

**Stefano Calicchio**

# *ARTISTA 2.0*

***Come promuovere e vendere  
le proprie opere d'arte online***

**[www.calmail.it](http://www.calmail.it)**

**Tutti i diritti riservati.**

**Ogni violazione sarà perseguita ai termini di legge.**

No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanicals, photocopyng, recording, scanning, or otherwise, except as permitted by the law of UE and USA.

Stefano Calicchio potrà concedere a pagamento l'autorizzazione a riprodurre una porzione non superiore a un quindicesimo del presente volume. Le richieste vanno inoltrate ali seguenti indirizzo e-mail:

[calmail@hotmail.it](mailto:calmail@hotmail.it)

## **Informazioni sul copyright**

**Autore:** Stefano Calicchio

**Titolo:** Artista 2.0 – Come promuovere e vendere le proprie opere d’arte on line.

**Copyright:** 2008 © Licenza Standard – Tutti i diritti sull'opera sono riservati

**Paese:** Italia

**Edizione:** Prima – Gennaio 2009

**Stai per leggere un'anteprima del primo  
manuale di marketing artistico italiano  
che ti svela come PROMUOVERE e  
VENDERE la TUA arte online!**

## **Sommario**

Introduzione .....	8
A cosa serve il marketing artistico online ..	15
Costruire il vostro piano di marketing .....	18
Un breve test per partire .....	20
Come fare business con la propria arte .....	26
Quello che apprenderete da questo manuale .....	30
Costruire il vostro spazio online .....	32
Come segnalare il vostro sito ai principali motori di ricerca .....	44
Fare leva sui forum on line.....	51
Preparare i materiali di marketing artistici.	58
Come ottenere visibilità tramite le sponsorizzazioni .....	64

Scrivere e pubblicare comunicati stampa on line .....	71
Costruire un buon press kit .....	79
Realizzare circuiti di link per la vostra attività artistica .....	82
Sfruttare il potere dei social networks.....	85
Gli strumenti di marketing del citizen journalism.....	91
Come creare una conferenza artistica on-line .....	96
Sfruttare le testimonianze dei clienti soddisfatti.....	101
Sfruttare a vostro favore l'agenda setting dei media.....	106
Come pubblicare delle interviste sul web..	109
Come sfruttare il marketing virale.....	112
Promuovere la propria arte con Yahoo Answers.....	117
Contattare i critici d'arte sul web.....	120

Sfruttare l'email marketing per promuovere le vostre opere .....	123
Promuoversi con il Pay Per Click .....	128
Conclusione.....	135
A proposito dell'autore.....	139

**Puoi scaricare la versione completa di  
questa guida su [WWW.CALMAIL.IT](http://WWW.CALMAIL.IT)**



## Introduzione

Benvenuti in **Artista 2.0**, il primo manuale pratico che vi spiega **come promuovere e vendere le vostre opere d'arte** attraverso il web.

Internet ha spalancato agli artisti emergenti un enorme ventaglio di possibilità. Nell'epoca dominata dai siti web e dai servizi di social network, le informazioni viaggiano alla velocità della luce da un continente all'altro, senza alcuna interruzione di tempo e di spazio.

Questo può essere uno straordinario incentivo alla vostra **attività artistica**, perché oggi (per la prima volta nella storia)

diventa per voi possibile aggirare gli ostacoli fisici e di budget che normalmente limitano fortemente l'attività di un artista agli inizi della propria carriera.

Ma tutto questo è **vero solo a patto di sapere come fare**; di conoscere gli strumenti più adatti per promuoversi con successo sul web, per offrire finalmente alle vostre opere la visibilità che meritano.

Se infatti non si dispone di ingenti budget da investire o trampolini di lancio attraverso le giuste conoscenze nel settore, la pura verità è che al termine del vostro lavoro artistico vi aspetta una seconda attività. Per giunta, si tratta sicuramente di un lavoro altrettanto duro e impegnativo quanto quello della creazione artistica.

