

Monika Patalas
ARTIFY

ARTYSTYCZNY BIZNES

The background of the book cover is an abstract painting. It features a palette with various colors including red, yellow, green, and blue. A paintbrush with a wooden handle and bristles is shown, with yellow paint dripping from its tip. The text 'WYMALUJ SWOJĄ DROGĘ DO SUKCESU' is overlaid on a dark blue rectangular area in the center.

WYMALUJ SWOJĄ
DROGĘ
DO SUKCESU

O mnie



Nazywam się Monika Patalas, jestem założycielką marek **Podobrazia24** oraz niemieckiej **Leinwande24** i na co dzień mam przyjemność wspierać artystów w ich twórczych dążeniach poprzez dostarczanie im wysokiej jakości podobrazí malarskich.

Moja przygoda z biznesem artystycznym rozpoczęła się cztery lata temu. Wtedy nikt nie znał moich marek, a ja byłam tylko początkującą przedsiębiorczynią z pasją i wizją.

Dziś jestem dumna, że moje produkty są wybierane także przez znamienitych artystów, a firma dynamicznie się rozwija.

Ukończyłam studia MBA, przez 15 lat pracowałam w międzynarodowej korporacji, zarządzając dużymi działami, projektami oraz negocjując milionowe kontrakty.

Po drugim urlopie macierzyńskim postanowiłam rozpocząć pracę na własny rachunek. Wierzę, że ciągła nauka i rozwój są kluczami do sukcesu, bo kto się nie rozwija, ten się cofa.

W tym e-booku chcę podzielić się z Tobą moją wiedzą i doświadczeniem, aby pomóc Ci wyjść z cienia i skutecznie promować i sprzedawać swoje prace.

Dodatkowo otrzymasz pakiet bonusów:

1. **Workbook z ćwiczeniami** do każdego rozdziału, dzięki którym pogłębisz temat, zrozumiesz i zaangażujesz się w zmianę w obszarach, które wymagają poprawy.
2. Draft umowy współpracy z hotelami oraz salonami.
3. Szablon kampanii sprzedażowej.
4. Jednorazowy **kod rabatowy: -15% na zakupy w sklepie Podobrazia24.pl** - znajdziesz go na końcu e-booka.

Dziękuję, że dołączyłeś/ dołączyłaś do mnie w tej ekscytującej podróży.

Monika

[instagram.com/podobrazia24](https://www.instagram.com/podobrazia24)

[facebook.com/podobrazia24](https://www.facebook.com/podobrazia24)

www.podobrazia24.pl



SPIIS TREŚCI

Wstęp		8
Rozdział 1: Stań się kapitanem swojego artystycznego biznesu		9
1.1: Przekraczanie granic: Od lęku do odwagi		10
1.2: Pewność siebie, czyli Twoja energia – Twój magnes		16
1.3: Wewnętrzny coach – zbuduj swój autorytet		19
Rozdział 2: Cena Twojej sztuki – szczerść zamiast blefu		21
2.1: Cena Twojego talentu, czyli rozumienie wartości sztuki		22
2.2: Metody wyceny Twojej sztuki		24
2.3: Psychologia ceny i strategie cenowe		28
2.4: Sztuka negocjacji: komunikacja wartości bez kompromisów		33
2.5: Adaptacja cen, czyli nawigacja po rynku sztuki		38
Rozdział 3: Gdzie ci klienci? Wielka gra w poszukiwanie odbiorców		41
3.1: Galerie - jak wkręcić się w ten świat, nie tracąc przy tym artystycznej duszy		42
3.2: W sieci, ale z klasą, czyli sztuka sprzedawania w Internecie		47
3.3: Świat lokalnych biznesów galerią Twoich dzieł		52
3.4: Sztuka po godzinach		56
Rozdział 4: Podkręcanie sprzedaży i rozgłosu		57
4.1: Artystyczny branding - marka		58
4.2: Wyznaczanie kursu, czyli cele, które porywają		61
4.3: Reklama Twojej sztuki - nie bój się światła reflektorów		64

