

«СВОЙ СТАНДАРТ И СВОЙ ИДЕАЛЬНЫЙ КРОЙ»

Фокке де Йонг о Suitsupply



ПРЕДОСТАВЛЕНО SUITSUPPLY

ПЕРВЫЙ магазин голландского бренда костюмов Suitsupply открылся в Москве, на «Красном Октябре», в 2014 году. К 2020-му бренд запускает в Москве линию женских костюмов. Будут ли они интересны российским женщинам, и чем голландский бренд костюмов может быть привлекательнее итальянского или британского? Об этом «Коммерсантъ. Стиль» расспросил основателя и генерального директора Suitsupply Фокке де Йонга.

Как вам удалось убедить людей в том, что качественный костюм — это не только Италия и Великобритания, но и Нидерланды?

В чем хороши голландцы, так это в коммерции. Наша страна знаменита тем, что собирает по всему миру что-то качественное и превращает в идеальный продукт. Что касается нашего бренда, то главный офис у нас в Голландии, и начали мы отсюда, но мы международный бренд. Наши магазины есть в тех местах Италии и Великобритании, которые всегда считались лучшими для выбора костюмов. У нас итальянский текстиль и дизайн, разработчики из Германии, маркетингологи из США. Вот так мы собираем лучшее и делаем выдающийся и яркий продукт, который продвигаем с нашими навыками ведения бизнеса. **Почему клиенты предпочтут ваш бренд другому?**

Думаю, причина в том, как мы преподносим наш бренд. Обычно костюмные бренды являются приверженцами консерватизма и строгости, они как будто делают из костюмов форму. Наш подход немного другой, мы считаем, что нужно не встраиваться в стандарт, а найти свой стандарт и свой идеальный крой. Мы предложили костюмы менее консервативные, в них и женщины, и мужчины чувствуют себя не зажатыми, а элегантными и уверенными. Костюмы сшиты из хорошей ткани,



COURTESY OF SUITSUPPLY



COURTESY OF SUITSUPPLY



COURTESY OF SUITSUPPLY

они легкие, их приятно носить, в них комфортно, как в повседневной одежде. К тому же в каждом магазине есть портные, которые могут быстро и недорого подогнать костюм по фигуре, чтобы вы выглядели в нем безупречно. И, конечно, у нас привлекательные цены: вы получаете хороший продукт за адекватные деньги.

Почему цены у вас ниже, чем у других брендов?

Мы делаем три вещи не так, как другие. Во-первых, мы самостоятельно работаем над дизайном, производством и продажами без посредников. Во-вторых, мы выбираем для магазинов не самые дорогие места. Взять хотя бы наш магазин на «Красном Октябре», который мы открыли шесть лет назад: нам говорили, что мы сумасшедшие, раз хотим открыться в месте, где рядом нет магазинов. Тем не менее этот наш первый магазин в Москве до сих пор самый успешный. Здесь же, на «Красном Октябре», мы решили открывать и женский магазин Suitsupply Women. В-третьих, мы не вкладываем огромных денег в рекламу, зато уделяем много времени и внимания качеству обслуживания. В любом магазине Suitsupply вы встретите консультанта, который будет одет так хорошо и так много будет знать о продукте, что вы подумаете: да, я хочу купить костюм у него или у нее. А когда ты не тратишь много на локацию и рекламу, то можешь продавать свою продукцию не так дорого.

В России много женщин-руководителей, которые носят костюмы. Нередко они средних лет, довольно консервативны, у них мало времени на шопинг, им нужны вещи большого размера. У вас есть что им предложить?

Конечно. Особенно женщинам, у которых нет времени. Кроме коллекции готовой одежды, которую можно подогнать за полчаса прямо в магазине, у нас есть и сервис индивидуального пошива Custom Made — не только для мужчин, но и для женщин. Такие вещи будут готовы через четыре недели.

Что кроме денег дает вам бизнес?

Деньги, получаемые от бизнеса, я вкладываю в его же развитие. С одной стороны, он креативный: дизайн, мода, коллекции. С другой стороны, это всегда команда, чтобы продавать креативные вещи, нужно быть энтузиастом. Мне нравится ездить по нашим магазинам, почти каждый сезон я бываю во всех, встречаюсь с командами, узнаю, как идут дела, что происходит в магазинах каждое утро, и вместе мы пытаемся понять, как сделать наш бизнес лучше. Видеть, как бизнес становится лучше, в этом же суть предпринимательства, разве нет? Если будешь просто получать прибыль, тебе станет скучно, быстро почувствуешь себя несчастным. Нам нравится, когда есть проблемы, которые надо решить. Люди говорят: это не проблемы, а испытания. Но когда испытаний слишком много — у тебя проблема. А как только их становится меньше, тебе хочется новых проблем.

БЕСЕДОВАЛА ОКСАНА СМЕРНОВА