

МОДА



Архитектор и дизайнер
бренда M_U_R Аня Дружинина
придумала линию одежды для
дома Rose Nude: белоснежные
платья для сна и вафельные
халаты нам нужны прямо сейчас.



АНЯ ДРУЖИНИНА:
«Когда я делала первую коллекцию Rose Nude, то думала про дом, семью, смех детей, про чтение книг под акацией и яблоневый сад. Такой она и получилась — барочные платья для сна, халаты из вафельной ткани, похожие на кимоно пижамы и топ из жатой ткани со свободными брюками. Рекламную кампанию я сняла сама в саду своего загородного дома, в ней поучаствовала моя дочь Майя. Если вещи моего основного бренда M_U_R создаются вручную из тканей ручной работы, узбекского шелка и винтажных отрезков, то Rose Nude рассчитан на более массовое производство. Будет и мужская линия, и товары для дома. Часть ассортимента у меня уже заказали бутик-отели Москвы и Калининграда».



И тут выхожу я — весь в белом! Реализовать этот эпичный план помогли дизайнеры **DIEGO M:** молочного цвета оверсайзовое пальто-тренч будем носить с сапогами и платьями сливочных оттенков.
diegom.it

Маст-хэв осенней коллекции **Boggi Milano** — гибрид рубашки и пиджака Bridge из линии B jersey. Объясняем, что это значит: тонкий blend из мериносовой шерсти и джерси плотно облегает фигуру и не мнется, хотя скроен на манер пиджака — идеально подойдет технократам и урбанистам.
boggi.com



Если бы архитектор-минималист Корбюзье вдруг решил сделать костюм, у него точно получилось бы что-то похожее на новый сезон **CHARUEL** — строгий пиджак с острыми лацканами и прямые брюки из светло-коричневой экокожи.
charuel.ru



Кардиган петербургского бренда **Liars Collective** — это Дэвид Хокни у нас дома. Синий принт-волна на ослепительно голубом фоне напоминает любимую серию картин британского арт-патриарха с бассейном его калифорнийского дома.
liars.co

