



Taiteilija yrittäjänä

Pekka Hannula

Taiteilija 60-luvun lopulla

***Vain 450 jäsentä
(Suomen
Taiteilijaseura)***

- ***Apurahoja sai helpommin, ”kukin vuorollaan”***
- ***Kulttuuriväki ”tunsi” toisensa***
- ***Näyttelyt olivat tapauksia, lehdet huomioivat, gallerioita vähän***



Simo Hannula ateljeessa 1970-luvulla

Taiteilija 2000- luvulla

- *Suomen Taiteilijaseurassa noin 3000 jäsentä*
- *Apurahoja yhä harvemmillle*
- *Uusia taiteilijoita valmistuu joka vuosi 250-400 lisää, uusia taidekouluja*
- *Kilpailu kovenee esillepääsystä, yleisöstä ja rahoituksesta*
- *Näyttelyitä paljon pääkaupunkiseudulla jatkuvasti 60-70 näyttelyä menossa non-stoppina. Vain pieni osa huomioidaan mediassa.*
- *Vuonna 2000 kuvataiteilijan keskimääräinen taiteesta saatu tulo oli 3532 € eli 294 € / kk*

Eri alojen taiteilijat yrittäjinä vuonna 2000

Taiteilijan asema, Kaija Rensujeff / Taiteenkeskustoimikunnan julkaisu n:o 27

- ***Kuvataiteilijoista 78% oli vapaita taiteilijoita ja 6% toimi yrittäjinä***
- ***Valokuvataiteilijoista yrittäjiä oli 57% ja vapaita taiteilijoita 18%***
- ***Taideteollisuuden parissa työskentelevistä taiteilijoista yrittäjiä oli 39% ja vapaita taiteilijoita 12%***
- ***Elokuvataidetta tekevistä yrittäjinä 24% , muusikoista ja säveltäjistä 20%, arkkitehdeistä 40%, tanssitaiteilijoista 3%***
- ***Eniten palkkatyötä oli säveltäjillä ja muusikoilla, joista 45% oli työsuhhteessa***
- ***Palkkatöitä näyttämötaiteessa 41%, rakennustaiteessa 41%, tanssitaiteessa 39% ja taideteollisuudessa 26%:lla***
- ***Kaikkien taidealojen keskiarvo: yrittäjiä 18%, vapaita taiteilijoita 28% työsuhde oli joka kolmannella***

(Kuva)taiteilijoiden sivuansioita

Ansioita taidetta sivuten:

- *Taideopettaja*
- *Näyttelymestari*
- *Museo-opas*
- *Galleria-apulainen, galleristi*
- *Taidekriitikko, toimittaja*
- *Vedostaja*
- *Kehystäjä*
- *Kuvittaja*
- *Lavastaja*
- *Arkkitehti*
- *Kotisivujen suunnittelija*
- *Valokuvaaja, kameramies*
- *Mainostoimiston AD*

Muita ansioita:

- *Osa-aikainen perushoitaja*
- *Yövärtijä, portsari, aulavahti*
- *Remonttimies, muuttomies*
- *Sinfoniaorkesterin soittaja*
- *Siivooja, tiskaaja, tarjoilija*
- *Biologi, tutkija*
- *Postinkantaja, postin lajittelija*
- *Atk-ohjelmoija*
- *Henkilökohtainen avustaja*
- *Taksikuski*
- *Turistiopas*
- *Lastenhoitaja*
- *Puutarhuri, maanviljelijä*



Näyttelyt

Ongelma vai mahdollisuus?

Oleellinen osa taiteilijatoimintaa

Suurin osa kaikista näyttelyistä on taiteilijalle tappiollisia, jos kulut lasketaan oikein !!



Valmistautumisajan kulut + näyttelyn kulut = todelliset kulut

KIINTEÄT KULUT / KUUKAUSI

- Työhuone: vuokra, sähkö, vesi: 400 €
- Puhelin 20 €
- Tietokoneyhteydet, kotisivut 80 €
- Materiaalikulut 300 € (voi olla jopa 1000-2000 € kuukaudessa)
- YEL eläkemaksut 400 € (tavoitteena reilun 1000 € kuukausieläke)
- Laitehankinnat 100 € (tietokoneet, puhelin, kamera, koneet, laitteet, kalusteet)
- Muita kuluja 200 € (kirjanpito, käyntikortit, vakuutukset, esitteet, jäsenmaksut, postimaksut, ammattikirjallisuus, lisäkoulutus jne...)
- = 1500 euroa joka kuukausi

