

WONDER WOMEN

Od idey k realizaci někdy stačí jen pár kroků. Svě o tom ví Barbora Snopková Haberová a Simona Joklová. Dvě dlouholeté přítelkyně se rozhodly vyplnit díru na trhu a během tří měsíců v samotném srdci hlavního města otevřely salon The Dress Prague, kde klientkám zajišťují kompletní styling před společenským eventem.

Připravila ADÉLA KOZÁKOVÁ / Foto MIA MIRRELLI



Když vstoupíte do salonu The Dress Prague sousedícího s Národní galerií, přivítá vás exhibice módy. Po obvodech stěn třech velkých místností visí na stojanech podle barev seřazené večerní róby a koktejlové šaty. Hned ve vedlejším pokoji jsou připravena křesla pro make-up artisty a vizážisty a také samostatný VIP salonek. „Je pro nás důležité, aby naše klientky mohly při přípravě na večerní event relaxovat a celý proces si užít. Proto máme v lednici vždy připraven dostatek šampaňského,“ usmívají se majitelky salonu.

Váš salon se nachází přímo na Staroměstském náměstí, jen pár metrů od Pařížské ulice, módní tepny Prahy.

Šlo o strategický výběr adresy?

Simona Joklová (SJ): Ano, rozhodně to bylo promyšlené rozhodnutí. Většina večerních akcí i pracovních eventů se koná v několika okolních blocích. Stejně tak se v centru Prahy nejčastěji pohybují i stylisté a vizážisté, s nimiž spolupracujeme. Proto jsme o umístění salonu neměly pochyb.

Barbora Snopková Haberová (BSH): Nezaměřujeme se ale pouze na akce v dochozí vzdálenosti. Klientce rádi připravíme limuzínu, která ji odveze i na druhou stranu Česka. Stejně tak jsme schopny obstarat privátní letadlo.

Jak dlouho jste prostor hledaly?

SJ: Jsme ženy činu. Když něco chceme, opravdu si za tím jdeme. Takže to byla velmi rychlá akce.

Stejně rychlá jako samotné založení salonu?

SJ: Ano! V pátek jsme se sešly a náhodou jsme začaly sdílet zážitky z příprav na eventy, kterých se obě v rámci svých dalších profesí i soukromého života často účastníme. Probíraly jsme, jak je náročné skloubit přípravu – půjčení šatů, vizážistu, kadeřníka... a pak je samozřejmě dostat na jednu adresu. Říkaly jsme si, že by bylo skvělé, kdyby někdo založil místo, kde všechno najdete bez obtíží pod jednou střechou. A pak nás napadlo – proč bychom takový salon nemohly mít my dvě? V pátek jsme se domluvily a v pondělí ráno už jsme měly název, logo a založené s. r. o.

A ten osudný pátek byl před jak dlouhou dobou?

BSH: Před třemi měsíci.

To jste opravdu ženy činu.

SJ: Pak samozřejmě následovalo byrokratické kolečko a proces hledání správného prostoru. Ale zapojily jsme všechny své kontakty a během tří týdnů už jsme podepisovaly smlouvu.

V pátek jsme se domluvily a v pondělí ráno už jsme měly název, logo a založené s. r. o.

BSH: Na začátku jsme si ale nedokázaly představit, kolik času, a především financí bude tento projekt stát. Naše láska k módě a nadšení nám ale mnohé ulehčila.

V jaké výši se pohybovala vaše prvotní investice?

BSH: V řádech milionů. Samy jsme si vlastními nejnáročnějšími klientkami, proto jsme se už na začátku shodly, že buď uděláme vše na víc než 100 %, nebo to nebudeme dělat vůbec. V našem portfoliu se snažíme předvést značky, které pořádně v Praze zastoupené nejsou, například Solace London, Retrofete, Rebecca Vallance, Nensi Dojaka a další. Najdete u nás ale i luxusní brandy jako Valentino, Dior či Prada.

Barboro, vy jste majitelkou tří multibrandových obchodů, v nichž prodáváte značky jako Pinko, Armani Exchange, Twinset, Blauer, Replay a další. Bylo pro vás jednoduché sestavit výběr večerních rób?

BSH: Zase tak jednoduchý proces to nebyl. Nepřišla jsem do svých prodejen a nestáhla oblečení z ramínek (smích). Čekalo mě skautování správných značek, vytváření sítě kontaktů, e-mailová komunikace a následně nákup zboží a podepisování smluv. A také shánění správného týmu. Věděly jsme, že chceme spolupracovat s těmi nejlepšími oborovými specialisty v České republice. Těmi pro nás jsou stylistka Filip Vaněk a make-up artistka Michaela Ohemová.



SJ: S Filipem jsme si následně i konzultovaly, jaké modely zařadit do portfolia. S naším výběrem byl ale velmi spokojený už od začátku.

