

Владимир Вареца

**Я
нарисовал!
Как
продать
картину**



Владимир Вареца

Я нарисовал! Как продать картину

«Издательские решения»

Вареца В.

Я нарисовал! Как продать картину / В. Вареца — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-512621-4

Каждый художник знаком с этой проблемой — всё завалено и завешено картинами, этюдами и прочими художественными произведениями, но никто их не покупает. Эта книжка будет интересна как начинающим, существующим и будущим художникам, так, надеюсь, и матерые профессионалы найдут в ней рациональное зерно и информацию к размышлению.

ISBN 978-5-00-512621-4

© Вареца В.
© Издательские решения

Содержание

Предисловие	6
С чего начиналось искусство и востребованность произведений	7
Продажи спонсора или спонсорские продажи	9
Профессиональные художники	10
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Я нарисовал! Как продать картину

Владимир Вареца

© Владимир Вареца, 2020

ISBN 978-5-0051-2621-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Каждый художник знаком с этой проблемой – всё завалено и завешено картинами, этюдами и прочими художественными произведениями, но никто их не покупает. Мысль о написании этого небольшого анализа-руководства возникла спонтанно, после прочтения нескольких буклетов зарубежных авторов.

Я не оговорился про буклеты. При существенной стоимости и красивости, информации там практически нет. Чистый бизнес и ничего для человека. В противовес этим бизнесменам, есть желание донести мысли и наблюдения именно адресно. Эта книжка будет интересна как начинающим, существующим и будущим художникам, так надеюсь и матерые профессионалы найдут в ней рациональное зерно и информацию к размышлению.

Допускаю, что этот анализ может войти в диссонанс с определенными канонами творчества. Но, как и всякое независимое мнение, имеет право на существование. Все примеры, которые будут приводиться в тексте, ни в каком случае не могут быть переведены на личности. Касаться стилей, техник или направлений живописи каких либо художников. Любое совпадение случайное.

Речь пойдет о живописи, но в целом применимо к любому виду или направлению творчества. И еще, живопись, живописное произведение, писать картину – в данной книжке означает словом РИСОВАНИЕ и его производными.

И проще, и не конфликтует с написанием текста.

Вопрос – продавать или нет, даже не стоит.

Стоимость художественных материалов и затраченное время, не говоря уже об отсутствии места в мастерской, должна быть хоть минимальная, но отдача.

Живопись, это самая обычная работа, только красивая. Каждая работа оплачивается.

Тем более, что нужно развиваться дальше и эти усилия тоже потребуют финансирования. Никто не может гарантировать 100% успех после прочтения и принятия к сведению данной книжки, но ваши шансы к продажам заметно улучшаться.

Принимать или не принимать данный анализ и рекомендации – ваш выбор.

С получением диплома учеба не заканчивается. Художник учится всю жизнь!

С чего начиналось искусство и востребованность произведений

Мы все знаем, что с древнейших времен человек не только старался выжить.

Все слышали про рисунки древнего человека и видели фотографии изображений из древних пещер. С какой целью были сделаны эти наскальные рисунки, можно только предполагать. Но это уже был доисторический художник.

Далее, появлялись орудия труда, оружие, посуда и одежда. И явно с эстетической целью на предметы наносился различный орнамент. Практической пользы от этих рисунков не было. Так возникло и выросло эстетическое восприятие, отличающее человека от животных.

Уже в те времена искусство было востребовано.

Художник – человек, занимающийся изобразительным искусством.

Далее, по мере развития человека и появления общества, были востребованы уже профессиональные художники.

Это всё есть в истории искусства и нет смысла повторяться.

Наряду с знаменитыми художниками были и малоизвестные, так как далеко не каждый мог позволить купить настоящую картину – пейзаж, портрет, натюрморт и прочее.

Неизвестные художники, ремесленники, как раз и обслуживали сегмент неплатежеспособных граждан. Как видите, спрос был в любые времена. Предложения было только намного меньше. По понятным техническим и социальным причинам.

Востребованность есть и сейчас.

Чем выше уровень жизни человека, тем более востребовано искусство.

Предложений только намного больше. Но это не значит, что картину или другое произведение невозможно продать.

Вы могли слышать приблизительно такое высказывание «рисовать научился, а продать не научился» или «художник должен быть бизнесменом». Это бред, и очень вредный.

Художник должен рисовать, а не торговать. Если у вас есть зачатки хорошего торговца, то, к сожалению, художник из вас стандартный.

Это плохо? Совсем нет. Это как все. Способность к бизнесу и способность к творчеству разные полюса магнита и они не могут сходиться вместе.

Для желающих более подробно выяснить эти нюансы, существуют работы психологов в свободном доступе. Наши способности не универсальны. У каждого человека мозг работает по-разному, но за определенные умения отвечают похожие области серого вещества под черепной коробочкой.

Далее рассмотрим и проанализируем различные варианты продажи живописного произведения. Начнем с самых благоприятных и постепенно дойдем до самых, мягко говоря, неудобных. Но это не значит, что невозможных.

Потом рассмотрим методы и способы как увеличить или вообще начать продавать и привлекать соответствующую аудиторию.

**Запомните главный принцип продаж – на всякий товар, есть свой покупатель!
На всякое живописное произведение есть свой ценитель и человек, который захочет это купить! И это не один человек!**

Во время сотворения мира выходные для труда художников предусмотрены не были!

Продажи спонсора или спонсорские продажи

Это самый благоприятный вид торговли художественными произведениями.

Главную роль тут играет спонсор, который вас рекламирует и организует продажи, выставки, мастерские и прочее необходимое.

В качестве такого спонсора может выступать член семьи, родственник или близкий знакомый с деловой хваткой и очень большими возможностями, как финансового, так и общественного характера.

Что интересно в реализации всего этого комплекса, что вас всем обеспечат и ваша задача будет сводиться к некоторым не напрягающим моментам. Иногда создавать свои шедевры и посещать мероприятия, ваши выставки и презентации.

Мало того, и не нужно смеяться, вы даже можете не иметь никакого художественного образования. Захотите, купят. Имея такое подкрепляющее движение для вашего творчества, вы даже не узнаете про наличие этой книжки.

Поэтому, идем дальше. Но у вас есть направление к изысканиям.

Кто из ваших знакомых или родственников сможет хоть частично решить часть технических проблем продаж и рекламы? Вспоминаем и анализируем.

Профессиональные художники

Особая категория художников имеющих только одну профессию. Допустим, художник живописец.

Мало того, что желательно иметь максимальное художественное образование.

Ваш уровень мастерства должен быть огромным. Желательно состоять в творческом союзе и чем солидней, тем лучше.

Творческий союз, это как условный знак качества.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.