



[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

ГЛАВА

4

КАК ПРОДАВАТЬ ПЛОДЫ своего ТВОРЧЕСТВА

Что может быть лучше, чем передавать плоды своего творчества в руки покупателей-энтузиастов! Сегодня профессиональные художники зарабатывают, продавая свои работы через галереи, которые представляют их интересы, в сети, на выставках или получая заказы от клиентов, а чаще всего комбинируя все эти способы.

Большинству художников как минимум один раз за карьеру приходилось продавать оригиналы своих произведений. Это касается и иллюстраторов, которые работают в основном на коммерческой основе. Еще один способ передать свои работы в руки большого количества людей, пусть и за меньшую цену, — это печатные репродукции. Независимо от того, решили вы продавать оригиналы или репродукции своих работ, нужно понимать, как правильно продавать, как назначать цену, как доставлять работы клиентам и какие дополнительные услуги оказывать. Профессиональный подход поможет вам повысить продажи и увеличить прибыль, а вашим покупателям — получить приятный опыт сотрудничества.

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

ПРОДАЖА ПЕЧАТНЫХ РЕПРОДУКЦИЙ

Продавая печатные репродукции оригиналов своих произведений, вы сможете предлагать свои работы по более низким ценам — это замечательный способ показать их миру. Печатная репродукция делается на основе сканированного изображения или фотографии оригинала вашей работы, сделанных в высоком разрешении. Говоря о репродукциях, я имею в виду именно продукцию, изготовленную методом цифровой печати, а не такие техники, как трафаретная печать или линогравюра. Последние считаются оригиналами работ, выполненными большим тиражом.

ПОНИМАНИЕ ТЕРМИНОЛОГИИ ЦИФРОВОЙ ПЕЧАТИ

На любом интернет-портале, где продаются печатные репродукции художественных произведений, вы встретите такие термины, как «архивный», «жикле» и «ограниченный выпуск». Что означают эти термины, какие из них применимы к вашим репродукциям? Вот несколько определений.

Архивная антикоррозионная (бескислотная) бумага. Бумага, из пульпы которой при изготовлении удалена кислота, поэтому она имеет нейтральный уровень кислотности pH 7,0 (или более). Кислота, обычно содержащаяся в бумаге, со временем может сделать ее хрупкой и привести к обесцвечиванию изображения. Печатные репродукции или фотографии, отпечатанные на антикоррозионной бумаге, дольше не выцветают и не крошатся.

Архивные чернила. Устойчивые к ультрафиолетовому излучению чернила, идеальные для цифровой фотопечати. Используя такие чернила, вы предотвратите быстрое выцветание отпечатков.

Цифровая печать. Технология печати цифрового сканированного изображения или фотографии при помощи цифрового принтера. Сегодня большинство отпечатков, присутствующих на рынке, представляют собой цифровые отпечатки со сканов оригинальных произведений.

Жикле (giclée). Высококачественный отпечаток, выполненный цифровым методом на струйном принтере.

Струйный принтер. Тип принтера, распыляющий мелкие струйки чернил на бумагу для создания цифрового изображения.

Ограниченный выпуск. Ограниченное количество одинаковых изображений одного произведения, выполненных одним мастером. Каждый отпечаток может иметь подпись художника или уникальный особый номер, кроме того, на нем может быть указано максимальное количество отпечатков в выпуске.

Открытая партия. Неограниченный тираж или комплект одинаковых отпечатков работы одного художника.

Репродукция. Копия оригинального произведения искусства. В терминологии цифровой печати репродукция — это копия оригинала художественного произведения, существующего в единственном экземпляре.

Разрешение. Количество пикселей на дюйм, или плотность цифрового изображения в пикселях. Для создания цифровых репродукций очень важно сканировать произведения в высоком разрешении — 300 dpi (точек/пикселей на дюйм) и выше.

Сканированное изображение. Произведение искусства, переведенное в цифровой формат при помощи сканера. Сканер — это аппарат, который считывает и конвертирует оригинал произведения в формат цифровых данных.

Подписанный отпечаток. Отпечаток с оригиналом авторской подписи. Подписывая свои отпечатки, вы не только обеспечиваете их аутентичность, но и повышаете ценность — ваши работы становятся узнаваемыми, а значит, стоят больше.

ПЛАНИРОВАНИЕ ИЗГОТОВЛЕНИЯ ПЕЧАТНЫХ РЕПРОДУКЦИЙ

Не существует непреложных правил, определяющих, с каких именно произведений искусства получают наилучшие репродукции. Работы некоторых мастеров настолько популярны, что ограниченные выпуски репродукций их произведений расходятся за несколько часов, а то и минут! Но если вы еще не приобрели известность как художник, то вам стоит хорошо продумать, какие именно изображения будут наиболее привлекательными для ваших заказчиков.

