

Reto Síntesis

¿Cómo conectar los oficios artísticos y saberes tradicionales con las dinámicas comerciales ancestrales y las nuevas tecnologías en la búsqueda de modelos económicos sustentables?

Problema > la no circulación ni apertura de canales tradicionales. Muchos sectores desconectados de su audiencia o posibilidad de venta

Magnitud > Escalable desde lo virtual durante la pandemia a presencial / físico

Tiempo > Progresivo, módulos de implementación.

Actores en ppio el sector creativo (artistas, diseñadores, luego productores, artesanos) con canales de venta masiva > asociatividad / luego canales propios? Plataforma propia?

DeliverArt | Arte a domicilio

La verdad es que nadie estaba preparado para una pandemia. De hecho, muchos ni siquiera sabían de qué se trataba el tema salvo por las películas de zombies. Todos teníamos buenas vidas, no lujosas, pero afortunadas. Por ejemplo Julián, artista plástico, reputado, vivía de su obra y de proyectos gráficos para el medio publicitario. Ana, artesana del tejido, creaba chales y tapices que vendía en varias tiendas de moda y decoración. Matilda, cantante, tenía un contrato con su banda todos los fines de semana en un bar, entre semana era profesora de música por horas. Susana, **arquitecta experta en renders y modelado**, trabajaba en una agencia de interiorismo. Alex, ingeniero de alimentos, acaba de lanzar hace unos meses su marca de cerveza artesanal, en su bodega (arrendada), tiene stock de producto que va a vencerse en un par de meses. En igual forma sucede con miles de artesanos tradicionales, artistas, músicos, joyeros y un sin fin de talentos cuyos ingresos cesaron con el inicio del aislamiento.

En este momento nadie compra la obra de Julián, las galerías están cerradas, pero a él se le ocurrió que podría producir obras seriadas en pequeños formatos a muy bajo costo para que personas que no tienen la posibilidad de hacerse a una obra de arte, puedan tenerla. Ana creó un pequeño portadocumentos tejido de bolsillo. Matilda quiere dar serenatas virtuales, pero no tiene clientes potenciales. También podría dar clases virtuales, pero el ideal sería poder obtener algún lucro de ello. Susana hace animales maravillosos en origami, siempre se los han elogiado, cree que habrían personas dispuestas a pagar por sus piezas. Alex no tiene a quién venderle su producto, sus clientes están cerrados, va a perder su inversión y posiblemente su empresa. Nuestro reto es ayudarlos a todos.

Reflexión y reto:

¿Cómo conectar los oficios artísticos y saberes tradicionales con las dinámicas comerciales ancestrales y las nuevas tecnologías en la búsqueda de modelos económicos sustentables?