

**Pekka Hannula, Atelier Hannula: Taiteilija-yrittämisen kipupisteitä (tiivistelmä)**

**I - Asiakslähtöisyys**

Vapaan taiteen ja yrittämisen ristiriita, eli ongelmaksi nousee asiakslähtöisyys. vapaa taide on taiteilijälähtöistä. Asiakas ei koskaan voi olla vapaan taiteen lähtökohta, kun taas asiakas on aina edellytys järkevälle yrittämiselle.

**II - Myynti**

Myynti on eri asia kuin markkinointi. Myynti on konkreettisia myyntitilanteita ja niihin pyrkimistä, markkinoinnissa on kyse ”tiedottamisesta”, oman toiminnan esilläpitämisestä. Markkinointi on helpompaa ja mukavampaa kuin myynti .

**III - Pienet resurssit**

yksinyrittäminen, kaikki on omasta aktiivisuudesta ja jaksamisesta kiinni. Toiminta on haavoittuvaa.

**I - Asiakslähtöisyys**

**Yhteiskehittely ratkaisuksi asiakslähtöisyyden ongelmaan**

Yhteiskehittely taide eli partnerismi on taiteen tekemistä asiakslähtöisesti. Se on vuorovaikutusta, keskustelua ja taiteen kehittelyä yhdessä asiakkaan kanssa, tilausteoksissa, kulttuuritapahtumissa ja muissa taidehankkeissa.

**Partnerismi käytännössä**

**1. Oman toiminnan analyysi**

Analyysi omasta taiteesta. Millaista taidetta teen, ketä se voisi kiinnostaa, millaisiin yhteyksiin taiteeni sopisi luontevimmin?

**2. Asiakkaiden kartoittaminen**

Mahdollisten yhteistyötahojen asiakkaiden etsiminen.

**3. Ideoiden alustava kehittäminen**

Ideointia asiakaskohtaisesti teosajatuksen esittelemistä varten. Alustava ajatus siitä mitä mahdollisesti voisi tehdä ko. asiakkaalle. Miksi juuri tämä idea voisi kiinnostaa heitä?

**4. Idean ”myynti” asiakkaalle**

Konkreettinen myyntityö asiakkaan löytämiseksi. Myyntiponnisteluja sen eteen että saadaan sovittua tapaaminen asian tiimoilta.

**5. Yhteiskehittely alkaa**

Henkilökohtaisia tapaamisia, dialogeja ja ajatusten vaihtoa asiakkaan kanssa. Ja konkreettisen kaupan sopiminen.

**6. Luova työskentely**

Taiteellista työskentelyä aivan normaaliin tapaan kaikessa rauhassa työhuoneella.

**7. Asiakassuhde syntyy**

Teoksen luovuttaminen tilaajalle. Asiakassuhteen hoitoa ja uusien teosten yhteiskehittelyä.

## **II - Myynti**

### **Taiteilijan myyntityö**

Eli niiden tilanteiden rakentaminen jossa kohdataan asiakas ja tehdään kauppaa.

Lähes kaikki taiteilijat kaikilla luovilla aloilla pitävät myyntityötä hieman hankalana asiana ja taiteilijat toivovat yleisesti että joku muu hoitaisi asian taiteilijan puolesta. Parhaiten pärjäävät taloudellisesti kuitenkin ne jotka eivät jättäydy tässä kenenkään toisen aktiivisuuden varaan vaan perehtyvät myyntityöhön itse.

### **Myynti-tilanteiden luominen**

Asiakkaan luo meneminen, pyrkiminen tapaamiseen - kohtaamiseen

### **Oma myyntipuhe**

20 sekunnin kiteytys, miksi juuri tämä taide on asiakkaalle kiinnostavaa. *(Huom! Tämä on eri asia kuin näyttely-yleisölle suunnattu "Artist Statement", jossa kiteytetään lyhyesti taiteilijan työskentelyn tavoitteet ja taiteelliset pyrkimykset.)*

### **Puhelinkontaktit**

Selkeys, asiallisuus, kiteytetty asia. Sovittu tapaaminen saattaa vaatia toista kymmentä puhelua ja pelkkä oikean henkilön tavoittaminen useita. *Taideasioilla (ja muilla ei-kiireellisillä asioilla) on tapana siirtyä...*

### **Sähköposti**

Hyvä apuväline henkilökohtaisen keskustelun ja tapaamisten tueksi. Pelkkä sähköposti ei yleensä johda mihinkään. Ilman oikeaa kohtaamista e-mailit ovat markkinointia.

