant, author of articles, general producer of Central Asia Fashion @milenayershova (Kazakhstan, Almaty)

17.10 - 17.40

**Show Area** 

Autograph session Q&A

Autograph session and interview with Yevgeniy Danchev (Russia, Moscow), author of the books «Psychology of Sales in a Clothing and Footwear Store» and «Practical Guide to Increasing Sales of Footwear and Accessories»



Yevgeniy Danchev

Expert in increasing sales in the fashion \*
market, creator of an online school
for fashion market managers
(Russia, Moscow)

- Yevgeniy Danchev is an expert in increasing sales in the fashion market
- Business trainer, coach, organisational consultant, creator of an online school for fashion market managers
- Practical experience in sales and marketing management for over 19 years.

Worked his way up from sales manager to commercial director. More than 4,000 hours of consulting projects in seven CIS and Eastern European countries.

The interview is conducted by Milena Yershova - journalist, author, media manager

The main advantages of the business conference of the International Fashion Exhibition Central Asia Fashion

- Profile information only
- Authoritative opinions from industry leaders
- Free seminars, master classes, focus sessions, trainings
- Individual consultations on business consulting in the fashion industry
- The most pressing issues and solutions
- Competitive advantages of leaders
- Business retail success formula

The organizers reserve the right to make changes and clarifications to the program

#### 19 August, Monday, 2024

10.30 -11.10

**Show Area** 

Seminar

Topic: Digital and e-commerce innovation at the service of the retailer

- Kazakhstan's digital transformation: practical benefits and rationality
- · Global victories at the service of entrepreneurs
- Risks, security and digital hygiene of business. Kazakhstan entrepreneur's check-list
- · What government initiatives will stimulate global digitalisation of retail?
- How is e-commerce developing in Kazakhstan? Should we wait for mass introduction of e-com innovations in retail?
- · What prevents entrepreneurs from implementing new technologies?
- The future of e-commerce. How can businesses cooperate strategy and practice?



Svetlana Chernenko Head of iKS-Consulting Representative Office in Kazakhstan (Almaty, Kazakhstan)



Milena Yershova fashion retail expert, business consultant, author of articles, general producer of Central Asia Fashion @milenayershova (Kazakhstan, Almaty)

11.20- 12.30

**Show Area** 

Panel discussion

Topic: Reputation and key benchmarks in Central Asia

- · How is Kazakhstan perceived by consumers in neighbour countries?
- What are the product associations among shoppers of different generations in neighbour countries?
- Level of trust in goods and products made in Kazakhstan / Uzbekistan
- Which products and technologies from Central Asia are welcomed and expected abroad?
- How do local brands influence the reputation of the country?
- In Central Asian brands how to increase interest?

## August 18-20 / 2024 Almaty, KBCC «Atakent» / pavilion 10-11 / show area / business hall Predictions • Solutions • Research • Peer experience • Case studies



Natalya Ospanova
Director of Alvin Market Group of Research
Companies and ICT Marketing,
President of KAPIOR Association
(Kazakhstan, Almaty)



Dmitry Burenko Sociologist, Doctor of Psychology, Director of Development and Strategy at LINII Branding Agency (Netherlands, Arnhem)



Maria Malinovskaya генеральный директор исследовательской Director General of Al Mar Consulting Research Company (Uzbekistan, Tashkent)



Svetlana Chernenko Head of the iKS-Consulting Representative Office in Kazakhstan (Kazakhstan, Almatv)



Indira Adil
Co-founder of the Kazakh brand ADILI,
member of the Association of Light Industry
Enterprises of the Republic of Kazakhstan
(Kazakhstan, Almaty)



Milena Yershova
Fashion retail expert, business consultant,
author of articles, general producer
of Central Asia Fashion @milenayershova
(Kazakhstan, Almatv)

#### Who attends the business conference?

Owners and proprietors of fashion stores, CEOs of leading fashion companies, managers and leading specialists in the fashion industry, fashion manufacturers, fashion designers, commercial and financial directors, top management of shopping centres, purchasing department specialists in a fashion store, sales department specialists in the fashion industry, online retailers, fashion experts, journalists, bloggers

Attendance at seminars, analytical sessions, business cases and panel discussions of the business conference is free

### BUSINESS CONFERENCE PROGRAMME

International Fashion Exhibition Central Asia Fashion
Autumn-2024 and Elite Line 2024

13.00-14.00

**Business hall** 

Industry research

### Topic: Peculiarities of national service and feedback of New Kazakhstan

- How and which criteria Kazakhstanis use to rate the level of service in their country?
- Where is the best and worst customer service in Kazakhstan?
- Kazakhstani service from a tourist's point of view and an honest assessment of the main «pains» of service in the country
- Top 5 effective sources of communication with the seller to solve problems related to the purchase
- Characteristics of national FEEDback: how to analyse customer reviews correctly?
- Where do customers look for reviews, which ones do they trust and which review format most influences their purchase?
- What motivates a customer to leave a review? Why don't customers leave reviews?
- · Evaluation of independent platforms for customer reviews
- Top 10 popular trends of Zhana Kazakhstan for service improvement



Natalya Ospanova Director of Alvin Market Group of Research Companies and ICT Marketing, President of KAPIOR Association (Kazakhstan, Almaty)



Milena Yershova
Fashion retail expert, business consultant,
author of articles, general producer
of Central Asia Fashion @milenayershova
(Kazakhstan, Almaty)

14.10-15.10

**Business hall** 

Seminar

## Topic: The hero, the seeker, the jester. How do archetypes help to create a strong fashion brand?

- The theory of archetypes in branding. How do you know which archetype fits your brand?
- Fashion business in a new way. Attract your own, say goodbye to strangers?
- Archetypes adapted to mentality what to consider when working in local markets
- What archetypes look and sound like. Case studies from the fashion industry.
- From words to action how to implement an archetype in your business and track progress

#### August 18-20 / 2024

Almaty, KBCC «Atakent» / pavilion 10-11 / show area / business hall Predictions • Solutions • Research • Peer experience • Case studies



#### Dmitry Burenko

Sociologist, PhD in Psychology, Director of Development and Strategy at LINII branding agency (Niederands, Arnhem)

15.30 -16.20

**Business hall** 

Roast of the business

## Topic: How to get the most out of sellers and increase the average cheque?

- · Secrets of non-material motivation for clothing and footwear sellers
- · How motivation «from» and motivation «to» work
- · Employee engagement matrix
- How to implement KPIs perfectly in a retail store
- · How to sell three products in one cheque and what is necessary?