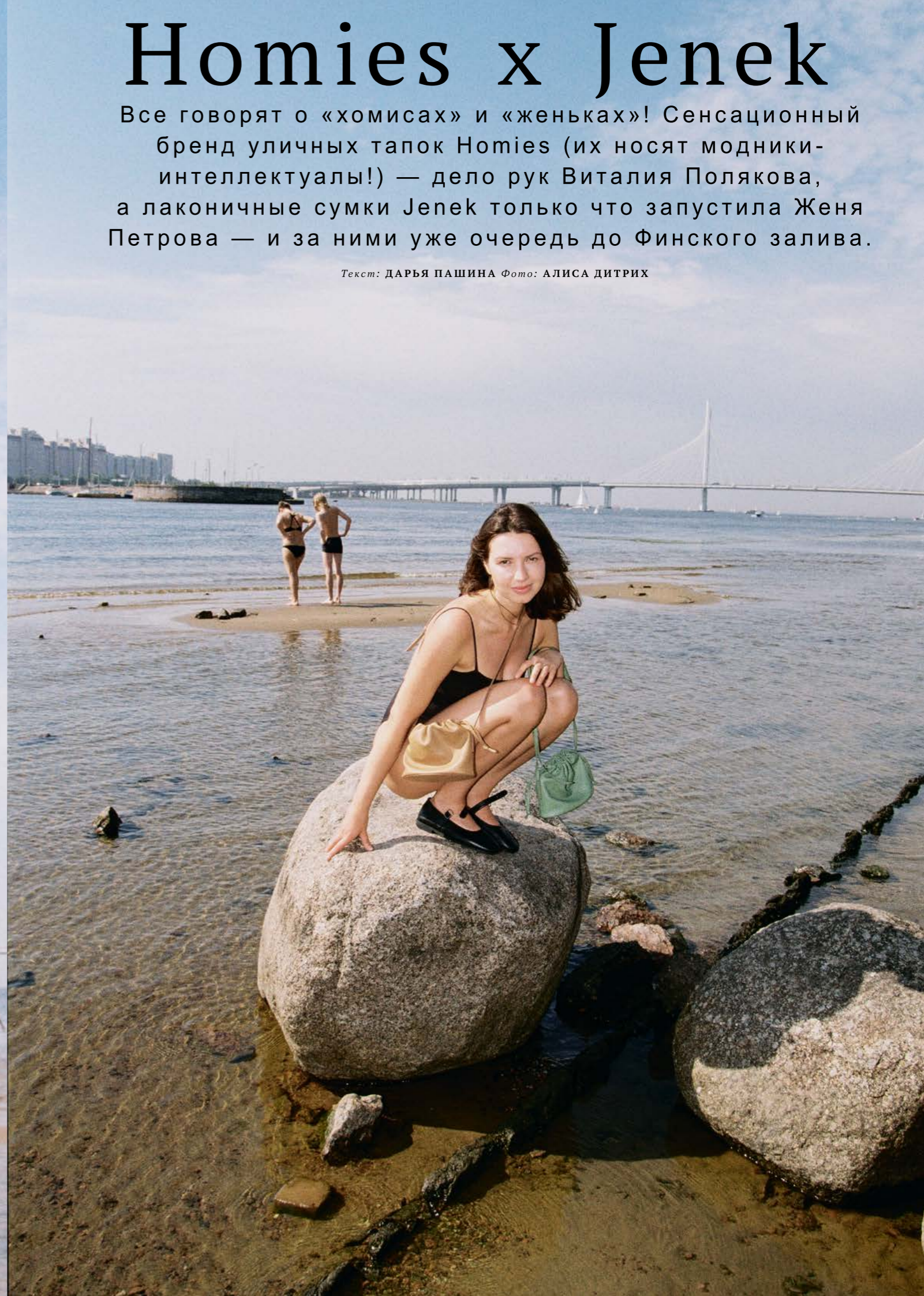
Homies x Jenek

Все говорят о «хомисах» и «женьках»! Сенсационный бренд уличных тапок Homies (их носят модники-интеллектуалы!) — дело рук Виталия Полякова, а лаконичные сумки Jenek только что запустила Женя Петрова — и за ними уже очередь до Финского залива.

Текст: ДАРЬЯ ПАШИНА Фото: АЛИСА ДИТРИХ



СТИЛЬ: ДАРЬЯ ПАШИНА. ВИЗАЖ И ВОЛОСЫ: ОЛЯ ЗМЕЮКА





ЛОФЕРЫ LEE 2, HOMIES FOOTWEAR

Почему вообще тапки и сумки?

Виталий: Я сказал Женьке сделать сумки, а она мне: «Сам сделай тапки!»

Евгения: Когда мы только познакомились, Виталий каждый день твердил, что хочет запустить бренд тапок. Вот я так и сказала! А Виталий взял и сделал Homies.

Виталий: Женька тоже долго собиралась с мыслями, но в итоге появился Jenek!

Как вы начинали в моде?

Евгения: По образованию я модельер обуви, но начала с аксессуаров: однажды пришла в Академию художеств, увидела, как студенты хранят свои кисти в тубусах от чипсов, и запустила бренд Artskill Store — пеналы для художников и косметички.

Виталий: А я как-то я купил на Уделке пару: она была не носибельна, но мне понравилось, как она выглядит. Я ее реанимировал, еще долго в ней ходил и чувствовал — кайфово. Тогда и зародилась мысль о своем производстве. Первым шагом к этому была продажа копий Rick Owens и Ann Demeulemeester: я занимался этим, не кривя душой, потому что видел перспективу адекватных денег, и клиенты у меня были прикольные! Параллельно отчислился из университета и устроился в Massimo Dutti продавцом-консультантом. Первую зарплату спустил на ботинки Alexander McQueen с черепами. Они меня поразили: запах кожи, принт, прострочка — идеальное качество. Я подумал: «Какой орундой я занимаюсь! Зачем я заказываю подделки из Китая?» Я тут же раздарил все эти копии, порядка 50-ти пар, и начал погружаться в ремесло.

И погрузился — так погрузился: начал на производстве люксовой мужской обуви Goodyear Welt в Петербурге; уехал в Бельгию, где сотрудничал со студентами Антверпенской школы моды; работал в московском Grunge John Orchestra. На каком этапе присоединился к Artskill Store?

Виталий: В 2018-ом я вернулся в Петербург: помогал Artskill Store дорабатывать

технические моменты (например, колодки для косметичек!) и — спасибо огромное Жене — по сути использовал Artskill Store как платформу-производство, где можно реализовать свои проекты.

Ты говорил, что в начале Homies был экспериментом. Когда ты понял, что дело пошло?

Виталий: Нужно отдать должное ребятам из бренда Vatnique: Кирилл Ступченко и Леша Сорокин стали первыми клиентами мужской линейки Homies. Я еще ее не выпустил, а они уже заказали себе пары, вот. И еще они брали Homies в Москву на поп-апы Vatnique: уже на втором поп-апе я понял, что у меня есть свой клиент и что он приходит специально за Homies.

