

6 + 1 tuti tipp ami segít a festményeid sikeresebb eladásában



Előszó a kiadványhoz

Köszönöm, hogy letöltötted ezt a kiadványt. A célom ezzel a kis rövidke tanulmánnyal a gondolat ébresztés volt.

Miért gondolom úgy, hogy érdemes hallgatnod rám ebben a témában?

Magam 2006.-óta kizárólag a festészetből élek, 2008 -óta pedig oktatom is a festészetet. Bár ma már a festészet online és offline oktatása kitölti a hétköznapijaimat, 2006-tól, 2014 szeptemberéig az elsődleges bevételi forrásom a saját alkotásaim értékesítése volt. Ezt teljesen saját erőből, egyedi eladási technikák kidolgozásával végeztem, nagyrészt az internet nyújtotta lehetőségek kihasználásával. 8 éven keresztül képes voltam tisztességes megélhetést biztosítani a családomnak ebből a tevékenységből, ezzel pedig arra szeretnék rámutatni, hogy a festészetből megélni egyáltalán nem lehetetlen vállalkozás. Csak ismerni kell a megfelelő módszereket.

A mostani tudásom alapján pedig azt tudom mondani, hogy ma 2017-ben ez még sokkal könnyebb mint annak idején 11 évvel ezelőtt mikor én magam kezdtem erre az útra térni.

Ez a kiadvány nem fog megtanítani arra, hogy hogyan csináld. Nem is ez a célja. Mint láthatod összesen 9 oldalas a terjedelme és meglehetősen szellős is. Azért ilyen rövid, hogy mindenki biztosan végig olvassa. Hiszen pár perc alatt végig lehet rajta futni, ez reményeim szerint garantálja, hogy aki letölti tényleg el is olvassa.

Mint mondtam nem célom vele, hogy megtanítsalak bármire is, hiszen 9 oldal terjedelem ehhez igen csak kevés. Az igazi célom az, hogy elgondolkodtasson azon, hogy vannak lehetőségek amivel te is megtanulhatsz élni, ha szeretnéd alkotásaidat értékesíteni.

Ha szeretnéd, hogy a festészet, ez a csodálatos ámde nem olcsó hobbi megfinanszírozza önmagát.

Ha szeretnéd hogy úgy jussál kiegészítő jövedelemhez, hogy a munka valójában szórakozás, hiszen a kedvelt időtöltésedből, a festészetből származik a kis plusz jövedelem.

Vagy a festményeid eladása arra is alkalmas lehet, hogy a tevékenység megfinanszírozza az idődet, így végül ahelyett, hogy mással töltenéd az idődet ráérsz minél többet festeni hiszen pénzt tudsz vele keresni. Így a fejlődésed is gyors ütemben felgyorsulhatna.

Tehát a célom, hogy segítsek, hogy elgondolkodtassalak azon, mennyi lehetőséged van, és ha már vannak ezek a lehetőségek, akkor őszintén, miért is ne élnél velük!?

1. tipp

Vedd figyelembe a vásárlók igényeit



Ez nagyon fontos tipp!

El kell döntened, hogy mit akarsz. Ha te egy új izmus létrehozásával be szeretnéd írni magad a művészettörténet nagykönyvébe, akkor azt kockáztatod hogy esetleg úgy jársz mint Van Gogh aki életében egy meg nem értett zseni volt és csak halála után vált egyértelművé művészettörténeti jelentősége. Lássuk be igen csekély az esélye annak, hogy ez sikerüljön. De ha ezt az utat választod akkor jó esélyed van arra, hogy talán nem fogsz megélni a művészetedből. Persze vannak kivételek, de a kockázat valós és nagy mértékű.

Vajon megéri?

Erre a kérdésre neked kell válaszolnod.

A másik lehetőség, hogy figyelembe veszed a művészeti életben zajló trendeket, áramlatokat és megpróbálsz a saját művészetedet ezek mentén alakítani. Így sokkal könnyebb lesz érényesülni, hiszen a gyűjtők, vásárlók jelenlegi ízlése, igénye is ezen trendek mentén formálódik. Így könnyebb velük megértetned magadat és elfogadtatni művészetedet is. Ha ez sikerül akkor nagyobb eséllyel tudod értékesíteni alkotásaidat is.