Yevgeniy Danchev

Expert in increasing sales in the fashion market, creator of an online school for fashion market managers (Russia, Moscow)



Milena Yershova

fashion retail expert, business consultant, author of articles, general producer of Central Asia Fashion @milenayershova (Kazakhstan, Almaty)

16.30 -17.30

**Business hall** 

**Seminar** 

## Topic: 10 fashion brand mistakes promotion on social networks

- · Target audience as the foundation of an effective strategy
- How to create content that works «automatically» without wasting time?
- Targeting and applications every hour. What do you need to make sure your ads are driving sales, not cheap offers?
- · Social sales without a budget: myths and true
- Proven artificial intellegence(AI) and saving time, money and effort



MAlgul Burgebayeva

Founder of «MSB/Practical Internet Marketing School», course author, expert on systemic business promotion in social networks @smmschool.msb (Kazakhstan, Almaty)

20 August, Tuesday, 2024

10.30-12.30 Business hall

#### «Buyer & Salesman School»

(by pre-registration)

Re-launching the fashion retail sales team. Management secrets and sales techniques

Training №1

## Topic: How to sell clothes and shoes at higher prices than the competition?

#### Part 1: How the objection handling model works

- reframing model and its application to price objection handling
- objection handling examples
- · video Clips
- Part 2: Top 5 ways to handle the «It's expensive» objection
- how to use context reframing
- fnding positive intent
- · objection handling scripts by Evgeny Danchev

#### Part 3: Practice

- · exercises to embed objection handling techniques
- feedback from the trainer on the results of the exercise

#### Part 4: Stages of implementing the technique in business

- · how to implement the objection handling technique in a shop
- how to test salespeople for new skills
- · sales Technique Monitoring System



#### Yevgeniy Danchev

Business consultant, expert in increasing sales in the fashion market, author of books, creator of an online school for fashion market managers (Russia, Moscow)

#### Who attends the business conference?

Owners and proprietors of fashion stores, CEOs of leading fashion companies, managers and leading specialists in the fashion industry, fashion manufacturers, fashion designers, commercial and financial directors, top management of shopping centres, purchasing department specialists in a fashion store, sales department specialists in the fashion industry, online retailers, fashion experts, journalists, bloggers

The Seller & Buyer School and Mini MBA trainings are available upon pre-registration. Register on the website fashionexpo.kz or in the Business hall

#### August 18-20 / 2024

Almaty, KBCC «Atakent» / pavilion 10-11 / show area / business hall Predictions • Solutions • Research • Peer experience • Case studies

11.00 - 12.10

Show Area

Panel discussion

### Topic: How will the global «forecast 2050» affect businesses and customers?

- Global ageing: by 2050 there will be 4 million people on earth over 100 years old
- Hyper-urbanisation: 80 per cent of the world's population will live in large cities
- · Before you know it, fast is slow
- Diversity at top speed: local brands, street art, innovation
- Digital acceleration How has artificial intelligence changed retail forever?
- · What trends are already influencing society and business?



Maria Malinovskaya General Director of the research company Al Mar Consulting (Uzbekistan, Tashkent)



MAYgul Burgebayeva Founder of «MSB / School of Practical Internet Marketing», (Kazakhstan, Almaty)



Dmitry Burenko
Sociologist, PhD in Psychology, Business
Partner, Director of Development
and Strategy at LINII branding agency
(Netherlands, Arnhem)



Milena Yershova fashion retail expert, business consultant, author of articles, general producer of Central Asia Fashion @milenayershova (Kazakhstan, Almaty)

## The main advantages of the business conference of the International Fashion Exhibition Central Asia Fashion

- Profile information only
- Authoritative opinions from industry leaders
- Free seminars, master classes, focus sessions, trainings
- Individual consultations on business consulting in the fashion industry
- The most pressing issues and solutions
- Competitive advantages of leaders
- Business retail success formula

Predictions • Solutions • Research • Peer experience • Case studies

15.30-17.30

Topic: Rebranding in retail. Change before it's too late!

**Business hall** 

#### «Buyer & Salesman School»

How long does a modern concept last and how do you know when it's

(by pre-registration)

August 18-20 / 2024

Almaty, KBCC «Atakent» / pavilion 10-11 / show area / business hall

Бизнес-зал

time to «re-shoe»?

Re-launching the fashion retail sales team. Management secrets and sales techniques. **Training #2** 

Top 5 indicators of change. A checklist for when you need to rebrand

Topic: How to execute a 100% sales plan in the fashion business?

When rebranding isn't really necessary

13.00-13.50

### Part 1: How to uncover the hidden resources of an organisation

The new retail formula: from personal benefit to community value

examples of sales growth in fashion business case studies

Designing the customer experience and changing experience design

what influences sales plan fulfilment and how to take control of the

How much does rebranding cost? Can it be done in-house?

process how a manager can influence the psychology of a seller to achieve the

How to choose the right rebranding agency and get the project right?

