

**« ALL MUSEUMS WILL BECOME
GREAT SHOPS AND ALL
DEPARTMENT STORES WILL
BECOME MUSEUMS.»**

ANDY WARHOL

“所有百货公司将会成为博物馆，所有博物馆会成为百货公司。”

-安迪·沃霍尔

1. 我看到你之前是学法律专业的，为什么毕业后会选择进入奢侈品行业工作？

很小的时候学美术和音乐，属于老师给假条让我出去美术比赛的那种不好好学习的孩子，父母也很支持学习艺术。大学填报志愿时看到了法律系，觉得当律师也是个很酷的职业，TVB剧对我们这代影响很大，觉得能在法庭上唇枪舌剑是件很酷的事。

但法律专业算是人生插曲，大二的时候开始在校外的成人学校学习服装制版和设计。当时还觉得是不是自己就不应该选择法律专业，多年后醒悟，四年的法学专业带给我分析问题时的清晰思路的能力是终身受益的。



2. 是出于何种原因，让你在工作了四年之后选择来法国继续深造呢？

13毕业的第一份工作是在一个法国品牌的中国公司做设计助理，开始采购面辅料，跟着设计师了解设计流程。后来公司结构发生变化，被调去了商品部，这也是改变我人生轨迹的一个时刻。在商品部发现了对买货，货品管控和商品培训等等事宜的热爱。

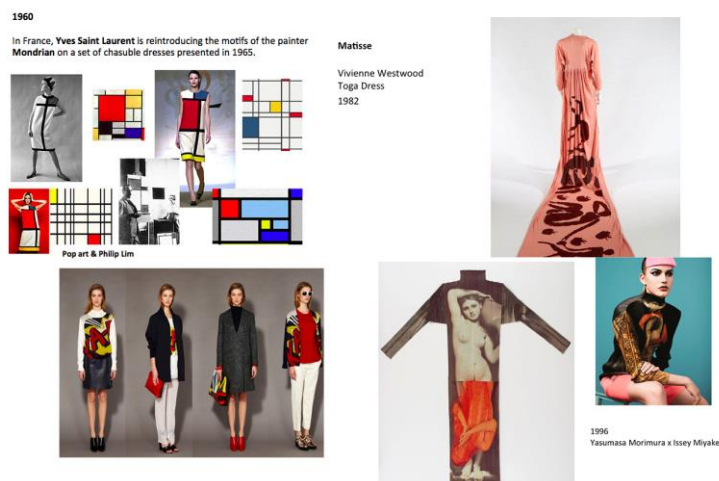
15年的第二份工作就是做买手。做买手的时期，管着全国十几家店铺的货品，从商品企划到具体的选款买货，到货入库配货等等，这其中有非常多有趣且专业的事情要做，每天对着电脑做excel，这也是让我喜欢这份工作的原因之一，通过理性的数据分析出不同门店的需求。

买手这个职业看上去是个非常光鲜的职业，与其同时它也是一个机械的过程，我又是一个喜欢新鲜事物的人，因此也不想单单只做货品管理，想尝试品牌管理的工作，产品当然是一个品牌非常核心的部分，但是整个品牌的运营是一盘大棋，如何把这盘棋下好，只在公司里摸索经验是远远不够的，法国又是luxury的大本营，因此就来了。

3. 法国开设奢侈品管理专业的学校很多，你为什么选择了EAC？它在什么地方打动了你？

EAC的出现加强了我一定要来学习的念头。5年前我在逛北京芳草地的時候，所有朋友都在怀疑艺术与商业的结合方向是否正确，有句话叫“艺术和商业是南辕北辙，艺术往往让人摸不到头脑，但商业又必须马上让人理解”，我觉得这句话非常浅显和片面。能把艺术和商业结合好的品牌或者商业地产，一定会获得巨大的成功。比如LV，CHANEL，HERMES近几年的展，SAINTLAURENT的博物馆等等。目前的奢侈品行业的目标消费人群集中在80后与90后，尤其是90后的成长轨迹中已经融入了文化生活的培养。这绝对是未来10年内最显著的发展趋势，90后及00后对艺术的需求，彰显自身品味的场合变的非常重要。在过去的100年里，有无数的艺术作品与奢侈品在产品上结合的案例，当下逐渐转变成品牌Event，Pop-up Store及视觉陈列等全方位的融合。

