



Art Business

O Art Business prepara o participante para refletir sobre os novos modelos de negócio das artes visuais. Ele se aprofunda em temas importantes do ponto de vista comercial, como sistema mercadologia, finanças e marketing. Da mesma maneira, estimula por meio de desafios a produção de mídias digitais e projetos estratégicos. É um curso que faz você repensar o universo da arte contemporânea como plataforma de negócios.

Sobre a plataforma de ensino a distância

Nossa plataforma de ensino foi concebida para funcionar de forma colaborativa e com o propósito de criar uma comunidade de pessoas com interesse em expandir seu conhecimento sobre arte.

Para isso, utilizamos o que há de mais moderno em relação ao ensino a distância, proporcionando uma experiência única para os alunos. Como a plataforma é gamificada, muitas empresas a usam para selecionar pessoas com conhecimentos avançados em arte e que já passaram por um processo de aprendizado confiável.

Metodologia de ensino – a experiência como aprendizado

- **Gamificação da Estrutura de Ensino**

Gamificação é o uso de mecânicas e dinâmicas de jogos para engajar pessoas, resolver problemas e melhorar o aprendizado, motivando ações e comportamentos. Nossa plataforma é a única no Brasil de Arte e Educação que é gamificada.

- **Interdisciplinaridade como Experiência**

Todos os cursos são interdisciplinares e se baseiam na experiência como forma de aprendizado. A consequência disso é que o aluno aprende de forma mais simples e direta.

- **Projetos Aplicáveis e Colaborativos**

Todos os projetos desenvolvidos em nossa plataforma incentivam o trabalho colaborativo e aplicável no mercado das artes visuais.

- **Ênfase no Sistema Mercadológico**

Todos os cursos dão ênfase ao sistema mercadológico, propondo novos modelos de negócio como viés de comercialização de determinados objetos.



Certificado

A Certificação Art Business é emitida para os alunos que completam as 6 disciplinas correspondentes. O Certificado Art Business é o único no Brasil focado em mercadologia.

Duração

O curso tem uma duração aproximada de 20 horas contando as atividades que o participante tem que executar.

Programação

O curso é 100% on-line. O participante pode estudar no horário que preferir e utilizar computador, celular ou tablet para acessar as aulas.

As tarefas que são sugeridas no curso são todas aplicáveis em projetos pessoais dos participantes. São tarefas elementares para qualquer tipo de projeto criativo.

Acesso: <http://artbusiness.com.br/>

Contato – comercial@galeriadegravura.com.br

Seguem abaixo os conteúdos programáticos de cada disciplina. Todas elas compõem o curso Art Business.



Sobre o módulo

Mercadologia consiste em um conjunto de técnicas e metodologias para analisar e executar um projeto comercial. Este módulo destina-se aos interessados em aprender o processo mercadológico das artes visuais. Todos os conceitos básicos do sistema mercadológico aplicados na contemporaneidade.

- Aula 1 – Mercadologia;
- Aula 2 – Mecanismos das Artes;
- Aula 3 – Negócios em Arte Visuais I;
- Aula 4 – Negócios em Arte Visuais II;
- Aula 5 – Feiras de Artes Visuais;
- Aula 6 – Exposições de Artes;
- Aula 7 – Leilões de Artes;
- Aula 8 – Mercado das Artes.

Programação

Módulo 100% on-line – Sem prazo para completar.