#### sales plan Part 2: A «coaching style» sales management model



how to set tasks for seller by breaking down the sales plan for the day

**Dmitry Burenko** 

Sociologist, PhD in Psychology, Business Partner, Director of Development and Strategy

at LINII Group branding agency

(Netherlands, Arnhem)

key roles of a manager, a test to understand your role in managing people

Drawing of gifts from CAF business

questions to analyse sales and sales management

#### «MSB/Practical Internet Marketing School»

15.00-15.20

- programme partners ✓ Online school W consulting
- ✓ LINII International branding agency

**Business hall** 

Seminar

#### The main advantages of the business conference of the International Fashion Exhibition Central Asia Fashion

#### Part 3: The two key skills of a manager

Profile information only

coaching formula to motivate employees

Authoritative opinions from industry leaders

the skills a manager should have to achieve 100% of the sales plan

Part 4: The secrets of neuromarketing in sales

how to sell more products to a customer

Free seminars, master classes, focus sessions, trainings

how to offer «expensive» models without discounts

Individual consultations on business consulting in the fashion

• how the principle of contrast works in sales psychology

The most pressing issues and solutions

and how to use it

Competitive advantages of leaders



Business retail success formula

#### Business consultant, expert in increasing sales in the fashion market, author of books, creator of an online school for fashion market managers

Yevgeniy Danchev

#### Who attends the business conference?

(Russia, Moscow)

Owners and proprietors of fashion stores, CEOs of leading fashion companies, managers and leading specialists in the fashion industry, fashion manufacturers, fashion designers, commercial and financial directors, top management of shopping centres, purchasing department specialists in a fashion store, sales department specialists in the fashion industry, online retailers, fashion experts, journalists, bloggers

The Seller & Buyer School and Mini MBA trainings are available upon pre-registration. Register on the website fashionexpo.kz or in the Business hall

#### 21 August, Wednesday, 2024

## How to reboot the fashion business and make a hypercash in one season?



All Mini MBA trainings are conducted by Yevgeniy Danchev, Business consultant, expert in increasing sales in the fashion market, author of books, creator of the online school for fashion market managers (Russia. Moscow)

#### 10.00-13.00

### Module 1: How to increase sales through internal business optimisation

#### Part 1: Components and drivers of sales

- key formula for increasing sales
- how to use viral marketing to drive traffic

#### Part 2: The Marketing Funnel

- low budget ways to attract customers
- how to link marketing budgets to sales plans

#### Part 3: How to create an ambitious sales plan

· example of a plan with a KPI link

#### Part 4: Business people and growth points

- Sales management scorecard (working with a sales analysis template)
- How to calculate the optimal number of seller

#### 14.00-17.00

## Module 2. Retail store 2025. How to reformat a store in the era of the digital economy

#### Part 5: Generation NEXT - Threats and opportunities for the market

- how to sell more with the new sales model of the store of the future
- new sales channels and how to work with them
- how to build a chain of touches with customers

#### Part 6: How to differentiate on price

- three value-added sales lifehacks
- how to compete with marketplaces on price
- three levels of customer loyalty for customer retention

#### Part 7: Sales merchandising secrets

- how to create a hyper checkout with a locomotive product
- how to increase average check and UPT in a retail store

#### Part 8: How to increase sales by implementing scripts

- how to respond to the words «I saw a similar product cheaper».
- how to reduce customer defection to marketplaces
- how to sell even more when demand for clothes and shoes is down

#### **CAF Job Fair**

As part of the business programme of the Central Asia Fashion Autumn-2024
International Fashion Exhibition

8-20 August / 2024 Daily 10.00 -17.00

#### CAF job fair for internet marketing specialists

Visitors to Central Asia Fashion will be able to recruit internet marketing specialists free of charge in the form of a specialised job fair. The CAF business programme project provides an opportunity to meet different fashion employers in one place. Employers and jobseekers are invited to participate!

The field of internet marketing has expanded incredibly in recent times. And now it is no longer just a matter of choosing an SMM manager

#### What kind of specialist are you looking for?

✓ Internet Marketer	✓ SMM manager	✓ E-mail marketer
√ SEO specialist	√Content Marketer	√ Video Marketer
√ Targetologist	√In-house marketer	√ WEB-Analyst
√ Director	Paid Traffic	√ Community Manage



MAYgul Burgebayeva @smmschool.msb OFounder of the MSB|School of Practical Internet Marketing. Course author, expert in systemic business promotion in social networks

#### For job seekers

Jobseekers will be able to leave their CVs at the exhibition and have short interviews with employers

#### How do you get involved if you are looking for a job?



#### Step 1

Complete the participant questionnaire and leave your application at the Job Fair stand. You will be contacted and invited for an interview



#### Step 2

Take part in interviews taking place throughout the day at the exhibition. Get the job of your dreams!

#### For employers

Employers looking for effective staff will be able to conduct express interviews directly at the exhibition

#### How can you get involved if you are looking for staff?



#### Step '

Place a recruitment form on your stand and get feedback from candidates at the show



95

#### Step 2

Conduct express speed-dating interviews with professional recruiters and select the best

Come to the CAF Job Fair to meet, share experiences and recruit!

## CAF Consulting Centre / «Internet Marketing School» within the framework of the business programme of the international fashion exhibition entral Asia Fashion Autumn-2024

18-20 August / 2024 Daily 10.00 -17.00

## Free one-to-one and group business consultations and masterclasses for fashion professionals

Only for visitors of Central Asia Fashion Autumn-2024, master classes, individual and group consultations with SMM and Internet marketing specialists will be held according to the schedule.

Pre-registration in pavilion 11, stand A205

### Internet marketing school Schedule of masterclasses and consultations

#### August 18 / Business hall

10.00-15.00

Personalised advice for buyers and owners of boutiques/shops/ showrooms

16.00-16.30

Masterclass Free social media tools

16.30-17.00

Masterclass

Tactics and practices of non-targeted clients

#### August 19 / Business hall

11.00-11.30

Masterclass

How to fix targeting errors?