Rozdział 5:	Kampanie, które przyciągają i sprzedają	68
5.1:	Premiera z pomysłem - kolekcje czy pojedyncza sprzedaż?	69
5.2:	Jak przekuć ekspozycję w sprzedaż?	73
5.3:	Wyprzedaże z klasą: jak i kiedy?	76
5.4:	Czy warto inwestować w wystawę?	79
Podsumowanie		81
Bonus 1.	Workbook z ćwiczeniami	83
1.1.	Workbook do rozdziału 1: Jak stać się kapitanem swojego artystycznego biznesu?	84
1.2.	Workbook do rozdziału 2: Cena Twojej sztuki - szczerłość zamiast blefu	86
1.3.	Workbook do rozdziału 3: W pogoni za odbiorcą - skuteczne strategie znajdowania klientów	88
1.4.	Workbook do rozdziału 4: Podkreścanie sprzedaży i rozgłosu	93
1.5.	Workbook do rozdziału 5: Kampanie, które przyciągają i sprzedają	95
Bonus 2.	Wzór umowy komisu (współpraca z hotelami, salonami itp.)	98
Bonus 3.	Wzór umowy sprzedaży rzeczy oddanej w komis	102
Bonus 4.	Szablon kampanii sprzedażowej: Kolekcja "X" Artysty X	105
Bonus 5.	Jednorazowy kod rabatowy na zakupy w sklepie	108

WSTĘP

Witaj w podróży, w której Twoja pasja artystyczna spotyka się z możliwościami biznesowymi.

Jesteś artyst(k)ą – widzisz rzeczywistość w kolorach, kształtach i teksturach, które inni mogą sobie tylko wyobrażać. Twoje dzieła przenoszą widzów do świata, który Ty sam(a) tworzysz.

Kluczowym pytaniem jest: **jak przekształcić tę zdolność w zrównoważony i opłacalny biznes?**

Ten e-book został stworzony, aby pomóc Ci w tym wyzwaniu.

W świecie, w którym sztuka i biznes często wydają się stać na przeciwnych biegunach, moim celem jest pokazanie Ci, że mogą one współistnieć harmonijnie – i co więcej, mogą się wzajemnie wzbogacać.

Niezależnie od tego, czy jesteś na początku artystycznej ścieżki, czy szukasz nowych sposobów na rozwój już istniejącego biznesu, ten e-book jest dla Ciebie. Otwórz więc umysł i przygotuj się na eksplorację różnych aspektów świata artystycznego biznesu.

Bo jeśli czytasz ten e-book, to znaczy, że przebywasz pewną drogę i że jesteś gotowy/ gotowa iść dalej, opuścić swoją bezpieczną strefę i doświadczyć czegoś nowego.





2.2. Metody wyceny Twojej sztuki

Wycena dzieła sztuki to nie tylko kwestia wyliczenia kosztów materiałów i czasu pracy. To sztuka, która wymaga zrozumienia rynku i własnej wartości, znajomości różnych metod wyceny oraz umiejętności dopasowania ich do siebie.

Tutaj pojawia się pytanie: **Jak wycenić swój czas?** Bo przecież oszacowanie kosztu własnej pracy jest kluczowym elementem wyceny dzieła sztuki.

Oto kilka parametrów i kroków, które mogą Ci pomóc w oszacowaniu wartości roboczogodziny:

Zacznijmy od określenia stawki godzinowej:

Zastanów się, jak Twoje doświadczenie, wykształcenie i unikalne umiejętności wpływają na wartość Twojej pracy. Artysty z większym doświadczeniem często mogą pobierać wyższe stawki.



Sprawdź, jakie stawki godzinowe są standardem dla artystów o podobnym doświadczeniu i w podobnych dziedzinach. Możesz to zrobić poprzez rozmowy z kolegami po fachu, odwiedzanie forów artystycznych online czy konsultacje z organizacjami zawodowymi.



