

34 INTERNATIONAL FASHION EXHIBITION

CAF
CENTRAL ASIA FASHION
AUTUMN

5 INTERNATIONAL EXHIBITION
SHOES, FUR,
LEATHER AND
ACCESSORIES



www.fashionexpo.kz



www.eliteline.kz

18-20 АВГУСТА/AUGUST/2024
ALMATY, KAZAKHSTAN

ПУТЕВОДИТЕЛЬ EXHIBITION GUIDE

OFFICIAL ORGANIZER
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ОРГАНИЗАТОР
catexpo

CONTENTS
СОДЕРЖАНИЕ

CAF
CENTRAL ASIA FASHION

ELITELINE
supported by
euro shoes
premiere collection

- 2** Rules of visiting the exhibition / Правила посещения выставки

- 4** Exhibitor's guide / Руководство для экспонентов

- 8** Official support / Официальная поддержка

- 9** Partners / Партнеры

- 10** Greeting / Приветственное слово

- 27** Full list of exhibits / Полный список участников

- 33** Classified list of exhibits / Тематические разделы

- 42** Conventions / Условные обозначения

- 45** Alphabetical list of / Алфавитный список

- 79** Business conference / Бизнес-конференция

- 114** Fashion Show / Модные показы

catexpo

Organizer / Организатор

info@catexpo.kz

www.fashionexpo.kz

www.eliteline.kz

Алматы, ул. Шолом Алейхема, д. 5, офис. 1
Тел: +7 727 339 06 90, +7 727 352 70 74/75

RULES OF VISITING THE EXHIBITION

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.transferring 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

ПРАВИЛА ПОСЕЩЕНИЯ ВЫСТАВКИ

Уважаемый посетитель!

Международная выставочная компания CATEXPO 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 пригластного билета или регистрационной формы. Электронный бейдж можно получить, пройдя процедуру on-line регистрации на официальном сайте выставки
- 7.Заполнение регистрационной формы при обмене пригластного 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 посетителям 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, апитации 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 ЗАПРЕЩЕНО
- 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 вещей

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 organizer'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 dismantling 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 CAF!

Выставочная компания CATEXPO 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.

ФУДКОРТ

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-Fi

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

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

ADDITIONAL SERVICE

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

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ СЕРВИС

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.Коскарбаева 9 Тел: 7 (7172) 98 98 96



City of Almaty
Акимат г.Алматы



Ministry of Industry and Trade of Republic of Kazakhstan
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 İHKİB



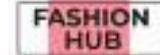
FUR INDUSTRIALISTS and BUSINESSMEN ASSOCIATION
Ассоциация меховых промышленников и предпринимателей



National Shoe Union
Национальный обувной Союз



Выставка обуви
Euro Shoes Premiere Collection



Yandex Ads



Текстильлегпром
Textillegprom



Официальный партнер отраслевых исследований



сaTEXPo

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



сaTEXPo

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





Who Is İHKİB?

Istanbul Apparel Exporters' Association (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 virtual-physical 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 export-oriented government supports.

İHKİB



Что означает İHKİB?

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 KOZA, Неделя моды в Стамбуле).

- Организация проектов кластеризации UR-GE, которые укрепят конкурентную структуру подсекторов.

- Организация встреч и семинаров, которые будут направлять деятельность компаний-экспортеров и сектора и повышать осведомленность.

- Заявление о силе отрасли всему миру с помощью виртуально-физических ярмарок и делегаций.

- Выпуск проектов для поддержки своих членов и отрасли в рамках КСО и устойчивого развития.

- Обеспечение максимальной выгоды компаниям-экспортерам от экспортно-ориентированной государственной поддержки.

İHKİB



Who Is KSIAD?

The Fur Industrialists and Businessmen Association (KSIAD) 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 Euroasia 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 Euroasia, 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 населения,

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

Akshabayeva 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 CATEXPO.

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 CAF 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 Colleague!

