

诸暨王海波为CBA 球星提供球鞋私人订制 球鞋“魔法师”以匠心订制美誉

本报记者 陆英健

随着社会的发展,球鞋定制这项业务在国内正在悄然兴起。目前在国内不仅精美的作品越来越多,还有一些非常出色的成型客制团队。这个新潮的行业到底有怎样的故事呢?在诸暨,就有这样一位半路出家的球鞋定制师,他叫王海波。从2019年从业至今,他的球鞋作品已受到沈梓捷、陈培东、可兰白克、莫泰尤纳斯等10多位CBA球员的青睐,在国内最大的篮球论坛——虎扑也拥有了越来越多的粉丝。



B CBA带来了事业转机 为10多位球星定制球鞋

王海波自己也没想到,2020年CBA的全明星周末,成为了他事业起飞的契机。

2020年CBA全明星赛之前,山东队球员陈培东的粉丝后援团团长沙找到王海波,希望他给陈培东制作一双鞋。对于这双鞋,陈培东没有提明确的要求,这反而让王海波犯了难。“其实做球鞋定制,灵感是最重要的,在我所有的工序中,构思和安排计划大概要占60-70%。”王海波说。并且,由于当时距离全明星周末的日期

已经很近,工期非常紧张,王海波也压力倍增,他先后准备了3个方案,但又全部否决重新设计。他争分夺秒,查阅了大量资料,充分了解运动员本人的家乡、喜好等信息。最终,一双完美的定制球鞋终于完成。

由于作品完成后已经临近全明星周末时间,王海波只好专程跑到山东将鞋送到陈培东手上。陈培东收到鞋子后非常喜欢,穿着这双鞋出战技巧挑战赛并拿下冠军,这也为王海波的作品带来了巨大的曝光度。一时间,他的作品出现在了各大网络平台上,精致的外形和独具一格的设计引起了广泛关注。

从那时起,王海波在圈内的名气也越来越大,沈梓捷、可兰白克、莫泰尤纳斯、刘毅等10多位CBA球员陆续成为了王海波的客

户,王海波的事业瞬间上了一个台阶。“订单源源不断,最多的时候一个月要完成8-10双鞋。”王海波笑称。

王海波说,现今,许多年轻人和球鞋爱好者对球鞋的追求早已超出了原本球鞋本身的设计,对其注入了自己对于某样事物的情怀,从而衍生了球鞋客制文化。其实,原本部分运动品牌就上线过个性化定制服务,但那仅限于颜色和部分配件的材质方面。仅仅通过色块化的搭配完成定制已经难以满足很多年轻人对于彰显个性的需求,这也是球鞋定制这个行业目前呈上升趋势的一个原因。不仅仅是明星和运动员,学生、白领等人群也成为球鞋定制的主力军。王海波说:“这个行业目前虽然小众,但我觉得还有潜力,以后像我这样的人还会多起来。”

A 诸暨唯一一位球鞋定制师 创作费用几百到上万元

在成为球鞋定制师之前,王海波在银行有着稳定的工作,每天过着按部就班的生活。渐渐地,他想要跳出现有的生活圈子,寻求新的突破。“我总觉得日复一日的生活缺少了一些激情,想寻找一些变化,探索一种新生活方式。”王海波说。

诸暨是全国知名的篮球城市,王海波从小就酷爱篮球。对于球鞋也是爱不释手,随着了解的深入,他渐渐爱上了球鞋文化,各种球鞋的历史、品牌、款式都如数家珍。近几年,球鞋定制这个行业从国外传入国内,并慢慢兴盛起来。2018年,决定选择全新生活方式的王海波请了假专程跑到北京,跟随国内最早的球鞋定制师学习技术。完全没有绘画功底的他,只能从最基础的手绘知识开始学起,之后还有改色、学画符号和图案等等。2019年,王海波觉得时机已经成熟,不顾家人朋友的反对,毅然从银行辞职,成为了一名专职球鞋定制师。

目前,球鞋定制师在国内属于小众职业,放眼全省,从业的人也不多。王海波向记者介绍,球鞋这个行业起步非常艰难。“没有名气、没有订单,很难开张。”他说,“刚开始的那段时间,我一个月能有一个订单就不错了,整整一年基本都没有什么业务。”

直到现在,整个诸暨也只有王海波一人从事这个行业。据了解,在北京、上海、广州这些经济较为发达的一线城市,才活跃着一些像王海波这样的定制师,由于球鞋文化的火热,这些定制师在大城市能站稳脚跟,一单的代工费由几百到几千不等,最贵的甚至需要上万元。他们不仅能在球鞋上画画,连鞋面材质、鞋身配件,甚至鞋盒等都能依照客户的要求进行定制。



王海波(右)与陈培东的合影

C 市场升温泥沙俱下 立定原则专注作品

对于自己的职业,王海波有自己的原则,他爱自己的作品,无论客户是明星还是普通人,鞋子名牌与否,每一件都要耐心打磨、精益求精。

王海波向记者介绍,自己曾有过这样一位外籍客户:是来自萨摩亚的健身教练,萨摩亚橄榄球国家队队员。在国内,他还有一个特殊的身份,就是NBA球星克莱·汤普森来中国时的私人保安。但除此之外,王海波对客户的其他信息一无所知,客户说“自由发挥”,也让他难以找到头绪。通过细心的观察,他留意到客户手臂上有着一种特殊的纹身图案,经过多重了解才知道,原来这是萨摩亚的一种图腾。王海波瞬间灵感迸发,很快完成了设计。当客户拿到球鞋时赞不绝口,并惊叹对与自己毫无关联的王海波做出了自己心中想要的鞋子样子。

如今,球鞋定制逐渐走入大众视野,但随之而来的不乏鱼龙混杂的乱象,如骗取效果图、抄袭方案、假鞋定制、粗制滥造、劣质原料等等问题也慢慢涌出。对此,王海波有自己的看法,“我管不了别人,但想守好自己的一亩三分地。不抄袭创意、不做流水线作品、不用假鞋创作,这是我工作的几项原则。”王海波坚定的说,“我从转行到现在已经做了200多双球鞋,希望自己的作品每一样都是独立构思耐心制作、让客户满意的。我也不允许假鞋让自己的创意浪费。”在他看来,球鞋定制这个行业最核心的竞争力就是定制师的“匠心”。这是对客户和作品的责任感。