

Premium - Kunst i markedsføringen.

Oplev hvor mange muligheder der er i kunst, og hvor stor en forskel kunst kan gøre for netop din virksomhed.

Står din virksomhed overfor en grundlæggende ændring, der kræver fornyet indsats hvad angår markedsføring?

Trænger din virksomhed til nyt image eller skal det eksisterende image revitaliseres og forankres?

Synes du egentlig, at du har meget godt styr på både image og brand, men undrer du dig over, hvorfor omverdenen ikke synes at dele din opfattelse?

Eller har du bare lyst til at tilføje lidt mere saft og kraft til din virksomhed?

Så vil du få stort udbytte af dette forløb.

Hvad får du ud af forløbet?

Kunst i markedsføringen er et unikt tilbud på markedet, der sikrer dig et helt nyt værktøj til din markedsføring. Via kunst finder du nye måder at kommunikere på, der vil gavne din virksomheds image. Kunst byder på en mer-værdi, som du vil få adgang til via dette forløb, og som du vil kunne bruge både i din markedsføring, men også internt i din virksomhed til udvikling af innovative strategier samt til at definere og forankre jeres værdier og særlige ånd. Det gode ved krisetider, som den vi er i nu, er, at kvalitet og originalitet vinder frem. Det er nu endnu mere nødvendigt at adskille sig fra sine konkurrenter ved at være ekstra professionel og nytænkende. *Kunst i markedsføringen* vil give dig *det dér ekstra*, der gør, at du kan noget, de andre ikke kan.

Med *Kunst i markedsføringen* får du et intensivt og omfattende forløb bestående af en række ydelser, der tilsammen vil tilføje din virksomhed fornyet vitalitet og ændre omverdenens syn på din virksomhed.

Hvad består forløbet af?

1. **Kunstoplevelser.** Forløbet inkluderer forskellige kunstoplevelser eksempelvis foredrag, artist talks eller rundvisninger. Arrangementerne giver dig, dine kolleger og jeres kunder spændende oplevelser og indsigt i kunst og kunstverdenen. Internt i virksomheden vil I få fælles oplevelser, I kan bruge i udvikling af virksomheden. Udadtil overfor jeres kunder vil arrangementerne give jer mulighed for at positionere jeres virksomhed i forhold til de værdier, I ønsker at brande jer på.
2. **Udsmykning.** Forløbet inkluderer hjælp til indkøb af kunst af høj kvalitet, der er æstetisk afstemt til jeres domicil, samt til virksomhedens værdier og målsætning og til det brand, I ønsker. Lægger I eksempelvis vægt på at være innovative, og ser I det som én af jeres styrker, at I altid er åbne overfor nye ideer og nye måder at løse opgaver på, eller vil I gerne blive bedre til at implementere *det nye* i jeres dagligdag, så vil værker, der adresserer, problematiserer og får jer og jeres besøgende kunder til at ræsonnere over det fremmede overfor det kendte, det åbne overfor det lukkede, være oplagte.

- 3. Markedsføringsværktøjer.** Du vil få indsigt i og adgang til helt nye værktøjer i din markedsføring. Det kan eksempelvis være en ide for din virksomhed at være sponsor for en særlig kunstbegivenhed eller yde økonomisk støtte til en ung nyuddannet kunstner på vej. Det, du opnår, er en eksponering af virksomheden via alt fra lukkede eksklusivarrangementer for særligt inviterede kunder, til diskrete markeringer af jeres sponsorat i forbindelse med ferniseringer, udstillinger og udstillingskataloger til omtale via projekter på kunstinstitutioners hjemmesider, omtale i pressen samt naturligvis omtale på egen hjemmeside. *Kunst i markedsføringen* hjælper dig med at finde det kunstsponsorat eller den kunstnerstøtte, det vil være oplagt for din virksomhed at yde, fordi det giver den rette eksponering og fordi, det passer med jeres profil og forstærker jeres brand.

Det unikke ved forløbet er ikke de enkelte ydelser i sig selv, men det at de kommer i en samlet pakke. *Kunst i markedsføringen* sikrer dig kunst, kunstindsigt og kunstinvolvering af høj kvalitet, der definerer, afspejler og forstærker din virksomheds grundlæggende værdisæt samt formidler det ønskede image klart og tydeligt både via direkte og indirekte kommunikation.

Hvem henvender forløbet sig til?

Forløbet er primært henvendt til marketingchefen i den større virksomhed. Men også andre kan have glæde af forløbet. Skal du eksempelvis i gang med en større udsmykningsopgave, men vil du gerne have mere for pengene end ren udsmykning, vil forløbet være oplagt. I alle tilfælde er det vigtigt, at du er beslutningstager og har et klart defineret budget til din rådighed.

