

## چگونه در فروش تابلو و مجسمه های خود موفق باشیم؟

16 خرداد 1396

در دنیای مدرن امروز هنرمندی که تنها دست به خلق اثر هنری می‌زند، موفق نیست، بلکه هنرمند موفق کسی است که از طرق مختلف در پی گسترش و نشان دادن اثر خود باشد. بدانید که دوران هنرمندان گرسنه و مخاطبین نخبه و گلچین به پایان رسیده است. امروزه هنر آغوش خود را برای عموم باز کرده است....



به طور کلی فروش تابلوها و مجسمه‌های شما به عوامل متفاوتی بستگی دارد، از جمله ویژگی‌های فردی و اجتماعی هنرمند، ویژگی‌های زیبایی‌شناختی بصری تابلوی نقاشی، مواد و متریال به کار رفته در آن و سبک و تکنیک آن و... همچنین نقش واسطه‌ها چون گالری‌ها و نگارخانه‌ها و در نهایت سازوکار بازار و قیمت‌گذاری صحیح بر فروش بهتر موثر خواهد بود. اما قبل از فروش تابلوها و مجسمه‌های خود و ورود به بازار هنر نکاتی وجود دارد که هر هنرمند باید در نظر بگیرد. بسیاری از هنرمندان خود به تنهایی به فروش آثار خود یا به صورت آنلاین، یا در آتلیه‌ها و آرت‌فرها و نمایشگاه‌های خصوصی اهتمام می‌ورزند. اما صرف اینکه یک هنرمند باشید و در کار خود تبحر داشته باشید به این معنا نیست که آثار شما از فروش خوبی برخوردار خواهد شد، حقیقت این است که بسیاری از هنرمندان برای فروش آثار هنری و مارکتینگ آثار خود در تلاشند و غالباً اگر با تکنیک‌های فروش آشنایی نداشته باشند، شکست خواهند خورد.



در اغلب مواقع که از هنرمندان پرسیده می‌شود که چگونه تابلوهای خود را به فروش می‌رسانید، علاوه بر اینکه ممکن است پاسخ‌هایی دریافت کنید که از نیوع آنها سرچشمه می‌گیرد در اکثر مواقع خواهید شنید که "من تابلوهایم را به فروش نمی‌رسانم." برای حل این مشکل تیم آرتیبیشن قصد دارد که نکات اولیه و کاربردی، برای فروش تابلوها و مجسمه‌های شما را بازگو کند تا راهگشای بازار شما و رشد و پیشرفت هنر شما شود:

## اولین اصل و معما این است که تابلو و مجسمه‌های خود را به چه کسی

## باید بفروشیم؟

پاسخ این سوال در واقع کلید موفقیت ما در فروش تابلوها خواهد بود. برای موفقیت در فروش هنرتان باید به گذشته فروش آثار خود عمیق‌تر بنگرید، اگر پیش ازین موفق به فروش آثاری شده‌اید باید بدانید خریداران آثار شما عموماً چه کسانی بوده‌اند؟ با نگاهی طولانی به نحوه فروش آثار خود وجوه اشتراک خریداران خود را بیابید. بدانید علاقه مشترک این افراد چه بود است؟ مخاطبان ایده‌آل خود را شناسایی کنید، آن‌هایی را که کارشان به هنر شما ارتباط دارد را پیدا کنید و چگونگی استفاده از هنر شما توسط مخاطب را باید به خوبی در نظر بگیرید.