Acesso: <http://www.artistasvisuais.com.br/cursomercadologia1/>



Sobre o módulo

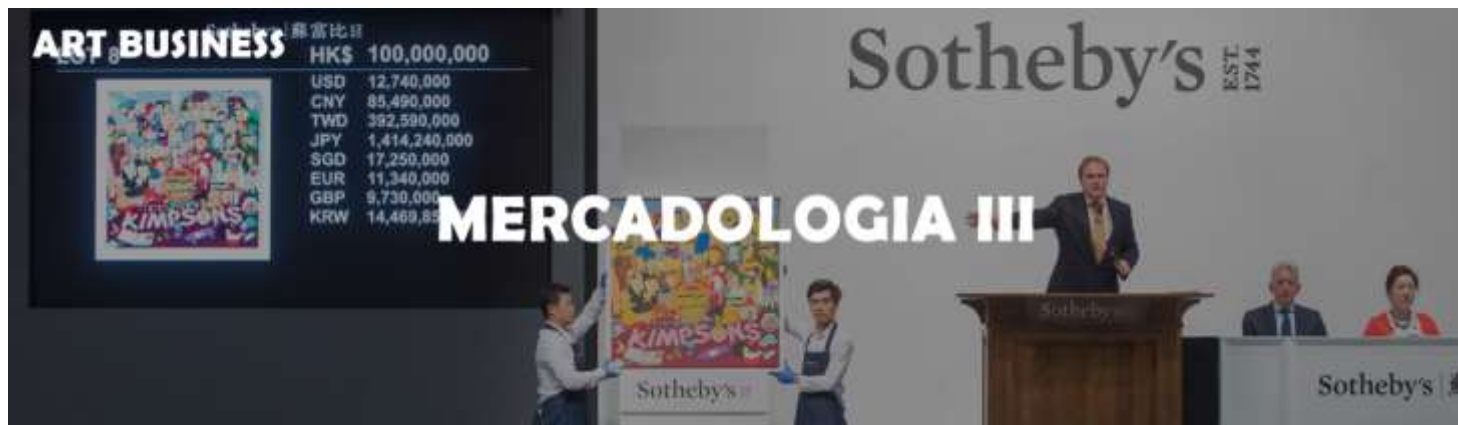
Mercadologia consiste em um conjunto de técnicas e metodologias para analisar e executar um projeto comercial. Este módulo destina-se aos interessados em aprender o processo mercadológico das artes visuais. Todos os conceitos avançados do sistema mercadológico aplicados na contemporaneidade.

- Aula 1 – Sistema Mercadológico das Artes;
- Aula 2 – Valorização das Artes;
- Aula 3 – Precificação de Arte;
- Aula 4 – Colecionismo de Arte (Conceito);
- Aula 5 – Colecionismo de Arte (Técnica);
- Aula 6 – Avaliação de Obra de Arte;
- Aula 7 – Fundos de Investimento em Artes;
- Aula 8 – Startup Art;
- Aula 9 – Internacionalização de uma Galeria .

Programação

Módulo 100% on-line – Sem prazo para completar.

Acesso: <http://www.artistasvisuais.com.br/cursomercadologia2/>



Sobre o módulo

Mercadologia consiste em um conjunto de técnicas e metodologias para analisar e executar um projeto comercial. Este módulo destina-se aos interessados em aprender o processo mercadológico das artes visuais. Todos os conceitos avançados do sistema mercadológico aplicados na contemporaneidade.

- Aula 1 – Projeto Digital;
- Aula 2 – Mercado Digital;
- Aula 3 – Negócios Digitais;
- Aula 4 – Cases de Sucesso;
- Aula 5 – Exposição de Arte em 2020;
- Aula 6 – As Empresas de Artes na Era Digital;
- Aula 7 – Ecossistema de Negócios;
- Aula 8 – Blockchain Aplicado nas Artes.

Programação

Módulo 100% on-line – Sem prazo para completar.

Acesso: <http://www.artistasvisuais.com.br/cursomercadologia3/>



Sobre o módulo

O Módulo Fine Art destina-se aos interessados em aprender o processo de criação e produção de uma Fine Art. O aluno percorre todas as etapas do processo e é inserido no contexto mercadológico da arte contemporânea.

- Aula 1 – Fine Art;
- Aula 2 – Equipamentos;
- Aula 3 – Papéis;
- Aula 4 – Tiragens e assinaturas;
- Aula 5 – Fotografia Autoral;
- Aula 6 – Linguagem Visual Galerias;
- Aula 7 – Fotógrafos Modernos e Contemporâneos;
- Aula 8 – A Fotografia no Mundo;
- Aula 9 – Valorização da Fotografia;
- Aula 10 – Mercado da Fotografia;
- Aula 11 – Redes Sociais na Era Fine Art;
- Aula 12 – Técnicas de Vendas Fine Art;
- Aula 13 – Espaços de Vendas Fine Art;
- Aula 14 – Blockchain na Indústria da Arte;
- Aula 15 – Modelos de Negócios em Áreas Criativas.