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 Autumn - 2024» и 5-ой Международной выставки обуви и меха «EliteLine», которые в эти дни проходят в городе Алматы.

Организатор мероприятий, выставочная компания CATEXPO, 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 Autumn - 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



Dear Friends, Colleagues and Partners,

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.

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 компаниям-участникам 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

★ ★ ★ ★ ★
euro shoes @ CPM
premiere collection

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ОБУВНЫХ БРЕНДОВ

17-20
Февраля
2025
Москва

 **EXPOCENTRE**

ЖДЕМ ВАШИХ ЗАЯВОК

ВАША ФАБРИКА
ГОТОВА ПРИНЯТЬ
СТОРОННИЕ ЗАКАЗЫ?

ИЩЕТЕ
ПРОИЗВОДИТЕЛЯ
ДЛЯ СВОЕЙ КОЛЛЕКЦИИ?

**САМЫЙ КОРОТКИЙ ПУТЬ
ОТ КОНТАКТА ДО КОНТРАКТА!**

 **МЕЖДУНАРОДНАЯ
БИЗНЕС-ПЛАТФОРМА
BEE-TOGETHER.RU**
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



**12-14 ноября
2024**

РОССИЯ И СТРАНЫ СНГ +
МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
RADISSON СЛАВЯНСКАЯ
МОСКВА



www.bee-together.ru

RUSSIAN UNION OF
EXHIBITIONS AND FAIRS



РОССИЙСКИЙ СОЮЗ
ВЫСТАВОК И ЯРМАРОК

www.euroshoes-moscow.com

Мода ФЕСТ

21-23 мая 2025

Краснодар
ВКК «Экспоград Юг»

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ИНДУСТРИИ МОДЫ

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



5000+
ПОСЕТИТЕЛЕЙ

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.

ОРГАНИЗАТОР



Международная
Выставочная
Компания

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**



**Türkiye /
Турция**



**Poland /
Польша**



**Russia /
Россия**



**Пакистан /
Pakistan**



**Uzbekistan /
Узбекистан**



**Hong Kong /
Гонконг**



**United States
of America /
Соединенные
Штаты Америки**

FULL LIST OF PARTICIPANTS

**ПОЛНЫЙ СПИСОК
УЧАСТНИКОВ**

AGNELLO	ESMERALDA
ALBERTINI	ESOCCO
ALPINO	ESPIRA
ARDA TEX	EURO FASHION
ARIENS	EVROMODA
ASTRID-ZIAI	FABE
ATEŞ TRİKO	FAST STEP
AVRORA FACTORY	FELICITA
AZIMA FURS	FJOLLA
BAGNA XCLUSIVE	FRISSON FUR
BARBARA'SS TM	FÜR BY HONG KONG AND FEDERATION OF FUR MANUFACTURERS AND DELAERS (HONG KONG) LIMITED
BENGZO BALDINI	GRIGORIEVA ANNA STUDIO
BOLERO EVELINE	GALLATO (OOO KBA3AP)
BROSS SOCKS	GRACIANA
B-UNIQUE	GUANGHZ
BUTELLA	GUARDI
CAPRICE / PETER KAISER	GUERO
CARARDLI	GUITAR
CEBER	GUMANİZE
CLASNA KAZAKHSTAN	GUSTO
COMPLEX/CANDY ANGELS	H4 / HAZAL TEKSTİL
CORBONA	HENZA
CRUX JEANS	HLG BRAND
DARA	IDIL DERİ
DARKWIN / DARKMEN	IDYL
DIZAYN	IHKIB
DONNA BACCONI	ILVI
DONGGUAN XINLIAN	INC.E
DUET FUR	JEANNE DARC
DURASSI	KARGO 575
ELEMENT SOUL	KARYA
ELENTO FUR	KOMA
EMINSA	
EQ MODA	