NÄYTTELYN KULUT

- Gallerian vuokra 0 - 3500 € (Kaupalliset galleriat joka 50/50 periaatteella tai 3000-3500 € vuokra + myynnistä 35-45%. Hyvälaatuiset järjestögalleriat 1500-2500 € vuokra + myynnistä 30-38%. Taiteilijaseurojen yms. galleriat 500-1500 € vuokra + myynnistä 25-38%)
- Kehystyskulut 2080 - 3120 € (26 teosta, 80-120 €/kehys)
- Muut kulut 500 - 1500 € (Avajaiset, yöpyminen paikkakunnalla, kuljetus, vakuutukset, avustajien käyttö, postikulut, kutsukortti, juliste, lehdistötiedote jne...)
- = Helposti 5000 euroa kuluja

14000 € kulut vaativat 20000 € myynnin jotta tulos on 0 €

”Palkkaan” 2000 €/kk tarvitaan 36000 € myynti

Myyntitavoite 36000 € antaa suuntaa hinnoittelulle:

- 6kk aikaa, valmistuu 1 uniikkiteos/viikko =26 teosta
- keskihinta 1380 €/kpl + alv 8% = 1500 € (sis alv 8%)

Jotta taiteilija pysyy leivässä, kuvio pitää toistaa kaksi kertaa vuodessa...



Galleria Kivipankki / Jämsä (2008)



Tykogalleria / Nurmes (2008)

Ateljeesta ”Yritys”

Elinkeinoharjoittaja - Ammatinharjoittaja - Yrittäjä



Yrittämisen ”kipupisteet”

- *Vapaan taiteen ja yrittämisen ristiriita, eli ongelmana asiakaslähtöisyys*
- *Ongelmana myynti*
- *Yksinyrittäminen = pienet resurssit*

Kipupiste 1

Asiakaslähtöisyys

ja vapaan taiteen ristiriita

Taidejana



ei-kaupallinen taide

kaupallinen taide

- Vapaa, aito, oikea taide
- Oikeaoppisuus, pyhä, puhdas, fundamentalismi
- Terapia, angsti, elämäntapa
- Taiteilijalähtöisyys

- Sidottu, epä-aito, väärä taide
- Harhaoppisuus, epä-pyhä, likainen, liberalismi
- Työ, toimeentulo, yrittämien
- Asiakaslähtöisyys

Vapaa taide

”Aito taide, Oikea taide, Puhdas taide, Pyhä taide”

- *Itseilmaisun hedelmä*
- *Itsetutkiskelua*
- *Riippumatonta*
- *Ei-kaupallista*
- *Ei selkeää funktiota*
- *Joskus poliittista*
- *Yhteiskuntakriittistä*
- *Taiteilijalla on asiaa*
- *Taiteilija julistaa*
- *Taiteilijalähtöistä*
- *Uuden etsimistä*



Kaupallinen taide

”Markkinataide - Sisustustaide”

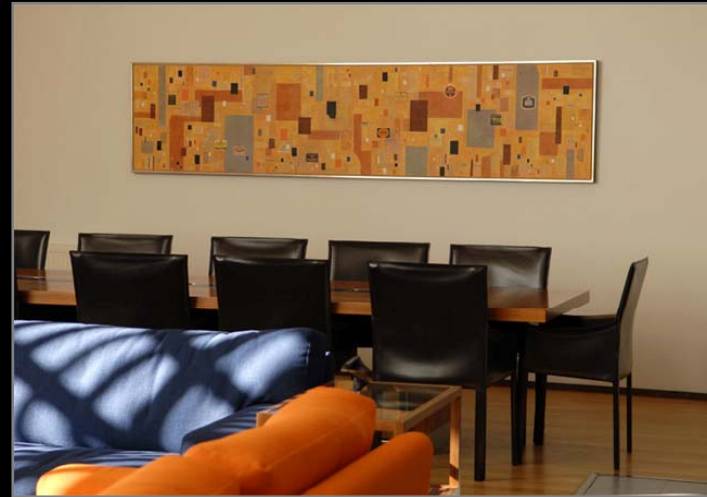


- *Asiakaslähtöisyys hiipii mukaan työskenntelyyn*
- *Ei täysin ”vapaata”*
- *Tehdään sitä mikä mahdollisesti myy*
- *Yleisön ”kosiskelu”*
- *Etsitään ”kauneutta”*
- *Suosikki aiheet ja värit*
- *Loukkaa ”harvoin” ketään*
- *Etsii uutta rajoitetusti*

Tilaustaide

”Leipätyöt” - Tilauksesta tehtävä taide

- *Asiakas tulee näkyväksi*
- *Rajoitettua vapautta*
- *Tilataan sopivalta taiteilijalta*
- *Tehdään johonkin paikkaan*
- *Muotokuvat*
- *Julkinen taide*
- *Taidekilpailut*



Asiakaslähtöinen taide

Yhteiskehitystä taide - Partnerismi



- **Rajoitettua vapautta**
- **Tilaajan tarpeista lähtevä työskentely**
- **Vuoropuhelu asiakkaan kanssa**
- **Rakentaa asiakassuhteita**
- **Taiteella selkeä funktio**
- **Etsii toimivan luovan työskentelyn rajaa**

