

MILANA™

SHOES & ACCESSORIES




ФРАНЧАЙЗИНГ



Компания

**MILANA SHOES
& ACCESSORIES**

предлагает Вам
ознакомиться
с направлением
франчайзинга
MILANA



ДАнный ПРОЕКТ
РАЗРАБОТАН
СПЕЦИАЛЬНО
ДЛЯ РОССИИ
И СТРАН CIS

С момента основания компании в 2001 г. бренд MILANA не только обрел популярность среди покупателей, но и позволил компании стать признанным лидером рынка обуви и аксессуаров.

Стать Партнером MILANA – означает стать владельцем салона европейского уровня, возможно лучшего в вашем регионе, и распахнуть двери в Милан жителям вашего города.

Присоединяйтесь к десяткам преуспевающих предпринимателей, которые уже влились в дружную семью MILANA!



МЕЖДУНАРОДНЫЙ БРЕНД ОБУВИ И АКСЕССУАРОВ

20 лет
на Fashion
рынке

5 стран
присутствия

3 млн.
держателей
карт
лояльности

Родина бренда – главный город северной
Италии – Милан.

Милан по праву считается одной из мировых
столиц моды. Он потрясает своим величием,
смешением стилей, подвержен актуальным
трендам современности.

История Компании MILANA тесно связана
с этим городом. С момента создания марки
MILANA по текущий день за дизайн продукта
и концепцию торговых пространств отвечают
итальянские дизайнеры.

Стремление к максимальному удобству колодок
в сочетании с лаконичной простотой в дизайне
является основой философии бренда MILANA.



ФИЛОСОФИЯ БРЕНДА

МИНИМАЛИЗМ

в дизайне обуви, проекте салона или рекламной кампании мы стараемся достигать лаконичности, точности и ясности.



ЭСТЕТИКА

мы проявляем внимательность к внешнему облику, культуре общения и поведению персонала, к чистоте и атмосфере в наших салонах, к технической эстетике продукции.



ЗАБОТА О ЛЮДЯХ

все, что мы делаем, мы делаем с заботой о людях и их здоровье, наша обувь создана из материалов натурального происхождения.





ЭМИЛИО ПАСКАНИ

Любые модели коллекции не только передают тенденции сезона, но и потрясающе удобны. Этот подход выбран **главным дизайнером бренда Milana Эмилио Паскани**. На первый взгляд, простая идея потребовала массу усилий к воплощению, но оправдала все ожидания. Поклонники марки признают, что благодаря именно такому сочетанию они выбирают MILANA. Модели коллекции создаются из натуральных качественных материалов, что, несомненно, является еще одним преимуществом.

Рассказывает Эмилио Паскани:

«С самого детства я находился в творческой среде. Мой отец был художником, а мать шила платья на заказ. В нашем доме часто бывали гости из высшего общества, и мне было очень интересно наблюдать за дамами и господами. Особенно было интересно замечать их обувь. Я делал такой акцент, потому что именно туфли могли либо гармонично преобразить, либо чудовищно перечеркнуть весь образ!

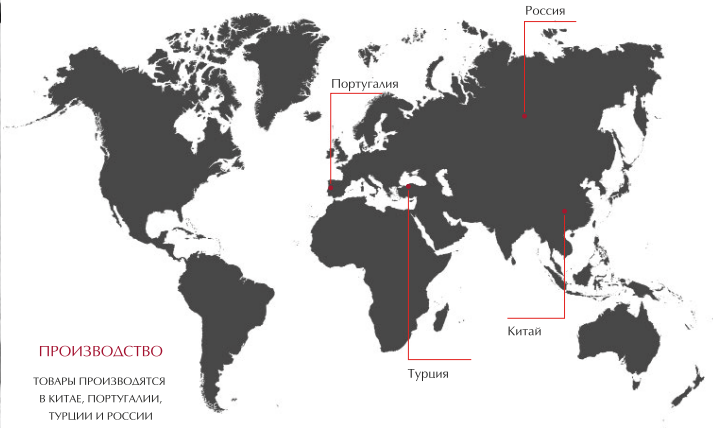
Порой, это касалось не столько цвета или фактуры, сколько комфортности модели – удобно ли «персонажу» в них. Мне вообще всегда казалось, что одежда и обувь – нечто магическое и очень важное для каждого, ведь это то, что постоянно сопровождает нас в нашем пути. Так я связал свою жизнь с модной индустрией. В 90-х я уже работал в известных Домах Моды, а в нулевых со стремительным развитием Fast Fashion меня не оставляла в покое мысль совместить в моде главное – стиль, комфорт и качество материалов, при этом доступность в стоимости. Сейчас, работая для MILANA, приятно осознавать, что нам это удалось! Выбрав, любую самую трендовую модель коллекции, вы будете выглядеть стильно, и нати получите легкой походкой. Я приглашаю Вас в салон MILANA, где вы сможете сами убедиться в моих словах. Будьте в тренде, в хорошем настроении и идите по своему пути легко».

