

*3 diverse soluzioni
per avviare la tua galleria online
e diventare un artista famoso*

*anche se hai scarse conoscenze informatiche,
poco tempo a disposizione e pochi soldi da investire*

PitturiAmo, il network dei pittori contemporanei,
che promuove l'autopromozione degli artisti

www.pitturiamo.com - www.pitturiamo.eu - www.pitturiamo.shop

Introduzione.....	3
Crea il tuo spazio online	10
Il sito web personale	11
<i>Vantaggi di un sito web personale</i>	<i>18</i>
<i>Svantaggi di un sito web personale.....</i>	<i>19</i>
<i>Leggibilità a colpo d’occhio. Gli utenti non hanno tempo per scoprire chi sei.</i>	<i>21</i>
<i>Usabilità e Accessibilità: ma di che stiamo parlando?.....</i>	<i>23</i>
Spazio sui portali d’arte.....	31
<i>Costo.....</i>	<i>33</i>
<i>Struttura</i>	<i>34</i>
<i>Necessità</i>	<i>35</i>
<i>Servizi</i>	<i>36</i>
<i>Vicini</i>	<i>38</i>
Facebook (o altri social)	41
<i>Profilo personale o Pagina aziendale ?.....</i>	<i>43</i>
Sito web Vs Portali Vs Facebook	47
Conclusioni	50

Introduzione



Ciao, io sono Nino Argentati, mi occupo di web marketing fin dal 1995, con particolare attenzione al *posizionamento sui motori di ricerca*, *all'usabilità ed accessibilità* dei siti web. Mettendo a frutto oltre

22 anni di esperienza online **ho ideato e realizzato PitturiAmo**, *il portale dei pittori contemporanei che promuove l'autopromozione degli artisti*. Con oltre 223.000 quadri di oltre 18.600 artisti, in gran parte italiani, ma provenienti anche da tanti altri paesi del mondo, PitturiAmo è, al momento, **la più grande galleria d'arte contemporanea presente nel web italiano**.

PitturiAmo, che trovi all'indirizzo www.pitturiamo.com, raccoglie artisti contemporanei e offre molti servizi gratuiti, alcuni a pagamento, finalizzati alla promozione sia online che offline degli stessi artisti. Parleremo diffusamente di PitturiAmo e di tanti altri servizi online dedicati agli artisti in

un libro che sto ultimando e che potrai trovare in vendita a breve. Ti presenterò il progetto, ti spiegherò come utilizzarlo al meglio e ti darò tanti consigli su come promuoverti adeguatamente online.

Per adesso, però, vorrei affrontare con te **il problema della tua presenza online in qualità di artista.**

Come ben sai, Internet consente una immediata comunicazione tra gli utenti e le sue potenzialità sono davvero infinite. Il mercato dell'arte sta attraversando una crisi senza precedenti.

Da un lato assistiamo ad una crescente offerta di arte, o pseudo tale, facilitata da una comunicazione ed una divulgazione ormai alla portata di tutti. La semplicità con cui è possibile realizzare siti web o iscriversi ai social network, unitamente al fiorire di numerosi portali dedicati all'arte consentono a tutti quanti di proporre, al vasto pubblico della rete, **la propria idea di arte.**

Dall'altro lato, la diffusione di strumenti atti a realizzare fotografie di altissima qualità ormai alla portata di tutti, anche dei bambini, il diffondersi di servizi online dedicati

alla vendita di immagini a basso prezzo e alla stampa delle stesse immagini su tutti i tipi di supporto, compresa la tela, il legno e qualsiasi altra tipologia di materiale, **riducono la domanda di opere d'arte** come complementi di arredo della propria abitazione.

L'artista si trova quindi davanti ad un enorme dilemma: *cosa fare di tutte le opere d'arte che produce.*

La continua necessità di soddisfare un impellente desiderio di produrre arte si traduce in una creazione di oggetti che occupano sempre più spazio e che non trovano una corretta collocazione. In una prima fase comincia ad occupare tutti gli spazi sulle pareti della propria abitazione e dei parenti più cari. In una seconda fase cerca di venderle. Poiché però ogni opera d'arte è un pezzo di cuore, il prezzo al quale decide di vendere le opere è talmente alto da essere, praticamente, fuori mercato. Ma anche a costo di abbassare il prezzo di vendita il mercato è ormai saturo e la vendita pressoché impossibile. Di regalarle a parenti o amici non se ne parla nemmeno, sicuramente non sarebbero in grado di

apprezzarle per quello che realmente valgono. Rimane una sola soluzione: **accatastarle in garage.**

La frustrazione dell'artista, a questo punto, è elevata e cerca in tutti i modi di risolvere il problema. L'idea più semplice è quella di affidarsi alla rete e ai tanti strumenti che trova online.

