

中国游艇市场的巨大发展前景在吸引越来越多国际知名豪华游艇品牌相继入驻的同时，亦令效力于游艇管理公司的设计精英们也投来了关注的目光。

我们有幸在第十三届中国国际游艇展的现场见到了来自傲翔·豪华游艇公司 (Marine Marketing) 的御用游艇设计师 Jaron Ginton 先生，感受到了一堂异常生动的游艇课。

Jaron Ginton

傲翔·豪华游艇公司设计师



作为一家全球知名的游艇设计公司，Ginton与傲翔的合作是建立在什么样的基础之上的？具体的合作是怎样展开的？

傲翔是一家拥有20多年资历的豪华游艇管理公司，为需要定制游艇的客户制定理想的工程方案是公司的主要业务之一。为了满足这些定制游艇客户的需求，他们会在全球范围内寻求适合的游艇设计公司与之船所进行合作。

Ginton与傲翔的合作就是基于这样的前提，我们的主要任务是为傲翔的客户提供游艇的设计方案。可以说，傲翔为我们提供了一个接触客户的广阔平台。

你们为傲翔公司制定的游艇设计方案主要涉及哪些类型的游艇？定制这些游艇的客户集中在哪些地区？

目前傲翔与我们合作的设计以80英尺以上的动力艇为主。目前的客户还是以欧美国家居多，不过就当前全球游艇发展的趋势而言，亚太地区的活力已经开始逐渐彰显。事实上，傲翔在中国成立分公司以来，我们已经开始频繁接触到了一些来自亚洲地区的客户。

在为客户提供定制设计方案时，哪些环节是需要特别关注的？

游艇设计并非闭门造车，首先要充分了解客户对定制游艇的要求，这必须建立在与客户充分互动基础上。我们在决定游艇的每一道设计环节时，都会特别征求客户的意见，争取达到他们的满意程度。

之后，选择造船所实施具体工程也是需要特别关注的。我们会根据每一条定制游艇的实际条件，为客户推荐适合的造船所。

在完成游艇设计方案后，Ginton会推荐适合的造船所进行筹建，还是由傲翔直接与造船所接洽？

具体造船所的选择需要根据定制游艇本身的特点来选择。不过有一点是可以肯定的，为客户选择的造船公司都必须在游艇制造领域具有丰富的经验，只有依托技术工艺精湛的造船所的支持，才能将设计中的要素以完美的形式呈现。

傲翔一直以来与Cantieri di Pasa, Palumbo和Hosco这三家造船所保持有密切的合作关系，这些造船所都是全球范围内定制超豪华游艇的顶尖品牌，因而我们非常乐意将我们的设计交给这些造船所进行实施。

在实地参加了中国国际游艇展之后，你怎么看待中国的游艇消费市场？

中国的游艇市场正在逐渐成熟，这是所有行业人都有目共睹的。虽然起步较晚，就目前形势来看，依然处于萌芽阶段，但是存在的发展空间和潜力都非常巨大，相信傲翔公司也是基于这样的发展前景，才会选择在上海兴建办事处。而我们作为傲翔的合作方，希望能够通过跟傲翔的紧密联系，

进一步了解中国的客户，让我们的游艇设计理念更贴近中国客户的需求。■