2.3. Psychologia ceny i strategie cenowe

Cena, którą ustalasz za swoje dzieła sztuki, ma głębsze znaczenie niż tylko suma na etykiecie. Jest to subtelny, ale potężny komunikat, który wysyłasz do świata – komunikat o wartości Twojej pracy.

W tym rozdziale zajmiemy się psychologią ceny i strategiami cenowymi, które mogą pomóc Ci maksymalizować zarówno zysk, jak i percepcję wartości Twojej sztuki.

Psychologia ceny w sztuce

1. **Wartość percepcyjna.** Cena, którą ustalasz, wpływa na to, jak odbiorcy postrzegają Twoją pracę. Wyższa cena może sugerować wyższą jakość i ekskluzywność, podczas gdy niższa cena może być kojarzona z większą dostępnością.
2. **Cena jako czynnik prestiżu.** W niektórych przypadkach cena może się stać częścią prestiżu dzieła. Dzieła sztuki często są postrzegane nie tylko jako obiekty estetyczne, ale także jako inwestycje.

Nadszedł czas na poznanie różnych strategii wyceny.

Każda strategia cenowa ma swoje zalety i wady, dlatego ważne jest, abyś wybrał(a) podejście, które najlepiej odpowiada Twoim celom, wartościom i oczekiwaniom rynku. Nie istnieje jedna idealna metoda wyceny; kluczem jest eksperymentowanie i dostosowywanie strategii w miarę rozwoju kariery i zmieniających się warunków rynkowych.

1. STRATEGIA CENOWA OPARTA NA ZYSKU:

Ta metoda wymaga dokładnego zrozumienia wszystkich kosztów związanych z tworzeniem dzieła, włącznie z materiałami, czasem pracy, a nawet pośrednimi kosztami, takimi jak marketing czy wynajem pracowni. Do sumy tych kosztów dodaje się marżę zysku, która może być ustalona procentowo – tak aby pozwoliła osiągnąć oczekiwany poziom dochodów.

Głębsze zalety: umożliwia artyście zrozumienie wartości własnej pracy i gwarantuje, że każda sprzedaż przynosi zysk.

Ukryte wady: może nie uwzględniać wartości niematerialnych, jak emocjonalne znaczenie dzieła czy renoma artysty.



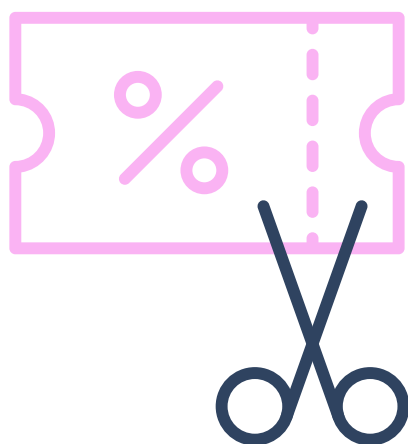
2. STRATEGIA CENOWA OPARTA NA KONKURENCJI:

Polega na analizie cen dzieł podobnych artystów lub dzieł o podobnej tematyce i technice. Wymaga bieżącego monitorowania rynku i dostosowywania cen do zmieniających się warunków.

Głębsze zalety: pozwala utrzymać konkurencyjność na rynku, przyciągnąć klientów szukających dzieł w określonym przedziale cenowym.

Ukryte wady: ryzyko wejścia w niezdrową konkurencję cenową, która może zaniżyć ogólną percepcję wartości sztuki.

ODBIERZ SWÓJ RABAT!



Po dokonaniu zakupu e-Booka **"Artystyczny Biznes: Wymaluj swoją drogę do sukcesu"**, otrzymasz od nas prezent – jednorazowy kod rabatowy upoważniający do **15% zniżki na zakup wszystkich linii podobraz malarskich** dostępnych w sklepie podobrazia24.pl.



Kod rabatowy zostanie przesłany bezpośrednio na Twój adres e-mail, po potwierdzeniu opłacenia zamówienia.

Nie przegap okazji, by zaopatrzyć się w wysokiej jakości podobrazia, które staną się fundamentem Twoich przyszłych dzieł, w jeszcze lepszej cenie!