---

**بیشتر بخوانید: چگونه در فروش و ارائه آثار عکاسی، پرفورمنس، اینستالیشن و ویدئوآرت موفق عمل کنیم.**

---

در هر حال شما ابتدا با شناخت هنر خود نوع خریداران خود را مشخص کنید، اینکه آیا آنها مجموعه‌داران جدی هستند یا خریداران فصلی؟ ممکن است مجموعه‌داران خصوصی اصلاً برای خرید آثار شما اصلاً مناسب نباشند یا شاید آثار شما بیشتر پاپولار باشند و برای پروژه‌های عمومی هنر مناسب باشند، گاهی اوقات هنرمندان و یا حتی گالری‌داران تمرکز بیش از اندازه‌ای را بر روی مجموعه‌داران کلکسیونرها صرف می‌کنند و در نهایت مردم عادی و مخاطبان معمولی هنر و پرورش علاقه بلقو آنها را نادیده می‌گیرند، شما باید هر فرد را به عنوان یک مجموعه‌دار در نظر بگیرید. حتی ممکن است در بسیاری از مواقع و البته بسته به نوع هنر شما، خیلی از مکان‌ها و فضاهای خالی عمومی مثل فروشگاه‌ها، کافه‌ها، رستوران‌ها و کتابخانه‌ها برای دیده‌شدن هنر شما و تشویق مخاطبان برای دنبال کردن هنر شما و خرید آثار شما تاثیر مثبت زیادی خواهد داشت. در هر حال مشتریان و خریداران تابلوهای خود را خوب بشناسید و انرژی خود را صرف افراد درست کنید. هر کسی برای خرید اثر شما و رشد فروش آثار شما مناسب نخواهد بود پس پول و وقت خود را ذخیره و انرژی خود را صرف آن‌ها نکنید.



با سازمان‌های عمومی و پروژه‌های هنری ارتباط ایجاد کنید و سعی کنید برای ارائه آثار هنری خود و همچنین برای همکاری‌های بیشتر و فروش تابلوهایتان به دنبال ایجاد ارتباط باشید، از هنر خود برای آنها صحبت کنید نحوه شکل‌گیری اثر و الهامات شما در کارهایتان و سبک کار خود را برای مخاطباتان روشن کنید؛ در واقع کار خود را به خریداران تابلوهایتان آموزش دهید.

با این کار در مخاطبان و خریداران جدید خود و حتی اگر نهایتاً برای خرید تابلوها و مجسمه‌های شما اقدام نکنند اما در بلند مدت تاثیرات مثبتی با ارائه آثار هنری شما برای عموم مردم خواهند توانست در دراز مدت شما را به مخاطبان عمومی بشناسانند و یا بازار هنری شما را گرم کنند.

همچنین برای فروش بهتر، قیمت اثر خود را مناسب قرار دهید، برای قیمت‌گذاری آثار خود چند نکته را در نظر داشته باشید، قیمت آثار هنرمندان هم تراز شما می‌تواند یک راه برای تعیین قیمت آثار شما باشد، هنرمندان هم‌نسل و کسانی که هم تکنیک شما هستند و یا با تجربه برگزاری نمایشگاه و فروش مشابه هستند... در واقع از قیمت بازار مطلع باشید، قیمت آثار اولیه خود را ارزان‌تر و سپس بعد از رشد آثار و تثبیت خود در بازار قیمت آثار بعدی خود را به صورت صعودی خواهید توانست افزایش دهید.

---

**بیشتر بخوانید: 6 پیشنهاد برای فروش بهتر تابلوی نقاشی**

---

در قیمت‌گذاری اثر متغیرهایی چون میزان تثبیت و معروفیت هنرمند، اندازه تابلو سبک اثر تکنیک هنرمند و چگونگی آموزش هنری او و موفقیت‌های هنری هنرمند بسیار موثر است. همچنین تاریخ خلق اثر و مواد و متریال به کار رفته در آن به عنوان مثال ارزش نقاشی‌های رنگ روغن و گواش بیشتر از آبرنگ و سایر تکنیک‌ها دارند و یا نقاشی‌هایی که روی متقال و کتان کشیده می‌شوند، نرخ بالاتری نسبت به نقاشی‌های کشیده شده بر کاغذ دارند و... در واقع دوام و بقای تابلوی نقاشی عاملی مهم در افزایش قیمت است. در واقع کتان از کاغذ مقاوم‌تر است و تفاوت قیمت آنها هم ناشی از همین امر است.

اما اگر هیچ اطلاعی از قیمت آثار خود ندارید می‌توانید بازار را تست کنید و تخفیف‌های خوب را شامل آثار خود کنید، همچنین کارشناسان هنری گالری‌ها می‌توانند در این زمینه راهگشای شما باشند. اما در کنار فروش حقیقی و حضوری، باید توجه ویژه‌ای به فروش اینترنتی و مجازی داشته باشید، فروش آنلاین آثار هنری در سال‌های اخیر به شدت رو به رشد و افزایش بوده است.

