

כמה נקודות על מכירה וחשיפה | מכתב אישי לאמנים

משיחות שלי עם אמנים, אני נתקל מדי פעם בתגובות של אכזבה ותסכול על זה שהם לא מוכרים עבודות ובמקביל עולה השאלה היכן כדאי להציג תערוכת יחיד או להשתתף בתערוכה קבוצתית?

1 חשוב להבין שמכירה היא תוצאה המבוססת על נוסחה פשוטה:

חשיפה + עבודות מעניינות + מחיר סביר = מכירה
אם לא מתקיים אחד מהסעיפים הללו, לעולם לא תהייה מכירה!

2 אמנות זה לא עסק כלכלי. ומי שחושב שזה כך, מציע לו לפרוש מהתחום ומהר.
אמנות זו דרך חיים שמאפשרת לך לבטא את עצמך, אם בשלב מסוים מתקבלת הכרה, אז אפשר למכור את העבודות במחיר ראוי ומכובד.
אך עד שההכרה תגיע (אם בכלל) מומלץ למכור את היצירות במחיר צנוע, כדי להניע את היצירה הבאה ולא להיכנס לתסכולים ואכזבות.

* יש את הדוגמא הטובה ביותר של האמן מאיר פישחזדה ז"ל שבתחילת דרכו מכר עבודות ב \$100, וכשקיבל את ההכרה, עבודותיו נמכרו ב \$100,000.

3 גם כשמציגים עבודות בתערוכה רגילה, יש אחד או שנים שמצליחים למכור שאר המציגים לא מוכרים. אז מי האשם? מארגן התערוכה או העבודות שלא הצליחו להרשים את הצופה?

רוב הרוכשים עבודות של אמנים לא ידועים, קונים עבודה כי היא יפה/התחברו אליה רגשית או שהיא מתאימה לסלון, ולא אספנים הקונים עבודה להשקעה לטווח ארוך...

4 אמנות זה כמו ריצת מרתון ארוכה, קשה ומתסכלת לקו המטרה מגיעים מעטים מאד. השאר פורשים, נופלים או פשוט מגיעים לסוף המרוץ מותשים בהליכה.
כמו שלמרוץ צריכים להגיע מוכנים מנטאלית וגופנית, להיות אמן צריך לדעת את כללי המשחק ובעיקר לייצור סגנון אישי, ייחודי ועבודות מעניינות היוצרות עניין ובלטות בתחום.

5 כיום הפלטפורמה הווירטואלית תופסת מקום נכבד בעולם האמנות, דבר המאפשר לאמן לקבל קידום וחשיפה בצורה רצופה וקבועה במחיר סמלי – ללא צורך לשבור "תוכנית חיסכון".

לסיכום. יש אמנים שמציגים דף אמן ומוכרים. יש אמנים שעם תחילת הצגת העבודות הם נחשפים ומקבלים הזמנות להשתתף בתערוכות ויש אמנים שמגיעים אליהם לחוגי אמנות. המכירה היא חשובה אבל היא לא חזות הכל.

* * *

המעוניינים לערוך לעצמם תערוכת יחיד או להשתתף בתערוכה קבוצתית ומתלבטים היכן:

בתקופה שכל קיר עם ספוט הופך לגלריה ומארח תערוכה, אני יכול רק להמליץ למתלבטים, לבחון אם מתקיים פרמטר אחד מ-3 הפרמטרים העומדים לבחינה, אז כדאי לערוך שם את תערוכת היחיד או לקחת חלק בתערוכה קבוצתית.

1. האם מגיע קהל למקום, והעבודות מקבלות חשיפה ראויה במהלך כל תקופת התערוכה. (לא לקחת בחשבון את אלה שמגיעים לפתיחה, שהם בעיקר משפחה, חברים ושכנים).

2. הגלריה או התערוכה מהווים משקל מכובד בקורות חיים שלך.

3. לגלריה או לחלל יש חוג לקוחות שרוכש עבודות אמנות מעניינות ומיוחדות באופן קבוע. אם מתקיים פרמטר אחד – כדאי להציג במקום. אם שום פרמטר לא מתקיים, ההמלצה שלי - חבל על הזמן ובעיקר על הכסף.

לאילו המעוניינים לערוך תערוכת יחיד, אשמח ליצירת קשר ולבחון במשותף אפשרות להקמת תערוכת יחיד משלך, החל מגיבוש המסגרת האמנותית, מציאת גלריה ואופן הצגת התערוכה.