



Эдгар Замора (Edgar Zamora),
Revelry Event Designers
www.revelryeventdesigners.com

Эдгар Замора – незаменимый дизайнер Голливуда



Yoshi Morimoto Photography



Yoshi Morimoto Photography

Искусство создавать красоту и воплощать ее в жизнь дано не каждому. Декор – одно из составляющих подобной красоты, а также качественно проведенного ивента, и многое о нем мы узнали благодаря Эдгару Замора.

Оксана Флэнэгэн *побеседовала со своим коллегой Эдгаром Замора (Edgar Zamora) – декоратором, который лично планировал свадьбы Бреда Питта, Гвен Стефани и Джессики Симпсон. Работал в Голливуде над дизайном площадки вручения премии «Грэмми» и «Оскар». Создавал оформление для Олимпийских игр в Барселоне...*



Оксана Флэнэгэн – директор курсов на русском языке в Американской Свадебной Академии (www.AmericanWeddingAcademy.com), руководитель американской компании Your Royal Wedding (www.YourRoyalWedding.com) и автор подарочной книги «СВАДЕБНЫЙ ШИК». Читатели могут скачать первую главу бесплатно www.yourroyalwedding.com/weddingchic

Оксана: Эдгар, расскажи, как ты начал заниматься ивент-дизайном, ведь ты был состоявшимся специалистом в фэшн-индустрии?

Эдгар: В 1992 году меня пригласили из Аргентины на мою вторую родину Испанию работать над дизайном Олимпийских Игр в Барселоне. Я помогал опытному дизайнеру, и это открыло мне глаза на абсолютно новую галактику. Так я трансформировался из фэшн-индустрии в ивент-дизайн.

Оксана: А как получилось так, что ты стал незаменимым дизайнером Голливуда?

Эдгар: После Барселоны я стал работать в Голливуде над дизайном таких ивентов, как Грэмми, Оскар... Как тебе известно, у нас здесь много различных мероприятий по награждению достижений в кино и ТВ-индустрии.

Оксана: Невероятно. Твои ивенты, действительно, уникальны будь то свадьба или презентация открытия фильма. Во

всех твоих работах видно, что когда ты работаешь с парой, ты создаешь ивент индивидуально для этой пары. Расскажи о процессе работы над дизайном, из каких стадий он состоит, как ты понимаешь, что паре надо, и как создаешь для них невероятные ивенты?

Эдгар: Когда я работаю с клиентом, у меня есть несколько ролей. Иногда мне приходится быть психологом, иногда переводчиком. Зачастую мне необходимо читать мысли клиентов. И очень необходимо быть крайне организованным.

Оксана: Что ты делаешь для своих клиентов?

Эдгар: У нас разные категории клиентов. Для одних мы создаем дизайн от А до Я, другие хотят арендовать детали дизайна, заказать текстиль или разработать концепцию. У нас огромный ассортимент мебели для особых ивентов.

Оксана: У тебя много VIP-клиентов. Как тебе удалось их заполучить?



Photography: Yoshi Morimoto Photography, Event Designer: Edgar Zamora, Revelry Event Designers, Floral design: Cello Paulo De Almeida, Lighting Design: Images by Lighting Venue: Vibiana



Yoshi Morimoto Photography

Эдгар: Необходимо иметь определенный шарм и создать этот шарм достаточно сложно: он у тебя либо есть, либо его нет. Это подобно красивой женщине, которая входит в комнату и все взгляды устремлены на нее.

То есть, это талант. Также, немало важно быть в нужном месте в нужное время с правильными людьми. Мне часто говорят, что я счастливчик. Да, я думаю, что мне очень повезло.

Оксана: Многие свадебные профессионалы расстраиваются, что клиенты не тратят достаточно средств на декор. Что ты думаешь на этот счет?

Эдгар: Вы не должны толкать клиента на большие траты. Здесь очень важно быть психологом. Иногда, чем меньше декора, тем более элегантно выглядит ивент. Я понимаю, почему ты задаешь этот вопрос, но у меня никогда не бывает такой проблемы. Даже в начале своей карьеры я никогда не тратил на декор ивента больше, чем в бюджете клиента. Я не люблю превышать расходы, на которые клиент не рассчитывает. Когда у меня были скромные невесты с \$1000 на декор, я всегда спрашивал: что им важнее всего, какие у них приоритеты для друзей и семьи. Важна ли им еда, цветы... Это очень индивидуально для каждого клиента, поэтому в процессе подготовки вам нужно понять, какие потребности у клиента. Я вижу ситуацию с новым свадебным организатором в нашем городе. Она очень обаятельна с клиентами и побуждает потратить больше на декор, потому что ей хочется иметь красивые фото для ее сайта.

Оксана: Я знаю, что у тебя много русских клиентов. Чем они отличаются от американцев?

Эдгар: Мои русские клиенты более дошны (в хорошем смысле слова), чем американцы. У них есть четкое представление, что они хотят. Мне это очень помогает в наших отношениях. Когда у компании и клиента такие отношения – это создает очень хорошее «супружество».

Свадебные профессионалы могут подписаться на бесплатные семинары от западных специалистов на сайте www.AmericanWeddingAcademy.com