Tehát figyeld a trendeket és vedd figyelembe a vásárlók igényeit! Ha ezt teszed sikeresebben adhatod el műveidet.

2. tipp

Használd a “Minden út Rómába vezet” elvet!



Amikor az ókori Európában még nem voltak sehol kiépített úthálózatok, akkor ismeretes, hogy a Római birodalom elkezdte ezt kiépíteni Róma és a fontosabb területei, Provinciái között. Utak hiányában az utazó akár hová is akart eljutni bizony könnyebben eltévedhetett mint ma. Ha azonban egy Rómába tartó útra tévedt, akkor ha máshová nem is de oda biztosan “odatévedt”.

Ezt az elvet úgy tudod alkalmazni, hogy Te magad leszel Róma és eléred hogy minden út hozzád vezessen. Magyarul megpróbálsz saját magadra irányítani a festészet iránt érdeklődőket. Eléred azt, hogy valamilyen módon nálad lyukadjanak ki, ha pedig már eljutottak hozzád akkor könnyebb ebből a találkozásból festményeladást csinálni.

Mik lesznek az “útjaid”?

Minden olyan eszköz amivel magadhoz tudod irányítani a vevőket. A teljesség igénye nélkül pl. névjegykártya, kiállítás, Galériákban való jelenlét, meghívók, közösségi médiákban való jelenlét, saját blog, weboldal, online piactereken való értékesítés, e-mail, telefon elérhetőségek, hírlevelek alkalmazása, brossúrák, katalógusok készítése, sajtó megjelenések stb.

Minél több csatornát használsz, és ezeket minél aktívabban, tudatosabban alkalmazod, annál erősebben és nagyobb számban fognak az érdeklődők feléd áramlani amiből aztán eladást tudsz konvertálni.

A további tippekben ezeket fogjuk részletezni.

3. tipp

Legyél jelen Galériákban



Nem biztos, hogy a Galériás eladással tudod a legtöbb profitot elérni, de nagyon fontos mert státuszt ad neked, ha egy vagy több galériában is folyamatosan jelen vagy. Ezzel a vásárlóid szemében értékesebb művészé válhatsz.

A galériákban való jelenlétedet reklámozd, ahol lehet hivatkozzál rá. A galériás értékesítés abban is segít, hogy egy saját árfolyamod alakuljon ki amire szintén hivatkozhatasz, sőt ehhez tartanod is kell magadat.

Fontos tudnod, hogy ha egy vagy több galériával elkezdesz együtt működni akkor a Galériák elvárják tőled, hogy te sem adhatod olcsóbban a képeidet mint amennyiért ők forgalmazzák azokat. Hiszen ha te elkezdenéd olcsóbban árulni, mint a galériák akkor lehetővé tennéd a vevők számára, hogy kikerüljék a galériákat az olcsóbb ár reményében és ez nem is volna tisztességes dolog.

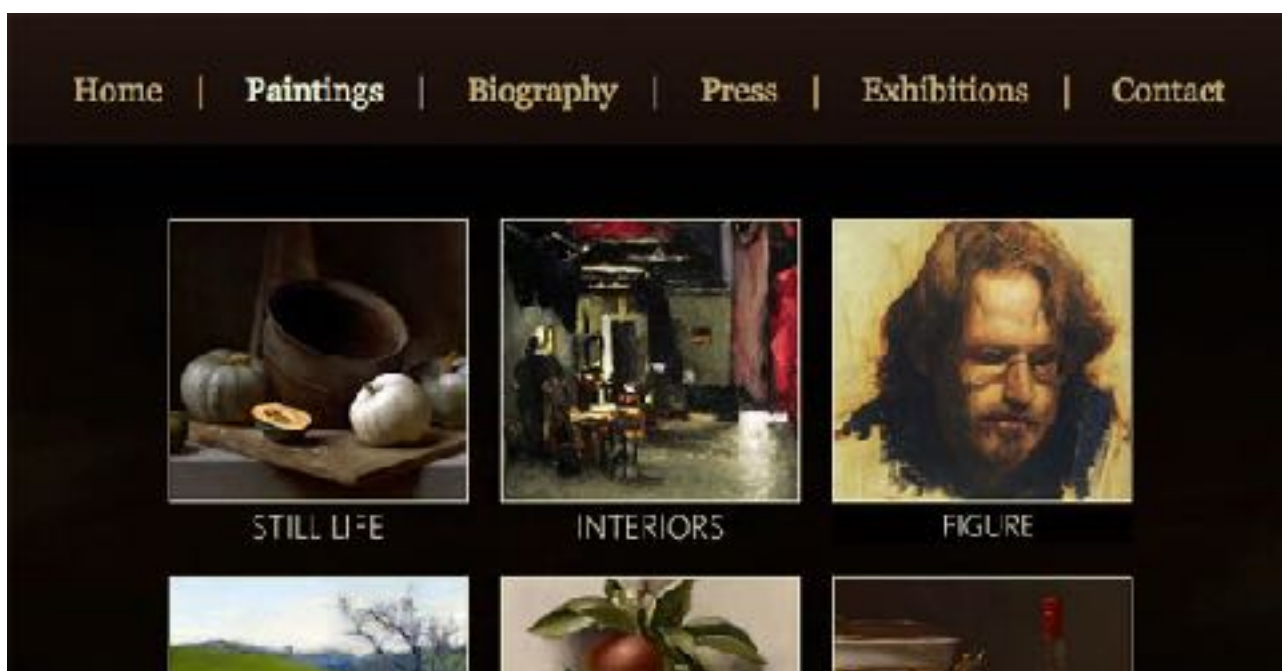
Tehát ezzel elveszíted a galériák bizalmát és támogatását is.