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ В ДИЗАЙНЕ

эстетика, лаконичность, простота.

MILANA™

SHOES & ACCESSORIES



ПРОИЗВОДСТВО

ТОВАРЫ ПРОИЗВОДЯТСЯ
В КИТАЕ, ПОРТУГАЛИИ,
ТУРЦИИ И РОССИИ

СЕГОДНЯ MILANA — ЭТО:

Производственно-торговая компания, основанная в 2001 году, производитель и дистрибутор обуви и аксессуаров торговой марки MILANA™ на территории России, Украины, Казахстана и Беларуси.

Продукция компании
мужская и женская обувь,
сумки, аксессуары.

3 офиса
(Москва, Стамбул, Гуангжоу).

5 каналов продаж
(собственная сеть магазинов, франчайзинговая сеть магазинов, оптовое направление, интернет-партнеры,
интернет-магазин www.milana-shoes.ru).

50 сотрудников
административно-управленческого уровня.

WIPO
Международная регистрация
торговой маркой MILANA™.

30 фирменных салонов MILANA,
400 оптовых партнеров, 20 интернет-площадок,
на которых продается продукция MILANA

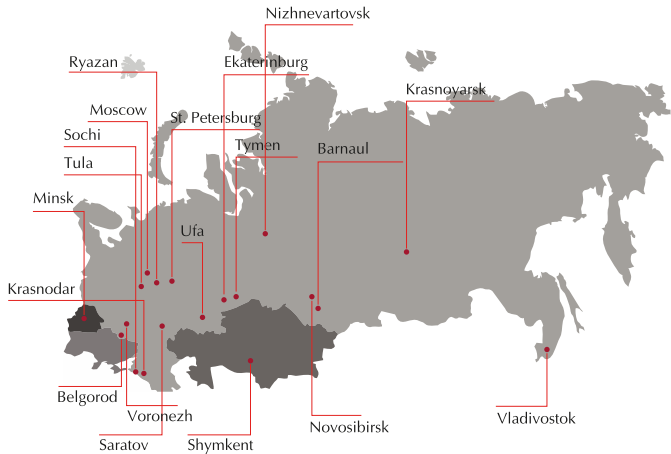
Рекламный бюджет
на текущий год около 500 000 долларов.

Компания MILANA является действующим членом
Национального Обувного Союза РФ с 2007г.

ЦЕЛЬ КОМПАНИИ:

Занять лидирующие позиции в странах CIS по
продаже модельной обуви и аксессуаров в ценовом
сегменте middle plus.





СНГ И РОССИЯ

30 ФИРМЕННЫХ САЛОНОВ



ОТКРОЙ ФИРМЕННЫЙ
МАГАЗИН MILANA
В СВОЕМ ГОРОДЕ!

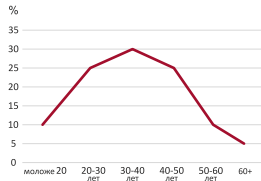


ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ БРЕНДА

Женщины и мужчины в возрасте от 18 до 55 лет, со средним и выше среднего уровнем дохода, для которых важны дизайн, комфорт, гарантия высокого качества, уверенность в покупке добротных изделий из натуральной кожи.