Кроме того, есть несколько шагов, которые следует сделать, планируя изготовление печатных репродукций своих работ:

- ***Проанализируйте рынок.*** Кто станет покупать печатные репродукции? Какова ваша клиентская аудитория? Например, если вы хотите выйти на детскую аудиторию, предлагайте репродукции с изображениями, привлекательными именно для детей, те, которые хорошо будут смотреться в комнате ребенка.
- ***Узнайте мнение других людей.*** Попросите друзей и членов семьи дать вам объективную обратную связь — так вы сможете оценить свои перспективы. Вы можете считать, что из того или другого произведения получится замечательная репродукция, но другие люди могут думать иначе. Если у вас есть блог или вы активно общаетесь в соцсетях, то попросите своих подписчиков и поклонников оценить, насколько им понравится выбранное вами произведение в виде печатной репродукции.
- ***Стремитесь к широкому признанию.*** Подумайте, будет ли выбранное вами произведение привлекательным для большого числа людей. Задайте себе этот вопрос и спросите у друзей. Не слишком ли изображение мрачное? Получит ли оно широкое признание? Например, я выложила на сайте цветную репродукцию рисунка с изображением красивых стульев, которые увидела во время путешествия по Швеции. Рисунок мне самой очень нравился, и я была уверена, что печатные репродукции будут хорошо продаваться. Но за два месяца я продала только две штуки! Полагаю, что шведские стулья понравились

очень немногим. И наоборот: выложив репродукцию декоративной иллюстрации рыб в геометрическом стиле, я продала двадцать штук — и они продолжают продаваться. Кто-то покупал это изображение, чтобы повесить в кухне, кто-то, чтобы украсить детскую комнату. Подумайте над тем, какие темы произведений подойдут для определенных уголков в доме: например, изображения еды — для кухни, животных — для детской; или какие могут стать подарком на праздник: например, на День святого Валентина или на годовщину какого-то события. Что именно превратит вашу работу не просто в симпатичную картинку на кусочке бумаги, а в произведение, которое каждый захочет приобрести?

..... **Выбирайте наилучший размер.** Большинство печатных репродукций — и неважно, изготавливаете вы их сами или в типографии, — делаются в стандартных размерах, которые диктует размер бумаги. И это хорошо, так как люди чаще всего обрамляют картины рамками стандартного размера. Среди доступных размеров бумаги выбирайте тот, который лучше всего представит ваше художественное произведение. Произведение с множеством мелких деталей обычно выглядит лучше, если его печатают в большом масштабе, например в формате А3. Некоторые работы, правда, хорошо выглядят в разных размерах. Если есть возможность, сделайте несколько пробных отпечатков и определите, какой размер подходит лучше всего. Если вы печатаете репродукции сами, можете выбрать несколько размеров, но учтите, что чем больше формат, тем дороже доставка. Поэтому, прежде чем вкладывать средства в изготовление крупных печатных репродукций большого формата, оцените стоимость упаковки и доставки.





ДОЛАН ГЕЙМАН

Художник, работающий
в жанре смешанной
техники

ЧИКАГО

WWW.DOLANGEIMAN.COM

Долан Гейман рос в Шенандоа-Вэлли, где он бродил по окрестностям, забирался в заброшенные дома и собирал различные предметы. Детство, проведенное в сельской местности, наложило сильный отпечаток на его картины и коллажи, которые он создает в уникальном стиле поп-фолка. Долан учился в Университете Джеймса Мэдисона в Харрисонберге, а окончив его со степенью бакалавра изящных искусств, вскоре отправился в Чикаго на автомобиле, вооруженный кипой картин, небольшим запасом провизии и удочкой для рыбной ловли. Здесь он хотел заявить о себе как о художнике. Несколько лет спустя Долан создаст множество произведений и печатных репродукций. Помимо управления магазином Etsy и участия в жюри художественных ярмарок Долан сотрудничает с международными розничными компаниями, которые продают оригиналы его произведений, а также создаваемые им недорогие художественные

сувениры и предметы декора. Кроме того, он предоставляет права на свои произведения таким компаниям, как Anthropologie, Fossil, Pendleton Woolen Mills и Urban Outfitters.

Вы без тени смущения активно продвигаете свои работы — в интернете, на художественных ярмарках, при помощи художественных открыток. Расскажите о философии продаж собственных произведений, что легло в ее основу?