A helyes út tehát az, hogy te sem mész a galériák árazása alá a privát eladások terén, így ár szempontjából a vevőnek is mindegy, hogy tőled vagy a galériából vásárol. Ez szerencsés esetben azt eredményezi, hogy a saját áruid is felfelé mennek és az alkotásaid ára is felértékelődik, végső soron több bevételt eredményezve neked.

Tehát mielőtt galériás értékesítésbe is kezdesz érdemes végig gondolni ezeket a szempontokat is.

4. tipp

Legyen saját weboldalad és blogod



Ma a 21. században az életnek egyre több tevékenysége helyeződik át az online térbe. Az információ szerzés és átadás, a tanulás, a reprezentálás, az üzlet, az eladás és értékesítés, a kapcsolattartás stb. Ezek a területek mindinkább online támogatással vagy éppen teljesen online zajlanak már ma is és ez a tendencia egyre inkább erősödni fog a jövőben is.

Ezt Te sem hagyhatod figyelmen kívül. Neked is haladnod kell a korrallal.

A saját weboldal lehetőséget ad arra, hogy bemutasd alkotásaidat és segíts az érdeklődőknek abban, hogy azokat meg is tudják vásárolni. A weboldaladról az alkotásaidat értékesítő galériákra irányíthatod az érdeklődőket, vagy megadhatod azokat a kapcsolati adatokat, elérhetőségeket, melyekkel közvetlenül tőled is vehetnek.

A blog írással pedig hírt adhatsz arról, hogy éppen hol tarthatsz az alkotói munkádban, mi foglalkoztat, hogyan alkotsz, mi inspirál, mikor és hol lesz legközelebb kiállításod stb. Magyarul a blog írás segít abban, hogy a közönséged jobban megismerjen téged, a művészt, érdekesebbé válhatsz számukra, kicsit ismerőssé is, ezek pedig mind -mind a jövőbeni vásárlás lehetőségét segítik elő.

Másrészt a rendszeres blogolás az irántad táplált érdeklődés folyamatos fenntartására is kiválóan alkalmas.

5. tipp

Az aukciós és apróhírdetős oldalak használata



Különbséget kell tenni az online apróhírdetési és az online aukciós oldalak között.

Az apróhírdetési oldalak közül ma Magyarországon egyeduralkodó a jofogas.hu gyakorlatilag kizárólag itt érdemes hirdetni ha ezt a hirdetési formát választod. Itt gyakorlatilag a hagyományos apróhírdetési módszer szerint lehet hirdetni, csak éppen online.

Aukciós oldalak tekintetében pedig a vatera.hu vagy ha bevállalós vagy és külföldön is szeretnél értékesíteni akkor az ebay.com is szóba jöhet.

Az aukciós oldalak használatakor kizárólag az 1,- Ft-os aukciókkal érdemes indítani ilyenkor a licitálókra bízod, hogy végül is mennyiért fog elkelni a festményed. Bár ez első ránézésre kockázatos lépésnek tűnik, de megfelelő stratégiával és eladási technikákkal így jó eredményt lehet elérni ezeken az oldalakon.