ЯДРО ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

Женщины и мужчины в возрасте 30 – 38 лет



ЦЕНОВОЙ СЕГМЕНТ

Ценовой сегмент - Middle
(средний)

ЖЕНСКАЯ ОБУВЬ

женские туфли – 5990 Р

женские сапоги – 12990 Р

МУЖСКАЯ ОБУВЬ

мужские п/ботинки – 6990 Р

мужские ботинки – 8990 Р

СУМКИ МУЖСКИЕ И ЖЕНСКИЕ

женские сумки – 3990 Р

мужские сумки – 4990 Р





100% - МОНОБРЕНД,
КОЛЛЕКЦИИ ОБУВИ
И АКСЕССУАРОВ
ПРОИЗВОДЯТСЯ
ТОЛЬКО ПОД ТОРГОВОЙ
МАРКОЙ MILANA™

3 месяца – полный срок обновления
коллекции!

1500 наименований обуви и
аксессуаров находится в каждом
салоне MILANA

100% наполнение магазина, заказ
всего перечня товарных позиций у
одного поставщика

Отлаженная ассортиментная матрица
выравнивает Ваши выручки, избегая
спадов в отдельные недели и месяцы

2 года гарантии на товар

АССОРТИМЕНТНЫЕ ГРУППЫ

Каждый сезон мы готовим
полностью обновленные
коллекции следующих
ассортиментных групп:

ОБУВЬ ЖЕНСКАЯ,
МУЖСКАЯ

СУМКИ ЖЕНСКИЕ,
МУЖСКИЕ

АКСЕССУАРЫ

- Клатчи
- Перчатки
- Кошельки
- Ремни
- Зонты
- Платки

СОПУТСТВУЮЩАЯ ПРОДУКЦИЯ

- Чулочно-носочные изделия
- Обувная косметика

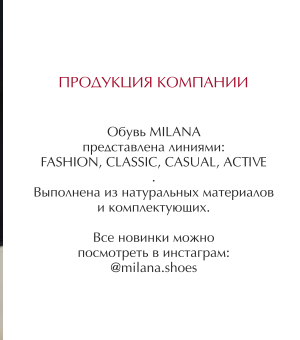


ПРОДУКЦИЯ КОМПАНИИ

Обувь MILANA
представлена линиями:
FASHION, CLASSIC, CASUAL, ACTIVE

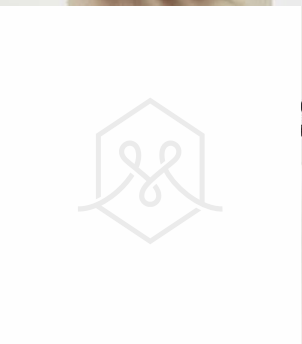
Выполнена из натуральных материалов
и комплектующих.

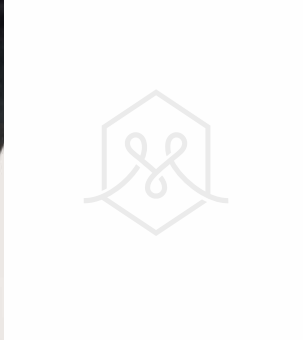
Все новинки можно
посмотреть в инстаграм:
[@milana.shoes](https://www.instagram.com/milana.shoes)













ТЕХНОЛОГИИ



ORTHOLITE
КОНТРОЛЬ ВЛАЖНОСТИ



TEX MEMBRANE
МЕМБРАННАЯ ТКАНЬ

Инновационная мембранная ткань расположена между верхом обуви и подкладкой, обеспечивает сохранение тепла и предотвращает попадание влаги внутрь, при этом обладает высокой воздухопроницаемостью



SOFT FOAM
МЯГКАЯ СТЕЛЬКА

Мягкая стелька Soft Foam с эффектом памяти полностью повторяет рельеф стопы и создает максимальный комфорт



REMOVABLE FOOTBED
СЪЕМНАЯ СТЕЛЬКА

Съемная мягкая стелька, принимающая форму стопы. Технология позволяет ухаживать за обувью, а при необходимости легко заменить стельку на индивидуальную



FLEX SOLE
 ГИБКАЯ ПОДОШВА

Ультрагибкая и мягкая подошва



LIGHT SOLE
ЛЕГКАЯ ПОДОШВА

MILANA



ФРАНЧАЙЗИНГ

Франчайзинг обуви — наиболее стремительно развивающееся на сегодняшний момент направление франчайзинга в России и странах CIS. Франшиза обуви дает возможность предпринимателю открыть профессиональный хорошо отлаженный рентабельный бизнес по продаже обуви.