KSAS
KSIAD
L&G
LA BONITA
LA CHERE
LA FEE MARABOUTEE
LA LUCE
LAMAZONE
LIBERO
LOTTINI
LUCIANO BELLINI
LUCY PONER
MARANI MAGLI
MARCO MORETTI
MARDI
MARISIS
MATMAZEL
MEES
MEMORY SHOES
MERSELIS
MISS LILIUM
MISSLYNX
MODA FEST
MODA QUEEN
MOLLY BESSA
NAGRADA
NEMCA
NICOLETTA
NIHLE
NIKOLA ROYAL
NOVA LEATHERS
NSREET
OLIVE BY NERSELER
ORENSHAL
PARADISE VIKTORY

PERSPECTIVE
PHARDI
PIENA
PIKANTO
PUNK QUEEN
QUIZAS
RAFABELLO
RAINBOW FASHON
CO.,LTD
RAW DENIM
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-ELIT
ЖАННА МУЖСКИЕ
СУМКИ
МИОШЕ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ОБУВНОЙ СОЮЗ (НОБС)
ПАЛЕТО 2.0
САРТА
ЭНСО

CLASSIFIED LIST OF
EXHIBITS

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
РАЗДЕЛЫ

WOMEN'S WEAR / ЖЕНСКАЯ ОДЕЖДА

ALBERTINI
ARDA TEX
ARIENS
ASTRID-ZIAI
ATEŞ TRIKO
BAGNA XCLUSIVE
BARBARA'SS
BOLERO EVELINE
B-UNIQUE
BUTELLA
CANDY ANGELS / COMPLEX
CARARDLI
CEBER
CORBONA
CRUX JEANS
DARA
DARKWIN / DARKMEN
DIZAYN
DONGGUAN XINLIAN
DONNA BACCONI
DURASSI
EMINSA
EQ MODA
ESMERALDA
ESOCCO
ESPIRA
EURO FASHION
FABE
FELICITA
GUANGHZ
GUITAR
GUMANIZE
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
QUIZAS
RAINBOW FASHON CO.,LTD
RAW DENİM
RECEIVEL
RINASCIMENTO
SALKIM
SERIANNNO
Sİ DESİNG

SKVO
SO CUTE
SOGO
TWISTER
VIOLANTEE
VIVENTO
VOMILOV
WHITNEY
Y-ELIT
МИОШЕ 000
ПАЛЕТО 2.0 000
САРТА 000
ЭНСО

MEN'S WEAR / МУЖСКАЯ ОДЕЖДА

ALBERTINI
ARIENS
COMPLEX/CANDY ANGELS
CRUX JEANS
DURASSI
LUCY PONER 000
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
SERIANNNO
Sİ DESİNG
SO CUTE
TWISTER
VIVENTO
WHITNEY

SHOES / ОБУВЬ

AGNELLO
ALPINO
BENGZO BALDİNİ
CAPRICE / PETER KAISER
EVROMODA
FAST STEP
FJOLLA
GRACIANA
GUARDI
GUERO
H4 / HAZAL TEKSTİL
ILVI
LA FEE MARABOUTEE
LIBERO
LOTTINI
LUCIANO BELLINI

MARANI MAGLI
MEMORY SHOES
MOLLY BESSA
NEMCA
NSREET
RINASCIMENTO
RIZZANO
TUCINO
TUFFONI

BAGS, ACCESSORIES / СУМКИ, АКСЕССУАРЫ

ELEMENT SOUL
EMINSA
GA GRIGORIEVA ANNA STUDIO
GALLATO TM
GUMANIZE
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
DUET 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
IDIL DERİ
L&G
LA LUCE
LUCY PONER
MISSLYNX
MODA QUEEN
NIHLE
OLIVE BY NERSELER
PARADISE VIKTORY
RAFAELLO
RAINBOW FASHION CO.,LTD
RECEIVEL
SOFIA FUR
STELLA ROSSA
TUFFONI
VIOLANTEE
VIOLENZIA
VISETTE

