

CESTA K ÚSPECHU

(NIELEN) PRE ZAČÍNAJÚCE
UMELKYNE

6 DÔLEŽITÝCH FÁZ NA CESTE K
PLNOHODNOTNEJ UMELECKEJ KARIÉRE



MARIA KURTY

6 FÁZ UMELCOVEJ CESTY

01.
**VELKÝ
SEN**

02.
**PRIPRAVIŤ
SA, POZOR,
ŠTART!**

03.
**UKÁŽ, ČO
ROBÍŠ!**

06.
**A ČO
ĎALEJ?**

04.
**VYTVORME
SPOLU
NIEČO
KRÁSNE**

05.
**SOM
UMELKYŇA**

FÁZA #1: VEĽKÝ SEN

Každá cesta sa začína prvým krokom a na ceste za umeleckou kariérou je tým prvým krokom presne táto etapa.

Rada kreslíš či maľuješ a začínaš rozmýšľať nad tým, že sa staneš umelkyňou schopnou si svojou tvorbou aj niečo privyrobiť, či dokonca sa svojou tvorbou živiť. Láka ťa predstava toho, že robíš, čo miluješ, si sama sebe paňou a prostredníctvom svojich diel inšpiruješ a tešíš iných ľudí.

Prelomové momenty

- Už nejaký čas tvorím - kreslím, maľujem a uvažujem na tým, že si svojou tvorbou začnem aj niečo zarábať
- Ľuďom sa moja tvorba páči, už sa ma niekto aj pýtal, či mu niečo nenakreslím, alebo ne(pre)dám nejaké moje dielo
- Sledujem iných umelcov, ktorý sa tým živia a poznám pozitíva aj negatíva tejto cesty
- Som pripravená/ý obetovať voľný čas, prípadne nejaké financie pre splnenie môjho sna

Čo asi cítiš a nad čím rozmýšľaš

- Vzrušuje ťa predstava skúsiť umeleckú cestu, živiť sa tým, čo miluješ
- Páči sa ti predstava, že malé kúsky z teba (tvoje diela) budú prinášať radosť druhým ľuďom a skrášľovať tento svet
- Lákajú ťa úžasné možnosti, ktoré táto krásna cesta ponúka
- No súčasne sa obávaš neistoty, ktorá by s touto cestou mohla prísť - či budeš mať na prácu dost času, popri ďalšom zamestnaní, či deťoch a domácnosti alebo či budeš mať dost peňazí ak dáš výpoveď
- Možno máš strach z vyhorenia a z toho, že akonáhle sa začneš živiť svojou záľubou, prestaneš ju mať rád/a
- Možno sa dokonca obávaš toho, ako budeš všetko stíhať a či budeš mať dost kapacity na tvorenie ďalších a ďalších diel v prípade úspechu

Na čo si dať v tejto fáze pozor

- Nenechať sa príliš unieť peknou predstavou a pozeráť sa na vec realisticky
- Zvážiť a brať do úvahy aj negatívne stránky celej umeleckej cesty a pripraviť sa na to, že niekedy budeš musieť viac či menej robiť aj veci, ktoré možno neznášaš (účtovníctvo, marketing, písanie textov, práca s webom a pod.)
- Nespoliehať sa na svoj potenciálny “budúci úspech” a zanedbať aktuálnu finančnú situáciu
- Nespoliehať sa na to, že keď sa niekomu inému podarilo dosiahnuť úspech za pár mesiacov, že sa to podarí aj mne
- Nepodľahnúť prehnanému strachu z neistoty

