

NEGÓCIOS

ARTE E MERCADO

APRENDA NEGÓCIOS EM ARTES

QR SITE ART BUSINESS



WWW.CURSOARTBUSINESS.COM.BR

Um ebook para quem deseja aprender mais sobre negócios nas artes visuais. Um conteúdo exclusivo sobre mercadologia e artes.

ART BUSINESS

ART BUSINESS

Art Business é um conjunto de atividades mercadológicas aplicadas às artes visuais. Um tema formado por disciplinas de diferentes áreas que, juntas, formam uma unidade.

PARA MAIS INFORMAÇÕES CONTATO

WWW.CURSOARTBUSINESS.COM.BR :SITE

COMERCIAL@CURSOARTBUSINESS.COM.BR :E-MAIL

ARTE E MERCADO

Art Business é um conjunto de atividades mercadológicas aplicadas às artes visuais. Um tema formado por disciplinas de diferentes áreas que, juntas, formam uma unidade.

Neste e-book, como não conseguiremos tratar de todos os assuntos, iremos focar em quatro temas que julgamos importantes: modelos de negócio, valorização, investimento e novos modelos de negócios. Esses temas são oriundos das dúvidas dos artistas que nos procuram para tentar uma oportunidade de trabalho ou para esclarecerem algumas questões. São conteúdos difíceis de encontrar, pois, no circuito das artes, são pouco debatidos, já que as galerias não têm interesse de expor seus modelos de negócio.

Segue os quatro temas escolhidos:

Modelos de negócio

Nós descreveremos alguns modelos de negócio utilizados na operação comercial entre o artista e a galeria e na relação galeria-artista.

Valorização

Algumas técnicas para valorizar uma obra de arte que podem ser usadas por qualquer artista ou comerciante.

Investimento

A obra de arte sempre é um bom investimento, pois ela dificilmente sofre desvalorização. Esse tema pode ajudar o artista a entender melhor a arte como investimento. Uma visão do comprador.

Novos modelos de negócio

Conheça novos modelos de negócio nas artes visuais. São modelos que em sua maioria trabalham de maneira colaborativa e podem ser uma boa oportunidade para o artista visual.

MODELO DE NEGÓCIOS

MODELOS DE NEGÓCIOS

Modelos de negócio vigentes no mercado criativo

Modelo de negócio é a forma com a qual um artista cria valor para todos os seus principais públicos de interesse. Sua utilização ajuda a ver de forma estruturada e unificada os diversos elementos que compõem todas as formas de negócio.

Nas artes visuais, existem vários tipos de modelos de negócio. Alguns são mais populares; outros, mais específicos. Os modelos vigentes no mercado podem variar de acordo com os valores do negociador.

Neste e-book, nós especificaremos alguns tipos de negociação que encontramos como padrão no mercado criativo, assim como a relação entre artista e galeria.

CONSIGNAÇÃO

A **consignação** é um tipo de procedimento de venda no qual o risco é do artista, que disponibiliza para a galeria determinada(s) obra(s) com margem previamente definida, e cujo acerto é realizado em data acordada.

Em geral, como os custos de comercialização são fortemente bancados pelo artista (estoque, capital de giro etc.), a galeria pode ter uma margem de lucro maior. Ou seja, como o seu risco é menor, a margem financeira oferecida por obras em consignação tende a ser maior do que se fossem por ela adquiridas.

Por isso, quando o artista tem seu capital de giro bem estruturado e conhece bem o potencial de venda de uma galeria, a consignação pode ser mais vantajosa financeiramente.

Artista - Agora, se o artista está sem capital de giro e tem uma necessidade maior de fazer caixa, a venda é a melhor saída, pois, apesar de ele lucrar menos, vai gerar dinheiro.

Galeria - Quando a galeria possui dinheiro em caixa, é mais vantajoso comprar a obra do artista do que deixar em consignação, pois seu lucro será maior, assim como sua liberdade para estipular preços.

MODELO DE NEGÓCIOS

Valores negociáveis - A porcentagem da consignação pode variar de um local a outro.