Introducing targeting for customer requirements

11.30-12.00

Masterclass
Reels / how to get millions of views

13.00-16.00

Personalised advice for buyers and owners of boutiques /

shops / showrooms

#### August 20 / Business hall

10.00-13.00

Personalised advice for buyers and owners of boutiques /

shops / showrooms

14.00-14.30

Masterclass Stories / Customer requests every day

14.30-15.00

Masterclass

How to work with autoresponders on Instagram 5 reasons to promote on Facebook



All educational masterclasses of the free Internet Marketing School are conducted by

MAYgul Burgebayeva -

founder of MSB / School of Practical Internet Marketing. Course author, expert on systemic business promotion in social networks @smmschool.msb (Kazakhstan, Almaty)

#### 18 августа / воскресенье / 2024

13.00 - 13.50

Бизнес-зал

Тренд прогноз

## Tema: Must have: ритейл-тренды в категории Fashion

- Современный покупатель: кто он и как влияет на будущее офлайнритейла
- Омнишоппинг: магазин уже не будет прежним
- Локальность равно лояльность. Почему глобальный подход больше не работает?
- Формирование комьюнити как инструмент развития бизнеса
- Сервис прежде всего. Кастомизация и персонализация
- WOW-эффект, как магазину всегда оставаться новым
- Стилистические направления и образы, которые будут актуальны в дизайне ритейл-пространств



Катя Колотилова креативный директор по ритейл-дизайну в брендинговом агентстве LINII (Россия, Москва)



Дмитрий Буренко социолог, кандидат психологических наук,директор по развитию и стратегии брендингового агентства LINII (Нидеранды, Арнем)

14.00 - 14.50

Бизнес-зал

Семинар

#### Тема: Страна восходящего бизнеса. Что нужно знать предпринимателям о бизнесе в Узбекистане

- Раньше и сейчас: почему международные инвесторы выбирают Узбекистан, для выхода на рынок Азии
- Мифы и реальность о бизнесе в Узбекистане: в чем бизнесинвесторы ошибаются, а где правда?
- Как демографический бум влияет на индекс счастья и уверенности?
- Быстрорастущие и перспективные точки роста в развитии бизнеса
- Чужая правда о бюрократии, коррупции, фейках, репликах и налогах
- Как выйти из тени fashion бизнесу Узбекистана?
- Как масштабироваться и найти свою нишу на растущем рынке?

Для посещения зарегистрируйтесь на сайте www.fashionexpo.kz

и получите электронный билет



Мария Малиновская генеральный директор исследовательской компании Al Mar Consulting (Узбекистан, Ташкент)



Милена Ершова эксперт fashion retail, бизнес-консультант, генеральный продюсер CAF @milenayershova (Казахстан, Алматы)

#### 18-20 августа 2024 года Алматы / КЦДС «Атакент» / павильон 10-11 / show area / бизнес-зал

« Исследования « Прогнозы » Решения » Опыт коллег » Кейсы

15.00 - 15.50

Бизнес-зал

Retail-аналитика

#### Тема: Как выбирают и покупают казахстанцы одежду, обувь и аксессуары?

- Анализ предпочтений казахстанских потребителей в сфере моды: что они ищут, какие бренды выбирают, как принимают решения о покупке
- Тренды покупательского поведения
- О чем сообщают поисковые запросы казахстанцев? Бренды или товары, что чаще всего они ищут в Поиске
- Лидеры роста по сегментам в категории fashion
- Второе рождение ресейла. Что чаще всего покупают казахстанцы?
- Честный рейтинг главных факторов при выборе одежды, обуви аксессуаров



Мадина Сейсенгалиева директор рекламного бизнеса Yandex Qazaqstan (Казахстан, Алматы)



Ольга Кураданова руководитель стратегических партнерств Yandex Qazaqstan (Казахстан, Алматы)



Милена Ершова эксперт fashion retail, бизнес-консультант, генеральный продюсер САF @milenayershova (Казахстан, Алматы)

#### Главные преимущества бизнес-конференции Международной выставки моды Central Asia Fashion

- Только профильная информация
- Авторитетные мнения лидеров отрасли
- Эффективные бизнес-решения
- Бесплатные семинары, мастер-классы, фокус-сессии, тренинги
- Индивидуальные консультации по вопросам бизнесконсалтинга в модной индустрии
- Самые актуальные вопросы и решения
- Конкурентные преимущества лидеров
- Формула успеха бизнес-retail

16.00 - 17.10

**Show Area** 

Панельная дискуссия

Тема: Экспертный разбор самых хайповых мировых трендов в бизнесе

- Главные тренды бизнеса в мире и Центральной Азии
- Экономика впечатлений как основная модель потребления
- Креативная экономика как основная модель создания ценности
- Платформенная экономика как основная модель отношений клиента-поставщика
- Зеленая экономика и осознанное потребление моды: реинкарнация вещей, мода на прокат, прозрачность и информированность
- Почему fashion бизнесу важно подстраиваться под тренды?



**Евгений Данчев** бизнес-консультант, эксперт по увеличению продаж, автор книг, создатель онлайн-школы для руководителей fashion-рынка

(Россия, Москва)



Мария Малиновская генеральный директор исследовательской компании Al Mar Consulting (Узбекистан, Ташкент)





Дмитрий Буренко социолог, кандидат психологических наук,директор по развитию и стратегии брендингового агентства LINII (Нидеранды, Арнем)





Катя Колотилова креативный директор по ритейл-дизайну в брендинговом агентстве UNII (Россия, Москва)

Посещение семинаров, аналитических сессий, бизнес-кейсов и панельных дискуссий бизнес-конференции бесплатно

#### 18-20 августа 2024 года

Алматы / КЦДС «Атакент» / павильон 10-11 / show area / бизнес-зал

• Исследования • Прогнозы • Решения • Опыт коллег • Кейсы



Наталья Миронова руководитель программы лояльности русской ассоциации участников фешен-индустрии RAFI (Россия, Москва)



Милена Ершова эксперт fashion retail, бизнес-консультант, генеральный продюсер CAF @milenayershova (Казахстан, Алматы)

17.10 - 17.40

**Show Area** 

Автограф-сессия вопрос-ответ

Автограф-сессия и интервью с Евгением Данчевым, автором книг «Психология продаж в магазине одежды и обуви» и «Практическое руководство по увеличению продаж обуви и аксессуаров»



Евгений Данчев эксперт по увеличению продаж, автор книг, создатель онлайншколы для руководителей (Россия, Москва)

- Евгений Данчев эксперт по увеличению продаж модного рынка.
- Бизнес-тренер, коуч, организационный консультант, создатель онлайн-школы для руководителей fashion-рынка.
- Практический опыт в управлении продажами и маркетинге более 19 лет. Прошел путь от менеджера по продажам до коммерческого директора.
- Более 4 000 часов консалтинговых проектов в семи странах СНГ и Восточной Европы.