Na čo sa v tejto fáze zamerať

- Preskúmaj a identifikuj oblasti, v ktorých máš najväčší potenciál a talent, ktoré ťa naplňujú a zároveň majú potenciál zaujať aj na trhu s umením.
- Urob si prieskum na zahraničných stránkach. Zisti, či to, v čom chceš podnikáť už niekto robí a či má úspech.
- Vytvor si jasnú predstavu o tom, aké s tvoje možnosti - napríklad rôzne možné zdroje príjmov, kto by asi mohla byť tvoja klientela, aký vplyv na svet a okolie by si chcel/a svojou tvorbou dosiahnuť...
- Zadefinuj si veci, z ktorých máš najväčší strach a porozmýšľaj nad tým, ako by si ich mohol/mohla zvládnuť v prípade, ak nastanú.
- Urob si finančný plán minimálne na niekoľko mesiacov. Ak si zamestnaný/á, v tejto fáze určite nedávaj výpoveď. Ak chceš svojmu snu venovať viac času, skús porozmýšľať nad skráteným úväzkom. Či sa nám to páči alebo nie, peniaze potrebujeme a tvoriť, keď nemáme z čoho zaplatiť hypotéku či jedlo, je naozaj veľmi ťažké.
- Povedz o svojom sne najbližším a požiadaj ich o podporu a prípadnú pomoc, ak ju budeš potrebovať (napríklad stráženie detí, pomoc s varením, či upratovaním...). Budeš tak mať viac času na splnenie svojho sna.

FÁZA #2: PRIPRAVIŤ SA, POZOR, ŠTART!

V etape "Štart" cítiš vzrušenie, radosť a silnú motiváciu, ktorá ťa ženie vpred. V tejto fáze už naplno zisťuješ, čo ti na podnikanie treba z praktického aj legislatívneho hľadiska, aké sú tvoje možnosti, mapuješ konkurenciu aj potenciálnu klientelu. Začínaš o tom hovoriť svojmu okoliu, veľa kreslíš.

Prelomové momenty

- Som rozhodnutá skúsiť podnikanie v kreatívnom biznise
- Mám zmapované oblasti môjho záujmu, potenciálnu konkurenciu aj klientelu
- Viem, aké oblasti umenia ma bavia, v čom vidím potenciál a čo by som chcel/a vyskúšať
- Mám vypracovaný plán vzdelávania, dlhodobých aj krátkodobých cieľov
- O svojom sne začínam hovoriť ľuďom vo svojom okolí
- Mám zabezpečený dostatok financií, z ktorých dokážem vyžiť (práca, úspory...)
- Neustále sa vzdelávam, veľa tvorím, zlepšujem svoje schopnosti a zručnosti

Čo asi cítiš a nad čím rozmýšľaš

- Pravdepodobne cítiš vzrušenie a vymýšľaš veľké plány
- Si motivovaná a to ťa ženie vpred
- Denne stráviš veľa času premýšľaním, vymýšľaním a plánovaním
- Zisťuješ, že je toho toľko, čo ešte nevieš
- Možno sa obávaš, že stále nie si dosť dobrá, aby si prijala prípadnú ponuku na spoluprácu
- Možno premýšľaš nad tým, aké veľké sú tvoje šance na úspech, či máš dostatok talentu a schopností na dosiahnutie svojich cieľov
- Celkovo sa môžeš cítiť trochu zavalená všetkými novými vecami, no stále máš chuť a odhodlanie zrealizovať svoje sny

Na čo si dať v tejto fáze pozor

- Mať realistickú predstavu o finančných nákladoch spojených s rozvojom umeleckej kariéry a zabezpečiť si dostatok finančných prostriedkov na pokrytie týchto nákladov. V žiadnom prípade si v tejto fáze neber pôžičku a nedávaj výpoveď v práci.
- Už v tejto fáze je dôležité nájsť rovnováhu medzi prácou a osobným životom a venovať dostatok času a pozornosti aj ostatným svojim záujmom, vzťahom a zdraviu. Nadmerné pracovné zaťaženie môže prispieť k vyhoreniu, narušeniu vzťahov a hlavne k poškodeniu zdravia.
- Aj na začiatku tvojej cesty sa môže stať, že sa ti naskytne príležitosť pracovať na nejakom projekte. Určite ju neodmietni len preto, že máš pocit, že ešte nie si pripravená. Upozorni klienta, že ešte nemáš veľa skúseností, ale príležitosť využij - získaš cenné skúsenosti, referenciu a spoluprácu, ktorú si môžeš dať do portfólia.
- Pozor na zneužívanie! Aj ako začínajúci umelec si za svoju prácu môžeš vypýtať odmenu, hoci možno nižšiu alebo v podobe bartového obchodu (ty mne nakreslíš obrázok - ja tebe niečo ušijem a pod.). Niektorí ľudia totiž majú pocit, že keď rada kreslíš a navyše si začiatočníčkou v podnikaní, budeš im stále robiť veci zadarmo a zasypú ťa kopou práce, za ktorú nikdy neuvidíš ani cent. Od takýchto ľudí daj radšej ruky preč.

