

●本栏目由杭州大厦购物中心特约刊登



Y-3 杭州大厦形象店
品牌位置:杭州大厦购物中心 B2楼精品服饰馆



Y-3

时尚混血主义

文 / 本报记者 李冰 摄 / 任焯

2007年2月3日,由Adidas与日本一线大牌Yamamoto(山本耀司)合作创办的品牌Y-3在杭州大厦B-2楼隆重开幕。Y-3的杭州大厦店,以前卫而迷幻的风格示人。所有陈列架的正面是全黑金属支架,反面则是一面巨大的镜子。陈列架可根据需要任意翻面,形成空间组合的无穷变化。专柜的工作人员介绍说:“Y-3的价格不低,衣服大概在800-4000元不等,鞋子的价格也在2000-3000元左右。”虽然相比其他运动服饰,Y-3的价格偏贵,但融时尚于运动中的特质,使它一开业就受到了很多时尚人士的关注。



Y-3 07春夏发布

Y-3 07秋冬发布

两大名牌混血儿

“这个品牌有其特殊性:它是非常有设计感的休闲款品牌。对于明星、时尚圈以及其他时尚人群而言,出席盛会时可能会穿Prada、Gucci,在日常生活和聚会中,他们则希望穿着随意但有设计感的服装。这正是Y-3的定位人群。”Y-3中国品牌形象总监Nicole表示。

Y-3的成形,是世界著名服装设计师山本耀司与Adidas碰撞出来的点子,Y代表Yohji Yamamoto(山本耀司),3意指Adidas经典的三条纹标志。最初,Adidas希望在其运动鞋中加入时装元素,于是邀请山本耀司来设计,结果全球限量5万双的YohjiYamamoto for Adidas诞生,并在上市几天内销售一空。产品如此抢手,让双方有了长期合作的念头。他们发现,对于追求时尚、追求个性的人群而言,在日常穿着方面,Gucci等品牌过于正式,而现有的休闲品牌又过于随意、大众化。根据这个发现,山本耀司加入Adidas后,就着力改变公式化的运动时装态度,使Sport Wear重新定位,创造出了充满设计感的休闲款品牌Y-3,主打高端。

正是这种针对性的定位,使得Y-3在2001年的第一季发布会后,就迅速在时尚界流行开来,麦当娜等一批超级巨星就是最早发现和选择Y-3的人群。

时尚跟运动的混搭

除了准确的定位之外,Crossover(混搭)风尚也是Y-3成功的一大要素。Crossover原意是跨界合作。在一些专业人士看来,“混”的背后,一方面是各个产业的融合趋势,产业之间的壁垒消除了,另一方面则是因为制造新鲜体验需要引入外力。Nicole表示:“它并不是一个纯运动的款式,但是它吸收了运动款式的精髓和服装设计师的时尚理念,并把其突破式的结合。”

在东京的山本耀司总公司与德国Adidas总公司,分别设有Y-3的设计工作室,双方的设计人员紧密配合,在无数次的交流中决定最终的设计方案。运动鞋始祖Adidas与时尚界巨匠山本耀司在这样的混合体中实现东西方融合。

少做广告限量

Y-3从一开始就没有作多少广告,只是在高端时尚杂志如《VOGUE》适当地投放一些,也不过一年一到两次。而明星们主动的购买和发自内心的喜爱,成为Y-3的活广告。从麦当娜到木村拓哉再到周杰伦,他们穿着Y-3的镜头频频出现,明星们的示范效应使这个品牌在全世界迅速传播。

“我们不是以量取胜。小的品牌可能希望多开分店,提高销量而获得更高收入。越是好的品牌,它珍惜的是品牌形象,而不是销售量。”Nicole说。这种限制使得Y-3在世界各地频频断货,也使得它一直保持着自己高端的形象。

2006春季,Y-3才真正开始尝试性地走专卖的营销形式。2006年3月,在上海开了中国内地首家专卖店,2006年4月底,在日本开出第一家专卖店。专卖店只是一个窗口,针对VIP或目标客户的专门展示却早已展开。

Y-3 07春夏——时尚气质

Yamamoto在Y-3 07春夏服饰中维持黑、白、橘、深蓝的基本色调,并将这些色系组合搭配。不管是暴露或保守感的服饰,都巧妙维持着系列独特的时尚气质不流于俗套,既有鲜明的设计风格,又保留了Adidas的大众接受度。虽为运动系列却流露着活跃的城市利落气息,一些科技材质的上衣带出些许未来流线感却不显得过分尖端诡异,宽松长裤搭配率性吊带将运动服饰增添了不少巧思与流行感。

Y-3 07秋冬——乌鸦横行

在纽约的2007Y-3秋冬男装发表会的展示厅里,高空悬挂着许多黑鸟,设计师的意图明显,却很少有人能看出主题概念:“乌鸦的密谋(A Murder of Crows)!”如此惊悚的氛围,却是要预告没有极限的时尚翱翔,更精确一点的形容是“狂妄的黑影”:大量黑色的羽绒夹克,黑色针织衫,喋血般的红色长围巾,黑色毛线帽,大大的Y-3与乌鸦的剪影。那件最抢眼的米色毛衣,绣工精细并极具时尚感,可惜却是整个系列中,最游离于氛围之外的杂音。

杭州大厦购物中心
Hangzhou Tower
Shopping Center

诠释经典·传递时尚