Франчайзинг MILANA — системная организация работы партнерской сети салонов обуви и аксессуаров MILANA в РФ и странах CIS с полным соблюдением стандартов и технологий торговли собственной фирменной сети салонов MILANA.

ФИРМЕННАЯ СЕТЬ MILANA – ЭТО:

Магазины под единой
торговой маркой MILANA

Единый стандарт
оформления магазина

Единые стандарты обслуживания

Единая товарная матрица

Единая система
ценообразования

Единая система коммуникации и
продвижения бренда

МОНОБРЕНД MILANA — ЭТО

Современный дизайн
в стиле минимализм.

Коллекционно подобранный
ассортимент обуви
и аксессуаров стиливых
направлений классика,
кэжуал, фэшн, спорт.

Профессиональное, быстрое
и качественное обслуживание.

Клубная система лояльности.

Доверие к бренду
и гарантия качества.

Приятная и непринужденная
атмосфера, морской бриз,
музыка лаунж, точечный свет
и фирменный запах абрикоса
и вишни.

MINI



Проект разработан для мегаполиса, крупного торгового центра с повышенным требованием к дизайну торговых пространств.

ПЛОЩАДЬ: 100 м²
ИНВЕСТИЦИИ: 8 млн. руб.

CITY



Фирменный магазин. Разработан для городов с численностью населения свыше 500 тыс. жителей.

ПЛОЩАДЬ: 200 м²
ИНВЕСТИЦИИ: 12 млн. руб.

CUBE



Фирменный магазин формата CUBE разработан в 2022 году.

ПЛОЩАДЬ: 400 м²
ИНВЕСТИЦИИ: 15 млн. руб.

MILANA

SHOES & ACCESSORIES

MINI



CITY



CUBE

MILANA





ПОДБОР ПОМЕЩЕНИЯ

Позиционирование бренда MILANA позволяет получить арендные площади в торговых центрах класса «А». Отдел развития компании подбирает площади в торговых центрах вашего города и участвует в переговорах по коммерческим условиям, получая лучшие возможные ставки аренды. Юридический отдел проверяет и согласует тексты договоров аренды.

Бесплатный дизайн-проект и проект освещения.
Приобретение оборудования, света, рекламы у Подрядчиков компании по корпоративной скидке MILANA.

Бесплатная стажировка собственника и управляющего фирменного магазина в собственных лучших магазинах компании.

ЗАПУСК МАГАЗИНА

Мы подготовим всю необходимую архитектурную документацию для запуска магазина абсолютно бесплатно.

Строительно-монтажные работы в помещении могут быть осуществлены зарекомендовавшими себя подрядчиками компании под ключ.

Производство торгового оборудование, освещения, рекламных конструкций обходится партнеру значительно дешевле за счет корпоративных скидок.

ОПТИМАЛЬНОЕ
ВРЕМЯ НА ОТКРЫТИЕ
МАГАЗИНА

60

КАЛЕНДАРНЫХ
ДНЕЙ

МИНИМАЛЬНОЕ ВРЕМЯ
НА ПРОИЗВОДСТВО
ТОРГОВОГО
ОБОРУДОВАНИЯ

21

КАЛЕНДАРНЫЙ
ДЕНЬ



АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕСА

Корпоративная ERP система,
синхронизация справочников, цен,
документов, фотографий товара,
карт лояльности

Подключение к системе
честный знак

Регулярные поставки товара
с соблюдением графика сезонности

Автоматическая поразмерная
подсортировка товара



ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ И ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА

Бесплатное обучение персонала
в центральном офисе компании

Бесплатная стажировка персонала
в лучших магазинах розничной сети

Аттестация персонала, контроль качества
по системе «Тайный покупатель»

Предоставление полного комплекса
стандартов и обучающих пособий
по организации работы
фирменного розничного магазина
MILANA в области продаж, маркетинга,
мерчандайзинга, работы с персоналом,
работы с продуктом

MILANA

SHOES & ACCESSORIES



MILANA



ЕДИНАЯ СИСТЕМА ЛОЯЛЬНОСТИ

Каждый постоянный покупатель получает дисконтную карту и становится участником программы лояльности, включающей скидки, призы и ценные подарки, оповещение о поступлении новых коллекций, акциях, периодах распродаж.