Na čo sa v tejto fáze zamerať

- Popremýšľaj o tom, ako sa chceš prezentovať svetu ako umelkyňa a akým spôsobom chceš svoje diela prezentovať a distribuovať
- Definuj si svoje dlhodobé ciele (1 - 2 roky), ktoré si rozkúskej do krátkodobých (nasledujúce mesiace, týždne a dni) a vypracuj si stratégiu, ako ich dosiahnuť. To môže zahŕňať plán vzdelávania, rozširovanie portfólia, zlepšenie umeleckých zručností, možno už aj prvé finančné ciele a pod.
- Zabezpeč si potrebné nástroje a vybavenie - techniku, software, umelecké vybavenie a pod.
- Ak plánuješ predávať kópie svojich diel, alebo predmety s tvojimi vytlačenými obrázkami, začni hľadať dodávateľov. Nezabudni si od nich objednať nejaké výrobky, aby si vedel/a posúdiť kvalitu tlače. Výrobky tiež môžeš použiť na neskoršiu propagáciu či profesionálne "brand" fotenie.

- Začni si už budovať databázu kontaktov (potenciálnych zákazníkov). Zúčastňuj sa umeleckých podujatí, workshopov a výstav, kde môžeš spoznať iných umelcov a odborníkov a získavať inšpiráciu a podporu.
- Ak začínaš dostávať objednávky, nezabudni si vybaviť živnosť, aby si mohla vystavovať faktúry. Ak nevieš ako na to, existuje viacero agentúr, ktoré ti s tým za symbolický poplatok (cca 20€) pomôžu.
- Pokračuj vo vzdelávaní sa a zdokonaľovaní svojich umeleckých schopností. Sústreď sa na vytváranie a rozširovanie svojho portfólia, ktoré bude reprezentovať tvoj štýl a schopnosti.

FÁZA #3: UKÁŽ, ČO ROBÍŠ!

V tejto etape už máš jasno v tom, čo robíš, verejne o tom hovoríš a svoje diela zdieľaš so svetom prostredníctvom sociálnych sietí a svojej webovej stránky. Máš vybrané meno pre svoju značku. Pravidelne kreslíš a neustále sa vzdelávaš. Pravdepodobne máš za sebou aj svoje prvé objednávky či spolupráce.

Prelomové momenty

- Hurá! Mám vytvorený svoj "brand" (meno, logo)!
- Mám vlastnú krásnu webstránku, verejný profil na sociálnych sieťach a prvých sledovateľov!
- Vidím prvé pokroky na svojej ceste a už mám za sebou aj niekoľko spoluprác, či predaných produktov
- Začínam zbierať kontakty do databázy kontaktov
- Som pripravená ďalej rozvíjať svoje zručnosti, najmä v oblasti marketingu

Čo asi cítiš a nad čím rozmýšľaš

- Vďaka prvým pokrokom sa cítiš sa pomerne sebavedomo a motivovane
- Tešíš sa z prvých spoluprác
- Máš strach z toho, čo ľudia povedia na tvoju prácu, keď ju začneš pravidelne zverejňovať na sociálnych sieťach
- Možno sa začínaš porovnávať s inými umelcami, čo dosť často vedie k neistote a frustrácii
- Ak si si nedávala pozor na rovnováhu medzi prácou a oddychom, môžeš začať pociťovať príznaky väčšej únavy až vyhorenia
- Možno máš naopak strašne veľa nových nápadov a nevieš, čo skôr

Na čo si dať v tejto fáze pozor

- Prehnané porovnávanie sa s inými umelcami a ich úspechmi - každý umelec má svoju vlastnú cestu a porovnávanie sa môže viesť k strate sebavedomia, autenticity a k frustrácii.