Az 1,- Ft-os kikiáltási ár nagyon vonzó alternatíva egyeseknek és ilyenkor szívesen elkezdnek licitálni a képekre, a dolog pszichológiája az, hogy sokan menet közben már nem akarnak lemondani a licitált tárgyról, így gyakran végül is magasabb összegig is elmennek a licitálás izgalmában mint amennyiért e kezdetekkor megvették volna a képet. Ezt a tényt megfelelő módszerekkel a javunkra tudjuk fordítani és egy ilyen oldalon így gyakorlatilag korlátlan mennyiségű festményt adhatunk el.

Persze összességében lehet, hogy 1-1 kép olcsóbban kel el ilyenkor viszont a sok eladás ezt kompenzálni tudja mert nagy összegű kézpénzáramlás indul be ami finanszírozni tudja a több kép megfestésére fordított időt és anyag és eszköz költséget is. Ráadásul így gyorsan ismertek

lehetünk és hamar kiépíthetünk egy nagyszámú ügyfélkört akiknek egy kisebb részéből később komolyabb vevőket lehet konvertálni.

6. tipp

A szociál média alkalmazása



A szociál média azaz közösségi média napjainkban teljesen összefonódik életünkkel, legtöbbünk nap mint nap kevesebb vagy több időt töltünk különböző szociál média csatornákon. Többnyire szórakozásból, vagy éppen kapcsolatok keresése, kapcsolatok fenntartása, egymással való kommunikáció okán. Filmeket nézünk youtubeon, fotókat osztunk meg egymással instagramon és ismerősnek jelöljük egymást facebookon stb.

A közösségi média egyes elemeit nap mint nap használjuk. A közösségi média lényegét az egymással való közösségi kapcsolódás lehetősége jelenti. Egyszóval szinte mindenkit el lehet ezeken a csatornákon keresztül érni, tehát ha te szeretnéd, hogy mások útja hozzád vezessen akkor erre az egyik legkézenfekvőbb eszköz a közösségi médiák használata erre a célra.

A facebook a fentiekén kívül gyakorlatilag már apróhirdetési és webáruház funkciókat is a kezünkbe ad, a facebook oldal mint mikroblog mellett, így tulajdonképpen egy komplett értékesítési rendszernek is tekinthető amely akár ingyenesen is funkcionál.

+1. tipp

Tanulj, és bővítsd az ismereteidet



Próbálj naprakész maradni a festményeladás, art marketing területeken is, igyekezz minden új dologgal kapcsolatosan képben lenni, hogy azonnal az elsők között tud kihasználni az új lehetőségeket, megelőzve ezzel a konkurenciádat!

Az is fontos, hogy a festészetedben képezd magad, hogy fent tudjad tartani a folyamatos fejlődést, meg tudjál újulni ezzel segítve elő az érdeklődés folyamatos frissen tartását személyed és művészeted iránt.

Szóval folyamatosan tanulj, fejlődj és gyarapodj!

Ezekhez szerencsére ma már az interneten egyre több hazai is számtalan külföldi forrás is rendelkezésedre áll. Rengeteg weboldal, blog, fórum foglalkozik a fenti témákkal.

A KINVA ART Festőművész Blogon rendszeresen olvashatsz érdekes szakmai cikkeket a festészetéről és az Art Marketingről egyaránt. Olvasd hát rendszeresen KINVA ART Festőművész Blogot, melyet az <https://onlinefestotanfolyamok.com/blog/> címen ide kattintva megtalálasz!

Egyébként Gratulálok neked! Hiszen már egy komoly lépést megtettél az információ szerzés felé azzal, hogy letöltötted ezt a kis kiadványt!

Javaslom továbbá Facebook és youtube oldalaim lájkolását és követését így mindig azonnal értesítést kapsz a legújabb szakmai cikkekről és szakmai videóim érkezéséről egyaránt!

Facebook oldalam elérhetősége: <https://www.facebook.com/KINVA.ART/>

Youtube csatornám elérhetősége: <https://www.youtube.com/user/kinvaart1>

Sikeres és örömteli alkotói munkát és a művészetedben való fejlődést valamint eredményes festményeladásokat kívánok neked!

Szeretettel:
Nagy Krisztián - KINVA