Se, però, l'artista non ha una buona conoscenza dei mezzi e degli strumenti che trova in rete, le probabilità di fare un altro buco nell'acqua sono davvero elevatissime.

Fortunatamente c'è ancora spazio, a mio avviso, per trovare una strada online che possa portare reali benefici. A condizione, però, che ci si sappia muovere, utilizzando **gli strumenti migliori, nel modo corretto e nei tempi giusti.**

Vedremo quindi cosa vuol dire avere una presenza online efficace e cosa possiamo fare per sfruttare nel modo migliore, e ai costi più contenuti possibile, i principali servizi messi a disposizione dalla rete.

Questo testo è rivolto pertanto agli artisti che desiderano conoscere meglio le dinamiche della rete e che hanno

compreso quanto sia importante promuoversi al meglio online. Poiché sono pienamente consapevole che spesso gli artisti hanno poca dimestichezza con il computer e poco tempo a disposizione, cercherò di illustrare tutti i concetti, talora un po' complicati, semplificandoli al massimo e utilizzando termini non tecnici.

Mi scuso pertanto già fin d'ora con chi ha una buona preparazione informatica, in quanto spesso sarò costretto a semplificare un po' troppo concetti che andrebbero, in realtà, approfonditi maggiormente e più tecnicamente.

Questo opuscolo non intende pertanto essere un manuale operativo su come effettuare tecnicamente le cose, quanto una guida utile per dare i giusti consigli sulle strategie da seguire. Se sei uno di quegli artisti abili anche con il computer potrai fare gran parte delle cose da solo, altrimenti, in alcuni casi, potresti aver bisogno di essere affiancato da qualcuno che sia operativamente più spigliato.

Te lo dico subito, a scanso di equivoci: ***“vendere arte online e farsi apprezzare da critici e galleristi è tremendamente complicato, davvero!”***

È un percorso lungo, difficile, pieno di trabocchetti **ma non è impossibile**. Sono tanti gli artisti che sfruttano adeguatamente la rete per promuovere la propria arte, crescere e vendere quadri online. In questa lettura vorrei darti alcuni suggerimenti su come affrontare il problema, cercando di ottenere i migliori risultati possibili, senza spreco di energie e, soprattutto, di **soldi**.

Quando prendiamo la patente dobbiamo prima imparare il codice della strada e quindi dobbiamo essere in grado di guidare la nostra vettura. Quando scendiamo in strada siamo già pronti per affrontare tutte le situazioni che si presenteranno e in grado di raggiungere la meta desiderata.

Su Internet dovrebbe essere la stessa cosa. Prima di andare online dovresti conoscere le regole principali della rete e gli strumenti che si utilizzano, per comprendere al meglio come usarli per ottenere i risultati migliori. Spesso

invece, non è così. Spesso le persone si buttano nella mischia, cominciano ad utilizzare diversi strumenti, senza conoscerli a fondo. Hanno la falsa sensazione di saper fare le cose, di comprendere bene l'utilizzo dei mezzi e degli strumenti. Poi, quando le cose non funzionano, quando non riescono a raggiungere gli obiettivi desiderati, ne traggono la sbagliata conclusione che Internet non è utile per promuovere arte online. Come tutte le cose, c'è un modo corretto ed uno sbagliato di utilizzare gli strumenti a disposizione. In funzione di come li usi puoi ottenere risultati buoni, ottimi o scadenti.

Vediamo allora di capire come fare.

Se desideri scoprirlo, approfitta dell'offerta a te riservata

Acquista il Breve Super Report e ricevi il doppio Bonus:

- *Massima visibilità su pitturiamo.com per 2 mesi;*
- *Nota Critica ad una tua opera da parte di un consulente artistico di PitturiAmo.*

Scopri di più