CLASSIFIED LIST OF EXHIBITS ТЕМАТИЧЕСКИЕ РАЗДЕЛЫ

VIVENTO TEKSTİL

VOMILOV

ПАЛЕТО 2.0

SPORTS WEAR / СПОРТИВНАЯ ОДЕЖДА

ARITEKS

BAGNA XCLUSIVE

COMPLEX/CANDY ANGELS

DARKWIN / DARKMEN

FABE

EURO FASHION

H4

INC.e

JEANNE DARC

GUANGHZ

LA CHERE

LA LUCE

KOMA

PERSPECTIVE

PHARDİ

PUNK QUEEN

RAW DENİM

SALKIM

SERIANNO

Sİ DESİNG

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

DUETFUR

NIKOLA ROYAL

ORENSHAL

TWISTER

GOVERNMENTAL UNION / ОРГАНИЗАЦИИ

İNKİB

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
КАРГО 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

-  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



**ALPHABETICAL LIST OF
EXHIBITORS**

**АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК
УЧАСТНИКОВ**

ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

STAND/HALL
СТЕНД/ПАВИЛЬОН

AGNELLO

L110/HALL 11

AGNELLO



ALBERTINI

H110/HALL 11



ALPINO

A150/HALL 10



ARDA TEX

B280/HALL 11



ARDA TEX®



ARIENS

B290/HALL 11



ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITOR/
УЧАСТНИКИ

STAND/HALL
СТЕНД/ПАВИЛЬОН

ASTRID - ZIAI

D200/HALL 11



ATEŞ TRIKO

B280/HALL 11



AVRORA Factory

B100/HALL 11

AVRORA



AZIMA FURS

E140/HALL 11



BAGNA XCLUSIVE

D150/11 HALL



BARBARA'SS TM
(ИП МЕДВЕДЕВ ОЛЕГ
ВЛАДИМИРОВИЧ)