### **Myyntityön "outous"**

Koska luova työskentely ja myyntityö ovat "hengeltään" tai olemukseltaan lähes vastakkaisia asioita, niin myyntityöstä yritetään jatkuvasti päästä eroon ja tehdä esim. markkinointia sen sijaan.

Myyntityö, joka perustuu kontaktien ottamiseen, on kaikille pienyrittäjille "vaikeaa" alasta riippumatta. Kaikki joutuvat patistamaan itseään myyntiin.

### **Vastuunkanto**

Myyntityö on vastuun kantamista omasta rahatilanteesta. Myytkö itse vai oletko gallerian "tallissa", jossa on mukana 200 muuta taiteilijaa?

### **Säännöllisyys**

Säännöllinen myyntityö (tiettyinä ennalta päätettyinä ajankohtina) vie asioita parhaiten eteenpäin ja edistää myyntiä. Esim. myyntipäivä kerran viikossa

## **Omana itsenään oleminen**

Ei näytelmää tai myyntip performanssia.

## **Joustavuus**

Haluatko olla oikeassa vai myydä taidetta? Hyvän myyjän kanssa on helppo olla. Small Talk.

## **Aina mielessä**

Lähes kuka tahansa voi joskus olla mahdollinen asiakas tai suosittelija.

## **Oleellisin kysymys:**

Millaista taidetta teen, ketä tai millaisia tahoja taiteeni kiinnostaa ja miten käytännössä (=markkinointi ja myynti) tavoitan heidät? Taiteilijan myynti ja markkinointi pyörii tämän kysymyksen ympärillä.

## **III - Pienet resurssit**

**1. Tuotanto** on rajallista eli tuotannolla rajat. Vuodessa ehtii tekemään vain tietyn määrän laadukkaita teoksia, ei yhtään enempää. Tämä on ristiriidassa yrittämisen kanssa, koska järkevässä yrittämisessä tulisi aina olla kasvun mahdollisuus.

Miten siis kasvattaa liikevaihtoa kun tuotanto on vakio?

Hinnoittelulla, monistuksella (kuten grafiikka tai oheistuotteet) vai palveluilla vai miten?

**2. Ajanpuute** vaatii suunnitelmallisuutta, priorisointia eli vain tärkeimmät ehtii - kaikkea ei. Mahdollisuuksien mukaan alihankintaa (kehystys, kirjanpito ym.) Työvaiheiden tehokas organisointi (sarjatyö, kontaktit ”urakalla”).

**3. Haavoittuvuus**, eli ongelmat ihmissuhteissa ja terveydessä näkyvät heti toiminnassa. On huolehdittava myös levosta, ravinnosta, liikunnasta, terveydestä ja ihmissuhteista. Yksinäisyys on myös joskus vaikeaa, yksin yrittäminen on sitä että kaikki on itsestä kiinni. Vertaistuen puute, yrittävät taiteilijat ovat ilman tukiverkkoa.

**4. Rahoitus.** Apurahat passivoivat yrittämistä ja ovat epävarmoja. Muu rahoitus (lainojen takaisinmaksu) voi muodostua rasitteeksi, kun toiminta on pientä.

## **Yrittävän taiteilijan sivusto :**

### **[www.partnerismi.fi](http://www.partnerismi.fi)**

Sivustolla tietoa taiteilijoiden ammatinharjoittamisesta ja yrittämisestä. Linkitysmahdollisuus.

### **[www.partnerismi.fi/suunnitelma.html](http://www.partnerismi.fi/suunnitelma.html)**

Taiteilijoita varten laadittu ja kysymysten kautta rakennettu toimintasuunnitelman malli, jonka avulla voi pohtia yrittämistä.