Stiamo parlando del **marketing di voi stessi e della vostra attività d'arte.**

Preparatevi quindi ad un lungo viaggio, ricco di scoperte e suggerimenti pratici. Sarete presi per mano ed accompagnati nel mondo della **promozione su web**, l'unica in grado di garantirvi un ritorno reale d'immagine anche se siete agl'inizi della vostra carriera e non potete impiegare che il vostro tempo.

Nel corso del manuale imparerete ad impostare un corretto **piano di marketing artistico** (scoprendo perché senza di esso ogni vostro sforzo di promozione artistica risulterà vana).

Vedremo anche quali sono i principali strumenti che potete impiegare per ottenere un **ritorno immediato in termini d'interesse e presenza** nelle principali piattaforme di comunicazioni on-line.

Scoprirete inoltre come poter **realizzare in modo semplice e gratuito la vostra prima vetrina online**, ottenendo così un punto di riferimento verso il quale indirizzare le persone che man mano s'interessano alla vostra attività d'arte.

Ma varcheremo anche i confini più remoti del **marketing culturale online**, svelando i segreti della **promozione artistica** all'interno dei social network e del marketing virale che è possibile scatenare nel world wide web.

Portare alla luce una tale metodologia per renderla semplice ed accessibile in modo pratico a chiunque, mi ha richiesto (e mi richiede tutt'ora) moltissimi anni di dedizione e studio. Se avete acquistato questo libro avete la possibilità di **accorciare enormemente i vostri tempi di apprendimento nel campo del marketing artistico**, guadagnando dall'esperienza che ho già accumulato nel tempo all'interno di questo particolare campo di studio.

Ma soprattutto, sono sicuro che questo incredibile viaggio non mancherà di affascinare voi quanto nel tempo ha già affascinato me.

Non mi resta quindi che lasciarvi alla scoperta delle pagine che seguiranno, augurandovi una buona lettura ed una proficua quanto redditizia applicazione.

## **A cosa serve il marketing artistico online**

Come nel campo della creatività, la soluzione più intuitiva è quella effettivamente corretta! Il **marketing artistico** online vi è necessario per vendere le vostre opere, sviluppando nel tempo la vostra attività di artista e permettendovi di trasformare la vostra passione nella vostra professione.

Se è già così, sicuramente avrete applicato (consciamente o meno) alcuni dei principi del **marketing artistico**. Questo libro vi permetterà allora di guadagnare ancora di più, incrementando le vostre entrate.

Si tratta di un'argomentazione importante, dato che storicamente l'Italia è considerata la

culla dell'arte e della cultura. Ma al contempo, come ben mostrano le statistiche sui confronti del turismo culturale con Francia e Spagna, vi è un grosso deficit nelle **conoscenze di marketing culturale**.

Questa mancanza la paghiamo purtroppo a caro prezzo; e non solo a livello sistemico ma anche individuale. Quante persone si trovano a dover svolgere un'attività lavorativa per "sbarcare il lunario" quando con il giusto *know how* di marketing potrebbero **vivere della propria arte e cultura!**

Se da un lato il sistema "non funziona" è anche vero che dall'altra mancano le spinte individuali a colmare il divario. Grazie a questo manuale ne avete concretamente le



possibilità quindi partiamo subito con la definizione di nostro interesse:

*Per Marketing Artistico On Line* intendiamo **CUT! (Per leggere la parte restante del testo puoi acquistare la versione completa di questo manuale su [www.calmail.it](http://www.calmail.it) ).**

La definizione, nella sua semplicità, parla chiaro: se non state ottenendo delle vendite, non state facendo del **buon marketing** (mancate di raggiungere infatti lo scopo o anche l'obiettivo verso il quale la vostra attività è finalizzata).

## **Costruire il vostro piano di marketing**

Se volete realmente cominciare ad applicare le tecniche del marketing on line alla vostra **attività artistica**, avete bisogno di partire dall'attività più appropriata: il piano di marketing artistico on line.