A100/11 HALL

BARBARA'SS



ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITOR/
УЧАСТНИКИ

STAND/HALL
СТЕНД/ПАВИЛЬОН

BENGZO BALDINI

L290/10 HALL



Bengzo Baldini

HANDMADE SHOES



BOLERO EVELINE

C260/11 HALL

BOLERO



BROSS

F150/11 HALL

bross®



B-UNIQUE

C140/11 HALL



B-UNIQUE



ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITOR/
УЧАСТНИКИ

BUTELLA



STAND/HALL
СТЕНД/ПАВИЛЬОН

C170/11 HALL

CAPRICE / PETER KAISER

A110/10 HALL



PETER KAISER



CARARDLI

B230/11 HALL



CEBER

D170/11 HALL



CEBER®



ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITOR/
УЧАСТНИКИ

CLASNA KAZAKHSTAN



CLAUDIA FABE

D260/11 HALL



COMPLEX / CANDY ANGELS

A280/11 HALL



CORBONA

C130/11 HALL



ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITOR/
УЧАСТНИКИ

CRUX JEANS

STAND/HALL
СТЕНД/ПАВИЛЬОН

A120/11 HALL

CRUX



DARA

H160/11 HALL

DARA®



DARKWIN / DARKMEN

D240/11 HALL

DARKMEN®



DIZAYN

B150/11 HALL

DIZAYN



DONNA BACCONI

K160/10 HALL

I&A

DONNA BACCONI
COUTURE



ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITOR/
УЧАСТНИКИ

DONGGUAN XINLIAN

STAND/HALL
СТЕНД/ПАВИЛЬОН

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

ELENTO



ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITOR/
УЧАСТНИКИ

EMINSA



EMINSA
Leather Accessories



EQ MODA

C190/11 HALL

EQ MODA



ESMERALDA

A140/11 HALL



ESOCCO

C110/10 HALL



ESOCCO



ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITOR/
УЧАСТНИКИ

ESPIRA



EURO FASHION

C290/11 HALL



EUROFASHION
PERFECT BASIC



EVROMODA

B160/10 HALL



evromoda
s·h·o·e·s



FAST STEP

A150/10 HALL

FAST STEP



ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITOR/
УЧАСТНИКИ

STAND/HALL
СТЕНД/ПАВИЛЬОН

FELICITA

C150/11 HALL



FELICITA



FJOLLA

L100/11 HALL



FRISSON FUR

K140/10 HALL



GA GRIGORIEVA ANNA STUDIO

B220/10 HALL

GA
Grigorieva Anna
studio



GALLATO OOO KBA3AP

B110/11 HALL

GallatO



ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITOR/
УЧАСТНИКИ

STAND/HALL
СТЕНД/ПАВИЛЬОН

GRACIANA

A105/10 HALL



GUANGHZ

H110/10 HALL



GUARDI

B190/10 HALL



GUERO

A135/10 HALL



GUITAR

A260/11 HALL

G
GUITAR



GUMANIZE

B160/11 HALL

G GUMANIZE®



ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITOR/
УЧАСТНИКИ

STAND/HALL
СТЕНД/ПАВИЛЬОН

GUSTO FUR FASHION

A160/11 HALL

GUSTO
Fur Fashion



HAZAL TEKSTIL

B190/11 HALL



HENZA

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



ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITOR/
УЧАСТНИКИ

STAND/HALL
СТЕНД/ПАВИЛЬОН

IDIL DERİ

D120/10 HALL



IDYL

H100/11 HALL

IDYL



ILVI

D100/10 HALL

İLVI



INC.e

C145/11 HALL



JEANNE DARC

B220/11 HALL

JEANNE D'ARC
Spirit of independent woman



ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITOR/
УЧАСТНИКИ

KARYA

Karya 1980
Фабрика аксессуаров

KARYA[®]
S I N C E 1 9 8 0



КОМА (ИП КОМАРНИЦКАЯ
ДАРЬЯ ИВАНОВНА)

B220/10 HALL

КОМА



KSAS

B310/11 HALL

KSAS



L&G

C220/11 HALL



LA BONITA

D140/11 HALL

DB
DOLCE BELLA[®]
CAREN LUIS[®]



ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITOR/
УЧАСТНИКИ

LA CHERE



LACHÈRE



LA FEE MARABOUTEE

E120/11 HALL

la fée maraboutée



LA LUCE

C300/11 HALL

la luce



LAMAZONE

B320/11 HALL



ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITOR/
УЧАСТНИКИ

LOTTINI

LOTTINI



LUCIANO BELLINI

B160/10 HALL



LUCY PONER (ООО «ШБМ»)

B210/10 HALL



MARANI MAGLI

A120/10 HALL



ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITOR/
УЧАСТНИКИ

MARCO MORETTI



MARDI

H170/11 HALL

mardi
exclusive



MARISIS

B180/11 HALL



MATMAZEL

K130/10 HALL

MATMAZEL[®]



MEES

B260/11 HALL

MEES[®]



ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITOR/
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



ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITOR/
УЧАСТНИКИ

STAND/HALL
СТЕНД/ПАВИЛЬОН

MOLLY BESSA

A155/10 HALL

Molly Bessa

NAGRADA

D190/11 HALL

NAGRADA



NEMCA

A130/10 HALL

NEMCA SHOES
Nemca



NIHLE

D265/11 HALL

NIHLE[®]
Şıklığınza Değer Katar



NIKOLA ROYAL

A128/11 HALL



NOVA LEATHERS

B100/10 HALL

NOVA
LEATHERS



NSREET

D120/11 HALL



ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITOR/
УЧАСТНИКИ

STAND/HALL
СТЕНД/ПАВИЛЬОН

OLV COLLECTION

C280/11 HALL



By Nerse®



ORENSHAL (ООО «ФАБРИКА
ОРЕНБУРГСКИХ ПУХОВЫХ
ПЛАТКОВ»)