Normalmente, são praticados três tipos de porcentagem:

30% Galeria – 70% Artista

40% Galeria – 60% Artista

50% Galeria – 50% Artista

A política de porcentagem é estabelecida pela galeria de acordo com seus custos operacionais. É comum ela ser flexível em sua política de acordo com o interesse em determinado artista.

VENDA DIRETA (REPRESENTANTE)

A venda direta é um sistema de comercialização baseado no contato pessoal entre representante e comprador, fora de uma galeria de arte.

Tal sistema oferece vantagens para todos os envolvidos:

Para os representantes: ótima fonte alternativa de renda, ela é aberta a qualquer pessoa, independentemente de sexo, idade, escolaridade ou experiência anterior. Os revendedores têm o benefício de trabalhar em horários flexíveis, ganhar conforme a dedicação e se desenvolver pessoal e profissionalmente;

Para os artistas: a grande vantagem é o potencial de expandir o alcance geográfico de sua obra;

Para o comprador: a venda direta representa um atendimento personalizado que não existe no varejo tradicional;

As modalidades mais praticadas de venda direta são:

“Door to door” ou porta a porta: o representante vai à residência ou ao local de trabalho do consumidor para demonstrar e vender as obras;

Party plan: o representante promove um encontro na casa do(a) comprador(a) e de seus conhecidos para apresentar as obras.

MODELO DE NEGÓCIOS

Os revendedores podem lucrar de duas maneiras:

Sistema mononível: o representante compra a obra e a revende com uma margem de lucro maior que se o produto fosse consignado;

Sistema multinível: além da margem de lucro, o representante que indicar outros revendedores também ganha uma porcentagem em cima dessas vendas. Nesse sistema, os ganhos são proporcionais ao esforço empregado.

VENDA GALERIA

A venda por uma galeria de arte pode acontecer de diferentes formas. Cada uma possui uma política comercial. Nós já vimos os mais variados modelos de negociação entre galeria e artista. Vamos descrever agora algumas das relações comerciais firmadas entre eles:

Compra direta – Nesta modalidade, a galeria compra a obra diretamente do artista. O valor é o artista que estabelece. A galeria pode combinar o pagamento de diferentes formas:

A vista – neste caso, o artista consegue seu melhor preço para ser vantagem para a galeria.

A prazo – a galeria faz uma proposta de parcelamento ou mesmo de pagamento para tantos dias:

Sendo assim, o valor oferecido pelo artista pode ser um pouco superior ao pagamento a vista, para induzir a galeria a ter esta forma de pagamento e não preferir o pagamento a prazo.

Consignado – O artista deixa uma ou algumas obras e, quando houver a venda, a galeria repassa o valor para o artista de acordo com seu recebimento. Por exemplo: se a venda aconteceu em 5 vezes, a galeria, nesse caso, vai repassar o valor em 5 parcelas.

Valores negociáveis - A porcentagem da consignação pode variar de um local a outro. Normalmente, são praticados três tipos de porcentagem:

MODELO DE NEGÓCIOS

30% Galeria – 70% Artista
40% Galeria – 60% Artista
50% Galeria – 50% Artista

Artista contratado – Algumas galerias, quando desejam exclusividade de determinado artista, propõem um contrato com pagamento mensal. Nesse caso é como se o artista fosse funcionário da galeria, pois ele recebe remuneração mensal pela sua produção. Esse é o melhor modelo de contrato que o artista pode conseguir, pois assim ele tem estabilidade financeira para focar no trabalho. Entretanto, não é um modelo comum entre as galerias, e muitas delas o praticam somente com os principais artistas do seu portfólio.

Galeria compra produção mensal – Nesse tipo de modelo, a galeria possui um contrato com o artista de acordo com a produção. O artista produz tantos quadros mensais, e a galeria os compra. Sempre é acordado um número mínimo de quadros por período. Nessa relação financeira, o artista não vai ganhar tão bem com a venda, mas terá uma boa estabilidade financeira, o que lhe garantirá a possibilidade de focar apenas na sua produção artística. Nesse tipo de contrato, é comum o artista ter garantida uma exposição por ano ou a cada dois anos.

