

品牌男装进军澳洲市场



Sunbridge 集团有限公司（澳大利亚股票交易所: SBB）成立于1996年，为澳洲企业在快速增长的中国零售消费市场上投资品牌男装企业带来全新机会。

Sunbridge集团旗下拥有男装品牌“邦迪·斯顿（PANDIST）”与“亚阔·仕丹（AGUESEADAN）”，目标客户为中产阶级白领男士，主营商务休闲男装。公司产品线大致分为正式系列，商务休闲系列，时尚休闲系列，产品主要包括：西装与夹克、衬衫与裤子、毛衣，T恤及配饰。

公司通过广阔的销售网络销售产品，拥有覆盖中国大陆28省市与香港特别行政区的超过400家零售店。该网络包括一家2011年建于福建晋江市的旗舰店。

集团细致地量身定制了营销策略，将产品在主要目标客户群中的曝光率最大化。

集团内部设计团队负责所有设计工作，但是生产工作外包给中国大陆著名的服装生产中心--广东、浙江及江苏的专业贴牌商。

Sunbridge集团，通过其中国子公司的运营，在过去几年中，由于其卓越的经营与其品牌价值所获得的认同（包括2013年中国十大最具影响力时尚企业等荣誉），获得了各种奖项与肯定主要投资亮点

公司预计将截止2013年12月31日，税后净利润的25%作为分红。



Sunbridge集团产品目前通过超过400零售店销往全中国各地，目标客户为中国快速增长的中上层阶级25-40岁的男性消费者--在中国，此年龄段的族群拥有最高的可支配收入。

良好的历史利润率数据，截止2012年12月31日，扣除所得税后的利润接近1330万澳元，公司总收入6370万澳元。

集团为其男装零售商制定了能够双管齐下，可升级，低成本商业模式，其特点集中在以下方面：

- 1.最初通过与经销商合作，借助他们的经销网络与物流资源，花费最少的投资，迅速扩大与客户的接触面，来扩大集团的销售与经销网络；
- 2.将生产外包，而公司将精力集中在主要产品的设计，销售与经销，以及品牌管理之上。

集团的战略是通口增长销售轨迹，接触目标市场，将品牌男装销售最大化的方式，投资于中国城市人口中可支配收入预期增长的人群之中。

Sunbridge集团投资说明会将在9月24日（周二）上午11点，于墨尔本Park Hyatt酒店举行。详情请联系Benjamin Yeo——电话：+61 3 8602 1713；电子邮件：ben.yeo@novuscapital.com.au。

欲知更多投资详情，请登陆网站 www.novuscapital.com.au。
或联系Nicholas Kapes

电话：+61 3 8620 1714

电子邮件：nick.kapes@novuscapital.com.au