- Preťaženie sa záväzkami - vďaka nadšeniu z prvých spoluprác môžeš začať brať zákazky hlava nehlava bez toho, aby si si zvážila, či máš na to kapacitu a si schopná ich v dostatočnej kvalite a načas všetky dodať klientom.
- V návale nových nápadov môžeš skákať z jedného bodu záujmu na druhý a ani jednému sa poriadne nevenuješ a nedokončíš ho. Tým pádom neuvidíš ani plody svojej práce a to vedie k strate sebavedomia a pocitu, že stále niečo robíš a nič sa ti nevracia.
- V rámci tvojho zápalu pre celý tento úžasný proces môže byť ľahké zanedbávať svoje fyzické a duševné zdravie. Toto sa ti však skôr či neskôr vráti ako bumerang v podobe vyhorenia, nechuti k práci a veľkej únavy.
- Neschopnosť uznať svoje vlastné úspechy - pokora a skromnosť sú veľmi cenné vlastnosti, ale aj v tomto prípade všetkého veľa škodí. Je dôležité vedieť sa objektívne pozrieť na svoju prácu a pokroky nezávisle od reakcií iných ľudí a neusilovať sa o nepretržité hľadanie pochvaly a uznania od iných. Snaž sa uvedomiť si svoju hodnotu ako umelkyne a maj dôveru vo svoje schopnosti.
- Vyhni sa tiež nadmernej sebareflexii a sklonu k perfekcionizmu, ktoré ti môžu brániť v kreativite a prestaneš si celý proces tvorenia a experimentovania užívať.

Na čo sa v tejto fáze zamerať

- Buduj si svoju sieť kontaktov v umeleckej a obchodnej komunite prostredníctvom online priestoru (sociálne siete, webstránka, newsletter) ale aj offline podujatí ako workshopy, výstavy či networking. Buduj vzťahy s fanúšikmi na sociálnych sieťach.
- Pracuj na rozširovaní svojho portfólia a tvor nové diela, ktoré ti pomôžu prezentovať tvoje schopnosti a vyšpecifikovať tvoj vlastný jedinečný štýl.
- Rozvíjaj svoje marketingové a obchodné zručnosti - uč sa o marketingu, brandingu a obchodných stratégiách, ktoré ti pomôžu propagovať svoju prácu a získavať nových zákazníkov.
- Začni si stanovovať finančné ciele a plány, vytvor si cenník produktov a služieb (cenník môžeš meniť ako budeš potrebovať, takže nie je nutné trafiť "tie správne" ceny na prvý krát).
- Spolupráca je viac ako súťaživosť - nájdi si priateľov s podobným umeleckým zameraním a vymieňaj si s nimi skúsenosti a rady. Naozaj nie je nič nad to porozprávať sa s niekým či poštažovať sa niekomu, kto "hovorí tvojim jazykom".

FÁZA #4: VYTVORME SPOLU NIEČO KRÁSNE!

V tejto fáze už o sebe môžeš povedať, že si umelec. Máš za sebou prvé spolupráce a prvé skúsenosti, od klientov zbieraš referencie, ktoré prikladáš do portfólia, alebo uverejňuješ na svojej stránke a na sociálnych sieťach. Nastavuješ si cenník a jasne komunikuješ, že si otvorená spoluprácam. Hľadáš firmy, ktorým by sedel tvoj štýl, oslovuješ ich prostredníctvom e-mailu, posielaš im svoje portfólio. Stretávaš sa aj s negatívnymi odpoveďami, ale je to súčasť procesu, takže to nevzdávaš. Stále na sebe pracuješ, kreslíš a vzdelávaš sa.