Não existe padrão de valores negociados entre a galeria e o artista. As galerias possuem custos e metas de lucro muito diferenciados entre si; então não dá para assumirmos um padrão.

Seguem abaixo algumas porcentagens praticadas nas negociações entre artista e galeria:

30% Galeria – 70% Artista – Porcentagem de consignação mais comum
40% Galeria – 60% Artista – Porcentagem de consignação mais comum
50% Galeria – 50% Artista – Porcentagem de consignação mais comum
60% Galeria – 40% Artista – Porcentagem utilizada quando a galeria compra a prazo a obra do artista
70% Galeria – 30% Artista – Porcentagem utilizada quando a galeria compra à vista a obra do artista

*As porcentagens são calculadas de acordo com o valor de tabela da obra do artista. O cálculo do valor de tabela é feito por técnica e metro quadrado.

MODELO DE NEGÓCIOS

Conheça três tipos de compra de obra de arte:

- **Compra por necessidade**

As compras por necessidade são aquelas realizadas por pessoas que precisam de uma obra de arte para decorar um espaço específico, que pode ser a casa ou o escritório.

- **Compra por impulso**

As compras por impulso são feitas, tal como o nome indica, por mero impulso. O cliente não precisava daquela obra, ou seja, nem sequer pensava na possibilidade de comprar aquilo, mas acabou comprando. Esse tipo de compra é muito comum e também uma grande maneira de alavancar vendas.

Alguns negócios só vendem basicamente produtos para esse tipo de compra. Esse é o caso dos quiosques que vendem doces ou até mesmo castanhas no meio do shopping.

Ninguém, definitivamente vai ao shopping pensando em comprar castanha. Mas, quando passa pelo quiosque, acaba se empolgando com a ideia.

Esse é o objetivo por trás desse tipo de venda: a pessoa não espera comprar algo, mas é convencida por você a comprar.

Uma técnica empregada na venda por impulso para obras de arte são as propagandas no Facebook. O cliente não precisa de uma obra de arte, mas aparece uma imagem em sua rede social da qual ele gosta muito, o que o faz adquirir a obra. Ele não tem nem local para pendurá-la, mas isso não é um problema.

- **Compra para investimento**

Nesse tipo de compra o cliente deseja comprar uma obra como investimento, sem levar em conta espaço para decorar ou gosto particular. É normal o investimento ocorrer por um gosto particular, mas nesse caso outros fatores mais relevantes irão ser considerados, principalmente no que se refere a preço, oportunidade e possibilidade de ganhos futuros.

Esse tipo de compra sempre é gerado pela oportunidade. O investidor procura obras que sejam acessíveis e que tenham possibilidade de retorno financeiro. Dificilmente vai comprar uma obra de arte pelo seu preço final ou na alta do artista. Ele procura oportunidades de artistas que ainda estão em baixa com possibilidades de grande retorno.

VALORIZAÇÃO

12 dicas para valorizar uma obra de arte

Este texto pontua tecnicamente o que é possível fazer para um artista ou uma obra serem valorizados no decorrer do tempo.

1º A valorização da arte sempre vai depender primeiramente do artista. Para isso, ele precisa ter uma história interessante, um percurso artístico e estar produzindo arte há bastante tempo.

2º A linguagem visual da obra do artista tem que ser inconfundível.

3º Ser representado por uma boa galeria pode ajudar bastante.

4º Tem que ter uma produção consistente e focada, além de singular e inovadora.

5º Ganhar prêmios ajuda e muito na valorização.

6º Ter notas e artigos positivos escritos por algum crítico importante.

7º Participação em importantes exposições é essencial para ter um bom reconhecimento no mercado. Bienais e exposições em grandes museus alavancam os preços.

8º Estar presente em importantes acervos públicos ou particulares.

9º Se for gravura ou fotografia, uma tiragem pequena ajuda na valorização. A escassez de determinada obra ou mesmo obras de determinado período traz uma maior valorização.