Возможности системы лояльности распространяются в равной степени на собственные и франчайзинговые фирменные салоны и интернет-магазин компании.

САЙТ

Покупатель может просмотреть новинки коллекции, наличие размеров в каждом фирменном салоне, адрес и время работы фирменных салонов на сайте www.milana-shoes.ru

ПОДПИСКА

Покупатель регулярно получает информацию о поступающих новинках, акциях и сроках распродаж посредством e-mail и sms подписки.

ИНФОРМАЦИОННАЯ СЛУЖБА

Позволив в MILANA по бесплатному телефонному номеру в формате 8 (800) сотрудники компании предоставят покупателю полную информацию об адресе и времени работы магазинов, наличии товаров и размерах обуви.

ПОДДЕРЖКА МЕЖДУНАРОДНОГО БРЕНДА

Рекламная поддержка СМИ на региональном и Интернет на федеральном уровне.

Активные коммуникации с покупателем – прямые почтовые рассылки, sms оповещение, социальные сети и блоги.

Соответствие фирменному стилю позволит Вам в полной мере пользоваться эффектом от рекламных кампаний, проводимых за счет Компании.

Предоставление фирменных рекламных материалов, униформы. Мы предоставляем в ваш магазин всю фирменную продукцию от подставок для обуви и элементов мерчандайзинга до анкет на получение дисконтных карт и буклетов с адресами магазинов на кассовом блоке.

КОММУНИКАЦИИ

Рекламная активность направлена на повышение ценности бренда, лояльности и приверженности целевой аудитории, получение обратной связи от покупателей.

РЕКЛАМНЫЙ БЮДЖЕТ

500 тыс. долл. в год.

ПРОДАЖЕ В МАГАЗИНАХ СОПУТСТВУЕТ ATL-МАРКЕТИНГ:

реклама на телевидении, радио, наружная реклама в городе, на транспорте, реклама в прессе и в среде интернет.

ПРОДАЖЕ В МАГАЗИНЕ СОПУТСТВУЕТ VTL-МАРКЕТИНГ:

Реклама в торговом центре, в магазине, POS-материалы.

МЕРЧАНДАЙЗИНГ

Единые стандарты мерчандайзинга, еженедельный контроль выкладки специалистами компании, выезда фирменную точку профессиональных мерчандайзеров компании.

PR

Всесторонняя поддержка каждого фирменного салона специалистом по связям с общественностью, организация торжественных открытий фирменных салонов, освещение акций, юбилейных дат в прессе, интернет-площадках, социальных сетях.



PR ПОДДЕРЖКА

20 000 000

человек

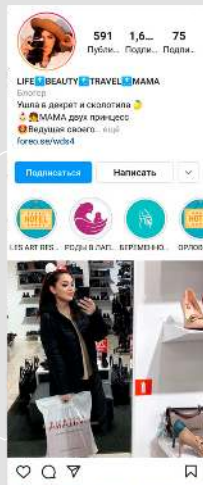
охват по России



БЛОГГЕРЫ

15 000 000

человек
охват по России



ИНВЕСТИЦИИ

НАПРАВЛЕНИЕ	В \$ США	В РУБЛЯХ РФ	ОПИСАНИЕ
Инвестиции в запуск	\$40 000	3 000 000 РУБ. РФ	Вложение в запуск магазина (бланковый платеж по аренде, ремонт, оборудование, компьютеры, мебель, рекламные материалы)
Инвестиции в коллекцию	\$85 000	6 500 000 РУБ. РФ	Приобретение сезонной коллекции на покупку (обувь, сумки, аксессуары, средства по уходу за обувью).
Доход	120 – 150%	120 – 150%	Нашека франчайзи от дены поступления. Нашека зависит от региона.



