



Sibby's в Томске: арт-бутик, аукцион, фестиваль искусства и дизайна

Анастасия Куклина, Дмитрий Галкин, Елена Бабошко



Миссия/цель проекта

Миссия Sibby's – развитие творческого сообщества сибирского региона вокруг коммерческих интересов и возможностей (производство и продвижение культурного продукта, создание клуба коллекционеров, привлечения туристов и создания арт-бренда Томска).

Цель – создать оригинальный коммерческий формат продюсирования и продвижения сибирского искусства и дизайна в Томске.



Описание проекта (суть идеи, регион и т.д.)

Мы предлагаем создать оригинальную арт-платформу, объединяющую **3 формата**:

- онлайн арт-бутик (искусство и авторские дизайнерские работы по его мотивам)
- аукцион Sibby's
- фестиваль искусства и дизайна «МУКА. Склады искусства»

В такой модели мы хотим стимулировать развитие арт-сообщества с ориентацией на интересы стейкхолдеров, готовых участвовать в различных коммерческих форматах создания и потребления искусства.

Модель арт-платформы базируется на идее диверсификации событийных, коммерческих и онлайн форматов.



Мини-манифест

Люди должны понимать – искусство стоит денег! Нужно вернуть искусству коммерческую ценность! Это знают в больших музеях, это знают на аукционах... Почему этого не знают в Сибири?



Исследование культурного проекта

1. Апробация форматов (исследование-интервенция):

- **Фестиваль «мУКА. Склады искусства».** 31 мая-2 июня 2019. Уличный формат, паблик-арт инсталляция, выставка томских современных художников, образовательная программа, более 1500 посетителей, бюджет 400.000 руб., освещение в региональных и федеральных СМИ («Коммерсант» и др.).
Партнеры: Росмолодежь, ТГУ, Сибирская сервисная компания, СМИ (ТВ2, Томский Обзор, РИА новости и др.)
- **Прототип онлайн арт-бутика** на основе работ томской художницы Елены Бабошко (член команды). запуск – сентябрь 2019. Дизайнерские платки (шелк, сатин) на основе авторских картин. Есть продажи в сегменте представительских подарков и делового туризма. Окупаемость 6-12 мес.



Исследование культурного проекта

2. Изучение потребностей клиентов (местные коллекционеры):

- **Интервью с представителями бизнеса.** Покупают искусство, но с недоверием относятся к художественным экспериментам. Готовы помогать в организации аукциона и привлечении покупателей из бизнес-среды.



Исследование культурного проекта

3. Изучение конкурентов:

- **Фестиваль уличной культуры Street Vision.** С 2009 года. 3000-5000 посетителей, стоимость билета от 300 до 1500, выставка, образовательная программа, современная музыка, танцевальные баттлы, стрит арт, фудкорт (разные локации: уличные и в помещениях). Ориентация на молодежную аудиторию 16-25 лет. Коммерчески убыточный. Вопросы к уровню контента. Нет межфестивальной жизни.



Исследование культурного проекта

3. Изучение конкурентов:

Коммерческие галереи

- «Томская гостиная» – выставка-продажа сибирских художников. Более 20 лет на рынке. От 5000 до 80.000 руб. и выше.
- Галерея «Орнамент» томских мастеров и художников, аутентичные вещи ручной работы. Закрылась 20 января 2018 года. Подразделение крупного рекламного агентства.
- Splendor Gallery – выставка-продажа современных российских художников в торговом центре.
- Арт класс и Галерея Союза художников – художественный магазин и выставка-продажа. С 90-х по настоящее время.



Исследование ЦА

Форматы / ЦА	Деловой туризм (наука, бизнес)	Состоятельные покупатели уникальных подарков	Иностранные студенты	Ценители искусства	Активные горожане (студенты, семьи, интеллигенция)
Арт-бутик	*	*	*	*	
Аукцион		*		*	
Фестиваль	*	*	*	*	*
Комментарии	Более 50 событий в мес.		Более 10 тыс. из 68 стран. Платят за обучение		Участвуют в культурной жизни



Команда

Анастасия Куклина – руководитель проекта, арт-директор Галереи ТГУ «В Главном», куратор выставочных и образовательных проектов в сфере современного искусства

Дмитрий Галкин – профессор, исследователь современного искусства, куратор

Елена Бабошко – художник, исследователь современного искусства



План реализации

	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь
Арт-бутик	поиск художников и дизайнеров		создание эскизов авторской продукции + поиск компаний-изготовителей + поиск партнеров		создание стиля онлайн бутика + печать первой партии арт-продукции + запуск Instagram и онлайн магазина	
Аукцион				концептуальная проработка программы аукциона	аукцион и фестиваль искусства и дизайна «мУкА» + запуск образовательной площадки для художников и дизайнеров	
Фестиваль	Разработка концепции фестиваля+поиск партнеров+программа		Производство паблик арт инсталляции +решение технических вопросов			



Бизнес-план/количество требуемых инвестиций с разбивкой статей расходов

Расходы	Доходы
Фонд оплаты труда (менеджмент, дизайн) – 400 тыс. руб	Продажи (аукцион): 250-300 тыс.руб
Производство прототипов и первой партии арт-продукции – 400 тыс. руб	Продажи (бутик): - первая партия – 200-220 тыс.руб - последующие заказы (6-8 мес) – 300-350 тыс.
Реклама, продвижение, сбыт – 200 тыс. руб	
Проведение фестиваля искусства и дизайна – 300 тыс. руб	Билеты: 400-450 тыс.руб Продажа продукции: 200-250 тыс.руб
Итого: 1,3 млн. руб	Итого: 1,35 млн – 1.57 млн





Спасибо!