Forløbet kræver en del tid og engagement af dig. Du skal være indstillet på at være åben overfor nye måder at tænke markedsføring på, der eksempelvis kan indebære et samarbejde mellem dig i marketingafdelingen og dem, der normalt varetager kunstindkøb i din virksomhed - eksempelvis kunstforeningen eller kollegaen, der tager sig af udsmykning og dekoration.

Hvordan kommer vi i gang?

Vi begynder med et introducerende møde. I god tid inden mødet vil du modtage en checkliste, der vil guide dig gennem en række overvejelser, der er relevante i forhold til forløbet. Guiden vil danne basis for mødet.

Efter det introducerende møde vil du modtage et skriftligt tilbud, hvor det tydeligt er specificeret, hvad vi er blevet enige om, både hvad angår specifikke ydelser og tidshorisont.

Hvad får du mere ud af forløbet?

Kunst i markedsføringen vil med garanti blive en transformerende oplevelse for dig og din virksomhed. Ud over alle de allerede nævnte fordele vil I

- få professionel rådgivning, der sikrer jer god kunst til den rette pris på det eksisterende marked.
- sikre jer en langtidsholdbar investering. I vil nemlig via jeres nyerhvervede indsigt og interesse opleve, at jeres kunstsamling ændrer karakter fra blot at være en dekoration, man hurtigt kan have lyst til at forny, til at være både en dekoration og en kilde til daglig inspiration og refleksion. Kunsten kommer til at give mening, og I får daglig glæde af den i flere år frem.

Hvad koster det?

Når du vælger *Kunst i markedsføringen*, vil du efter det introducerende møde modtage et skriftligt tilbud. *Kunst i markedsføringen* er det mest omfattende forløb, jeg tilbyder. Her er kun det allerbedste godt nok. Tilbudet vil derfor være baseret på en estimeret tidshorisont, inden for hvilken jeg vil yde den opmærksomhed og energi og være til rådighed for al den mailkorrespondance, alle de telefonsamtaler og alle de møder, der er brug for.

Kunst i markedsføringen strækker sig som minimum over en periode på tre måneder. Prisen for tre måneders full attention er kr. 110.000,- plus moms.

Det får du i et tre måneders forløb:

Tilbudets fleksibilitet går igen i forhold til de specifikke ydelser du får. Forløbet vil rumme en række faste ydelser, men da kun det bedste er godt nok, vil der i forløbet også være plads til spontant opståede muligheder. Kunsten bevæger sig hele tiden, og for at sikre, at dit forløb bliver bedst muligt, må der være mulighed for at forholde sig spontant til den aktuelle kunstscene. Det er derfor ikke muligt at definere en udtømmende ydelsesrække. De ydelser, du med sikkerhed får, er

- et introducerende møde, der tager udgangspunkt i den udleverede checkliste lavet specifikt til *Kunst i markedsføringen*.
- to foredrag à to timer for dig og dine kolleger samt særligt udvalgte kunder, eksempelvis:
 - Den danske kunstscene netop nu.
 - Kunstmarkedet – en svær nød at knække.
- to artist talks udvalgt blandt de kunstnere i vælger at støtte, eller hvis værker i køber.
- skriftlige forslag til konkrete kunstnere og værker, der vil være oplagt for jer at købe samt til konkrete kunstnere, kunstprojekter eller kunstarrangementer, det vil være relevant for jer at sponsere.
- endeligt redigerede skriftlige aftaler om overstående.
- galleribesøg hvor vi sammen tager ud til de gallerier, der præsenterer de udvalgte kunstnere med henblik på køb af værker.
- forhandling og afslutning af handel med gallerierne.
- indgåelse af konkrete sponsorater eller støtteordninger samt forslag til, hvordan I eksponerer det og bruger det i jeres markedsføring.
- afsluttende guidet tour rundt i jeres nyophængte værker for jer og særligt udvalgte kunder.
- registrering af de indkøbte værker og indgåede sponsorater. Værkregistreringen består af fotogengivelser af hvert enkelt værk samt værkbeskrivelser, angivelse af data herunder hvilket galleri, der er handlet med og prisen, der er handlet på. Registreringen af sponsoraterne vil bestå af en beskrivelse af projektet, projektets formål og målsætninger, samt hvilket eksponeringspotentiale og hvilken forventet brand value projektet forventes at give.

Eksempler på ydelser, der kan opstå mulighed for:

- Særlige lukkede arrangementer/ferniseringer for jer og jeres kunder, på gallerier hvis kunstnere i sponsorerer eventuelt inkl. artist talk eller præsentation af galleristen.
- Rundvisninger på aktuelle udstillinger, Art Copenhagen el.lign. for jer og jeres kunder.
- Stedsspecifik kunst udført specielt til jeres domicil eksempelvis malerier malet direkte på jeres vægge eller skulpturer, fotos eller installationer skræddersyet til jer.
- Og så videre... mulighederne er uden grænser.