**Петербургский многогранник: от кроссфита до моды и социальных инициатив. История Антона Бугакова**

**Гений, плейбой, миллиардер, филантроп? — Нет. Владелец спортивного клуба, директор бренда одежды, соинвестор общепита и организатор масштабных кроссфит-турниров – Антон Бугаков. Мы узнали у петербургского предпринимателя, как ему удается совмещать столь разные проекты, почему он считает важным социальную ответственность и что, по его мнению, делает Северную столицу такой привлекательной.**

Антон Бугаков — петербургский предприниматель. Два его самых крупных проекта на сегодняшний день сеть залов кроссфита Sever Crossbox и футуристичный бренд одежды UB. Мужчина начинает разговор с гордостью за свой спортивный клуб “Sever Crossbox”. Это, по его словам, не просто место для тренировок, а целая экосистема, активно участвующая в социальной жизни города.

— Участвует ли Север Кроссбокс в социальной жизни города? Возможно, у вас есть какие-то программы поддержки начинающих спортсменов или благотворительные инициативы, связанные со спортом?

—“От “Севера” в меньшей степени, потому что на самом деле город сам ставит жесткие рамки. Мне очень близка тема благотворительности, каких-то социальных моментов. То, что я сам делаю соревнования для атлетов за свой счет напрямую показывает это, учитывая убыток от них”.

Однако, как отметил Антон, воплотить благотворительные идеи в жизнь оказывается непросто. Он рассказал о намерении организовать бесплатные тренировки для детей с инвалидностью, но столкнулся с невероятным количеством бюрократических препон. Несмотря на готовность переделать клуб, установить необходимое оборудование и бесплатно проводить тренировки, согласование с городскими службами оказалось невозможным. Тем не менее, как пояснил Антон, его бренд UB легче реализует социальные инициативы. Так, в прошлом году была собрана коллекция нераспроданных вещей, дошита партия, и все это было передано в детский дом, где одели около ста подростков. Сейчас UB работает над экологическим проектом: к определенным вещам в магазине крепится бирка из ткани с изображением листа, и при покупке такой вещи 1000 рублей направляется в фонд для высадки аллеи красных кленов. К сожалению, как заметил Антон, администрация Петроградского района не смогла согласовать место для высадки, поэтому проект переносится на Крестовский остров.

 — я видите ли вы какие-то уникальные возможности для сотрудничества UB с другими петербургскими брендами, организациями или дизайнерами?

— Ну конечно. Коллаборация вообще отдельный вид продвижения. Сейчас у бренда есть три вида продвижения: информационный — кто-то что-то написал. Это и статьи, и выпуск новых коллекций. Второй вид — это инфлюенсеры различного характера: блогеры товарищи и так далее. Коллаборации — третий реально работающий инструмент. Сейчас будет коллаборация с ресторанной сферы как бы условно смежным направлением. На той же самой вечеринке (речь о закрытой вечеринке в бутике UB) познакомились с девушкой, которая производит сумки. Будем думать о том, чтобы выпустить сумки непосредственно под наш проект. Коллаборации — это очень важная составляющая. И очень многие бренды, особенно локальные и нишевые, они не шьются. Мы должны делать какие-то тренчи. Извините меня, тренчи только в рекламе одевается на нижнее белье. В реальности вы его одеваете, как минимум первый слой нужно где-то взять. Обувь мы не делаем, аксессуары. Зачем нам пытаться сделать что-то свое, не очень качественно, если есть лидеры своих направлений, которые сделают это очень хорошо, и они могут с вами просто договориться.

— Что, по вашему мнению, делает Санкт-Петербург уникальным городом для вашего бизнеса, в частности для UB?

— На самом деле, посмотрите, два города России, в которых тема фэшн наиболее актуальна. Я всем советую сходить на неделю моды в Москве и на неделю моды в Питере. Это два кардинально разных события. В Москве все вышкалено, все начнется вовремя. Там показы начинаются по обратному отсчету, секунда в секунду. Очень классно и все одинаково. Все люди, которые там будут, — это будут люди либо из фэшн сферы, либо бизнесовые. Если вы придете к нам в Санкт- Петербург, то увидите совершенно другое. И как будто, вы знаете, здесь вся фэшн-сфера начинается, потому что сегодня я приду, там (на Петербургской неделе моды) будет столько фриков, сколько вы ни в одном месте не найдете, но это о чем говорит. Я говорю фриков, но, условно, людей творческих, которые пошли сегодня и они все стараются показать себя. А костюм, в котором они пришли, они дошивали сегодня в ночи, если не за пять минут до выхода. Не знаю, с чем связан этот феномен: с романтизмом нашего города и всего остального, но все-таки в Москве люди из фэшн, с которыми я общаюсь, это основном сильно бизнесовые люди, большинство из которых сосредоточены на продажу, на обороте товаров, на окупаемости. Но большее количество людей, с которыми я общаюсь здесь (в Петербурге), это очень часто люди, которые делают показы, делают какие-то мероприятия, еще что то, что не напрямую приносит деньги, но конкретно показывает искусство. Поэтому не могу ответить напрямую но такой вариант, что Питер больше про фэн сферу, чем Москва.