

# D08 追光灯



和其他品牌的旗舰店不同,Alexander Wang的这家店并没有密密麻麻的服装,不同季和不同系列的服装各归其位,方便顾客选购。

Alexander Wang 全球最大旗舰店京城开幕

## 叫好不叫座还提供国际货运的“王大人”



5月11日,年少成名的华裔设计师Alexander Wang(王大仁)来到北京,为其全球最大旗舰店揭幕。这家坐落于三里屯VILLAGE北区的旗舰店是Alexander Wang全球第二家旗舰店,以464平米面积超过纽约首家旗舰店。当晚开幕派对中,城中时尚媒体全体出动,杜娟、裴蓓、吕燕、陈燃、李东田等明星名人亲自捧场,《VOGUE》欧洲版总监Hamish Bowles也亲自到场庆贺,Alexander Wang在时尚圈炙手可热的程度可见一斑。

本版采访/新京报记者 巫倩姿  
本版图片/由品牌提供

那些一直纳闷Alexander Wang为什么能以“火箭速度”上位的人们终于可以亲自去探寻其中奥秘了。新旗舰店几乎囊括了他设计的全部产品,从男女服装到鞋包配饰。但你不能只是在临街的橱窗看看,否则,只能看到有限的几个假人模特、少量单品、墙上反复播放的品牌Video,以及Vintage黑色皮革沙发,想要探寻王大仁的秘密,必须要上二楼。

和其他品牌的旗舰店不同,Alexander Wang的这家店并没有密密麻麻的服装,不同季和不同系列的服装各归其位,方便顾客选购。Alexander Wang看着这家店铺发出不可思议的感慨,“2005年创建我的第一个系列时,只有5件单品。今天我已经在北京开店了,从未想过这么短的时间就全发生了……”他把这一切都归功于他足够幸运。

华裔身份并没有让Alexander Wang把中国风作为卖点,生于加利福尼亚的他,设计之路走得很国际化;设计并不复杂,但却充满想法——店铺的服装里,随处可见服装上不同材质的拼接运用及非常规的面料,皮革拼丝绸、皮革拼雪纺、皮革拼帆布、丝绸拼雪纺、PVC拼混纺面料……不同面料的排列组合,加上实穿设计,很容易就让人明白他的服装会被贴上“叫好又叫座”标签的原因。

他认为,现在这个新兴时代,做自己的东西很重要,找到自己的拥趸也很重要,不能只追求潮流。“在纽约,很多设计师展现给世人的是一些并不盲目追随潮流、与众不同的设计。最重要的还是自己的个性,要找到属于自己的声音和能让自己感动的东西。”作为一个新时代设计师,Alexander Wang在旗舰店开幕的同时,也把精力投到了电子商务上。旗舰店里,摆放着多台iPad,上面显示的就是Alexander Wang电子商务网站的中文页面,“提供国际货运”这几个大字非常抢眼。而这个由Alexander Wang与Yoox合作的网上商城,自5月14日起覆盖太平洋地区包括中国内地、中国香港和日本,顾客可以通过这个网站购买Alexander Wang全系列产品,也包括今年刚推出的Objects个人用品系列。

V  
V  
V  
采访

### 不刻意推出中国风产品

新京报:为什么会选择在  
北京开第二家旗舰店?

Alexander Wang:中国发展得非常快,在北京开零售店是一种大胆尝试,因为我们的设计一向超越传统,充满创意、追求且与众不同,有这样一个机会,所以就来了。三里屯VILLAGE概念很新,和北京其他商场不同,我很喜欢这里。

新京报:这家旗舰店最大的特点是什么?

Alexander Wang:我希望为消费者打造一个温馨而充满时尚感的购物环境。你可以看到我们不仅是个服装品牌,而且是一个生活方式品牌。这里

可以找到有我们品牌特色的盘子、蜡烛、桌具等。

新京报:会不会专为中国市场推出一些作品?

Alexander Wang:我不会特别去推出什么,但这家店里已经有一些特别的东西了,比如一些盒子,只在这家店有售。

新京报:今年在中国市场还有什么计划?

Alexander Wang:今年会开几家店,除北京外,上海会开2家,香港会开1家。今年是我全面扩张的一年,我们计划今年年底前开设超过14家店铺,覆盖中国上海、香港及日本、韩国、曼谷和新加坡。

### 努力平衡艺术和商业

新京报:华裔身份对你的设计有什么影响吗?

Alexander Wang:我有中国血统,在加利福尼亚出生,但我觉得我的设计更多是被我的生活环境、如何成长这些细节所影响。我的设计里没有什么明显的中国元素,是标准的美国风格。纽约东区自由的滑板风潮是我的灵感来源之一。

新京报:在艺术和商业之

间,你怎样找平衡点?

Alexander Wang:我总是不停地审视自己,艺术和商业,努力让它们各占50%。作为艺术家,我有时会很感性喜欢一些东西,比如好的面料,同时又要在商业角度提醒自己,看它值不值,我和我的团队经常会为这种事斗争。我希望自己能平衡艺术思维和逻辑思维。