B210/10 HALL



ORENSHAL

ФАБРИКА ОРЕНБУРГСКИХ
ПУХОВЫХ ПЛАТКОВ



PARADISE VIKTORY

B120/11 HALL



PARADISE VIKTORI



ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITOR/
УЧАСТНИКИ

STAND/
СТЕНД

PERSPECTIVE

C310/11 HALL



PHARDI

H120/11 HALL

PHARDI



PIENA

A250/11 HALL



PIENA



PIKANTO (ИП НАСОНОВА Ж.Г.) D310/10 HALL

pikanto



PUNK QUEEN

K280/10 HALL



ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITOR/
УЧАСТНИКИ

STAND/HALL
СТЕНД/ПАВИЛЬОН

QMEK

D370/11 HALL

QMEK



QUIZAS

D250/11 HALL

Quizás
"La mujer especial"



RAFAELLO

L300/10 HALL

RAFAELLO
ISTANBUL



RAINBOW FASHION CO.,LTD

H130/10 HALL



RAW DENİM

A270/11 HALL

raw®
W



ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITOR/
УЧАСТНИКИ

STAND/HALL
СТЕНД/ПАВИЛЬОН

RECEIVEL

B240/11 HALL



RECEIVEL®
COLLECTION



RINASCIMENTO

A130/11 HALL

RINASCIMENTO®
MADE IN ITALY



RIZZANO

B180/10 HALL

RR
RIZZANO®
FASHION SHOES



SALKIM

B300/11 HALL

S SALKIM



ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITOR/
УЧАСТНИКИ

STAND/HALL/
СТЕНД/ПАВИЛЬОН

SCVO

D310/10 HALL



SERIANNO

C160/11 HALL



SERIANNO



SI DESING

C250/11 HALL

SI
DESIGN



SO CUTE

C270/11 HALL

soCUTE®



ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITOR/
УЧАСТНИКИ

STAND/HALL/
СТЕНД/ПАВИЛЬОН

SOFIA FUR

K300/10 HALL

SF
SOFIAFUR
LEATHER & FUR
CASHMERE



SOGO

A285/11 HALL

Sogo



SOLIDO

K135/11 HALL

S
SOLIDO
THE BEST ADDRESSING



STELLA ROSSA

A220/11 HALL

Stella Rossa



ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITOR/
УЧАСТНИКИ

STAND/HALL
СТЕНД/ПАВИЛЬОН

TONY BELUCCI

D130/11 HALL

Tony Bellucci



TUCINO

B140/10 HALL



TUCINO

D230/11 HALL

TUFFONI



TWISTER

C300/11 HALL



ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITOR/
УЧАСТНИКИ

STAND/HALL
СТЕНД/ПАВИЛЬОН

VIOLANTEE

D100/11 HALL



VIOLANZIA

L280/10 HALL



Violenzia



VISETTE

A290/11 HALL



VIVENTO TEKSTİL

D180/11 HALL



ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITOR/
УЧАСТНИКИ

STAND/HALL
СТЕНД/ПАВИЛЬОН

VLADIMIR SHAPKIN
(ИП ШАПКИН
ВЛАДИМИР МИХАЙЛОВИЧ)

A100/11 HALL

Vladimir Shapkin



VOMILOV

B220/11 HALL



WHITNEY

C180/11 HALL



Y-ELIT

K150/10 HALL



ЖАННА МУЖСКИЕ СУМКИ

H140/10 HALL



ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITOR/
УЧАСТНИКИ

STAND/HALL
СТЕНД/ПАВИЛЬОН

ООО «ТД «МЕРСЕЛИС»

A100/11 HALL



ООО «МИОШИ»

D310/10 HALL



ООО «ПАЛЕТО 2.0»

B210/10 HALL



ООО «ПАЛЕТО 2.0»

B210/10 HALL



ООО «ПАЛЕТО 2.0»

