

خرید از پیکاسو، فروش به دالی

راهنمای قدم به قدم کسب مهارت، راه اندازی کسب و
کار در هنرهای تجسمی و کاربردی
فروش و محصولات هنری در بازار ایران

نویسنده: سمیرا ارجمندی

سرشناسه	: ارجمندی، سمیرا، ۱۳۹۴-
عنوان و نام پدیدآور	: خرید از پیکاسو، فروش به دالی/ مولف سمیرا ارجمندی.
مشخصات نشر	: تهران : کلیدآموزش، ۱۳۹۴.
مشخصات ظاهری	: ۱۲۰ص.؛ ۵/۲۱×۵/۴۱ س.م.
شابک	: 978-600-274-096-0
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
موضوع	: کالاهای فرهنگی - - صنعت و تجارت
موضوع	Cultural industries:
موضوع	: خلاقیت در کسب و کار
موضوع	Creative ability in business:
موضوع	: کالاها - - بازاریابی
موضوع	Commercial products -- marketing
رده بندی کنگره	: ۱۳۱۴ الف ۲۰۰/ک ۹۹۹۹ HD
رده بندی دیویی	: ۳۱/۷۶۱۷
شماره کتابشناسی ملی	: ۹۰۶۳۱۲۴

ناشر : کلید آموزش	عنوان : خرید از پیکاسو، فروش به دالی
نویسنده : سمیرا ارجمندی	ویراستار: متین جروانی
نوبت چاپ: اسفند ۹۶، اول	شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه
قیمت: ۱۶۰۰۰ تومان	شابک: 978-600-274-096-0
پایگاه اینترنتی و تماس :	صفحه آرای و طراح جلد: سمیرا ارجمندی

فهرست مطالب

فصل اول: لامپ زرد

- راز دویست هزار دلاری پیکاسو! ۱۵
- عقاید باطل را دور بریز! ۱۶
- هنر به حاشیه نمی‌رود ۱۷
- چرا هنر؟ ۱۸
- چه می‌خواهیم! ۱۹
- لامپ زرد ۲۰
- لامپ زرد من ۲۱
- لامپ زرد شما ۲۲
- از کجا شروع کنم؟ ۲۲
- انتخاب تخصص ۲۲
- یکی از بهترین‌ها هستم! ۲۳
- از کجا بدانم که بهترین را انتخاب کرده‌ام؟ ۲۴
- لطفاً آچار فرانسه نباشید ۲۵
- بازار هدف‌ت را پیدا کن! ۲۶
- ژوژمان ادامه دارد ۳۲
- نقطه سبز ۳۲

- دروغی به اسم نبوغ، حقیقتی به نام تلاش..... ۳۳
- چطور از چاه حرف مردم هدفم را مشخص کنم؟..... ۳۴
- درد دل‌های هنرمندانه..... ۳۶
- نمونه هنرمند موفق در رشته مجسمه‌سازی..... ۳۸
- فصل دوم: مخاطب من..... ۳۹
- راز دوم پیکاسو چه بود؟..... ۳۹
- بهترین مخاطب هنر شما چه کسانی هستند؟..... ۳۹
- ویژگی‌های مخاطب خوب..... ۴۰
- مخاطبان کجا هستند؟..... ۴۰
- لیست مشتریان خوب من..... ۴۲
- سلیقه و مُد..... ۴۳
- دست اندازه‌ها..... ۴۵
- درد دل‌های هنرمندانه..... ۴۶
- نمونه هنرمند موفق در رشته صنایع دستی..... ۴۷
- فصل سوم: ارتباط..... ۴۸
- بذرهایمان را کجا بپاشیم؟..... ۴۸
- کوکاکولای هنر..... ۴۹
- شرکت در رویدادها..... ۵۰
- تماس‌های تلفنی..... ۵۰

- گروه‌های نت وُِرک مارکتینگ..... ۵۰
- ایمیل‌های تبلیغاتی ۵۱
- کار کردن با نهادهای خیریه..... ۵۱
- انجام کارهای داوطلبانه ۵۱
- بادهای کالا به کالا..... ۵۲
- برگزاری وُِرک‌شاپ‌های آموزشی ۵۲
- نمونه ۵ رمند موفق در رشته تصویرسازی..... ۵۵

فصل چهارم: فروختن یا نخروختن؟..... ۵۶

- من فروشنده متولد شده‌ام!..... ۵۶
- فن ارتباط و مذاکره..... ۵۷
- زبان بدن..... ۵۷
- نگاه مستقیم..... ۵۸
- حرکات دست..... ۵۸
- حالت بدن..... ۵۹
- فاصله فیزیکی..... ۵۹
- حالت چهره..... ۵۹
- جادوی تسلط..... ۶۰
- غلبه بر ترس..... ۶۰
- اعتماد بنفس..... ۶۱

- ۶۳..... اعتماد به نفس و زبان بدن
- ۶۳..... اعتماد به نفس و ذهنیت
- ۶۴..... پیش‌فرض‌ها را دور بریز
- ۶۵..... احساسات و هیجان در مذاکره
- ۶۵..... ارتباط با مخاطب
- ۶۶..... خصوصیات یک مذاکره‌کننده خوب
- ۶۶..... مذاکره در دبد
- ۶۸..... در دلی هنرمندانه
- ۶۸..... خرید و سواات هنری
- ۶۸..... لباس خود را پوشا
- ۶۹..... نمونه هنرمند موفق در رشته طراحی لباس

فصل پنجم: قیمت‌گذاری

- ۷۰..... هنر من چند؟
- ۷۱..... اشتباهات قیمت‌گذاری
- ۷۱..... فروش زیر قیمت ممنوع!
- ۷۲..... تا رسیده به نقطه سبز صبر کن!
- ۷۳..... سپاس‌گزاری از مخاطب
- ۷۳..... طرفدار یا خریدار
- ۷۴..... بازی را ترک نکنید!