## چگونه فروش تابلوهای نقاشی و مجسمه‌های خود را از طریق آنلاین ارتقا دهیم؟



در دنیای مدرن امروز هنرمندی که تنها دست به خلق اثر هنری می‌زند، موفق نیست، بلکه هنرمند موفق کسی است که از طرق مختلف در پی گسترش و نشان دادن اثر خود باشد. بدانید که دوران هنرمندان گرسنه و مخاطبین نخبه و گلچین به پایان رسیده است. امروزه هنر آغوش خود را برای عموم باز کرده است و فضای جدید هنرمند را به حفظ کیفیت کاری خود هم به صورت آنلاین و هم آفلاین مجبور می‌کند.

مثل تمامی تجارت‌های کوچک و همکاری‌های بزرگ اجتماعات هنری نیز جایگاه خود را در فضای آنلاین و اینترنتی پیدا کرده‌اند. از طریق فیسبوک و اینستاگرام و... شما می‌توانید بسیاری از هنرمندان شبیه به خود و طرفداران آثار خود را پیدا کنید که این اتفاق خود باعث به وجود آمدن فرصت‌هایی برای شما می‌شود که در روش‌های سنتی و خارج از فضای اینترنتی برای شما غیر ممکن می‌بود.

در اینستاگرام چون هدف اولیه به اشتراک‌گذاری عکس است فضای مناسبی در آن برای هنرمندان ایجاد شده است تا آثار خود و تمامی مراحل ساخت اثر هنری و حتی فروش آنها را به راحتی انجام دهند. طبق تحقیقات "ووگ" این فضا کاملاً مساعد برای فروش مستقیم آثار یک هنرمند و دیده شدن آنها توسط مخاطبین بی‌شمار است. فقط به این فکر کنید که تعداد مخاطبینی که از طریق اینستاگرام برای خود جذب کنید می‌تواند چندین برابر نمایشگاه‌های واقعی باشد. برای ارتقای کارهای هنری خود و نحوه استفاده از اینستاگرام برای ارائه درست آثار هنری خود، گالری آنلاین آرتبیشن با شما همراه خواهد بود: برای قدم اول شما باید از به اشتراک‌گذاری هر عکسی خودداری کنید، صفحه خود را هنری نگه دارید و صرفاً عکس‌ها و پست‌هایی را قرار دهید که باعث شکل‌گیری چهره هنری شما در فضای مجازی شود.



تمامی مراحل خلق اثر هنری، اثر کامل‌شده و تمامی چیزهایی که از آنها الهام می‌گیرید، موفقیت‌هایی که کسب می‌کنید و حتی گزارش اتفاقات زندگی هنری خود را با طرفداران و مخاطباتان به اشتراک بگذارید. اینستاگرام صرفاً نشان‌دهنده عکس‌های شما نیست بلکه نشانگر برند کاری شما و زندگی هنری شما نیز هست.

عکس‌هایتان را با کیفیت بالا به اشتراک بگذارید. عکس‌هایی که کیفیت خوبی دارند و دید هنری شما را نشان می‌دهند را به اشتراک بگذارید. کاربران اینستاگرام به دنبال عکس‌هایی با نگاه متفاوت و کیفیت بالا هستند. شما با استفاده از فیلترهای رنگی موجود در اینستاگرام فضاهای مناسب برای عکس‌های آثار خود ایجاد کنید. کیفیت عکس در اینستاگرام به مراتب مهم‌تر از فیسبوک و حتی توئیتر است. به‌عنوان مرتبط و خوب برای عکس‌هایتان فکر کنید؛ شما به راحتی می‌توانید در پس هر اثر، داستان هنری خود را قرار دهید. متنی که چشم بیننده را به خود جذب و او را تحت تاثیر قرار می‌دهد. جمع حاضر در اینستاگرام با آغوش باز داستان شما را دنبال کرده و علاوه بر اینکه در مورد اثر شما نظر می‌دهند، عکس و متن شما را به اشتراک خواهند گذاشت. پس عنوان و متنی انتخاب کنید که ذهن مخاطب را مشغول کرده و او را وادار به پیگیری بیشتر عکس‌های شما کند.