10º Publicações em livros ou revistas especializadas trazem impacto positivo e despertam um desejo maior no público.

11º O tipo de técnica ajuda bastante na valorização das obras de artes. Segundo algumas pesquisas, as pinturas estatisticamente tendem a valorizar mais do que as obras em papel no decorrer dos anos.

12º Obras que vão a leilões conceituados valorizam-se rapidamente.

INVESTIMENTO

Quando a obra de arte se torna um bom investimento?

A obra de arte é um bom investimento quando você a compra por um valor e depois a vende por um preço bem superior. Ela é um investimento linear. E, como todo investimento, ela requer cuidado e conhecimento. Por isso é interessante conversar anteriormente com curadores, galeristas ou mesmo com assessores que tenham noção de mercado.

A obra de arte vira investimento quando o artista se torna conhecido, entra para as grandes coleções e para os museus nacionais e até internacionais. Isso vem acontecendo com obras de pintores latino-americanos e brasileiros, que estão sendo valorizadas no mercado mundial. Um exemplo são as telas de Vicente do Rego Monteiro e de Cícero Dias, que, por estarem sendo vendidas na casa dos milhões, tornam-se ativos financeiros.

Nesse sentido, o mercado de arte é seguro e ganha de longe do mercado financeiro, principalmente se o quadro for de um artista já reconhecido pelo mercado. O artista recém-lançado é um risco maior. No entanto, se der certo, pode gerar um lucro maior.

Outra forma de investir em arte são os fundos especializados que vendem títulos relacionados à arte contemporânea: um exemplo é o Brasil Golden Art (BGA), do Banco Plural, que, segundo o site da instituição, considera que a arte brasileira está com “prestígio e visibilidade nos mercados nacional e internacional, representando um excelente investimento a médio e longo prazo”.

Nesse tipo de fundo, o cliente compra uma cota e depois recebe o lucro quando os quadros forem vendidos.

Outra dica que também influencia na valorização dos quadros é a técnica utilizada pelo artista. A pintura a óleo é mais valorizada que obras em papel, por exemplo. Há um estudo que mostra que nos últimos 400 anos as pinturas sofreram uma valorização maior em relação à obra em papel.

A arte também vira investimento quando se acerta na hora de comprar. O tempo é relativo, porque essa valorização pode ocorrer tanto em médio quanto em longo prazo. A valorização dificilmente acontece em curto prazo, pois ela segue uma trajetória que está intimamente ligada ao artista e à sua história.

NOVOS MODELOS DE NEGÓCIOS

A internet abriu diferentes possibilidades de criação de novos modelos de negócio nos mais variados nichos de mercado.

Nas artes visuais, hoje, temos diferentes formas para monetizar por meio da arte.

Como diria um grande amigo, “hoje o artista não precisa vender quadro para viver bem; ele precisa criar uma forma criativa de ganhar dinheiro, e isso pode acontecer até mesmo na criação de um produto, um produto com arte, um produto que seja a arte.”

Eu quero apresentar alguns modelos de negócio digitais nas artes digitais que são pioneiros em seus nichos:

E-commerce de obra de arte

Primeiramente, vou falar da minha empresa, a Galeria de Gravura, que foi o primeiro comércio eletrônico de obra de arte do Brasil. Um modelo importado de fora, que ainda não havia sido desenvolvido no país. Talvez eu ainda tenha sido um dos primeiros comércios eletrônicos de gravuras no mundo, mas infelizmente não consigo confirmar essa informação, apesar de ser muito provável.

Temos diferentes estruturas de comercialização de obras de arte. Basta ir ao Google e digitar “comércio eletrônico”, que irão aparecer diferentes possibilidades.

As plataformas disponíveis no mercado são configuráveis e têm instalados os meios de pagamentos mais usuais no mercado. Nunca foi tão fácil construir um comércio eletrônico. A Galeria de Gravura, por exemplo, começou com um comércio eletrônico gratuito e vendeu mais de um milhão em gravuras antes de mudar para uma plataforma mais robusta.