B210/10 HALL



[ЭНСО]
ENSOSTYLE.RU



ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

EXHIBITOR/
УЧАСТНИКИ

STAND/HALL
СТЕНД/ПАВИЛЬОН

WORLD OF THE FASHION

A135/11HALL



TURKISH LEATHER

K170/10HALL

КАРГО 575

E150/11 HALL



ROCKET KARGO

L105/11HALL

ALPHABETICAL LIST OF EXHIBITION
АЛФАВИТНЫЙ СПИСОК УЧАСТНИКОВ

GOVERNMENTAL UNION/
АССОЦИАЦИИ

STAND/HALL
СТЕНД/ПАВИЛЬОН

İHKİB - İSTANBUL HAZİR 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

ASSOCIATION/
АССОЦИАЦИЯ

STAND/HALL
СТЕНД/ПАВИЛЬОН

Ассоциация предприятий легкой промышленности Кыргызстана

«ЛЕГПРОМ»

ВЫСТАВКА ОБУВИ EURO SHOES PREMIERE COLLECTION

euro shoes
premiere collection

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ОБУВНОЙ СОЮЗ (НОБС)



Ассоциация предприятий легкой промышленности Республики Казахстан


Ассоциация Предприятий
Легкой Промышленности
Республики Казахстан

РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ВЫСТАВОК И ЯРМАРОК

RUSSIAN UNION OF
EXHIBITIONS AND FAIRS



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
 (Niederlands, 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)*



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

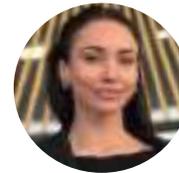
Sociologist, Doctor of Psychology, Director of Development and Strategy at LINII Branding Agency (Netherlands, Arnhem)



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



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?



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, Almaty)



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, Almaty)

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

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?
- Kazakhstan 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



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 intelligence(AI) and saving time, money and effort



MAIgul 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
- finding 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

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 @milenyershova (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

13.00-13.50

Business hall

Seminar

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

- How long does a modern concept last and how do you know when it's time to «re-shoe»?
- Top 5 indicators of change. A checklist for when you need to rebrand
- When rebranding isn't really necessary
- The new retail formula: from personal benefit to community value
- Designing the customer experience and changing experience design
- How much does rebranding cost? Can it be done in-house?
- How to choose the right rebranding agency and get the project right?



Dmitry Burenko

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

15.00-15.20

Business hall

Drawing of gifts from CAF business programme partners

✓ «MSB/Practical Internet Marketing School»

✓ Online school W consulting

✓ LINII International branding agency

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

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

15.30-17.30

Бизнес-зал

«Buyer & Salesman School»

(by pre-registration)

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

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

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

- examples of sales growth in fashion business case studies
- what influences sales plan fulfilment and how to take control of the process
- how a manager can influence the psychology of a seller to achieve the 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
- key roles of a manager, a test to understand your role in managing people
- questions to analyse sales and sales management

Part 3: The two key skills of a manager

- coaching formula to motivate employees
- 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
- how to offer «expensive» models without discounts
- how the principle of contrast works in sales psychology and how to use it



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)

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

8-20 August / 2024
Daily 10.00 -17.00

18-20 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
- ✓ SEO specialist
- ✓ Targetologist
- ✓ Director
- ✓ SMM manager
- ✓ Content Marketer
- ✓ In-house marketer
- ✓ Paid Traffic Channels Manager
- ✓ E-mail marketer
- ✓ Video Marketer
- ✓ WEB-Analyst
- ✓ Community Manager



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 1

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



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!**

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

Тема: **Must have: ритейл-тренды
в категории Fashion**

- Современный покупатель: кто он и как влияет на будущее офлайн-ритейла
- 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
бренднговом агентстве LINII
(Россия, Москва)



Дмитрий Буренко

социолог, кандидат психологических
наук, директор по развитию
и стратегии бренднгового
агентства LINII
(Нидерланды, 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 бизнес-инвесторы 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?