Questo vi permetterà di ottenere specifici vantaggi, tra cui:

- Definire correttamente le basi del vostro **business artistico**.
- **Incrementare i guadagni** derivanti dalla vostra attività, scoprendo quale possa essere esattamente il flusso o la direzione che prende il denaro, svelando da dove arrivano i soldi e

dove invece escono per il sostentamento delle vendite.

- Monitorare la vostra attività di marketing ottenendo un costante **feedback**, per valorizzare quello che funziona e tagliare le attività che invece non producono effetti concreti.

Il piano di **marketing artistico** è la vostra **bussola** alla quale potrete fare riferimento in qualsiasi momento ne sentiate il bisogno.

Come per qualsiasi viaggio, conoscere la destinazione desiderata è inutile senza un piano di viaggio su come raggiungerla. Lo stesso vale per quello che ci accingiamo a compilare.

Ecco quindi come dovrà essere composto il vostro piano di marketing:

**CUT! (Per leggere la parte restante del testo puoi acquistare la versione completa di questo manuale su [www.calmail.it](http://www.calmail.it) ).**

## Un breve test per partire

Il breve questionario che segue ti accompagnerà all'interno del mondo del **marketing culturale**, mettendo in mostra le abilità che già possiedi o che devi sviluppare in questo ambito. E' un vero e proprio riscaldamento, esattamente come fanno gli atleti prima di una importante competizione.

<b>Domanda</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
L'idea di pubblicizzare o vendere qualcosa ti appassiona?		
Hai mai letto libri di marketing?		
Hai mai letto articoli e/o notizie di marketing o vendita su internet?		
Hai mai pensato di pianificare il		

marketing dei tuoi prodotti artistici?		
Hai passato tempo a studiare i canali e le tecniche di vendita degli artisti che emergono maggiormente nel tuo settore di riferimento?		
Hai descritto chi può essere il tuo cliente potenziale?		
Hai un piano di marketing?		
Hai mai pensato di creare accordi strategici con comunità on-line?		
Sai come organizzare un evento di presentazione on - line del tuo lavoro artistico?		
Hai mai utilizzato dei comunicati stampa per pubblicizzare		

l'esistenza del tuo prodotto artistico?		
Hai mai definito le aree critiche della tua strategia di marketing?		
Hai pianificato delle strategie per superare le criticità della tua strategia di marketing?		
Hai pianificato degli strumenti per entrare in contatto con i tuoi acquirenti potenziali e fidelizzarli?		
Conosci come influenzare i motori di ricerca in modo da far apparire il tuo lavoro artistico qualora venisse ricercato da un lettore potenziale?		

Hai trovato i migliori siti dove recensire il tuo prodotto artistico?		
Hai mai pensato di scrivere articoli promozionali?		
Hai pensato di contattare nella tua cerchia d'influenza un webmaster o una persona pratica di Html che ti aiuti nella realizzazione del tuo sito pubblicitario?		
Hai mai richiesto delle testimonianze sul tuo lavoro artistico?		
Pensi che lo sviluppo di abilità di marketing siano importanti per emergere come artista?		
Hai mai pensato a strategie per		



differenziare il tuo lavoro artistico?		
Hai mai pianificato degli obiettivi di vendita?		

Non vi preoccupate se al momento riuscite a rispondere positivamente solo ad alcune di queste domande. L'invito è quello di leggere completamente questo testo e cominciare ad agire.

Nel giro di pochi mesi sarete in grado di effettuare nuovamente il test, sorprendendovi dei risultati che avrete raggiunto.

## **Come fare business con la propria arte**

Se volete che la vostra arte oltre che una passione diventi una **fonte di guadagno**, dovrete saper comprendere ed applicare correttamente i principi del marketing artistico.