Programação

Módulo 100% on-line – Sem prazo para baixar as planilhas.

Acesso: <http://www.artistasvisuais.com.br/cursomercadofineart/>



Sobre o módulo

Um módulo voltado para quem deseja produzir o seu portfólio de maneira profissional, utilizando técnicas de marketing de conteúdo. Os professores que prepararam os módulos são profissionais do mercado e estão semanalmente analisando portfólios para seus projetos profissionais.

- Aula 1 – Portfólio Digital;
- Aula 2 – Behance;
- Aula 3 – Dicas para o portfólio;
- Aula 4 – Prospectar Clientes.

Programação

Módulo 100% on-line – Sem prazo para baixar as planilhas.

Acesso: <http://www.artistasvisuais.com.br/cursoportfolio/>



Sobre o módulo

Quatro aulas + quatro planilhas que ajudarão os participantes a formular preços de sua produção, até mesmo em uma eventual montagem de exposição de arte. A planilha faz todos os cálculos. Basta ter os valores de receita (vendas) e despesas (compras e fixas), que a planilha orienta para o melhor valor a ser cobrado por uma obra de arte ou o valor que um estúdio precisa vender por mês para manter-se ativo.

Aula 1 – Precificação de Obra;

Aula 2 – Precificação de Exposição;

Aula 3 – Taxa Depreciação;

Aula 4 – Importação-Exportação de Obra de Arte - Taxas de Impostos.

Programação

Módulo 100% on-line – Sem prazo para baixar as planilhas.

Acesso: <http://artistasvisuais.com.br/cursofinanceiroartbusiness/>



Sobre o módulo

Este módulo ajuda o aluno a montar diferentes mídias digitais do seu produto ou portfólio. Importante para quem deseja avançar nos conhecimentos sobre internet e suas possíveis possibilidades de plataforma.

Por meio dele, vamos conhecer os principais sistemas e as plataformas digitais que servem de suporte para um projeto de marketing digital.

Aula 1 – Website x E-commerce;

Aula 2 – Blog;

Aula 3 – Gerenciador de E-mail;

Aula 4 – Redes Sociais;

Aula 5 – CRM;

Aula 6 – Financeiro;

Aula 7 – Relatórios Analíticos;

Aula 8 – Planejamento de Projetos Digitais;

Tarefa – Estruturar um Projeto Digital

Programação

Módulo 100% on-line – Sem prazo para completar.

Acesso: <http://artistasvisuais.com.br/cursoprojetosdigitais/>

MODELOS DE NEGÓCIOS



Sobre o módulo

Um curso que falamos dos 15 principais modelos de negócios que a Internet disponibiliza e como podemos utilizar alguns desses modelos em nosso projeto pessoal.

Um curso com 16 aulas que tem entre 6 e 10 minutos.

Programação

Módulo 100% on-line – Sem prazo para completar.

Acesso: <http://artistasvisuais.com.br/cursomodelosdenegocios/>

REDES SOCIAIS

Sobre o módulo

Um curso que explora as diferentes redes sociais e quais são as mais indicadas para um projeto em artes visuais. Devido ao grande número de redes e o pouco tempo que temos para empregar em sua operação é essencial saber e entender quais as melhores redes para um projeto de artes e como trabalhar essas redes de maneira estratégica e que traga resultados práticos.

Um curso com 17 aulas que tem entre 6 e 10 minutos.

Programação

Módulo 100% on-line – Sem prazo para completar.

Acesse: <http://artistasvisuais.com.br/cursoredessociais/>



Sobre o módulo

Mercadologia consiste em um conjunto de técnicas e metodologias para analisar e executar um projeto comercial. Este módulo destina-se aos interessados em aprender o processo mercadológico das artes visuais. Todos os conceitos avançados do sistema mercadológico aplicados na contemporaneidade.