Как вы сейчас формулируете ДНК ваших брендов?

Евгения: Думаю, Jenek — про комфорт и естественность. Мы просто решили делать в Jenek всё, как и когда хотим. Наш логотип — неправильное написание моего имени на французский манер. Да, мы понимаем, что классно было бы обратиться к графическому дизайнеру, но нам так больше нравится. Все уже устали думать, как делать правильно и продуманно-классно —

этим как будто бы рынок перенасыщен. Так что Jenek — это легкость в прямом и переносном смысле! Да ведь и сам Jenek появился легко: Альбина Назмиева была проектным стилистом в Artskill Store, как-то я ей говорю: «Альбин, я тут сумки уже год делаю, посмотри, пожалуйста». И ей понравилось! И вот так легко Альбина к нам присоединилась: сначала как стилист, позже как арт-директор. Во многом благодаря ей и складывается ДНК!



На Виталии: сумка JENEK EDGE GREEN EYES и лоферы LEE 2, HOMIES FOOTWEAR; на Евгении: сумки JENEK JOIN GREEN EYES SILVER и JOIN BROWN SHUGAR SILVER и туфли POLLY, HOMIES FOOTWEAR

Виталий: Технически Homies — это тапки для улицы. Обычные базовые ботинки, в которые заложены конструктивные моменты — нет жестких подносков, колодка не сдавливает, нога не стрессует. А что касается ДНК... Сейчас привлекают внимание кроссовки с трехметровой подошвой, а Homies, наоборот, про сохранение внимания на более важных вещах. Мои клиенты пишут письма благодарности с акцентом на том, что они надевают нашу обувь и забывают про нее — ради этого чувства, наверное, я Homies и делаю.

Кстати, кто ваши клиенты?

Виталий: К Homies обращаются активные и самодостаточные девушки и вполне себе успешные парни, которых как будто бы уже ничего не волнует, им все понятно: они такие немножко в костюме Dries Van Noten или в чем-то льняном.

Евгения: Часть аудитории Jenek — это, конечно, клиенты Artskill Store. А так вроде бы это очень классные девчонки, свободные, интересуются всем, что происходит.

Можно сказать, что ваш клиент — это отчасти и есть вы?

Евгения: Возможно это та, кем я бы хотела стать.

Виталий: Иногда приходят такие клиенты, на которых ты смотришь и думаешь — черт, он крутой.

На себя и ориентируетесь в производстве?

Виталий: Я на свой вкус ориентируюсь. И на отклики клиентов, друзей. Для меня важно, чтобы продукт у всех откликнулся.

Евгения: Я ориентируюсь на то, нравится ли мне самой. И только потом иду к Виталику, к коллегам, друзьям — спрашиваю их.

Виталий: Мы не даем друг другу спуска, всегда разговариваем честно: если что-то в продукте плохо, скажем. Да, приходится дорабатывать, зато в этом подходе залог того, что у нас все выходит качественно.

Где берете материалы?

Евгения: Для Jenek я принципиально не использую российскую кожу, это все итальянский сток. Фурнитура тоже из Италии, пока с этим нет сложностей — у нас хорошие поставщики, надеюсь, так будет и дальше. Неделю



Тестовая модель сликеров-пинеток из коллаборации JENEK x HOMIES FOOTWEAR

назад я узнала, что термопластик (а мы мы используем!) попал под санкции и его пока не будут ввозить. У меня запас этого материала на год, так что есть время, чтобы решить эту проблему.

А что с оборудованием?

Евгения: 10 лет назад китайские машины были плохого качества, и я покупала немецкое оборудование. Сейчас китайцы научились делать качественные и доступные машины.

Виталий: У меня был опыт покупки машины для пошива обуви Pfaff 491 — все обувщики на нее молятся, крутая тачка. Но она уже уработанная — благо китайцы действительно научились делать аналоги. И еще сейчас я перебираю советские шпальты: это штука для калибровки кожи на подошву. Если ее грамотно настроить — будет отличный инструмент.

Сложное у вас производство?

Виталий: Конструирование, проработка модели, крой, пошив, затяжка, склейка подошвы, обтачивание и финиш.

Евгения: Сначала раскрой резаками, потом брусочка края, выравнивание по толщине, дублировка, склейка, сборка, пошив, околачивание. И еще окрашивание в процессе! На нашем производстве работают мастера с опытом более 30–35 лет!

Виталий: Я к Жениным мастерам за советом хожу — это зубры и мэтры!