فراموش نکنید هدف شما برای استفاده از اینستاگرام، شناساندن چهره هنریتان به دیگران است. پس حتی اگر عکس معمولی از آسمان، ناهار و یا شامی که خورده‌اید را به اشتراک می‌گذارید فراموش نکنید که آنها را نیز همچون عکس هنری‌ای که به سبک خود شماست در صفحه قرار دهید. عکس‌های عادی از زندگی روزمره شما کمک زیادی به شکل‌گیری وجهه هنری شما خواهد کرد.



# اما باید هرچند وقت یکبار عکس و مطلب در اینستاگرام بگذاریم؟

بر اساس بررسی‌های سیستم نظم‌دهند [پست‌های اینستاگرام که بر روی 61000 پستی که بیشترین پسند و نظر را داشته‌اند انجام شده بود، نتایج زیر به دست آمد که ساعت 2 بامداد و 5 بعدازظهر بهترین زمان برای جلب نظر طرفداران هستند. بدترین ساعات هم 9 صبح و 6 عصر می باشد. همچنین بهترین روز برای گذاشتن عکس روز چهارشنبه است.

هنگامی که می‌خواهید عکسی را به اشتراک بگذارید کیفیت مهمتر از کمیت است. طوری عکس بگذارید که ذهن مخاطب را درگیر کند. از به اشتراک گذاشتن عکس‌های بی‌کیفیت و بدون معنی خودداری کنید. یکی دیگر از راه‌های مهم برای جذب طرفدار و بینند [بیشتر در اینستاگرام استفاده از هشتگ (#) است. گروه‌بندی‌های موجود در اینستاگرام براساس هشتک‌ها ایجاد می‌شود و انتخاب چند هشتک مناسب در عنوان عکس باعث قرار گرفتن عکس شما در گروه‌بندی‌های اینستاگرام خواهد شد.

## بیشتر بخوانید: فرایند فروش عکس و راه‌هایی برای جذب بازار عکس

### در اجتماعات هنری اینستاگرام شرکت کنید.

همانند دیگر شبکه‌های اجتماعی اگر به دنبال گسترش هرچه بیشتر هنر خود در فضای مجازی هستید باید بیشتر با طرفداران خود و هنرمندان دیگر مشارکت داشته باشید. اول از همه به این فکر کنید که مخاطب مورد قبول شما چگونه باید باشد! وقتی که صفحه خود را در اینستاگرام راه‌اندازی کردید ابتدا به دنبال هنرمندان و آثار آنها از طریق نام کاربری و یا هشتک آنها باشید. از این طریق شما راحت‌تر مخاطبان هنری و مورد نظر خود را پیدا خواهید کرد. صفحه هنرمندان و یا دوستانی را دنبال کنید که در روند خلق اثر هنری نقش الهام‌بخشی برای شما دارند. که با این کار و دیدن آثار و عکس‌های آنها می‌توانید دید خود را بهتر کرده و وسعت ببخشید.

همواره نظرات خود را در مورد عکس‌هایی که می‌پسندید بیان کنید. با این کار شما یک مکالمه خوب با خالق اثر هنری ایجاد می‌کنید. خود این علاوه بر اینکه باعث ایجاد فضای دوستی و هم باعث دیده شدن بعد شخصی شما به عنوان هنرمند و یک بینند خوب خواهد شد. باور کنید با همین کار کوچک و شروع ارتباط بسیاری از فرصت‌های عالی سراغ شما خواهند آمد.



اما در این حین باید توجه داشته باشید که از تبدیل شدن به فروشنده صرف خودداری کنید. شاید تنها دلیل استفاده شما از اینستاگرام نشان دادن آثار خود و فروش باشد اما مواظب باشید که در طولانی مدت در دید طرفدارانتان صرفاً به عنوان یک فروشنده اثر هنری تبدیل نشوید. چهره‌ای که از خود می‌سازید بیشتر بر مبنای ایجاد برند هنری خود و سبک هنری خاص و ارتباط با مخاطب باشد. مطمئن باشید اگر کارهای شما، زیبا و جذاب باشد بعد از مدتی بدون آنکه خودتان برنامه‌ریزی کرده باشید خواهید دید که مشتری‌های زیادی سراغ شما خواهند آمد و به راحتی آثار خود را خواهید فروخت.