Интервью проводит Милена Ершова - журналист, автор статей, медиа-менеджер

#### Главные преимущества бизнес-конференции Международной выставки моды Central Asia Fashion

- Только профильная информация
- Авторитетные мнения лидеров отрасли
- Эффективные бизнес-решения
- Бесплатные семинары, мастер-классы, фокус-сессии, тренинги
- Индивидуальные консультации по вопросам бизнесконсалтинга в модной индустрии
- Самые актуальные вопросы и решения
- Конкурентные преимущества лидеров
- Формула успеха бизнес-retail

Организаторы оставляют за собой право на внесение изменений и уточнений в программу

#### 19 августа / понедельник / 2024

10.30 -11.10

**Show Area** 

Семинар

#### Тема: Цифровые и е-сот инновации на службе у ритейлера

- Цифровые трансформации Казахстана: практическая выгода и рациональность
- Глобальные победы на службе у предпринимателей
- Риски, безопасность и цифровая гигиена бизнеса.
   Чек-лист казахстанского предпринимателя
- Какие гос.инициативы станут стимулом для глобальной цифровизации ритейла?
- Как развивается электронная коммерция в Казахстане? Стоит ли ждать массового внедрения е-сот инноваций в ритейле?
- Что мешает предпринимателям реализовывать новые технологии?
- Будущее электронной коммерции. Как бизнесу подружить стратегию с практикой?



Светлана Черненко глава представительства iKS-Consulting в Казахстане (Казахстан, Алматы)



**Милена Ершова** эксперт fashion retail, генеральный продюсер CAF milenayershova (Казахстан, Алматы)

11.20- 12.30

101

**Show Area** 

Панельная дискуссия

#### Тема: Репутация и главные бенчмарки Центральной Азии

- Как Казахстан воспринимают покупатели в странах-соседях?
- Какие товарные ассоциации возникают у покупателей разных поколений в соседних странах?
- Уровень доверия к товарам и изделиям Made in Kazakhstan / Uzbekistan
- Каким товарам и технологиям из Центральной Азии будут рады и ждут за границей?
- Как влияют локальные бренды на страновую репутацию?
- Как повысить интерес к брендам Центральной Азии?

#### 18-20 августа 2024 года

Алматы / КЦДС «Атакент» / павильон 10-11 / show area / бизнес-зал • Исследования • Прогнозы • Решения • Опыт коллег • Кейсы



Наталья Оспанова директор группы исследовательских компаний Alvin Market и ICT-Marketing, президент Accoциации КАПИОР (Казахстан, Алматы)



Дмитрий Буренко социолог, кандидат психологических наук, директор по развитию и стратегии брендингового агентства LINII (Нидеранды, Арнем)



Мария Малиновская генеральный директор исследовательской компании Al Mar Consulting (Узбекистан, Ташкент)



Светлана Черненко глава представительства iKS-Consulting в Казахстане (Казахстан. Алматы)



Индира Адиль
Соучредитель казахстанского
бренда «ADILI текстиль»,
член президиума ассоциации АГЛП
(Казахстан, Алматы)



Милена Ершова эксперт fashion retail, бизнес-консультант, генеральный продюсер САF @milenayershova (Казахстан. Алматы)

#### Посетители бизнес-конференции Central Asia Fashion

Собственники и владельцы модных магазинов, генеральные директора ведущих fashion компаний, руководители и ведущие специалисты индустрии моды, fashion производители, дизайнеры модной одежды, коммерческие и финансовые директора, топменеджмент торговых центров, специалисты отдела закупки в модном магазине, специалисты отделов продаж fashion отрасли, он-лайн ритейлеры, эксперты моды, журналисты, блогеры

Посещение семинаров, аналитических сессий, бизнес-кейсов и панельных дискуссий бизнес-конференции бесплатно

13.00-14.00

Бизнес-зал

Аналитика Отраслевое исследование

Тема: Особенности национального сервиса и фидбека Жана Казахстан

- Как и по каким критериям казахстанцы оценивают уровень сервиса в своей стране
- Где лучше и хуже всего в Казахстане обслуживают клиентов?
- Сервис по-казахски взглядом туриста и честный рейтинг главных «болей» сервиса в стране
- Топ-5 эффективных каналов коммуникации с продавцом для решения проблем, связанных с покупкой
- Особенности национального FEEDбека: как правильно анализировать отзывы клиентов?
- Где ищут отзывы, каким доверяют и какой формат отзыва больше всего влияет на покупку?
- Что мотивирует покупателя оставить отзыв? Почему клиенты не оставляют отзывы?
- Рейтинг независимых площадок для клиентских отзывов
- Топ 10 народных трендов «Жана Казахстан» по улучшении сервиса



Наталья Оспанова директор группы исследовательских компаний Alvin Market и ICT-Marketing, президент Ассоциации КАПИОР (Казахстан, Алматы)



Милена Ершова эксперт fashion retail, бизнес-консультант, генеральный продюсер САF @milenayershova (Казахстан, Алматы)

14.10-15.10

Бизнес-зал

Семинар

Тема: Герой, искатель, шут. Как архетипы помогают создать сильный fashion бренд?

- Теория архетипов в брендинге. Как определить, какой архетип подходит бренду?
- Fashion бизнес по-новому. Притягиваем своих, прощаемся с чужаками?
- Архетипы с поправкой на менталитет что надо учесть при работе на локальных рынках
- Как выглядят и звучат архетипы. Кейсы в модной индустрии
- От слов к действию как внедрить архетип в свой бизнес и отслеживать прогресс

## 18-20 августа 2024 года Алматы / КЦДС «Атакент» / павильон 10-11 / show area / бизнес-зал • Исследования • Прогнозы • Решения • Опыт коллег • Кейсы



#### Дмитрий Буренко

социолог, кандидат психологических наук, директор по развитию и стратегии брендингового агентства LINII (Нидеранды, Арнем)

15.30 -16.20

Бизнес-зал

Прожарка бизнеса

#### Тема: Как выжать максимум из продавцов и увеличить средний чек?

- Секреты нематериальной мотивации продавцов одежды и обуви
- Как устроена мотивация «От» и мотивация «К»
- Матрица вовлеченности персонала
- Как на отлично внедрить КРІ в розничном магазине
- Как продавать в одном чеке три товара и что для этого нужно?