На этом месте вопрос про то, почему вы подняли цены, отпал сам собой. Хотя мы еще помним пары Homies по 12 тысяч!

Виталий: Повысились цены на материалы — и нам пришлось повысить.

У вас есть бизнес-модель?

Виталий: План, план... Я вообще такой человек, который все делает по ходу: конкретного бизнес-плана нет, но и о чем сейчас вообще можно говорить конкретно? Вот будут средства на шоурум — сделаю. Первоначально нужно поставить производство. Была идея в сентябре поехать в Париж и сделать там шоурум, и я очень горел этой идеей до вот этой всей истории. Непонятно, что будет с поставками. У нас сейчас самая важная поставка — подошва. У нас есть запас, и в сентябре ждем вроде как новую партию. Но неизвестно, привезут ее нам на самом деле или нет.

Homies раньше продавались в Babochka, почему перестали?

Виталий: Мы не перестали, просто поставили на паузу: возможно, возобновим это сотрудничество. Ценовая категория Homies не соответствует ценовой категории Babochka — когда их клиент берет наш продукт, он видит качество, но у него происходит ментальный сбой из-за цены: обычно он покупает обувь в разы дороже. Так что было мало продаж, но много бумажной волокиты. Плюс возвраты: мы стараемся продавать обувь как горячие пирожки — сделали и сразу продали. А там получалось так, что люди возвращали обувь с поцарапанной подошвой, притом что мы продаем абсолютно новые пары, без царапинки. Так что получалось, мы забивали себе сток.

Как расширяете вашу аудиторию?

Евгения: Со дня презентации Jenek прошел всего месяц. К нам приходят клиенты Artskill Store, они доверяют качеству и возвращаются к нам не только за аксессуарами для хранения, но и за сумками. Расширение



Сумка VERT BLACK SILVER, JENEK

аудитории происходит естественным путем.

Виталий: Я не сотрудничаю с блогерами, Homies продвигают сами клиенты, наши «хомики».

Что нового приготовили «хомикам» и «женькам» на осень?

Евгения: К концу сентября у Jenek выйдет новая модель — рюкзак. И расширим размерный ряд популярных моделей сумок!

Виталий: У Homies впервые появилась демисезонная модель!

Считаете, тренды до сих пор существуют?

Евгения: Я не люблю тренды, не разбираюсь в них и считаю, что не нужна куча сумок и одежды, нужно просто носить, что нравится — всегда. Jenek — именно такой! Особенно модель Merit — самая первая сумка, с которой все началось: мне кажется, она была бы популярна 20 лет назад и будет актуальной в 2042-ом. А так мне нравится изучать винтажные сумки с точки зрения сборки: Hermes, Chanel — сразу находится вдохновение. Сейчас в Jenek появился технолог, а до этого макетами, сборкой, тестированием занималась я.

Кого носите и любите из российских дизайнеров?

Евгения: На мне юбка osome2some! И люблю Ugly Sweaters Club.

Виталий: Да, Ugly Sweaters Club! Мы одни из первых, кто начал их носить — один свитер на двоих. Я купил себе, а Женька его носит. Мне нравится питерский стрит-болки с принтами, но у меня ничего от них нет, жду белого лонгслива! Когда он появится — возьму. Ребята в Москве еще крутые — один из них даже антиквариат коллекционирует.

Евгения: Мне еще нравится Sorelle — давно хочу купить у них клеши, но каждый раз моего размера нет на сайте. И Ushatava!

Виталий: Да, я ношу женькину джинсовку Ushatava — в ней круто на скейте рассекать.

Не хочется использовать слово «конкуренты», но они у вас есть на российском рынке?

Евгения: Уважаю ребят из Fetishe: по стилистике они другие, плюс у них огромное производство с невероятными мощностями, но у нас с ними похожая ценовая политика и они всё делают качественно.

Виталий: Есть ребята Razumno в Москве, и у нас как будто бы один и тот же клиент. По крайней мере, основательница этого бренда регулярно присылает мне фотографии, как к ним заходят клиенты в моей обуви. И она вообще свой бренд запустила, вдохновившись мной, вот. Но делает абсолютно другое! И мне симпатично, что она потомственно этим занимается — у нее папа обувщик. А так нет конкурентов!

Как относитесь к коллаборациям?

Евгения: У нас с Виталиком скоро будет коллаборация!

Виталий: Мы сделали сликеры-пинетки! Следующим летом запустим — уже есть на очереди люди, которые хотят купить. *Евгения:* И еще мы с Альбиной хотим сделать коллаборацию с подружкой Виталика — Катей, она делает свечи. Будет аромат для Jenek — скошенная трава и запах кожи (или резины!).



