

PORTFOLIO

*Taiteilijan pääsylippu
työelämään.*

?



Miksi?

*Yleinen portfoliohaku on
yleistynyt viime vuosien aikana.*

*Hyvän portfolion tekeminen on
siis tärkeä taito!*

Käyttötarkoitukset:

✓ NÄYTTELYHAKEMUS

✓ APURAHAHAKU

✓ TYÖNHAKU

✓ JULKISET TOIMEKSIANNOT

✓ TILAUSTYÖT



Taiteilija!

*Jos homma ei mene ensimmäisellä kerralla
nappiin, portfolion päivitys auttaa!*

Älä siis lannistu, vaan yritä rohkeasti uudestaan.

It's about trial and error!

Ag21

PORTFOLIO

Millainen rakenne toimii
portfoliossa?

Herätä mielenkiinto!

Aloita mielenkiintoisella kannella.

Kannen teemaa kannattaa pitää yllä läpi koko
portfolion! Näin kokonaisuus on ehyä ja lukija ei pety
lupaavasta alusta, joka hajoaa edetessä.

Kannattaa pitää mielenkiinto yllä!

Mitä kansien väliin?

Ota huomioon
näyttelyn tilat! Liian **iso** teos ei
mahdu **pienelle** seinälle!
Mieti **teosten yhteensopivuus** ja
muu **graafinen sisältö** sen
perusteella.

HUOMIOI
työnantajan
tavoitteet!

Mitä haluat painottaa?
Kuka olet taiteilijana?
Mitä haluat **saavuttaa**?

Mikä on **itsellesi**
luontevaa?

Päivitä
ja
kustomoi.
Huomioi hakukohde!

Muista **kielioppi**
ja
SELKOKIELI.
Vältä turhan hienoja sanoja,
ellei se ole välttämätöntä.



Lopetus:

Sisältää **CV:n**, **yhteystiedot** ja **nettisivut**.

✦ ✦ ✦
Selkeä lopetus! ✦ ✦ ✦

Ag21

PORTFOLIO

Mitä muuta on hyvä muistaa?

Laatu:

Korvaa määrän ja luo hyvän vaikutelman.

Jos kuitenkin haluat sisällyttää portfolioon paljon materiaalia, rytmitä ja jaottele hyvin. Näin yleisilme ei kärsi.

Ilme:

Tuo persoonasi esiin, mutta älä hukkaa osaamistasi graafisen ilmeen taakse. **Unikkinus kiinnostaa!**

Portfolio
vaaka- **vai**
pystyasennossa?

Pidä
yhtenevä ilme
alusta loppuun!

Pituus n. **10-30**
sivua.

Delegointi OK,
kaikkea ei tarvitse
osata itse!

Fontista tuleva
mielikuva?

Tiedostomuodot:

✓ PDF

✓ A4 VAAKA

✓ CV MYÖS PDF-MUODOSSA

✓ NOUDATA OHJEISTUKSIA

✓ EI ÄÄKKÖSIÄ

Pyydä apua tarvittaessa!

Millainen on hyvä

HAKEMUS, TAI NÄYTTELYEHDOTUS?

Aloita tästä:

Lue hakuilmoitus huolella ja perehdy organisaatioon.

Sopivatko organisaation arvot sinulle, tai projektisi organisaatioon?



Jos jokin asia on epäselvä,

KYSY!

Kohdenna kysymykset oikealle henkilölle!

Määrittele!

Millainen oma projektisi on ja tee se hakukohteesi mukaan!

Sopiiko oma työskentelysi organisaation tyyliin ja missioon?



Kielenhuolto:

Luetuta hakemuksesi!

Usein joku muu huomaa kirjoitusvirheesi helpommin.

Kaikkiin liitteisiin oma nimi ja yhteystiedot!

Selkeä kieli!

Valitse selkeä **fontti** ja asettelu.

Tarkista hakuohjeet uudelleen!



Kirjoita hyvä

ARTIST STATEMENT

eli OMASANAINEN MÄÄRITELMÄ
TYÖSTÄSI.



Ei sama, kuin BIO

Statement tuo lisää
informaatiota siihen, mitä
katsoja näkee työssäsi.



Mitä teet ja
miksi.

Pituus
1-2 lausetta

SELKEÄ
ja
totta.