EAC与所有奢饰品学校不同的一点事，它在艺术文化领域的背景，在巴黎的奢侈品课程里，有2/3的课程是偏向艺术的，无论是现代还是古典，欧洲或者非洲亚洲。艺术一定是救助奢饰品发展最强的良药。



4. 奢侈品管理这个专业一直以来热度不减，但其实很多人并不了解这个专业，能谈谈你的看法吗？

可以把它拆封成两个方面来看，一个是奢侈品，一个是管理。奢侈品领域大概分为设计，生产，采购，市场，拓展，营运。这几个环节是相扣的，涉及到企业管理，其实是在采购，市场和营运几个方向。采购的课程多半是买手课程，这个要单独学买手课程才可以，所以国外的奢饰品管理基本可以定义成奢侈品运营和市场推广，可以想像成如何运作一个品牌，如何推广产品，如何打造品牌形象。

管理的第二个层面是公司管理，包括企业文化，企业社会责任，人员管理配置，财务管理以及商业计划策划及执行。想要在短短一两年内学习并掌握以上这些内容是不现实的，我建议还是在读书之前，尽量找到一份工作或者实习，否则很多课程会听不懂，尤其面对英语或者法语环境时，吸收新知识会很吃力。



5. 现在，你选择留在法国工作，能为我们简单介绍下这份工作和之前在国内的工作有哪些不同吗？

从本质上来说，是从货品管理到了品牌推广，就是从Merchandising 到了Marketing，这是两个完全不同的领域。之前的工作内容简单来说就是选货，订量，配货，调货等等。目前的工作是推广产品和品牌形象，目前工作的品牌（PERRIN）是一个非常小众的法国皮具品牌，国内知道的人还不多，我会用有趣的办法把这个品牌推广出去，但同时又满足品牌调性，不能把品牌做的过于高冷也不能太“接地气”，通过我学习的艺术项目管理，通过与艺术家的合作，通过之前货品控制经验，制定一系列合理有效的落地方案。

6. 在你看来，这段法国留学的经历，为你的职场前行带来了哪些不一样的机遇？

眼界发生了很大的变化，国内很注重一个项目取得的迅速效果而忽略了长久的发展策略和公司文化的发展。我们有一节课是讲企业文化管理的，会分析一些公司转危为安，甚至更上一层楼的案例。我觉得和中国人相比，外国人把“人性”的研究，变得更加具体的分析，从理性和感性不同层面和纬度发展，尊重品牌自身和员工。



7. 有没有哪些建议可以给那些想要学习奢侈品管理的同学们？

在来留学之前，一定要工作过，或者实习过。千万别带着零工作经验就来读书，因为读书的过程中有大量的小组作业，这就不仅仅需要靠想象力贡献自己的才华，需要带着一定的经验阐述自己的观点，哪怕观点不对，也不要害怕，把自己经历过的表达出来，和老师同学讨论，会有非常多的收获。如果留学前一直没有兼职过或者实习过，在表达时会发现无话可说，是一件非常遗憾的事。

8. 对于现在很多同学想学完奢管去开买手店，认为会大赚这一点，你怎么看？

我不太清楚这个现象是不是大量存在的，因为我身边所有做买手店的朋友都在转行。现在是网红的时代，如果有这个想法的同学自身是网红，有一定的“带货”能力，我觉得是可以的。店铺的形象做到足够特别，以及商业策略可以维持5年以上，产品有爆款，推广有个性，客户粘性高，何乐而不为呢？如果这以上几点都没想清楚，还是在企业中工作几年再做具体打算。