РАСЧЕТ ОКУПАЕМОСТИ

СТАТЬЯ	\$ США	РУБ. РФ
ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ		
ПРОДАЖИ	31 000	2356 250
ДОХОДЫ	15 500	1160 313
Валовая маржа	0,55	0,55
РАСХОДЫ	9 500	712 794
Аренда	3 200	235 625
Эксплуатация	626	47 125
Коммунальные платежи	300	23 563
Зарплата	3 200	235 625
Налоги	626	47 125
Интернет, телефония	66	5000
Расчетно-кассовое обслуживание	460	35 344
Транспортные расходы	300	23 563
Реклама	300	23 563
Обучение персонала	0	0
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	6000	450 000
ОТЧЕТ О РЕНТАБЕЛЬНОСТИ		
Инвестиции в запуск	130 000	10 000 000
Окупаемость, мес.	22	22

ФИНАНСОВЫЙ ИТОГ

ПРОГРАММА ФРАНЧАЙЗИНГА MILANA
Позволяет вам стать владельцем
салона европейского уровня и
эффективно вложить средства.

ФИНАНСОВЫЙ ИТОГ ПРОЕКТА ДЛЯ ПАРТНЕРА

Возврат вложенных в запуск магазина
средств в течение 6-12 месяцев.

Возврат полностью всех инвестиций,
включая товарный запас
в течение 18-24 месяцев.

Через 2 года Вы можете полностью
высвободить капитал, вложенный
не только в запуск магазина,
но и в товарный запас, под открытие
еще одного фирменного магазина MILANA!





ЭТАПЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

В РАМКАХ СХЕМЫ ФРАНЧАЙЗИНГА КОМПАНИЯ
MILANA БЕРЕТ НА СЕБЯ ФУНКЦИИ
СОПРОВОЖДЕНИЯ БИЗНЕСА ФРАНЧАЙЗИ С
МОМЕНТА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ ОБ ОТКРЫТИИ
МАГАЗИНА:

1. Подача заявления об открытии магазина
2. Подбор помещения, согласование ВТS коммерческих условий аренды, проверка договоров, подписание договоров аренды
3. Заключение договоров франчайзинга: предварительный договор коммерческой концессии, договор коммерческой концессии, договор поставки товаров, договор поставки оборудования и рекламы.
4. Составление сметы инвестиционных расходов и календарного плана работ по открытию магазина. Помощь в получении кредита, составлении бизнес-плана, расчет сроков окупаемости, расчет cash-flow
5. Формирование заказа по корпоративной ассортиментной матрице
6. Разработка архитектурно-строительного проекта
7. Организация производства торгового оборудования, закупка осветительного оборудования, изготовление вывески, приобретение компьютерного оборудования
8. Монтаж торгового и компьютерного оборудования в магазине. Настройка информационной системы
9. Обучение управляющего магазина всем бизнес-процессам, в том числе организационным и нормативно-правовым стандартам запуска и функционирования магазина. Обучение персонала магазина стандартам мерчендайзинга, правилам работы с 1С 8, технологиям продаж, стандарту внешнего вида (бесплатно)
10. Поставка товара. Поставка рекламных материалов, униформы
11. Торжественное открытие магазина!
12. Текущее сопровождение работы магазина. Контроль соблюдения стандартов фирменной торговли.



