

Møt galleristen: Hvordan blir du synlig som kunstner? – 10 gode råd:

1: **Første kontakt** Send først høflig forespørsel via mail og undersøk om du kan sende galleriet/visningsstedet din portfolio. Hvis du kjenner en kritiker, samler, etablert kollega, kurator o.l. som kan anbefale deg kan dette være en fin inngang til å bli kjent med galleristen.

2: **Andre kontakt** Ved positivt svar kan du maile verksfoto, CV og tanker (artist's statement), du kan og spørre om de er interessert i utstillingsforslag, og invitere til et uforpliktende atelierbesøk er også en mulighet. Dersom du innleder samarbeid, er det lurt innimellom å oppdatere galleristen om en ny serie du jobber med e.l. - kanskje den nye serien vekker interesse for en mulig solo- eller gruppeutstilling.

3: **CV og nett** Ha alltid oppdatert nettside og CV, eventuelt også en pdf med informasjon og bilder om deg og ditt kunstnerskap. Vær bevisst på hva du publiserer på nettsiden, du behøver ikke vise din fullstendige produksjon, be gjerne dine kollegaer om feedback om dette. Du bør også være bevisst på å oppdatere din profil og bilder på nettsider som Leiga og Atelie, samt på medlemsider hos diverse organisasjoner der du er registrert. Husk: Din mailsignatur bør inneholde ditt tlf nr og evt lenke til hjemmesiden din.

4: **Sosiale medier** Følg galleriet/galleristen på forskjellige kanaler. Husk at når du skal publisere egne verk på Instagram e.l. bør disse være offentlige, ikke bare på en privat konto.

5: **Vær aktiv** Ikke sitt og stur på ditt loftsatelier, ta muligheter og utstillingsplass når sjansen byr seg, store hull i din CV kan gi galleristen flere spørsmål enn svar. Du skal selvfølgelig være bevisst på hvor du stiller ut, men stor utstillingshyppighet kan være en positiv indikator på at du er omgjengelig, profesjonell, samarbeidsvillig og ambisiøs.

- 6: **Forstå galleriet** Sett deg inn i ulike typer praksis for ulike typer gallerier. Ikke bare forstå profilen, men også forretningsmodellen til det galleriet du ønsker å komme i dialog med - vit hvem du henvender deg til og hvem du snakker med.
- 7: **Klar tale** Vær tydelig om ditt kunstneriske mål og ditt økonomiske mål, og hvordan og hvilket samarbeid som vil være viktig for deg. Det gir galleristen en større forståelse for mulighetene i samarbeidet.
- 8: **Bli sett** Gå på åpninger og hold deg selv oppdatert, spesielt hos galleri du ønsker å presentere deg for. Det virker useriøst å møte opp på et galleri for første gang, og forvente interesse, når du selv ikke har vist interesse. Og: Vernissager er absolutt ikke stedet for å pitche eget kunstnerskap dersom du ikke har møtt galleristen tidligere.
- 9: **Kunden** Vær bevisst på hva som er ditt kundegrunnlag, hvem har kjøpt dine verk tidligere, hvem kan du nå ut til? Dette er gull verdt for galleristen.
- 10: **Tenk langsiktig** Er dette det galleriet du ønsker å jobbe med fremover? Dette er et samarbeid der dere skal gjøre hverandre gode! De beste samarbeidene oppstår når gallerist og kunstner viser hverandre gjensidig tillit, respekt og deler ambisjoner, og når man velger å jobbe *for* hverandre.

(Stor takk til følgende for innspill til listen: Høyersten Contemporary, KB Contemporary, Kunstgarasjen, Nord-Norsk Kunstnersenter, NOUA og QB)