

LATHUND FÖR UTSTÄLLARE

1. INNAN UTSTÄLLNING: TÄNK KVALITETSORIENTERAT!

a) **Hängning av konstverk.** Hur hänger man sina tavlor? Fundera noggrant över antalet. Häng i rätt höjd och tänk på symmetri. Fundera över urvalet av dina konstverk: Ibland är mindre mer! Ta emot hjälp för hängning och urval – låt en tredje person ge sina synpunkter.

b) **Prisskyltar** ska vara enhetliga (gäller framför allt vid samlingsutst.). Det kommer finnas ett prisskyltmall att ladda ner på hemsidan.

c) Tänk på att **alltid bjuda** alla du känner till en utställning, för din och medutställarens skull! Ibland har man haft en eller flera utställningar samma år och är rädd att vännerna har tröttnat. Men, det får gästerna själv avgöra.

2. UNDER UTSTÄLLNINGEN: VAR AKTIV!

a) **Skapa relationer!** Alla som kommer är viktiga. Hälsa på alla, även om du är upptagen i ett samtal. Involvera besökaren i dina tankar, t.ex. "Har du sett annonsen i tidningen?" - "Vad tycker du om den här tavlan?" - "Funderar du också över den lila färgen i bilden där?" – eller – "Jag låter dig njuta i tystnad, men om du har funderingar, finns jag...".

b) **Tänk och prata positivt!** Betona hur mycket folk som var där den ena dagen istället för att undra över hur lite folk som är där idag. Besöksvariation är samma utmaning för alla gallerier överallt.

c) **Låt ingen gå utan ett minne!** Bjud på fina visitkort, vykort, bokmärken, små affischer - eller RM-broschyren!

d) Bjud in gästen till ett **inforegister**, påminn om hemsidan, facebook mm. (som ett steg innan medlemskap, det kostar inget)

e) **Bjud på dryck**, kaffe/godis eller annat gott!

3. EFTER UTSTÄLLNINGEN: ATT VARA KONSTNÄR OCH SÄLJARE

Du som är på plats är konstnär, expert i ditt ämne, men du är även "säljare"! Du marknadsför dig själv och galleriet när du är på plats. Tänk långsiktigt: En besökare som bara vill titta, kan vara din köpare i framtiden – och en återkommande besökare till Galleriet.

LYCKA TILL ÖNSKAR FÖRENINGEN ROSLAGSMÅLARNNA 😊!