

«Имен покупателей не раскрываем»

Рено Поль-Дофан — о конфиденциальности, именных колодках и ценах



К ДЕСЯТИЛЕТИЮ столетнего бутика John Lobb, чьи туфли носят обитатели Букингемского дворца, марка представила юбилейную модель дерби Hawke. Президент компании Рено Поль-Дофан рассказал об изменившейся обувной моде и изготовлении пар на заказ для особых клиентов.

— Ваш бутик открылся в Москве в феврале 2008 года. Что изменилось за это десятилетие у John Lobb?

— Много. У нас появился арт-директор, вдохнувший в дом John Lobb новую жизнь. Мы стали выпускать новые модели в связи с запросами на более эклектичную обувь. Тренд зададо поколение миллениалов, противников единообразия в одежде: они не смущаясь могут носить брюки-чинос с классическими туфлями. Это новое дыхание моды идет нам на пользу.

— А в Москве что-то изменилось для вашей марки?

— Мы ближе познакомились с вашими любителями обуви и поняли, что москвичи любят туфли покрепче и тоже более эклектичные. А город стал более благоустроенным, интересным для прогулок, и это нам нравится. Ведь мы производим городскую обувь, а не резиновые сапоги, — нам важно, чтобы клиенты ходили по чистым тротуарам.

— Десять лет назад 80% вашей коллекции составляли готовые вещи, а 20% — bespoke, изготовление на заказ. Эти пропорции с годами изменились?

— Сейчас на заказ шьется не больше 10%. Ведь bespoke — занятие, требующее огромного количества времени. Но за эти годы многие технологии из bespoke пришли в prêt-à-porter: наши мастерские в Париже активно сотрудничают с основной фабрикой. — У марки есть коллекция именных колодок клиентов — Бернарда Шоу или Энрике Карузо. Сколько сейчас в ней штук?

— Примерно пять тысяч. Они подразделяются на три категории: клиенты послед-

КЛАССИЧЕСКИЕ МУЖСКИЕ ТУФЛИ-ДЕРБИ JOHN LOBB, МОДЕЛЬ HAWKE



них пяти лет, пяти-десяти лет и бывшие у нас более десяти лет назад. Поясню: за пять лет нога, скорее всего, никак не изменилась. Для второй категории уже надо вносить изменения в колодку, а третьей категории мы рекомендуем сделать новые. Все это нужно, чтобы сшить идеально сидящую на ноге обувь.

— Покупателем John Lobb был и Федор Шаляпин. Не знаете, какую модель он носил?

— Увы, нет. Могу лишь сказать, что лет пять назад ваш писатель Виктор Ерофеев «воссоздавал» модель для Шаляпина,

как он его себе представлял, — выбрал высокий ботинок челси с голенищем и укрепленным завышенным задником. Шаляпин же был статным мужчиной и сильно снашивал обувь.

— А кто сейчас ваш самый знаменитый клиент из России?

— Мы всегда говорим, что любим молчание и имен покупателей не раскрываем. Наши клиенты отчасти потому и приходят к нам, что знают: их имя никогда не выйдет за пределы мастерской.

— Но как минимум один из них известен — журналист Владимир Познер

с его желтыми калошами John Lobb...

— Да, он стал родоначальником моды. Популярность калош настолько велика, что следующей весной мы выпустим две новые модели, чуть более традиционных цветов.

— Говорят, у продавцов есть негласная инструкция не обсуждать цену с клиентом — как не имеющую значения. Это правда?

— Отвечу так. Мы не маркетинговая компания, а творческая. И мы не ставим себе цели шить обувь дешевле £500. Наша стра-

тегия — качественный продукт, чтобы люди понимали, за что платят деньги. Вот иллюстрация. Каждый год 25 октября мы выпускаем уникальную пару — такую маленькую капсульную коллекцию. В прошлом году сделали самую дорогую пару в серии — за £1600. И вот эта модель продавалась лучше всего.

— А помните самый дорогой заказ в истории марки?

— Да, оксфорды из цельной крокодиловой кожи. Мастер сумел так расположить чешуйки, что они создали архитектуру ботинка. Пара на заказ обошлась в £18 тыс. Вряд ли мы сможем побить этот рекорд и сделать пару дороже £20 тыс., так как не используем никаких украшений — только кожу.

— Вы, кажется, примеривались к женской коллекции?

— Еще в 1976 году, когда John Lobb объединилась с Hermès, 40% клиентов марки составляли женщины. Мы взяли эскизы моделей, популярных у дам за эти годы, переработали и выпустили коллекцию. В Москве она появится весной. А мужчинам чуть раньше мы предложим глубокую кастомизацию брючных ремней с уникальными пряжками.

БЕСЕДОВАЛ АЛЕКСАНДР ВОРОНОВ