Евгений Данчев эксперт по увеличению продаж, создатель онлайн-школы для руководителей fashion-рынка (Россия, Москва)



Милена Ершова эксперт fashion retail, бизнес-консультант, генеральный продюсер CAF @milenayershova (Казахстан, Алматы)

16.30 -17.30

Бизнес-зал

Семинар

## Тема: 10 ошибок продвижения fashion бренда в социальных сетях

- Целевая аудитория, как фундамент результативной стратегии
- Как создавать контент, который работает «на автомате», без лишних трат времени?
- Таргет и заявки каждый час. Что необходимо для того, чтобы реклама приносила продажи, а не дешевые заявки?
- Продажи из социальных сетей без бюджета: мифы и реальность
- Проверенные нейросети и экономия времени, денег, сил



МАЙгуль Бургебаева основатель «МЅВ/Школа интернетмаркетинга», автор курсов, эксперт по системному продвижению бизнеса в соцсетях @smmschool.msb (Казахстан, Алматы)

#### 20 августа / вторник / 2024

10.30-12.30 Бизнес-зал

#### «Школа байера & продавца»

(по предварительной регистрации, с получением сертификата)

Перезапуск отдела продаж в модном ритейле Секреты управления и техники продаж Образовательный тренинг №1

Тема: Как продавать одежду и обувь при более высоких ценах, чем у конкурентов?

#### Часть 1: Как устроена модель работы с возражениями

- модель рефрейминг и ее применение для работы с возражениями по цене
- примеры обработки возражений
- разбор видеофрагментов

#### Часть 2: Топ 5 способов обработать возражение «Это дорого»

- как применять рефрейминг контекста
- поиск позитивного намерения
- скрипты работы с возражениями от Евгения Данчева

#### Часть 3: Практика

- упражнения на встраивание техники работы с возражениями
- обратная связь по итогам упражнения от тренера

#### Часть 4: Этапы внедрения техники в бизнесе

- как внедрять технику ответов на возражения в магазине
- как тестировать продавцов на новые навыки
- система контроля за техникой продаж



#### Евгений Данчев

бизнес-консультант, эксперт по увеличению продаж модного рынка, автор книг, создатель онлайн-школы для руководителей fashion-рынка (Россия, Москва)

#### Посетители бизнес-конференции Central Asia Fashion

Собственники и владельцы модных магазинов, генеральные директора ведущих fashion компаний, руководители и ведущие специалисты индустрии моды, fashion производители, дизайнеры модной одежды, коммерческие и финансовые директора, топ-менеджмент торговых центров, специалисты отдела закупки в модном магазине, специалисты отделов продаж fashion отрасли, он-лайн ритейлеры, эксперты моды, журналисты, блогеры

Образовательные тренинги «школа продавца & байера» и mini MBA – по предварительной регистрации. Запись на сайте fashionexpo.kz или в бизнес-зале 18-20 августа 2024 года Алматы / КЦДС «Атакент» / павильон 10-11 / show area / бизнес-зал

• Исследования • Прогнозы • Решения • Опыт коллег • Кейсы

11.00 - 12.10

Show Area

Панельная дискуссия

#### Тема: Как повлияет на бизнес и покупателей глобальный «прогноз-2050»?

- Глобальное старение: к 2050 году на земле будет 4 млн. человек старее 100 лет
- Гиперурбанизация: 80 процентов населения Земли будут жить в крупных городах
- Глазом не успеешь моргнуть, когда fast уже слишком медленно
- Разнообразие на максималках: локальные бренды, стрит-арт, инновации
- Ускорение бизнеса за счет digital. Что навсегда изменил искусственный интеллект в ритейле?
- Какие тренды уже сейчас влияют на общество и бизнес?



Мария Малиновская генеральный директор исследовательской компании Al Mar Consulting (Узбекистан, Ташкент)



МАЙгуль Бургебаева основатель «М5В/Школа интернет-маркетинга», автор курсов @smmschool.msb (Казахстан, Алматы)



Дмитрий Буренко социолог, кандидат психологических наук,директор по развитию и стратегии брендингового агентства LINII (Нидеранды, Арнем)



Милена Ершова эксперт fashion retail, бизнес-консультант, генеральный продюсер CAF @milenayershova (Казахстан, Алматы)

#### Главные преимущества бизнес-конференции Международной выставки моды Central Asia Fashion

- Только профильная информация
- Авторитетные мнения лидеров отрасли
- Эффективные бизнес-решения
- Бесплатные семинары, мастер-классы, фокус-сессии, тренинги
- Индивидуальные консультации по вопросам бизнес-консалтинга в модной индустрии
- Самые актуальные вопросы и решения
- Конкурентные преимущества лидеров
- Формула успеха бизнес-retail

Организаторы оставляют за собой право на внесение изменений и уточнений в программу

18-20 августа 2024 года
Алматы / КЦДС «Атакент» / павильон 10-11 / show area / бизнес-зал

• Исследования • Прогнозы • Решения • Опыт коллег • Кейсы

13.00-13.50

Бизнес-зал

Семинар

#### Тема: Ребрендинг в ритейле. Меняйся пока не поздно!

- Сколько живет современный концепт и как понять, что пора «переобуваться»?
- Топ 5 индикаторов изменений. Чек-лист когда нужен ребрендинг
- Когда ребрендинг на самом деле не нужен
- Формула нового ритейла: от личной выгоды к ценности сообщества
- Проектируем пользовательский опыт и меняем дизайн впечатлений
- Сколько стоит ребрендинг? Можно ли сделать его своими руками?
- Как правильно выбрать агентство для ребрендинга и грамотно реализовать проект?