Prelomové momenty

- Mám za sebou viacero spoluprác, spokojných klientov a množstvo dobrých referencií.
- Mám aktívny profil na sociálnych sieťach a budujem si databázu kontaktov, s ktorou pravidelne komunikujem, napríklad prostredníctvom newslettera.
- Mám nastavený cenník, ktorý pravidelne aktualizujem a vytvorené zmluvy, ktoré definujú podmienky spolupráce medzi mnou a mojimi klientami.
- Hľadám firmy, ktorým by sedel môj štýl a oslovujem ich prostredníctvom e-mailu, posielať im svoje portfólio a som dopredu zmierená aj s negatívnou odpoveďou, je to bežná súčasť tohto procesu.
- Mám väčší či menší pravidelný príjem.
- Stále na sebe pracujem, kreslím a vzdelávam sa.

Čo asi cítiš a nad čím rozmýšľaš

- Tešíš sa z množstva možností, ktoré sa ti v tejto fáze otvárajú
- Máš strach, či budeš schopná naplňať očakávania klientov
- Hľadáš spôsoby, ako svoju prácu ešte viac zviditeľniť, ako získať nové spolupráce a nových klientov
- Máš obavy z možného odmietnutia a negatívnych reakcií od fanúšikov a potenciálnych klientov
- Môže sa u teba začať prejavovať prepracovanie, vyhorenie či “imposter” syndróm (syndróm pocitu neschopnosti)
- Môžeš mať strach, že si si zle nastavila ceny a ľudia ťa vysmejú

- Ak si si cenník nastavila príliš nízko, peniaze nepribúdajú a môžeš sa cítiť neschopne a frustrovane
- Tak isto sa môžeš cítiť aj v prípade, že sa ti nedarí plniť ciele, ktoré si si stanovila
- Môžeš sa cítiť preťažená a uvažovať nad tým, že by sa ti zišla pomoc

Na čo si dať v tejto fáze pozor

- V tejto fáze už určite zažiješ aj sklamanie, kreatívne bloky či pocit vyhorenia. Nesmieš sa nechať odradiť. Urob si prestávku, daj si odstup a pokračuj ďalej.
- Vyhní sa nedostatočnej alebo neúprimnej komunikácii s klientmi a potenciálnymi partnermi. Jasne a presne vyjadri svoje požiadavky, očakávania a ceny. Rovnako otvorene komunikuj aj prípadné riziká z tvojej strany (napríklad, že sa termín odovzdania práce môže posunúť, lebo máš súčasne viacero projektov).
- Ak nepoužívaš zmluvy, prípadne tvoja zmluva nedostatočne definuje rozsah práce, platobné podmienky alebo autorské práva, môže dôjsť k nedorozumeniam a konfliktom medzi tebou a tvojim klientom.
- Ak stanovíš príliš nízke ceny za svoje diela alebo služby, môže sa stať, že nebudú dostatočne pokrývať tvoje náklady na materiály, čas a iné náklady spojené s tvorbou. Je dôležité vedieť spočítať svoje náklady a stanoviť ceny tak, aby zahŕňali aj primeraný zisk.
- Odmietnutie alebo zrušenie spolupráce zo strany klienta alebo potenciálneho partnera je tiež súčasťou procesu. Určite sa nenechaj odradiť a demotivovať, dôležité je nebrať si to príliš osobne, poučiť sa z toho a ísť ďalej.
- Never tomu, že všetko v tvojom biznise musíš zvládnuť sama. Ak máš otázky alebo potrebujete pomoc, neváhaj požiadať o radu, pomoc či podporu.

Na čo sa v tejto fáze zamerať

- Vytvor si kvalitné portfólio, ktoré odráža tvoju tvorbu a ukazuje tvoj jedinečný štýl. Zahrň do neho svoje najlepšie práce a prezentuj ich profesionálne a atraktívne.
- Sústreď sa na budovanie a udržiavanie vzťahov s klientmi, zákazníkmi a ďalšími umelcami. Dobré vzťahy môžu viesť k opakovaným obchodom a odporúčaniam.