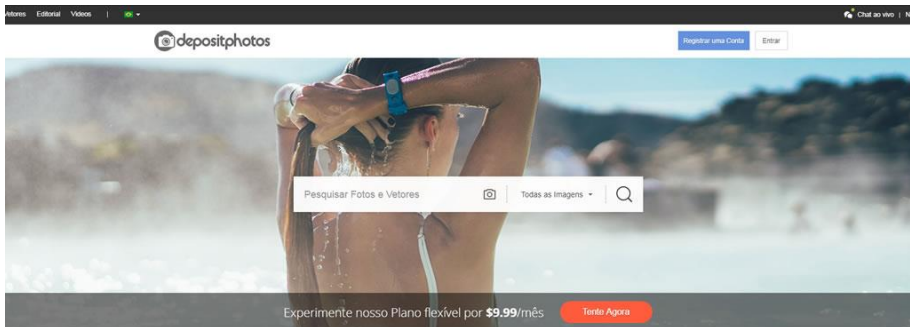
Aproveite e conheça nosso comércio eletrônico. Basta acessar este link:

<http://www.gravura.art.br/>

Em uma busca rápida na internet, você encontrará diferentes plataformas de comércio eletrônico. Todas elas são muito parecidas. Eu sugiro buscar uma com a melhor opção financeira.

Para quem não deseja gastar dinheiro inicialmente com uma plataforma de comércio eletrônico, nós sugerimos a Loja Integrada, que tem um plano gratuito para quem deseja começar a vender pela internet.

NOVOS MODELOS DE NEGÓCIOS



Fotos, imagens vetoriais e vídeos royalty-free do banco de imagens.

Mais de 60 milhões de imagens de alta qualidade e sem royalties e filmagem em alta definição com os melhores preços para atender a todas as suas necessidades de criação.

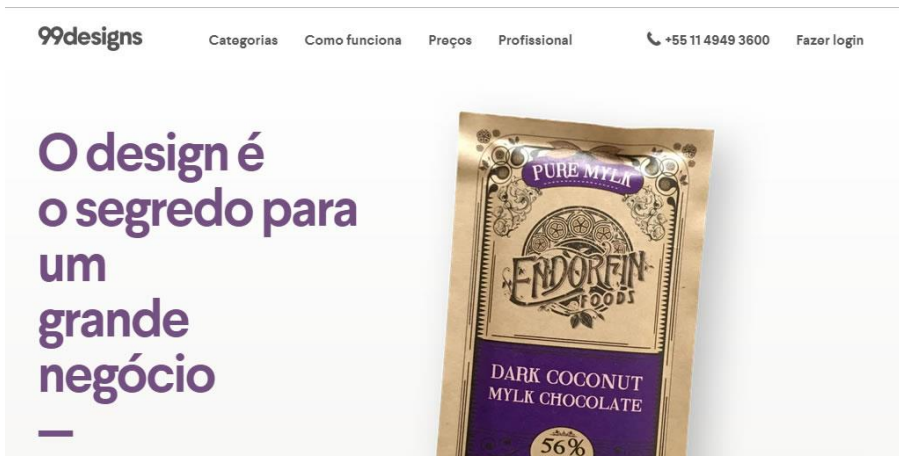
Fotos e imagens incríveis

Ilustrações, arte vetorial e planos de fundo

Banco de Imagens

Um modelo de negócio bem interessante, e que é um bom negócio para artistas de diferentes linguagens, é o banco de imagem. Qualquer pessoa pode vender pelos bancos de imagens. Nós conhecemos muitos profissionais que vivem ou complementam a renda por meio desses bancos. Nesta URL você encontra muitas opções de sites referentes a esses negócios:

<https://goo.gl/LC9mKv>



99 Desing

Outra dica interessantíssima é o 99 Designs.

As pessoas cadastram projetos no site, e os prestadores de serviço, como designs e artistas visuais, produzem propostas para o projeto cadastrado. O projeto vencedor tem o ganho financeiro do Job.