Правила игры
меняются.
Девочки тоже
могут.



Адвокат **Ирина Калинина** достигла международного успеха в «мужском бизнесе» и вдохновляет своим примером тысячи женщин.

В современном прогрессивном мире женщины наравне с мужчинами ведут бизнес и иногда это «мужской бизнес». Многие женщины занимаются не бьюти-сферой, а серьезными научными разработками, управляют корпорациями и юридическими компаниями. Я одна из таких женщин. Когда-то просто юрист, любящий свою работу, сейчас — успешный адвокат, управляющий международной юридической компанией и вошедший в топ-100 успешных женщин России.

Все просят поделиться волшебным способом для достижения успеха, но волшебство заложено в нас самих. Ничего не происходит по щелчку пальцев. Все приходит с опытом сквозь череду проб и ошибок.

С чего начать? В первую очередь нужно ответить самой себе на простые вопросы: «Кто я?», «Что мне нравится?». Именно мне! Не родителям, не обществу, не мужу или подругам. Мне нравится моя работа, я от нее кайфую, обожаю разбираться в сложных сделках и преступных

схемах. Когда я работаю над интересным делом — теряю счет времени. Процесс поглощает меня полностью, я буквально живу своим делом и горжусь призванием. Зачастую это выходит за рамки официального рабочего времени. Когда человек на своем месте, он не ждет конца рабочего дня, нервно поглядывая на часы. Трудовой процесс становится неотъемлемой частью личности. Каждый раз, отвечая себе на вопрос «Кто я?», твердо осознаю, да — я юрист! И мне нравится то, что я делаю. Моя работа — мое хобби, а хобби не может быть скучным, нудным или неинтересным. Когда вы занимаетесь любимым делом, то у вас горят глаза, а приходящие идеи — одна лучше другой.

Следующий шаг для процветания в бизнесе — посмотреть по сторонам. Поймите, кто вас окружает и какой ваш социальный капитал. Есть ли в вашем окружении люди, которые постоянно критикуют и навязывают свою неуверенность. Если такие люди есть, значит, нужно от



них избавляться, иначе ваша жизнь будет методично обрывать ярлыками и портиться лишними комплексами со стороны. Окружите себя нетоксичными персонами, которые вас поддержат даже в случае неудачи. В человеке скрыта огромная мощь, о которой многие даже не подозревают. Женщина — уникальное существо, и сочетает в себе ум, интуицию и силу. Все блоки и «тараканы» только в нашей голове. Поверив в себя, женщина

активирует огромный внутренний потенциал и как танк медленно, но верно двигается вперед. На пути неоднократно попадались люди, которые говорили, что у меня ничего не получится, но были и те, кто верил в меня, поддерживал от всей души. В их числе и мои подписчики. Ведь именно подписчики проголосовали единогласно (а это почти четырнадцать тысяч человек), чтобы я пошла на конкурс красоты, где выиграла место первой Вице-Мисс России конкурса Smart Queen.

Чтобы добиться успеха, безусловно, нужно много работать. Поэтому в свой проект или бизнес нужно вкладывать энергию и свое время. Команда без лидера — деньги на ветер.

Также нужно научиться делегировать часть своих полномочий, потому что невозможно все делать самому. Ведь музыкальное произведение звучит шедеврально, если его исполняет оркестр, а не один человек, пытающийся играть на всех инструментах сразу. Все как в бизнесе. Не надо взваливать на себя большую ношу и одному тащить повозку, нужно часть обязанностей отдать аутсорсерам или нанять работников, которые будут выполнять часть вашего функционала.

Обязательно нужно отдыхать. Я научилась отдыхать работая, так как мой график очень жесткий и в неделю бывает от четырех до шести перелетов по городам России и не только. Обычно я беру один или два дополнительных дня к командировке, чтобы познакомиться с городом и его архитектурой, насладиться вкусной едой или просто позагорать на пляже. За пару дней ничего страшного с бизнесом не случится, зато из рабочей командировки приезжаешь отдохнувшей и с магнитиком.

Чтобы знать тренды и нововведения, необходимо инвестировать в свое обучение и повышение квалификации. В моем случае — судебная практика постоянно меняется и



то, что было актуально два года назад, сейчас не работает. Для качественного решения проблем или задач клиентов нужно постоянно самосовершенствоваться.

Как я уже говорила выше, нет волшебного способа достижения успеха, все волшебство внутри нас. Верьте в себя и все получится. Я в вас верю!