- Neustále sa vzdelávaj a zlepšuj svoje umelecké a obchodné zručnosti. Čítaj knihy, urob si kurzy, navštevuj workshopy.
- Nastav si spravodlivé a konkurencieschopné ceny za svoju prácu. Do úvahy môžeš brať čas strávený prácou, náklady za materiál, zohľadni svoje skúsenosti a tiež trhové podmienky.
- Aktívne pracuj na budovaní svojej značky a povedomia o nej prostredníctvom marketingových aktivít, sociálnych sietí a online prítomnosti.
- Pýtaj sa na spätnú väzbu a patrične ju využij na zlepšenie svojich služieb a produktov, rozšírenie portfólia tvojich služieb a produktov. Buď otvorená konštruktívnej kritike a používaj ju ako nástroj na svoj rozvoj.
- Venuj dostatočnú pozornosť správe tvojich financií a príjmov. Nastav si finančný plán a stratégiu na jeho dosiahnutie. Ak sa ti ho nepodarí splniť, roanalyzuj, kde bol problém v ďalšom pláne nastav potrebné zmeny.
- Nečakaj, kým ti príležitosť zaklope na dvere, ale aktívne ich vyhľadávaj, pýtaj sa, ponúkaj svoje služby a buď otvorená novým výzvam.

FÁZA #5: SOM UMELKÝŇA

Si naozajstná umelkyňa, v tejto fáze už dosť pravdepodobne na plný úväzok. Máš za sebou mnohé spolupráce, nastavený cenník a vypracované zmluvy. Máš viac menej stabilný príjem z umeleckej činnosti, ktorej sa venuješ naplno. Oslovujú ťa potenciálni partneri a ty oslovuješ ostatných. Máš rozsiahlu e-mailovú databázu, s ktorou pravidelne komunikuješ a premieňaš jej členov na platiacich zákazníkov. Niektorí umelci v tejto fáze ostanú, nepotrebujú viac. A je to v poriadku, netreba však zabúdať na rovnováhu medzi prácou a oddychom, na kontinuálnej práci na sebe (zlepšenie techniky, zručností a vedomostí v oblasti umenia aj podnikania.)

Prelomové momenty

- Viem, kto som ako umelec, mám vybudovaný svoj vlastný rozpoznateľný štýl.
- Mám za sebou mnohé spolupráce, moje výrobky sa dobre predávajú.
- Rozumiem potrebám mojich zákazníkov a požiadavkám trhu a snažím sa im prispôbovať aj v mojej tvorbe.
- Pracujem ako ilustrátorka či iný typ umelkyne na plný úväzok.
- Mám pravidelný príjem vychádzajúci z umeleckej činnosti.
- Moje umenie vidím na predmetoch a v domácnostiach mnohých ľudí. Prinášajú im radosť o ktorú sa so mnou delia

Čo asi cítiš a nad čím rozmýšľaš

- Cítiš uspokojenie a istotu, že si našla svoje miesto ako umelkyňa a že tvoja práca má hodnotu a vplyv.
- Uvedomuješ si, čo si už dosiahla, akú cestu si prešla a si vďačná za to, čo máš.
- Môžeš pociťovať určitý tlak udržať si úspech a neustále sa rozvíjať a rásť.
- Môžeš tiež cítiť únavu a vyčerpanie, cítiť sa stratená, keď si už dosiahla cieľ
- Premýšľaš nad tým, ako udržať rovnováhu medzi pracovnými povinnosťami a osobným životom.
- Rozmýšľaš, ako si aj naďalej udržať motiváciu a sebavedomie v tvorbe.
- Začínaš premýšľať, ako a kam ešte môžeš posunúť svoju kariéru