Yhteiskehittely Työ muuttuu - käsityöstä teollistumisen kautta yhteiskehittelyyn (co-creation)

- **Käsityö**

- **Massatuotanto**

höyrykone, teollistuminen

- **Prosessien parantelu**

automaatio, yhä suurempi tehokkuus, suuret valmistus erät

- **Massaräätälöinti**

tuunatut tuotteet, yksilöllisyyden paluu

- **Yhteiskehittely**

käsityön paluu, tuotteiden valmistaminen asiakkaan tarpeiden mukaan

Partnerismi / Yhteiskehittely käytännössä

- **Oman toiminnan analyysi** Millaista taidetta teen, ketä se voisi kiinnostaa, millaisiin yhteyksiin taiteeni sopisi luontevimmin?
- **Asiakkaiden kartoittaminen** Mahdollisten yhteistyötahojen etsiminen
- **Ideoiden alustava kehittäminen** Ideointia asiakaskohtaisesti teosajatuksen esittelemistä varten
- **Idean ”myynti” asiakkaalle** Konkreettinen myyntityö asiakkaan löytämiseksi
- **Yhteiskehittely alkaa** Dialogeja ja ajatusten vaihtoa asiakkaan kanssa
- **Luova työskentely** normaaliin tapaan kaikessa rauhassa
- **Asiakassuhde** Asiakassuhteen hoitoa ja uusien teosten yhteiskehittelyä

Yhteiskehittely tekee asiakkaista partnereita

Pitkä-aikaiset asiakassuhteet

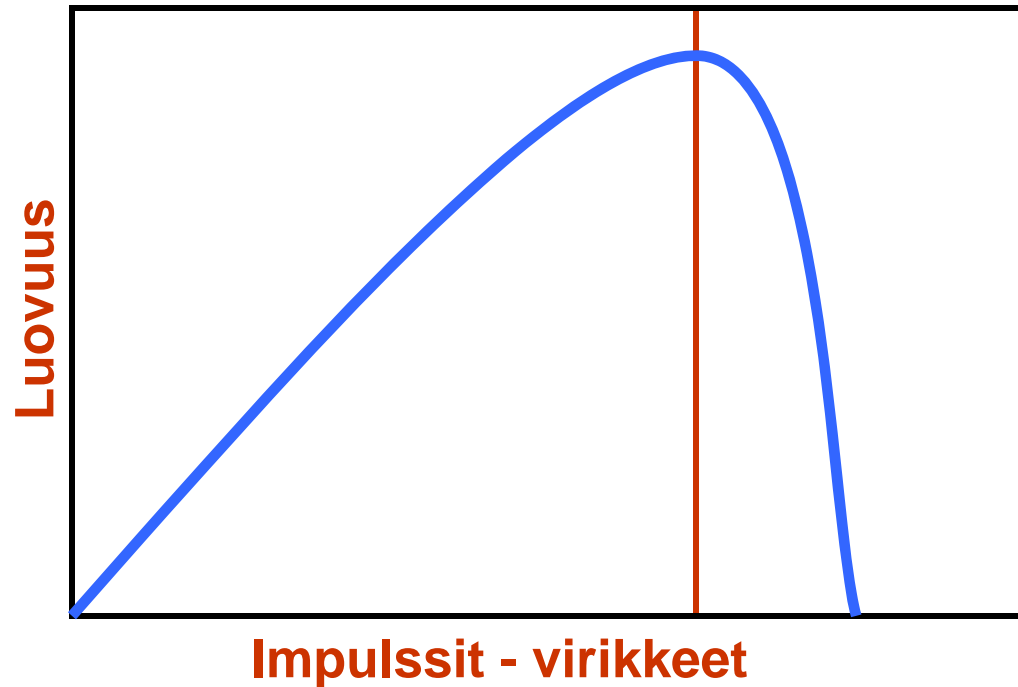
Teoksia tehdään samalle partnerille toistuvasti ja kehitellen vallitsevan tilanteen mukaan. Parantaa taiteilijan mahdollisuuksia ansaita omalla työllään.