Sisältö:

Mikä tekee
työstäsi *erityistä?*

Ei sisällä
adjektiiveja
("millainen")



Miksi?

Artist Statement on tärkeä työkalu taiteilijalle!
*Työn määrittely auttaa luomaan suhdetta omaan
työskentelyyn.*

Näin voit myös arvioida omaa työskentelyäsi.

Ag21

yleisön
kohtaaminen ja
vuorovaikutus

KUVATAITEILIA JA YLEISÖ

Tunnista yleisösi!

Taide on yleisöä varten ja se myös kommunikoi yleisön kanssa.

Mieti, kuka on taiteesi vastaanottaja ja huomioi heidät!

Miten SINÄ kohtaat yleisösi?
Yleisöltä saa hyvää palautetta ja kohtaamalla heidät, yleisön saa sitoutumaan.



Hyödynnä yhteistyökumppaneitasi.

Näin yleisö on jo olemassa, eikä sinun tarvitse aloittaa nolasta.

Galleriassa/näyttelyssä:

Medianäkyvyys ja
pressitilaisuudet ovat
harvinaisia.
Ole itse aktiivinen!

Avajaiset antavat mahdollisuuden kävijäkontaktiin.

Iso osa myynnistä tapahtuu avajaisissa!

Workshopit tai ohjelmanumerot hyviä vuorovaikutusta varten. Älä ole liian muodollinen!

Muista selvittää gallerian
korvauskäytännöt!

Entä sopivatko gallerian arvot omiin
arvoihisi?



Handwritten signature

yleisön
kohtaaminen ja
vuorovaikutus

KUVATAITEILIJAN JA YLEISÖN

Verkostoituminen:

Verkostoituminen voi tuntua epämiellyttävältä,
mutta on kuitenkin tärkeää!

Kaikki kontaktit ovat tärkeitä, myös
kollegat ja läheiset.

Asiakkaisiin kannattaa pitää yhteyttä!

Taiteilijana olet
tavallaan aina töissä,
sillä edustat itseäsi!

Verkostoituminen
muuttuu
luontevammaksi
ajan myötä!

♦ On helpompi ostaa taidetta, jos taiteilijaan
♦ saa henkilökohtaisen kontaktin! ♦

Verkostoitumisen keinoja:

Sähköposti

Näyttely

SoMe

Tutut
ja
perhe

yleisön
kohtaaminen ja
vuorovaikutus

KUVATAITEILIJAN JA YLEISÖ



Esiintyminen ja kommunikaatio:

Ole kiinnostunut muista, se toimii
kumpaankin suuntaan!

Kokeile rohkeasti ja ota kontaktia,
kukaan ei ole automaattisesti hyvä
kommunikoinnissa.

Kuvataiteilija saa olla oma itsensä.
Persoonallinen ihminen kiinnostaa.

Hyödynnä pedagogisia taitoja, eli
muista aktivoida yleisö!

Ota kritiikki vastaan
ammattimaisesti ja kehitä itseäsi.



Taiteilijan
työprosessi kiinnostaa.

Dokumentoi ja näytä
mahdollisille asiakkaille kuinka
työskentelet.

Auttaa myös rahoittajien hankkimisessa!

Ag21

Taiteilija ja

MEDIAN KOHTAAMINEN

Mitä haluat sanoa?

*Ydinajatuks
omasta näyttelystä.*

*Toimita
ennakkotiedote
ajoissa
lehdistölle!*

*Valmistaudu
haastatteluun:*

*Kenelle näyttely
on suunnattu?*

*Ripustaminen
ja
työprosessi*

*Näyttelyn
"koukku"?*

Mitä erikoista siihen liittyy?

*"Teokset puhuvat puolestaan" EI ole kannattava esittelytapa.
Miksi tämä näyttely on kiinnostava, miksi se ylittäisi
uutisoinnin kynnyksen?*

*Ennakko-
tiedotteeseen:*

*Kerro näyttelyn teema ja
miksi esim. työt on nimetty tietyllä tavalla.*

*Suosi tavallisia sanamuotoja, näin teksti avautuu
paremmin lukijalle!*

*Omista töistä
kertomista kannattaa
harjoitella!
Valmistaudu
lehdistötilaisuuteen.*



Hyödynnä kysymyksiä: mitä, missä, milloin, miksi!