- Aula 1 – Introdução;
- Aula 2 – Projeto;
- Aula 3 – Estrutura Digital;
- Aula 4 – Tráfego Virtual;
- Aula 5 – Vendas;
- Aula 6 – E-commerce;
- Aula 7 – Venda Redes Sociais;
- Aula 8 – Tipos de produtos;
- Aula 9 – Infoprodutos;
- Aula 10 – Portfólio;
- Aula 11 – Vendas pela Web;
- Aula 12 – Gatilhos Mentais;
- Aula 13 – Up sell, Down sell e Cross sell;
- Aula 14 – Estratégias de Venda;
- Aula 15 – Estratégia de Marketing;
- Aula 16 – Funil de Vendas;
- Aula 17 – Marketing de Conteúdo;
- Aula 18 – Tráfego Pago;
- Aula 19 – Facebook, Instagram e Youtube;
- Aula 20 – Produtividade;
- Aula 21 – Fechamento.

Programação

Módulo 100% on-line – Sem prazo para completar.

Acesso: <http://artistasvisuais.com.br/cursoestrategiasdevendas/>



Sobre o curso

Hoje, precisamos desenvolver habilidades na área de marketing para conseguir divulgar de forma profissional nossa arte em diferentes plataformas virtuais.

- Aula 1 – Introdução;
- Aula 2 – Tráfego Orgânico;
- Aula 3 – Tráfego Pago;
- Aula 3 – Tráfego Orgânico;
- Aula 4 – Inbounng Marketing;
- Aula 5 – Redes Sociais;
- Aula 6 – Planejamento de Marketing;
- Aula 7 – Análise de Relatório;
- Aula 8 – Gestão de Projeto.

Tarefa – Projeto de Marketing

Programação

Módulo 100% on-line – Sem prazo para completar.

Acesso: <http://marketingparaartista.com.br/>



Sobre o curso

O curso de e-commerce ensina como montar uma estratégia de vendas por comércio eletrônico. Ele é ideal para quem deseja aprender mais sobre o universo das galerias virtuais e pretende montar um seu próprio projeto.

Aula 0 – Introdução;

Aula 1 – E-commerce de Arte – Montar um Projeto de E-commerce - Canvas;

Aula 3 – Tráfego Orgânico;

Aula 4 – Tráfego Pago;

Aula 5 – Inbound Marketing nas Artes;

Aula 6 – Planejamento de Marketing;

Aula 7 – Análise de Relatório;

Aula 8 – Ecossistema Digital.

Tarefa – Projeto de E-commerce

Programação

Módulo 100% on-line – Sem prazo para completar.

Acesso: <http://artistasvisuais.com.br/cursoecommercearte/>



Sobre o módulo

O Módulo Lançamento de Produto destina-se aos interessados em aprender o processo de lançamento de um projeto, produto ou serviço utilizando os meios digitais.

Aula 1 – Lançamento;

Aula 2 – Projeto;

Aula 3 – Canvas do Projeto;

Aula 4 – Estrutura de Venda;

Aula 5 – Gerenciador de Negócios;

Aula 6 – Infraestrutura de Marketing;

Aula 7 – Sistema de Pagamento;

Aula 8 – Gestão;

Aula 9 – Vendas;

Aula 10 – E-mail Marketing;

Aula 11 – Público-alvo em Redes Sociais;

Aula 12 – Dark Post;

Aula 13 – Remarketing;

Aula 14 – Relatório;

Aula 15 – Considerações finais.

Programação

Módulo 100% on-line – Sem prazo para baixar as planilhas.



Sobre a Websérie

Uma websérie que explora métodos de vendas no mercado das artes visuais a partir da perspectiva dos artistas. Uma grande imersão no universo comercial de artistas profissionais de diferentes locais do país. São artistas já consolidados no mercado na qual contam seus segredos de sucesso e quais foram e são as estratégias utilizadas para se manterem nos seus nichos.

Uma Websérie com 9 artistas.