<https://99designs.com.br/>

NOVOS MODELOS DE NEGÓCIOS



Cursos Online

Os cursos online estão cada vez mais ganhando espaço no mercado educacional. Eu particularmente considero uma das melhores oportunidades do momento para quem gosta de ensinar e se propõe a criar videoaulas de determinados assuntos. As plataformas de hospedagem estão cada vez mais simples de manusear.

Nós temos diversos cursos online. Nosso principal curso é o Art Business. As possibilidades são infinitas. Eu só sugiro que na hora de criar um curso você busque temas bem específicos para não cair em um mar de concorrência. Eu vou dar um exemplo: em vez de produzir um curso de pintura, é bem mais interessante criar um curso de pintura na técnica a óleo que represente o período renascentista. Talvez não exista nenhum curso assim no mercado; já o de pintura é muito genérico e você encontrará muitos deles por aí.

A plataforma que hospedamos os nossos cursos é o Moodle, e o operador financeiro é a Hotmart.

O nosso curso de Fine Art (página de venda) – www.cursofineart.com.br

NOVOS MODELOS DE NEGÓCIOS



Bliive

Um projeto que eu gostaria de ter inventado, uma rede colaborativa de troca de tempo. Entenda como funciona: você oferece uma experiência e recebe outra em troca. Por exemplo, você oferta uma aula de desenho durante uma hora. Pela hora oferecida, você recebe um TimeMoney, a moeda de troca da rede. Agora você pode trocar seu TimeMoney pelo curso ou hora aula que quiser.

<https://bliive.com/?lang=pt-br>



Catarse

O Catarse é uma poderosa ferramenta para viabilizar financeiramente um projeto. Iniciativas inovadoras, criativas e ambiciosas se tornam realidade com a colaboração direta de pessoas que se identificam com elas.

NOVOS MODELOS DE NEGÓCIOS

Como funciona?

Os projetos são cadastrados no Catarse por realizadores de diversas áreas. Cada um deles é completamente responsável por todas as informações e todos os compromissos apresentados.

Por meio do cadastro, o realizador poderá editar o rascunho quando quiser. Nesse processo, ele deve escolher o modelo de financiamento, definir a meta e o orçamento do projeto, e criar uma descrição clara e atraente para comunicar o objetivo da campanha. Além disso, caso queira, ele poderá também inserir um vídeo de apresentação do projeto e oferecer recompensas aos apoiadores.

Assim que estiver tudo pronto, o realizador poderá publicar o projeto diretamente da página de rascunho!

<https://www.catarse.me/>



Canvas Pop

O CanvasPop sempre me chamou atenção pela praticidade na encomenda de uma impressão. É uma empresa americana detentora de um sistema que atende o cliente de forma personalizada e automática. Para quem gosta de Impressões Fine Art, vale a pena conhecer esse projeto. Não existe nada igual no Brasil.

<http://www.canvaspop.com/>

NOVOS MODELOS DE NEGÓCIOS

society6 ART HOME TECH WOMEN MEN Search art & artists BLOG DISCOVER JOIN | LOGIN ★

S6 / HOME / TOTE BAGS

Tote Bags

digital illustration nature photography pattern abstract painting graphicdesign graphic-design anim

1000+ results

> Sort by Popular

> Department Home

▼ Products Tote Bags

All

Notebooks

Throw Pillows

Rectangular Pillows

Floor Pillows

Wall Clocks



Pretty Swe*ry: Eat a Bag of ... ♥ 1199
by CynthiaF
\$20.99



My Favorite Season is the F... ♥ 403
by WE Design Studios
\$20.99



The Unicorn is Reading ♥ 3507
by steph terao
\$20.99

Society6

É um site que trabalha com artistas de diferentes nacionalidades. A empresa aplica a obra dos artistas em um infinito número de produtos, desde sacolas a chinelos. Os artistas que possuem itens vendidos com sua arte recebem uma comissão.

<https://society6.com/bags>

O site similar brasileiro e no qual a maioria dos artistas conseguem se inscrever é o seguinte

<https://www.colab55.com/>