РАЗДЕЛИТЕЛЬНАЯ ВЕДОМОСТЬ

КРИТЕРИЙ	НАИМЕНОВАНИЕ ВИДОВ РАБОТ	КТО ВЫПОЛНЯЕТ	КТО ОПЛАЧИВАЕТ
Юридическое оформление	ПАКЕТ ДОГОВОРОВ - Предварительный договор коммерческой концессии - Договор поставки товаров - Договор поставки торгового оборудования и рекламы, - Договор коммерческой концессии Договор аренды помещения	Компания	-----
		Франчайзи	-----
Дизайн-проект	- Архитектурно-строительный проект (по необходимости) - Проект вентиляции, кондиционирования, отопления (по необходимости) - Проект электротехники (по необходимости) - Проект противопожарной системы (по необходимости)	Компания	Франчайзи
		Франчайзи	Франчайзи
Ремонт	Ремонт помещений в соответствии с Архитектурно-Строительным проектом - Проект размещения торгового и складского оборудования, специализированного оборудования	Франчайзи	Франчайзи
		Компания	Компания
Торговое оборудование	- Покупка торгового оборудования - Монтаж торгового оборудования	Франчайзи	Франчайзи
		Франчайзи	Франчайзи
Ассортимент и цены	УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ - Формирование заказа, поставка товара, сортировка размеров, этикетировка - Установка цен и пересеченка	Компания	-----
		Франчайзи	Франчайзи
ИТ	Предоставление информационной системы ТС В, Настройка ТС Подключение кассы, торгового оборудования, веб-камеры, счетчиков посетителей,	Компания	Компания
		Франчайзи	Франчайзи
Маркетинг	РЕКЛАМНАЯ ПОДДЕРЖКА ТОРГОВОГО ОБЪЕКТА - Рекламные дуэты, вывески/вывески - Сладкие рекламные кампании, пакеты POS-материалы - Коммуникации с потребителем (Прямые рассылки, этикетки, социальные сети и блоги, публикации адресов магазинов в каталогах и на сайте компании)	Компания	Компания
	РЕКЛАМНАЯ АКТИВНОСТЬ НА МЕСТАХ: - Реклама в городе, в торговом центре - Реклама в магазине (баннеры, мобильная, дисконтные карты) - Атрибутика корпоративного стиля (подставки под товары, вешалки, распорки, розетки, пакеты, униформа)	Компания	Франчайзи
Персонал	Стажировка управленческого в магазинах сети в г. Москве. Обучение торгового персонала на тренингах в офисе компании.	Компания	Компания
		Компания	Компания
Управление	Предоставление полного пакета рекламной документации по административным, финансовым, маркетинговым, ИТ, ИТ вопросам организации работы торгового объекта, оперативное консультирование.	Компания	Компания
		Компания	Компания



ТРЕБОВАНИЯ К ФРАНЧАЙЗИ

СООТВЕТСТВУЮЩЕЕ ПАРАМЕТРАМ
ТОРГОВОЕ ПОМЕЩЕНИЕ 100 – 150 М²
в ТЦ или в отдельно-стоящем здании

НАЛИЧИЕ СТАРТОВОГО КАПИТАЛА 7 – 10 МЛН. РУБ.
(сумма может быть меньше, если для начала работы в
помещении достаточно сделать косметический ремонт)



ТРЕБОВАНИЯ К МЕСТО РАСПОЛОЖЕНИЮ

ОТДЕЛЬНО СТОЯЩЕЕ ЗДАНИЕ:

расположение на центральных
исторически сложившихся
торговых улицах

первый этаж (без цоколя)

отдельный вход

наличие витрин или витрин-
окон, минимальная высота
2 метра,
без тонирования.

хорошая видимость фасада
и вывески

высота потолков не менее 3,5 м

ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР:

площадь ТЦ не менее 15 тыс. м²

расположение не выше 2-ого
этажа торговой галереи

наличие торговой галереи с
обувными и одежными брендами

наличие по соседству
обувных магазинов

ТРЕБОВАНИЯ К ПОМЕЩЕНИЮ:

общая площадь
100-150 м²

высота потолков не
менее 3,5 м

ширина входной группы
не менее 2 м

электропитание не
менее 7 кВт.

ПО ВОПРОСАМ ФРАНЧАЙЗИНГА
ВЫ МОЖЕТЕ ОБРАТИТЬСЯ:

Franch@milana-shoes.ru



Virtual Card

АЛЕКСЕЙ САФОНОВ
Директор по развитию

+7 964 520-40-37
Franch@milana-shoes.ru



Virtual Card

ДЕНИС НИКОЛАЕВ
Руководитель отдела
франчайзинга

+7 968 339 58 03
Franch1@milana-shoes.ru





MILANA™

SHOES & ACCESSORIES

**ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС КОМПАНИИ
MILANA В МОСКВЕ:**

123458, Москва,
Маршала Прошлякова, дом 30,
Бизнес-Центр «Зенит-Плаза», офис 402

ТЕЛЕФОН / ФАКС:
+7 (495) 215-24-41
(многоканальный)

Info@milana-shoes.ru
www.milana-shoes.ru



www.milana-shoes.ru