- **J.Borges** – Bezerros – PE
- **Lira Nordestina** - Juazeiro do Norte – CE
- **Abraão Batista** – Juazeiro do Norte – CE
- **Francoli** – Juazeiro do Norte – CE
- **Stênio Diniz** – Juazeiro do Norte – CE
- **Samuel Casal** – Caxias do Sul – RS
- **Cláudio Rocha** – São Paulo – SP
- **João Calligaris Neto** – São Paulo - SP
- **Daniel Melim** – São Bernardo dos Campos - SP

Programação

Módulo 100% on-line – Sem prazo para completar.

Acesse: <http://artbusiness.com.br>



Sobre o módulo

Não é possível resumir a arte contemporânea em uma só característica, pois a pluralidade domina nosso tempo. Um módulo voltado a quem deseja entender melhor sobre curadoria, arte contemporânea e seus diferentes signos e arquétipos.

Plano de Negócio	O primeiro passo de um projeto digital em artes visuais é formular o Plano de Negócio. Nesta aula, orientamos como o participante deve criar o seu próprio plano de negócio e dar os primeiros passos para o seu projeto pessoal.
Canvas Business	O segundo passo mais importante na execução de um projeto é produzir o Project Canvas e o Business Canvas. Os dois Canvas são fundamentais para ter um olhar mais amplo do projeto e definir de imediato as suas prioridades. Eles ajudam o trabalho em equipe e centralizam os principais pontos de um projeto. Nesta aula, orientamos os participantes a criá-los.
Portfólio	Outro ponto relevante a todo profissional do universo criativo é ter um portfólio impecável. Nesta aula, vamos definir os principais pontos de um bom portfólio. Vamos falar das plataformas disponíveis e qual é a melhor infraestrutura digital para o seu projeto.
Projetos Digitais	Um bom profissional da área criativa deve também ter um projeto digital ajustado e alinhado com suas metas profissionais. Nesta aula, indicamos as plataformas necessárias para um bom projeto de internet.
CRM	Customer Relationship Management (CRM) é o termo que se refere a um conjunto de práticas, estratégias de negócio e tecnologias focadas no cliente. Nesta aula, vamos definir a melhor estratégia para conquistar e reter leads.
Clientes Prospecção	A prospecção de novos clientes é essencial para a criação de um negócio sustentável. Por isso é necessário definir bem o seu público-alvo e saber abordá-lo de maneira não invasiva. O seu perfil deve ser determinado com base no seu produto e nos objetivos a serem atingidos. Nesta aula, vamos melhorar o seu público-alvo e inserir conceitos de abordagens que causam uma boa impressão.
Exposição de Artes	Há bastante tempo faz parte da rotina da Galeria de Gravura a produção de inúmeras exposições de arte em diferentes locais do país. Toda essa experiência que adquirimos resultou na elaboração de um modelo eficiente de produção e divulgação desse tipo de mostra. Nesta aula, o apresentamos e ensinamos como aplicá-lo em seu projeto pessoal.
E-commerce	O conhecimento em e-commerce é essencial para os dias atuais. Essa é uma área que dominamos com maestria, pois fomos pioneiros na comercialização eletrônica de obra de arte no Brasil. Nesta aula, disponibilizamos toda essa expertise adquirida em 15 anos de trabalho intensivo com venda de arte por meios digitais.
Marketing Digital	Não adianta ter um bom projeto, uma excelente estrutura digital, se você não trabalha o marketing digital de maneira correta. Nesta aula, disponibilizamos todas as técnicas