Na čo si dať v tejto fáze pozor

- Tvrdo si na svojom úspechu drela a možno si to vyžiadalo daň v podobe narušenia vzťahov s kamarátkami, alebo stratou záujmu o sociálny život, na ktorý ti počas posledných rokov neostával čas. Umelci sa často môžu cítiť osamelo, preto sa nevyhýbaj spolupráci a interakcii s ostatnými kreatívcami, u ktorých nájdeš porozumenie, podporu a možno aj inšpiráciu.
- S rastom kariéry prichádza aj zvýšenie príjmov, ale je dôležité mať pod kontrolou svoje financie a riadne hospodáriť so svojimi príjmami a výdavkami.
- Môže sa stať, že sa dostaneš do kolotoča veľkého množstva objednávok, ktoré nebudeš stíhať vybaviť (hlavne ak sa pridruží choroba alebo niečo iné), čo môže spôsobiť preťaženie a ďalšie problémy. Prácu si plánuj realisticky, vždy s určitou rezervou.
- V snahe udržať si svoj úspech a ďalej umelecky rásť, môžeš zabudnúť na oddych a zmenu činnosti. Je to oveľa dôležitejšie než si myslíš - oddych prospieva nielen telu a duši aj kreativite.
- Keďže si už dosiahla určitú úroveň úspechu, môžeš mať tendenciu zostať vo svojej komfortnej zóne a začať stagnovať.
- Keď dosiahneš určitý stupeň úspechu, paradoxne sa môže, že stratíš motiváciu a nadšenie pre svoju prácu.
- Neupínaj sa len na jeden zdroj príjmov. Môže to zvýšiť riziko finančnej nestability v prípade, že tento zdroj príjmu sa zníži alebo prestane. Veľmi dobrým riešením je mať aspoň jeden pasívny zdroj príjmu, ktorý ti pomôže napríklad v prípade, že ochorieš a nebudeš schopná kresliť, či odosielať objednávky.

Na čo sa v tejto fáze zamerať

- Na udržiavanie a zvyšovanie kvality tvojich výrobkov a služieb, rozširovanie ponúkaného sortimentu
- Na rozvoj obchodných a marketingových zručností
- Na udržiavanie a budovanie nových vzťahov s tvojimi fanúšikmi a klientami
- Na diverzifikovanie svojho príjmu a vytvorenie aspoň jedného druhu pasívneho príjmu
- Sleduj trendy a každý rok do svojho portfólia pridaj pár trendových kúskov. S trendami to však úplne neprežeň, aby si si zachovala svoj autentický štýl
- Neustále sa snaž nadväzovať nové vzťahy a rozširovať svoju sieť kontaktov. To ti môže otvoriť dvere k novým príležitostiam a spoluprácam v budúcnosti.

FÁZA #6: A ČO ĎALEJ?

Som na vrchole svojej kariéry. Mám pravidelné príjmy z kreslenia, ale chcem zarobiť viac, prípadne si vytvoriť pasívny príjem. Hľadám možnosti, ako svoje podnikanie rozšíriť. Mám vybudovanú databázu pravidelne sa vracajúcich zákazníkov, moje meno má váhu, mám vo svojom okolí vplyv. Mám časovú, finančnú a priestorovú slobodu. Začínam vracieť komunite a pomáhať tam, kde treba. Svoje podnikanie stále rozvíjam, pracujem aj na sebe. Nemám problém odmietnuť ponuku ak s ňou nie som stotožnená. Poznám cenu svojho času a svojej práce. Som tam, kde som vždy chcela byť.

Prelomové momenty

- Som umelkyňa na plný úväzok, moja práca ma nielen baví, ale aj živí.
- Moje podnikanie je stabilné a prosperujúce, mám vytvorených niekoľko zdrojov príjmov a pracujem na ďalších.
- Už nie som na všetko sama, mám okolo seba tím šikovných ľudí, ktorí mi pomáhajú.
- Moja značka a moje meno majú váhu, moja práca má pozitívny vplyv na ľudské životy.
- Cítim vďaku za všetko, čo som v živote dokázala a zároveň odhodlanie si tento úspech udržať čo najdlhšie.