#### Дмитрий Буренко

социолог, кандидат психологических наук,директор по развитию и стратегии брендингового агентства LINII (Нидеранды, Арнем)

15.00-15.20

Бизнес-зал

#### Розыгрыш подарков от партнеров бизнес-программы CAF

√ «МЅВ/Школа

интернет-маркетинга»

✓ Онлайн-школа W consulting √ Международное брендинговое агентство LINII

#### Главные преимущества бизнес-конференции Международной выставки моды Central Asia Fashion

- Только профильная информация
- Авторитетные мнения лидеров отрасли
- Эффективные бизнес-решения
- Бесплатные семинары, мастер-классы, фокус-сессии, тренинги
- Индивидуальные консультации по вопросам бизнесконсалтинга в модной индустрии
- Самые актуальные вопросы и решения
- Конкурентные преимущества лидеров
- Формула успеха бизнес-retail

#### Посетители бизнес-конференции Central Asia Fashion

Собственники и владельцы модных магазинов, генеральные директора ведущих fashion компаний, руководители и ведущие специалисты индустрии моды, fashion производители, дизайнеры модной одежды, коммерческие и финансовые директора, топменеджмент торговых центров, специалисты отдела закупки в модном магазине, специалисты отделов продаж fashion отрасли, он-лайн ритейлеры, эксперты моды, журналисты, блогеры

15.30-17.30

Бизнес-зал

#### «Школа байера & продавца»

(по предварительной регистрации, с получением сертификата)

Перезапуск отдела продаж в модном ритейле. Секреты управления и техники продаж. Образовательный тренинг №2

Тема: Как выполнять план продаж на 100 процентов в fashion бизнесе?

#### Часть 1: Как раскрыть скрытые ресурсы компании

- примеры роста продаж в кейсах из практики fashion-бизнеса
- что влияет на выполнение плана продаж и как этот процесс взять под свой контроль
- как руководителю влиять на психологию продавца для выполнения плана продаж

#### Часть 2: Модель управления продажами «в стиле коучинг»

- как ставить задачи продавцам с декомпозицией плана продаж на день
- ключевые роли руководителя, тест на осознание своей роли при управлении персоналом
- вопросы для анализа продаж и управления продажами

#### Часть 3: Две ключевые компетенции руководителя

- коучинговая формула мотивации сотрудников
- какие компетенции должны быть у руководителя чтобы выполнять план продаж на 100%

#### Часть 4: Секреты нейромаркетинга в продажах

- как продавать больше товаров одному покупателю
- как предлагать «дорогие» модели без скидок
- как работает принцип контраста в психологии продаж и методы его использования



#### Евгений Данчев

бизнес-консультант, эксперт по увеличению продаж модного рынка, автор книг, создатель онлайн-школы для руководителей fashion-рынка (Россия, Москва)

Образовательные тренинги «школа продавца & байера» и mini MBA – по предварительной регистрации. Запись на сайте fashionexpo.kz или в бизнес-зале

## Образовательные тренинги Mini MBA (по предварительной регистрации) Место проведения: Атакент, отель Best Vestern Plus, зал «Улытау»

#### 21 августа / среда / 2024

## Тема: Как перезагрузить fashion бизнес и сделать гиперкассу за сезон?



Все образовательные тренинги тіпі МВА проводит Евгений Данчев, эксперт по увеличению продаж, создатель онлайн-школы для руководителей fashionрынка W Consulting (Россия, Москва)

#### 10.00-13.00

#### Модуль 1. Как поднять продажи за счет внутренней оптимизации бизнеса

#### Часть 1: Компоненты и факторы влияющие на продажи

- ключевая формула для увеличения продаж
- как запустить вирусный маркетинг для роста трафика

#### Часть 2: Воронка маркетинга

- малобюджетные способы привлечения клиентов
- как связать бюджет на маркетинг с планами продаж

#### Часть 3: Как составить амбициозный план продаж

пример составления плана с привязкой к КРІ

#### Часть 4: Персонал компании и точки роста

- система показателей для управления продажами (работа с шаблоном для анализа продаж)
- как рассчитать оптимальное количество продавцов

#### 14.00-17.00

## Модуль 2. Розничный магазин 2025. Как переформатировать бизнес в эпоху цифровой экономики

#### Часть 5: Поколение NEXT - угрозы и возможности для рынка

- как продавать больше за счет новой модели продаж
- новые каналы продаж и как с ними работать
- как выстроить цепочку касаний с клиентами

#### Часть 6: Как отстраиваться от конкурентов по цене

- три лайфхака продаж на уровне добавленной ценности
- как конкурировать с маркетплейсами по цене
- три ступени лояльности клиентов для их удержания

#### Часть 7: Секреты продающего мерчандайзинга

- как сделать гипер кассу с помощью товара-локомотива
- как увеличить средний чек и UPT в розничном магазине

#### Часть 8: Как поднять выручку за счет внедрение скриптов

- как отвечать на слова «видел похожий товар дешевле»
- как сократить отток клиентов на маркетплейсы
- как продавать больше, даже когда спрос на одежду и обувь падает

#### Ярмарка вакансий САF В рамках бизнес-программы международной выставки моды Central Asia Fashion Autumn-2024

18-20 августа / 2024 Ежедневно с 10.00 до 17.00

#### Ярмарка вакансий SMM специалистов

Для посетителей Central Asia Fashion проводится бесплатный подбор специалистов интернет-маркетинга в формате специализированной ярмарки вакансий. Проект бизнеспрограммы САF предоставляет возможность узнать о разных работодателях сферы fashion в одном месте. К участию приглашаются работодатели и соискатели!

Область интернет-маркетинга невероятно расширилась за последнее время. И теперь она не ограничивается подбором только SMM-мнеджера

✓ Интернет-маркетолог	√SMM менеджер	✓ E mail-маркетолог
✓ SEO-специалист	√Контент-маркетолог	√ Видеомаркетолог
√ Таргетолог	√Инхаус-маркетолог	✓ WEB-Аналитик
√ Директолог	√Менеджер по платным каналам трафика	√ Комьюнити-менеджер



**МАЙгуль Бургебаева** @smmschool.msb Основатель «MSB|Школа практического интернет-маркетинга». Автор курсов, эксперт по системному продвижению бизнеса в соцсетях

#### Для соискателей

Соискатели смогут оставить свое резюме и пройти короткие собеседования с профессиональными НR специалистами

#### Как участвовать, если вы ищете работу?



#### Шаг 1

Заполняйте анкету участника и оставляйте заявку на стенде «Ярмарки вакансий» С вами свяжутся и пригласят на собеседование



#### Шаг 2

Участвуйте в собеседованиях, которые будут проводиться весь день, прямо на выставке. Устраивайтесь на работу своей мечты!