Tilaustyön alkuvalmisteluja Hartwall Oy:lle vuonna 2008

Luova työskentely tarvitsee virikkeitä

Luovuus
lisääntyy
kun sopivia
vaikutteita
on
riittävästi



Vaikutteet ovat luovuuden polttoainetta
Tiettyyn rajaan asti dialogi (virikkeiden vaihto) lisää
luovuutta

Kipupiste 2

Myynti

Markkinointi

TAITEILIJAN MARKKINOINTI

Markkinointiin ryhtyminen on helpompaa kuin myyntityöhön

- **Selfpromotion / ”itsensä edistäminen”**
Omien asioidensa edistämistä, myynninedistämistä, mutkan kautta tapahtuvaa myyntiä. Myynnin valmistelua erilaisin keinoin.
- **Kaikenlainen esilläolo taiteilijana**
Sosiaaliset tilanteet, verkostoituminen, tuttavuudet, Pukeutuminen, käyttäytyminen - maine
- **Esitteet, käyntikortit, kutsut**
Sähköpostin ulkoasu, portfolioit
- **Mediajulkisuus**
Lehdistötiedotteet, taidetempaukset, haastattelut, taidehäly-höpinä ja juorut
- **Internet**
Omat nettisivut, FaceBook, Twitter, keskustelut, bloggaus ym. nettitouhu
- **Kuvamateriaali**
Teoskuvien hallinta ja toiminnan dokumentointi, videot, digikuvaus
”Yksi kuva kertoo enemmän kuin tuhat sanaa”

Taiteilijan myyntityö

Tilanteet, joissa teoksia esitellään ja kohdataan asiakas

- **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.

Kipupiste 3

pienet Resurssit

Tuotanto on rajallista

Tuotannolla rajat

Vuodessa ehtii
tekemään vain tietyn
määrän laadukkaita
teoksia
- ei yhtään enempää

= Ristiriita

Järkevässä
yrittämisessä on
kasvun mahdollisuus

Miten kasvattaa
liikevaihtoa kun
tuotanto on vakio?

Hinnoittelulla,
monistuksella
(=grafiikka ja
oheistuotteet)
palveluilla vai miten?



Kun tekee kaiken itse, niin toiminta on haavoittuvaa

Ajanpuute

Suunnitelmallisuus, priorisointi, vain tärkeimmät ehtii - kaikkea ei
Alihankinta (kehystys, kirjanpito ym.)
Työvaiheiden organisointi (sarjatyö, kontaktit ”urakalla”)

Haavoittuvuus

Ongelmat ihmissuhteissa ja terveydessä näkyvät heti toiminnassa
Lepo, ravinto, liikunta, terveys, ihmissuhteet

Yksinäisyys

Yksin yrittäminen, kaikki on itsestä kiinni
Vertaistuen puute, yrittävät taiteilijat ovat ilman tukiverkkoa

Rahoitus

Apurahat passivoivat yrittämistä ja ovat epävarmoja, Muu rahoitus (lainojen takaisinmaksu) voi muodostua rasitteeksi, kun toiminta on pientä ja tulot vaihtelevat

Toiminta pitää organisoida hyvin

- **Toimistoympäristö**
- **Toimintasuunnitelma** mitä teet, kenelle myyt ja miten tämä tapahtuu (LTS)
- **Ajankäyttösuunnitelma**
50/50-periaate = puolet luovaa työtä ja puolet myyntiä, markkinointia ym. asioiden hoitoa
- **Viikkosuunnitelmat**
Kalenterin käyttö, kuukausi ja päivätavoitteet (=huomisen työt)
Vakioajat kalenteriin myynnille



- **Järjestys** eli toimistossa kaikki asiat omilla paikoillaan, kirjanpito, jälleenmyyjät, näyttelyasiat jne.
- **Asiakaskortisto** tai -tiedosto
Asiakasryhmät 1+2+3 (ostavat asiakkaat + potentiaaliset + seulottava asiakasmassa)

Kutsuvieraslistat, osoitteistot

Yksinyrittäminen tuo motivaatio-ongelmia

”Itsepsyyskaus”

Usko itseensä, itsetunto, kirjallisuus, omakehu

Realistiset tavoitteet

Pienet edistys askeleet, ei liian vaikeita tavoitteita

Liikkeellelähtö vaikeaa

Pientä myyntiponnistusta kaiken aikaa ettei ”juna” pysähdy

Paineen kasaus

Tavoite julkiseksi ”kaikkien” tietoon - sosiaalinen paine kasvaa ja saa toimimaan

Läheisten tuki

Perhe- ja ystävyysuhteet kuntoon

Luottohenkilö

Sparraaja jonka kanssa voit pohtia yrittämiseen, myyntiin liittyviä kysymyksiä

Tukiverkosto

Vertaistuki, toiset yrittävät taiteilijat, kokemusten jakaminen



Tekosyyt, asioiden välttely, itsepetos

Myynti on vaikeaa, joten mukavampaa on markkinoida ym.

Aina löytyy muka ”tärkeämpää” tekemistä

Suunnitelmat ja niissä pysyminen, etenkin vaikeissa asioissa

Priorisointi - myyntityö tulee aina ensin

Taiteilijan Liiketoimintasuunnitelma

www.partnerismi.fi/suunnitelma.html

Taiteilijoita varten laadittu ja kysymysten kautta rakennettu toimintasuunnitelman malli, jonka avulla voi pohtia omia mahdollisuuksiaan toimia yrittäjänä

Kiitos