Čo asi cítiš a nad čím rozmýšľaš

- Cítiš sa vďačná a naplnená. Máš za sebou dlhú cestu a dosiahla si úroveň úspechu, po ktorej si vždy túžila. Tvoje podnikanie je stabilné a prosperujúce, čo ti prináša finančnú istotu a priestor na ďalší rast a rozvoj. Máš pravidelné príjmy z kreslenia a vytváraš si možnosti na pasívny príjem.
- To, že si dosiahla svoje ciele a máš možnosť slobodne rozhodovať o svojej práci a svojom živote ti robí veľkú radosť.
- Máš čas a priestor na to, aby si sa venovala veciam, ktoré ťa skutočne bavia a naplňujú, a zároveň si môžeš dovoliť pomáhať komunite a podporovať iných umelcov a nadšencov umenia.

- Cítiš sa naplnená a spokojná so svojím životom a kariérou.
- Môžeš pociťovať strach zo stagnácie alebo straty motivácie, pretože si dosiahla vrchol svojej kariéry a nevieš, čo bude ďalej.
- Môžeš mať obavy z možného poklesu záujmu o tvoju tvorbu, alebo z konkurencie nových talentovaných umelcov. Je dôležité nájsť nové inšpirácie a ciele, ktoré ťa budú motivovať a udržia ťa na ceste k ďalšiemu úspechu.
- A možno sa pýtaš “A čo ďalej”?

Na čo si dať v tejto fáze pozor

- Na prehnané sebavedomie a pocit, že už všetko vieš a že sa už nemáš čo učiť ani v čom zlepšovať. Stále je priestor na rast a inovácie.
- Nespoliehaj sa len na svoje predchádzajúce úspechy a nezabúdaj, že aj najúspešnejší umelci musia neustále pracovať na svojom umení a podnikaní.
- Nezabudni na flexibilitu a prispôsobuj sa meniacim sa podmienkam a trendom v oblasti umenia a podnikania. Buď pripravená na zmeny a nové výzvy.
- Neprestávaj sa vzdelávať a zdokonaľovať svoje zručnosti a vedomosti v oblasti umenia a podnikania. Neustále sa uč novým veciam a hľadaj inšpiráciu.
- Nezameriavaj sa len na financie. Sú síce dôležité, ale snaž sa, aby sa z tvojho života nevytratila aj radosť z práce.
- Nepodceňuj dôležitosť rovnováhy medzi pracovným a osobným životom. S rastom podnikania prichádza viac práce. Najmi si pomoc, či už v podobe zamestnancov alebo využi služby freelancerov.

Na čo sa v tejto fáze zamerať

- Pokračuj v rozširovaní svojho portfólia a tvorbe nových diel. Skúšaj nové techniky a experimentuj, aby si sa vyhla stereotypu a udržala si radosť z tvorenia.
- Naďalej buduj svoju osobnú značku a povedomie o svojom umení. Venujte sa marketingu a propagácii svojich diel prostredníctvom sociálnych médií, výstav, workshopov a ďalších podujatí.
- Pokračuj v budovaní a rozširovaní svojej siete kontaktov, oslovuj potenciálnych klientov a partnerov a buduj dlhodobé vzťahy.

- Sústreď sa na rozvoj svojich obchodných a komunikačných schopností.
- Pracuj na diverzifikácii svojho príjmu a posilnení každého z tvojich zdrojov. Hľadaj nové príležitosti na získavanie príjmu a stabilizuj svoje finančné zázemie.
- Nezabúdaj na svoj osobný rozvoj a vzdelávanie.
- Udržiavanie rovnováhy: Dbajte na udržanie rovnováhy medzi pracovným a osobným životom. Venujte čas svojim záujmom a zrelaxujte sa, aby ste predchádzali vyhoreniu a udržali si dlhodobú vitalitu a tvorivú energiu.
- Dopraj si pravidelný fyzický aj psychický oddych.

Máš za sebou mnoho úspechov a dobre využitých príležitostí, a máš silnú pozíciu na to, aby si ďalej rozvíjala svoje podnikanie a dosahovala ešte väčšie úspechy v budúcnosti. Buď hrdá na to, čo si dosiahla a neboj sa prijať nové výzvy a príležitosti, ktoré ti pomôžu rásť ako umelkyni a podnikateľke.