Моя мама — художник, поэтому мне от роду было суждено путешествовать по разным художественным ярмаркам. Так что создание и продажа произведений искусства с младых ногтей стали моим миром. У мамы хорошо получалось рекламировать и продавать свои работы, и это у нее я научился понимать всю важность налаживания контактов с людьми. У мамы была домашняя студия, и она рассылала почтовые открытки, приглашая людей посмотреть свои произведения. Кроме того, каждый раз, когда она ходила в парикмахерскую, она давала владельцу несколько картинок для ее украшения. Она всегда носила с собой образцы своих работ, чтобы иметь возможность показать или продать их. Я диву давался, как все, с кем она

встречалась, были ей рады. Она всегда демонстрировала и себя, и свои работы в позитивном ключе. Я пытаюсь следовать ее примеру. Моя философия состоит в том, что, если ваши произведения положительно воздействуют на людей, люди захотят сделать их частью своей жизни.

Часть дохода вы получаете от продажи репродукций своих произведений. Как вы начали это делать?

Учась в художественной школе, я окупился в мир произведений, существующих в единственном экземпляре. Но чего я никогда толком не мог понять, так это как можно заработать этим себе на жизнь — пожалуй, только если сразу стать мировой знаменитостью. Преподаватели часто говорили нам: «Не думайте о деньгах», а меня это выводило из себя, так как я понимал, что их слова очень далеки от реальности. Для меня эта фраза звучала как: «Если тебя заботит только то, как заработать, то ты не настоящий художник». Но я хотел и создавать вещи, которые мне нравились, и зарабатывать этим себе на жизнь. Тогда мне пришла в голову мысль, что один из способов это сделать — создавать репродукции своих работ и продавать их по цене, которую мог бы позволить себе средний покупатель.

Сначала я сделал несколько репродукций методом трафаретной печати, так как их можно было изготавливать

по пятьдесят штук за раз. После колледжа я начал делать репродукции своих работ, выполненных в жанре смешанной техники, и продавать их на больших художественных ярмарках и в интернете.

Как вы определяете лучшую цену для своих репродукций?

Естественно, отталкиваться приходится от базовой цены — это себестоимость изготовления репродукции. Вначале мне пришлось поэкспериментировать, назначая различные цены. После нескольких показов я обратил внимание, что продал все предметы по цене 250 долларов, но ни одного по 400 долларов. Так 250 долларов стало «золотым числом». Некоторые репродукции я продаю и по более низкой цене, но всегда стремлюсь добиться хорошего качества, поэтому использую бумагу и чернила архивного качества.

Существуют ли какие-нибудь правила, когда следует делать печатные репродукции оригинального произведения, а когда предоставлять права на его использование?

Эксклюзивность — не моя цель, так что когда я создаю оригинал, то сразу делаю и репродукции. Главное правило

в отношении оригинала и репродукций — всегда делать копии своих оригиналов. Сделайте фотографию или отсканируйте оригинал в высоком разрешении самостоятельно, а если не можете, то найдите того, кто сможет это для вас сделать, даже если вы не планируете печатать репродукции немедленно. Рано или поздно вами заинтересуются, поэтому лучше всегда иметь наготове изображение в высоком разрешении. А потом — через несколько месяцев или лет — кто-то захочет приобрести права на использование ваших работ.

Как вы начали предоставлять права на использование своих работ в индустрии домашнего декора?

И какой совет вы бы дали начинающим художникам, которые хотят делать то же самое?

Чаще всего люди не знают, что представители компаний, занимающихся декорированием помещений, приходят на художественные ярмарки, чтобы найти работы, на которые можно будет приобрести права. Когда начали обращаться ко мне, я заверил их, что подобные предложения мне интересны.

Кроме того, компании ищут художников в интернете, поэтому важно обеспечить свое присутствие в сети. Художникам нужно работать с теми компаниями, которые им по душе, и не нужно бояться запрашивать более высокую цену за свои работы, если они чувствуют, что предложение занижено. Просьба о повышении цены еще никому не нанесла вреда. Более того, повышать ценность своих работ нужно постоянно. Предоставление прав на использование произведения — дело не всегда прибыльное, зато оно дает возможность заполучить в число клиентов крупного ретейлера. Именно так создается клиентская база и портфолио. Предоставление прав помогает открыть ваши работы рынку. А после того как вы закрепитесь, можно демонстрировать разборчивость и требовать большую оплату.

Несколько слов, чтобы вдохновить молодых художников.

Очень многие мечтают о славе Уорхола — но очень важно не увязнуть в ловушке амбиций. Успех придет, когда полюбят именно вас и историю вашей жизни. Иногда художники говорят: «Да мне не о чем особо рассказывать», они стесняются поведать миру о себе. А я считаю: нет истории — создайте ее. Пусть такой историей станет сама ваша жизнь.