Gli **artisti che vivono della propria arte** fanno derivare gl'introiti necessari al loro sostentamento attraverso diverse forme di vendita. Alcune di esse passano per canali tradizionali, quali ad esempio:

- Mostre pubbliche o private;
- Gallerie ed esposizioni;
- Agenti artistici;
- Aste e Case d'arte.

Si tratta di strumenti di vendita efficaci ma richiedono comunque **un capitale da investire nella propria attività artista**, o perlomeno delle conoscenze influenti in grado di favorirci *l'ingresso* nel canale.

Nel caso delle gallerie d'arte, ad esempio, vi sarà richiesto di dimostrare la validità delle vostre opere attraverso un curriculum di esposizioni precedenti, articoli o interviste su pubblicazioni d'arte, e così via. Oltre a ciò, nel caso la vostra esposizione non dovesse coprire i costi di base, vi si richiederà di sostenere un contributo economico alla sua scadenza, e così via.

La strada più semplice per ovviare a ciò è

**CUT! (Per leggere la parte restante del testo puoi acquistare la versione completa di questo manuale su [www.calmail.it](http://www.calmail.it) ).**

Il secondo vantaggio nel ricercare i profitti attraverso il web risiede nella possibilità di **trovare in modo diretto i committenti** per le proprie opere, producendo proprio quello che il vostro cliente vorrà comprare.

Ricapitolando i vantaggi, su internet potete guadagnare attraverso molteplici strategie, tra cui:

**CUT! (Per leggere la parte restante del testo puoi acquistare la versione completa di questo manuale su [www.calmail.it](http://www.calmail.it) ).**

Alcune delle attività appena esposte potrebbero rivelarsi come **vere e proprie miniere d'oro artistiche**, in grado di garantirvi guadagni continuativi nonostante abbiate eseguito il lavoro sulla vostra opera una sola volta.

## **Quello che apprenderete da questo manuale**

Con lo scopo di **farvi ottenere dei risultati vendendo la vostra arte tramite il web**, ecco quello che apprenderete nel corso del manuale:

- Come costruire un sito web per la vostra attività artistica;
- Come inserire annunci riguardanti le vostre opere online;
- Come ottenere articoli e recensioni sul vostro conto;
- Come contattare e gestire critici e giornalisti tramite il web;
- Le strategie per sviluppare interesse e passaparola attraverso i forum ed i “luoghi di ritrovo” su internet;

- Come ricevere raccomandazioni scritte da parte dei vostri clienti per poterle pubblicare online;
- Come costruire contatti con altri artisti che già operano on-line con successo, creando dei progetti di collaborazione;
- Come segnalare le vostre opere nei principali motori di ricerca;
- Le modalità ed i consigli per sponsorizzare on line la vostra attività artistica;
- Come scrivere e pubblicare comunicati stampa artistici on line;
- Come rivendere su internet i diritti di utilizzo delle vostre opere...  
...e molto altro ancora!

Vediamo nella pratica come realizzare tutto questo.

## **Costruire il vostro spazio online**

Dare forma ad uno spazio on-line coerente con la vostra **attività di artista** è una delle basi dalle quali partiremo per permettere ai clienti potenziali o anche solo ai semplici curiosi di scoprire di cosa vi occupate esattamente.

Il vostro sito web dovrebbe diventare presto (se già non lo è) il fulcro della **vostra attività promozionale**. I vantaggi di questa prima asserzione sono moltissimi e di intuitiva comprensione:

**CUT! (Per leggere la parte restante del testo puoi acquistare la versione completa di questo manuale su [www.calmail.it](http://www.calmail.it) ).**



**E TU?**

**Cosa aspetti a vendere la TUA arte  
online?**

**Non perdere altro tempo!**

**Acquista SUBITO la  
TUA copia di ARTISTA 2.0, ora  
disponibile ad un prezzo imbattibile su:**

**[WWW.CALMAIL.IT](http://WWW.CALMAIL.IT)**

**E comincia a guadagnare in modo diretto  
con la TUA ARTE!**