Мария Малиновская

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



Милена Ершова

эксперт fashion retail,
бизнес-консультант, генеральный
продюсер CAF @milenaershova
(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 CAF @milenaershova
(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

**ПРОГРАММА БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ
международной выставки моды
Central Asia Fashion SPRING и Elite Line 2024**

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

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)



Мадина Сейсенгалиева
директор рекламного бизнеса Yandex Qazaqstan @madina.seisengaliyeva (Казахстан, Алматы)

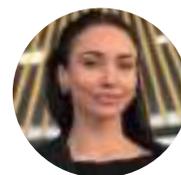


Дмитрий Буренко
социолог, кандидат психологических наук, директор по развитию и стратегии брендингового агентства LINII (Нидерланды, Арнем)



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

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



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 онлайн-школы 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 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

19 августа / понедельник / 2024

10.30 –11.10

Show Area

Семинар

Тема: Цифровые и e-commerce 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 e-commerce 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

Show Area

Панельная
дискуссия

Тема: Репутация и главные бенчмарки
Центральной Азии

- Как Казахстан воспринимают покупатели в странах-соседах?
- 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?



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



Дмитрий Буренко
социолог, кандидат психологических наук,
директор по развитию и стратегии
бренднгового агентства LINII
(Нидерланды, 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 CAF @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, топ-менеджмент торговых центров, специалисты отдела закупок 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

**ПРОГРАММА БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ
международной выставки моды
Central Asia Fashion SPRING и Elite Line 2024**

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

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 улучшению 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 CAF @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



Дмитрий Буренко

*социолог, кандидат психологических наук,
директор по развитию и стратегии
брендингового агентства LINII
(Нидерланды, 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 KPI 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 «MSB/Школа интернет-
маркетинга», 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**

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 старше 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 «MSB/Школа интернет-маркетинга», автор курсов @smmschool.msb (Казахстан, Алматы)



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

13.00-13.50

Бизнес-зал

Семинар

Тема: Ребрендинг в ритейле. Меняйся пока не поздно!

- Сколько живет современный концепт и как понять, что пора «переобуться»?
- 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 (Нидерланды, Арнем)

15.00-15.20

Бизнес-зал

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

- ✓ «MSB/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 бизнес-консалтинга 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, топ-менеджмент 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**

21 августа / среда / 2024

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



Все образовательные тренинги mini MBA проводит Евгений Данчев, эксперт по увеличению продаж, создатель онлайн-школы для руководителей fashion-рынка 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 KPI

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 CAF
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 бизнес-программы CAF 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-менеджера

- ✓ Интернет-маркетолог
- ✓ SMM менеджер
- ✓ E-mail-маркетолог
- ✓ SEO-специалист
- ✓ Контент-маркетолог
- ✓ Видеомаркетолог
- ✓ Таргетолог
- ✓ Инкаус-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 HR 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 1

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 CAF»
знакомиться, обмениваться опытом, нанимать
сотрудников!**

Прием заявок от соискателей и работодателей
в павильоне 11, стенд A205

Консультационный центр CAF
«школа интернет-маркетинга»
В 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 получить 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 ответами 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 area для показов мод участников выставки с возможностью представить собственные коллекции. Общая площадь Show Area 600+ кв. метров.

Расписание модных показов

18 августа/august 2024

12.30 - 12.40 SARA BRAND- Казakhstan

12.40 - 13.00 Коллективный показ Стамбульских ассоциаций 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

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

14.50 - 15.00

19 августа/august 2024

12.30 - 12.50 Коллективный показ Ассоциации меховых промышленников и предпринимателей- KSIAD

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 ассоциаций экспортеров текстиля и одежды- ITKIB

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

14.30 - 14.40 La Fee Maraboutee - Франция

20 августа/august 2024

12.30 - 12.50 Коллективный показ Стамбульских ассоциаций экспортеров текстиля и одежды- ITKIB

12.50 - 13.00 GRACIANA - Россия

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

13.10 - 13.30 Коллективный показ Ассоциации меховых промышленников и предпринимателей- KSIAD

13.30 - 13.50 Коллективный показ Центра поддержки экспорта Орловской области - Россия

13.50 - 14.00 Sruh Jeans - Пакистан

14.00- 14.20 Коллективный показ Национального Обувного Союза (НОБС)



OFFICIAL ORGANIZER
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ОРГАНИЗАТОР

catexpo

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