- مشتری ثابت..... ۷۴
- سوالات طلایی..... ۷۵
- اشتباهات فروش..... ۷۵
- فروش به همه..... ۷۵
- صرفه جویی..... ۷۵
- عدم پی گیری در خدمات..... ۷۶
- اصرار بر فروش..... ۷۶
- ارائه اسباب های متعدد به مشتری..... ۷۶
- پشت این عکس چه داستانی نهفته است؟..... ۷۷
- داستان من..... ۷۷
- نمونه هنرمند موفق..... گرافیک..... ۷۸

فصل ششم: توسعه فروش..... ۸۰

- گنج ظرف سفالین..... ۸۰
- فروش آنلاین..... ۸۰
- شبکه های اجتماعی..... ۸۱
- وبسایت های شخصی..... ۸۳
- گالری های آنلاین..... ۸۴
- شرکت در رویدادها..... ۸۴
- زن قشقای..... ۸۵

- راز حس خوب ۸۵
- شرکت در نمایشگاه‌های استانی یا بین‌المللی ۸۶
- شرکت در فستیوال‌های هنری ۸۶
- گالری‌های جمعی ۸۶
- کمپین‌ها ۸۷
- و حمایت‌های P.O.D چه می‌کنند؟ ۸۸
- مکان‌ها، فروش غیررسمی ۸۹
- مخادمان فرامرزی ۸۹
- نمایشگاه‌های داخلی ۹۰
- راز پیوند بزرگ ۹۰
- مدیریت هنری ۹۱
- چگونه پورتفولیوی هنری بسازیم؟ ۹۲
- نمونه هنرمند موفق در رشته نقاشی ۹۳
- فصل هفتم: نگهداری از ظرف سفالین ۹۴
- گرایش زبان ۹۴
- ارتباط‌های دیداری ۹۴
- ارتباط آنلاین ۹۵
- تماس‌های تلفنی ۹۵
- ارتباط مناسبی ۹۵

- چرا باید محصول هنری من را بخرید؟..... ۹۶
- قیمت آثار ۹۷
- اطلاع از هزینه‌ها..... ۹۷
- هدف درآمدی ۹۷
- بازار رقیب ۹۷
- شناخت مشتری ۹۸
- کاربرد یا Function ۹۸
- قیمت یکنساز و کیفیت برتر ۹۹
- طراحی بهتر ۹۹
- اطلاعات محصول ۹۹
- ارائه رایگان محصول ۱۰۰
- تنوع محصولات ۱۰۰
- خلاقیت ۱۰۱
- انتقادپذیری ۱۰۳
- فروش مجموعه‌ای ۱۰۳
- بسته‌بندی ۱۰۴
- از جاکلیدی تا سینی ۱۰۵
- تلفیق ۱۰۵
- خدمات ۱۰۶
- فصل هشتم: رسم شاگرد اولی ۱۰۷

- چه کسی شاگرد اول است؟..... ۱۰۷
- خود را یک هنرمند سرمایه‌دار می‌دانید؟..... ۱۰۹
- هنرمندان موفق در عرصه کسب و کار چگونه فکر می‌کنند؟..... ۱۰۹
- برقراری ارتباط اجتماعی موثر..... ۱۱۰
- ساعت کوشی..... ۱۱۱
- میل به آختن..... ۱۱۱
- رشد شخصیت..... ۱۱۲
- رویکرد مثبت..... ۱۱۲
- خلاقیت فردی..... ۱۱۳
- مسوولیت‌پذیری..... ۱۱۳
- آرامش..... ۱۱۴
- مداومت..... ۱۱۴
- خط خطی مشکی..... ۱۱۵
- کپی برابر با اصل نیست..... ۱۱۵
- ثبت اثر هنری..... ۱۱۶
- ثبت نشان تجاری..... ۱۱۷
- حرف آخر..... ۱۱۷

سرآغاز

اگر دانش‌آموخته هنر هستید و نمی‌دانید چطور با ارائه هنرهای کسب و کار خود را راه‌اندازی کنید، این کتاب شامل مباحث کلیدی و حاصل جمع‌آوری نقاط قوت هنرمندان موفق، مصاحبه و مطالعه کتاب‌هایی منحصربه‌فرد در حوزه کارآفرینی و بازاریابی هنری است. همچنین به شما سه مثال‌های شما در حوزه راه‌اندازی کسب و کار هنر را می‌دهد. شاید کارآفرینی و کسب درآمد موثر از هنر را بسیار دراز از ذهن باشد، به اندازه رویای خرید یکی از آثار پیکاسو! به همین خاطر، در آخر هر فصل، هنرمندانی را به شما معرفی خواهیم کرد که با تلاش و کمی چاشنی خلاقیت در رشته‌های تخصصی خود توانسته‌اند در حوزه کسب و کار هنر فعالیت‌های مثمر ثمری انجام دهند. امید است که این کتاب با دیدی واقع‌بینانه، بتواند به شما برای ارائه روش محصولات هنری و راه‌اندازی کسب و کار کمک کند.