### از تمامی مراحل کار خود عکس بگذارید.

نباید صرفاً به عکس نهایی اثر اکتفا کنید. همیشه از تمامی مراحل کار خود عکس بگذارید و با عنوان‌ها و داستان‌های خاص ذهن مخاطب را درگیر کرده و او را کنجکاو کنید. در این حالت مخاطب شما بی‌صبرانه منتظر تمام شدن کار و دیدن آن خواهد شد. همچنین می‌توانید از #به‌زودی نیز استفاده کنید و فضای کاری را مرموز نشان دهید. برای ارتقا هنر خود و دیدن صفحات شرکت‌های بزرگ و هنرمندان معروف و گذاشتن نظر مهم است. این کار را همواره انجام بدهید و سعی کنید با آنها ارتباط ایجاد کنید. حتی اگر آنها صفحه شما را بلافاصله پسند نکنند شما ارتباط کوچکی را آغاز کرده‌اید و تاثیر این ارتباط‌ها در آینده و به مرور آشکار خواهد شد.

رزومه آنلاین، وب سایت و آدرس ایمیل خود را در صفحه اینستاگرام (قسمت بیوگرافی) قرار دهید. چون خریداران شما بعد از دیدن عکس شما به سراغ شما خواهند آمد و مایل به ارتباط با شما خواهند شد. پس شما باید آماده باشید و همه چیز را از قبل آماده کنید.

فراموش نکنید که ابتدا ارتباطی خوب و مطمئن با مخاطب ایجاد کنید و سپس دست به فروش آثار خود بزنید. از خود چهارچوبی صرفاً پولی نسازید. از بین عکس‌هایی که به اشتراک می‌گذارید چند قلم از آنها را برای فروش ارائه دهید و فضای صفحه خود را بیشتر به فضای ارائه هنر تبدیل کنید نه فضای تجارت هنر در این حالت فضای اینستاگرام شما فشاری بر خریدار و بیننده وارد نمی‌کند و آنها با آرامش کامل مطالب را بررسی کرده و در صورت تمایل قلبی خود اقدام به خرید می‌کنند. البته همین فضا در مورد صاحب اثر و صاحب صفحه نیز صادق است. هنرمند بدون داشتن استرس نمایشگاه‌ها و گالری‌ها به راحتی آثار خود را عرضه می‌کند.



به مرور هرچه بر تعداد طرفداران شما افزوده شود تعداد نفراتی که عکس‌های شما را به اشتراک گذاشته و به دوستان خود پیشنهاد و یا آنها را تگ می‌کنند بیشتر خواهد شد. حتی ممکن است عکس شما در کمترین زمان توسط هزاران نفر دیده واقع شود.

از فضاهای مجازی دیگر مثل فیسبوک نیز بهره‌مند شوید. بعد از اینکه اینستاگرام توسط فیسبوک خریداری شد شما به راحتی می‌توانید از طریق ایجاد لینک در فیسبوک دوستان خود را به اینستاگرامتان دعوت کنید. با این کار افراد بیشتری کارهای هنری شما را خواهند دید. همچنین می‌توانید آدرس وب سایت خود را در اینستاگرام و آدرس اینستاگرام را وب سایت خود قرار دهید و تبادل عکس کنید با این فضا وب سایت شما نیز بارها و بارها توسط افراد مختلف دیده خواهد شد.

باید بدانید هرروز تعداد کاربران فضای مجازی افزوده می‌شود و تکنولوژی جدید نیز در حال تکامل خواهد بود پس با فعال بودن در اینستاگرام همواره به روز باشید.

پس اگر همچنان عضو اینستاگرام نشده‌اید همین امروز اقدام به ایجاد صفحه کنید و اولین عکس خود را به اشتراک بگذارید و فراموش نکنید که صفحه گالری آرتیبیشن را نیز دنبال کنید. در صورتی که به دلیل مشغله کاری و یا به هر دلیلی علاقه‌ای به ایجاد صفحه اینستاگرام ندارید گالری آنلاین آرتیبیشن می‌تواند شما و هنرتان را از طریق شبکه‌های مجازی مختلف هنر شما را پرزنت نماید. بنابراین به راحتی با پیوستن به گالری آنلاین آرتیبیشن خواهید توانست ارائه درستی از خود و هنرتان به عمل برسانید.