Handwritten signature.

Taiteilija ja

MEDIAN KOHTAAMINEN

Tiedote lehdistölle:
Kuka, mitä, missä?

Tietoa itsestäsi
taiteilijana

Mitä olet tehnyt?
(esim. viimeisin tapahtuma)

Yleistä teoksista

(esim. tekniikka, miksi olet
päätynyt johonkin, mikä siihen
on johtanut?)

Näyttelyn
tai teoksen *yhteys*
paikkakuntaan?

Lüitä mukaan korkealaatuinen kuva.

Varmista riittävä koko ja lisää tarvittaessa teostiedot.

Lisäksi!



KUVA ITSESTÄ, TEOKSESTA,
TAI TYÖPROSESSISTA



VARMISTA TIEDOSTOJEN TOIMIVUUS



NETTISIVUN LINKKI



MENOVINKKI

(YLEENSÄ ILMAINEN)

Mainosjulisteita ei julkaista!

A21

Taiteilija ja

MEDIAN KOHTAAMINEN

Haastattelu:

Olemme kaikki
tavallisia ihmisiä!

Jännitys on
kuitenkin
normaalia!

Tyhmiä
kysymyksiä tulee,
ole armollinen.

Tavoitteena saada
lukijaa lähellä olevaa
kieltä!

Haastattelu voi olla mitä
antoisin kokemus!

Kuinka tulla

MENESTYVÄKSI TAITEILIJAKSI

Aloitettavalle taiteilijalle

*Taiteilijan ammatti on
haastava ja julkinen.*

*Varaudu ottamaan vastaan
kritiikki ja suosio.*

*Sinun pitää pystyä
toimimaan yksin!*

*Debytoiminen tärkeää!
Siihen kiinnitetään huomiota.*

*Itsenäisenä taiteilijana on tärkeää
löytää itsensä.*

*Apurahoja saa
helpommin nuorena!*

Mieti myös:

Oletko kaupallinen vai kriittinen?

Mitä haluat sanoa taiteellasi?

Minkä tyyppinen työ sopii sinulle?

◆◆ Ansioluettelo todella tärkeä! ◆◆

*Näytä urasi kehittyminen, keskity laatuun ja
oleellisiin asioihin!*

Kuinka tulla

MENESTYVÄKSI TAITEILIJAKSI

Parin vuoden välein

Näyttelyt
tärkeitä!

Vain parhaat
teokset esille!

Mikä on *median*
kannalta hyvä?

Apurahoja saa
helpommin
nuorena!

Taide esille!

Älä tuputa
liikaa.

Sido teoksiisi
jotain *menneiltä*
ajoilta!

Kiehtoo ihmisiä!

Ota
mediahuomio
vastaan!

Ryhmänäyttelyt ovat haastavia.
Voit jäädä helposti muiden varjoon.

Keräilijöitä kiinnostaa ajatukset
taiteen takana.

Viesti kannattaa olla positiivinen!

Vaikka aihe olisikin synkkä, se
kannattaa avata positiivisella
tavalla.

Markkinoi brändiäsi.

Pidä tietty tyyli, jotta nimi jää muistiin.

Tunnistettavuus
on tärkeää!

Ajan myötä kädenjälkesi
tunnistetaan jo
kaukaa.



Kesänäyttelyt ovat tärkeitä.

Rentoutuneet ihmiset ostavat helpommin!

Handwritten signature

Kuinka tulla

MENESTYVÄKSI

TAITEILIJAKSI



Hinnoittelu:

Alkuun halvemmat hinnat.

Keräilijöiden saaminen on tärkeää ja lähestyminen helpompaa.

Näyttää paremmalta ansioluettelossa, jos näyttely on myyty loppuun.

Tulevaisuudessa voi nostaa hintoja!

Suomessa hintataso melko korkea.

Olisi kuitenkin tärkeää saada myytyä mahdollisimman paljon.

Hintoja voi nostaa näyttelyjen välillä n. 20%, jos on menestynyt.

Jos teoksia myydään ulkomaille, hintataso voi olla vaikea pitää samana.

Jos teos saadaan myytyä museoon, se ankkuroi hintatasoa.



K