BSH: Naším cílem bylo nabídnout pro každou ženu něco. Obchody v Pařížské ulici často dováží oblečení v klasických konfekčních velikostech, proto jsme chtěly nabídnout i možnosti pro dámy, které mohou mít občas s nabídkou problém. Velikosti v salonu tedy začínají na XXXS a končí u XXXL. Další velkou devízou salonu je, že všechny modely máme pouze v jedné velikosti. To znamená, že se dvě naše klientky nikdy nepotkají na eventu ve stejném outfitu. Každé ženě chceme dát pocit jedinečnosti.

Barboro, pojďme ještě chvilku zůstat u vaší kariéry.

Čtyři roky jste z pozice generální ředitelky a předsedkyně představenstva vedla největší a nejtradičnější tuzemský hokejový klub – pražskou Spartu, kde dodnes působil v dozorčí radě.

Je velký rozdíl řídit sportovní klub a módní salon?

BSH: Řídit salon nebo sportovní klub je podobné – oboje je firma jako každá jiná. V čem se ale tyto práce velmi shodují, je nutnost soustředit se především na marketing a PR.

Obě máte i sekundární projekty.

Kolik času věnujete novému salonu?

SJ: Já bych řekla, že se mu věnujeme neustále (smích).

BSH: Obě jsme stejné workoholičky, takže řešíme víc projektů najednou, pracujeme sedm dní v týdnu. Ale naším cílem je salon rychle zaběhnout, proto se momentálně soustředíme primárně na něj.

SJ: S Bárou jsme stejně nastavené. Já i ona vstáváme každý den velmi brzo ráno, takže si už kolem šest voláme a konzultujeme další kroky.

Znáte se už dlouhá léta, ale poprvé spolu spolupracujete.

Jak se navzájem doplňujete?

BSH: Doplnujeme se absolutně. Jsme každá jiná, a to je důvod, proč nám to funguje. Simona je takové naše sluníčko, pořád se směje a dokáže mě vždy dobře naladit.

SJ: Bára je velký dřič, má každý den konzistentní nasazení. Vždy mě vyburcuje, abych do všeho šla také naplno. Je pro mě velkou inspirací.

BSH: Mimochodem, vůbec nás od začátku nenapadlo, co by, kdyby. Do společného businessu jsme se vrhly po hlavě a zatím jde vše skvěle.

Koncept salonu také podporuje trend udržitelnosti.

SJ: Rozhodně je to tak. Asi každá žena ví, že si občas koupí šaty, které jí pak bez využití visí ve skříni. Náš plán do budoucna je takové šaty od klientek vykupovat – a tím jim dát nový život.

Ovlivnila trend večerních šatů pandemie?

BSH: Neřekla bych. Vše se vrací k předcovidovým standardům. Styling samozřejmě nejvíce diktují módní týdny v Paříži, Miláně, Londýně a New Yorku, ale i tak jde o velmi stabilní trend. Pokud se ale něco více promítá do poptávky, je to minimalismus. Doba, kdy klientky vyhledávaly tzv. princeznovské šaty, je dávno pryč. Mezi naše klientky patří i maturantky, ale i ony volí mnohem střízlivější modely než dříve.

Rády bychom české ženy naučily, že jakákoliv akce je příležitost vypadat krásně. Základ úspěšného businessu, je spolupracovat s těmi správnými lidmi, proto jsme vybraly nejlepší specialisty z oboru.

SJ: Jsme však mile překvapeny, že dámy čím dál častěji sahají po barevných kouscích a také zkouší modely, které by si normálně nepořídily. A o tom přesně náš salon má být. Rády bychom české ženy naučily, že jakákoliv akce je příležitost vypadat krásně.

V salonu ale nepůjčujete pouze večerní róby.

BSH: Máme i klientky, které se ráno před prací přijdou nechat nalíčit. Naše služby jsou opravdu velmi variabilní.

SJ: Mnoho našich kamarádek si stěžovalo, že samy na sebe nemají čas. Jsou vytížené buď pracovně, nebo se věnují dětem – nebo obojí. Tohle místo vzniklo právě pro ně a má být oázou, kde se na chvíli zastaví čas a žena si může oddechnout.

Business jste právě rozjely, přesto máte zcela jistě vizi do budoucna. Jaké jsou v příštích měsících i letech vaše cíle?

BSH: Naše dlouhodobá mise je – jak už zmiňovala Simona – naučit české ženy umět se krásně oblékat a líčit.

SJ: Také bychom byly moc rády, aby byl salon místem, kde se ženy mohou potkávat. Máme otevřeno od pondělí do pátku, ale rády je přivítáme i v individuální časy.

BSH: V novém roce také plánujeme čtyři týdny po sobě pořádat víkendové kurzy, jejichž hlavním tématem bude, jak jinak, styling a make-up. Na to se ohromně těšíme. ■