	necessárias para você ter sucesso com seu projeto.
Mídias Sociais	As mídias sociais mudaram a forma com que os profissionais das áreas criativas se relacionam com seu público. Por isso é necessário o entendimento das redes sociais para a execução de um bom projeto de artes visuais. Nesta aula, analisamos as principais redes sociais e damos dicas valiosas de como interligá-las em seu projeto digital.
Lançamento de produtos	Chegou a hora de lançar o seu produto no mercado. Neste momento, é essencial criar um conjunto de estratégias focadas no seu lançamento. Nesta aula, vamos mostrar as técnicas necessárias para seu projeto ter sucesso nesta fase importante.
Empreendedorismo nas Artes	O empreendedorismo é uma área de conhecimento que nos interessa muito. Todos os novos projetos são inovadores e recebem boas doses de conhecimento de áreas muitas vezes não relacionadas às artes. Nesta aula, mostraremos o passo a passo do empreendedorismo nas artes visuais.
Projeto Final	Esta é nossa última aula. Portanto, é a hora de colocar em prática alguns conceitos aprendidos até aqui. Muitos participantes já os aplicaram em seu projeto no decorrer do curso. Se você foi um deles, neste momento aconselhamos a revisar todas as etapas e melhorar a implementação das técnicas aprendidas. Para os que ainda não fizeram isso, chegou o momento de revisar o conteúdo e se dedicar à aplicação das técnicas aprendidas. Lembrando que todos têm direito à consultoria da Professora. Caso você queira, segue o contato de e-mail: professor@artistasvisuais.com.br

Duração

15 horas, aproximadamente.

Programação

Módulo 100% on-line – Sem prazo para completar.

Acesso: <http://artistasvisuais.com.br/cursoartecontemporanea/>

**Sobre o módulo**

Nós ajudamos os participantes do curso Art Business a atingir suas metas. Com base em uma consultoria especializada, analisamos cada um dos projetos e sugerimos soluções e caminhos comerciais, sempre respeitando as características e a meta de cada participante.

Duração

3 horas, aproximadamente.

Programação

Consultoria on-line – Sem prazo para completar.

Acesse: <http://artistasvisuais.com.br/consultoria/>



AS ATIVIDADES NÃO SÃO OBRIGATÓRIAS. NÃO É OBRIGATÓRIO TER UM PROJETO PARA APLICAR O CURSO.

ALGUMAS TAREFAS DO PROJETO ART BUSINESS

RESENHA SOBRE ARTE CONTEMPORÂNEA

Resenha sobre o seu trabalho no contexto da contemporaneidade, utilizando técnicas de SEO. O texto reflete o conceito do projeto pessoal, que servirá de eixo central para a execução das tarefas.

PROJETO ESTRATÉGICO

Projeto Estratégico do projeto pessoal. Sem um Projeto Estratégico não é possível iniciar um projeto. Ensinamos alguns métodos consagrados de gestão de projetos para o participante aplicar em seu projeto pessoal.

FINANCEIRO

O participante tem disponível algumas planilhas que irão orientá-lo a calcular os custos da sua produção ou o custo de um projeto de artes. A parte financeira é à base do sucesso de qualquer projeto.

PROJETOS DIGITAIS

Montar a estrutura digital de acordo com a necessidade do projeto. O módulo Projetos Digitais mostra todas as possibilidades digitais para um projeto de sucesso.

GERENCIADOR DE RELACIONAMENTO

Montar uma estrutura de gestão de relacionamento com os contatos organizados em tag. Planejar a estratégia de relacionamento para aplicar na plataforma de gerenciamento.

SEO

Produzir uma estratégia de SEO para as palavras-chave do projeto nas plataformas digitais, com a meta de atingir as primeiras posições dos buscadores digitais como Google, Bing e Yahoo.

PORTFÓLIO DIGITAL

A meta é montar um portfólio digital com seu projeto, assim como trabalhos ou produtos em uma ou duas das plataformas que indicamos.

E-COMMERCE

O participante é incentivado a montar um comércio eletrônico para vender seus produtos ou serviços. Com base nos tópicos do módulo, possuirá todas as ferramentas e os conhecimentos necessários para ter seu próprio comércio eletrônico (tarefa não obrigatória).

MARKETING DIGITAL

O participante montará uma estratégia de marketing personalizado de acordo com a necessidade do seu projeto. Todos os participantes terão suporte dos professores do módulo para seu projeto estratégico.

TAREFAS A SEREM APLICADAS NOS PROJETOS PESSOAIS

Duração

20 horas, aproximadamente.

Programação

Sem data limite para terminar.

Dúvida

Contato – comercial@galeriadegravura.com.br

Suporte – suporte@artistasvisuais.com.br