#### Для работодателей

Работодатели, в поиске эффективных сотрудников, смогут провести экспресс интервью прямо на выставке

#### Как участвовать, если вы ищете сотрудников?



#### Шаг

Размещайте бланк-объявление на стенде и получайте отклики от кандидатов прямо на выставке



#### Шаг 2

Проводите экспресс-собеседования в формате быстрых свиданий - speed dating, вместе с профессиональными HR специалистами и отбирайте лучших

Приходите на «Ярмарку вакансий САҒ» знакомиться, обмениваться опытом,нанимать сотрудников!

#### Консультационный центр САГ

«школа интернет-маркетинга»
В рамках бизнес-программы международной выставки моды

рамках бизнес-программы международной выставки моды CAF Autumn-2024 и выставки меха, кожи и обуви ELITE LINE

18-20 августа / 2024 Ежедневно с 10.00 до 17.00

Бесплатные, индивидуальные и групповые бизнес-консультации от экспертов-практиков для специалистов fashion индустрии

Только для всех желающих посетителей международных выставок моды CAF Autumn-2024 и ELITE LINE, проводятся индивидуальные и групповые консультации SMM специалистов и интернет-маркетинга. Предварительная запись в павильоне 11, стенд A205

#### Расписание мастер-классов и консультаций

#### 18 августа / Бизнес-зал

10.00-15.00

индивидуальные консультации для байеров и владельцев бутиков / магазинов / шоурумов

16.00-16.30

мастер-класс «Бесплатные инструменты социальных сетей»

16.30-17.00

мастер-класс «Тактика и практика клиентов без таргета»

#### 19 августа / Бизнес-зал

11.00-11.30

мастер-класс «Как исправить ошибки таргета? Запуск таргета на заявки клиентов»

11.30-12.00

мастер-класс

«Reels - как получать миллионные просмотры»

13.00-16.00

индивидуальные консультации для байеров и владельцев бутиков / магазинов / шоурумов

#### 20 августа / Бизнес-зал

10.00-13.00

индивидуальные консультации для байеров и владельцев бутиков / магазинов / шоурумов

14.00-14.30

мастер-класс

«Stories - заявки клиентов каждый день»

14.30-15.00

мастер-класс

«Как работать с автоответами в Instagram» «5 причин продвижения в Facebook»



Все образовательные мастер-классы бесплатной «школы интернет-маркетинга» проводит

МАЙгуль Бургебаева

основатель «MSB/Школа интернет-маркетинга». Автор курсов, эксперт по системному продвижению бизнеса в соцсетях @smmschool.msb (Казахстан, Алматы)

## FASHION SHOW

МОДНЫЕ ПОКАЗЫ

watch videos from fashion shows



посмотрите видео с модных показов

### **FASHION SHOW** МОДНЫЕ ПОКАЗЫ

Central Asia Fashion and Elite Line arranges special Show Area zone for the fashion parade to be carried out by the Show participants providing them an opportunity to present their own collections. Total area of the Show Area is 600+ sq.meters.

Central Asia Fashion и Elite Line организует специальную зону Show агеа для показов мод участников выставки с возможностью представить собственные коллекции. Общая площадь Show Area 600+кв.

#### Расписание модных показов

#### 18 августа/august 2024

12.30 - 12.40 SARA BRAND- Kasaxctal

12.40 - 13.00 Коллективный показ Стамбульских ассоциации экспортеров текстиля и одежды- iTKiB

13.00 - 13.10 AZIMA FURS- Узбекистан

13.10 - 13.30 Коллективный показ Центра поддержки экспорта Воронежской области - Россия

13.30 - 13.50 Коллективный показ Центра поддержки экспорта Оренбургской области - Россия 14.50 - 15.00

13.50 - 14.10 Коллективный показ Ассоциации меховых промышленников и предпринимателей - KSIAD

14.10-14.20 Duet fur - Крым - Россия

14.20- 14.40 Коллективный показ Национального Обувного Союза (НОБС)

14.40 - 14.50

#### 19 августа/august 2024

12.30 - 12.50 Коллективный показ Ассоциации меховых промышленников и предпринимателей

12.50 - 13.00 Frisson Fur - США

13.00 - 13.20 Коллективный показ Национального Обувного Союза (НОБС)

13.20 - 13.30 Коллективный показ Центра поддержки экспорта Челябинской области - Россия

13.30 - 13.50 Коллективный показ Центра поддержки экспорта Красноярского края - Россия

13.50 - 14.10 Коллективный показ Стамбульских ассоциации экспортеров текстиля и одежды- iTKiB

14.10-14.30 Коллективный показ HONG KONG FUR FEDERATION при поддержке HKPC - Гонконгского совета по производительности - Гонконг

14.30 - 14.40 La Fee Maraboutee - Франция

#### 20 августа/august 2024

12.30 - 12.50 Коллективный показ Стамбульских ассоциации экспортеров текстиля и одежды- İTKİB

12.50 - 13.00 GRACIANA - Россия

13.00 - 13.10 Коллективный показ Пентра поддержки экспорта Омской области - Россия

13.10 - 13.30 Коллективный показ Ассоциации меховых промышленников и предпринимателей13.30 - 13.50 Коллективный показ Центра поддержки экспорта Орловской области - Россия

13.50 - 14.00 Crux Jeans - Пакистан

14.00- 14.20 Коллективный показ Национального Обувного Союза (НОБС)



**OFFICIAL ORGANIZER** ОФИЦИАЛЬНЫЙ ОРГАНИЗАТОР

## CateXp

050040 KAZAKHSTAN, Almaty Sholom Aleikhem str, 5, office 1

050040 КАЗАХСТАН, Алматы ул. Шолом Алейхема, д. 5, офис 1

tel. +7 707 709 44 44. +7 727 352 70 74/75 info@catexpo.kz www.fashionexpo.kz

