

EBOOK

# PROCURANDO UMA SAÍDA?

DESCUBRA 3 SEGREDOS PARA  
FINANCIAR SEUS PROJETOS  
CRIATIVOS COM MAIS FACILIDADE

ESTE EBOOK É OFERECIDO AOS PRODUTORES CULTURAIS & ARTISTAS QUE ESTÃO LUTANDO PARA FINANCIAR SEUS PROJETOS ARTÍSTICOS, CULTURAIS E CRIATIVOS; QUE QUEREM ENCONTRAR NOVAS FONTES DE RECURSOS; DUPLICAR A AUDIÊNCIA DOS SEUS SONHOS; REPARTI-LOS; E SE CONECTAR FACILMENTE COM PATROCINADORES.



# ÍNDICE

## **PARTE 1.**

**O SETOR ASFIXIADO: QUE ARES NOVOS TRAZEM AS SAÍDAS?**

## **PARTE 2.**

**OBTENHA RESULTADOS E APROPRIE-SE DE SUAS POSSIBILIDADES.**

**2.1 ESTIMULAR O ESPÍRITO DA AUTO-PRODUÇÃO, A REDE DE CONVERSAÇÃO EMPRESARIAL E AS POSSIBILIDADES DA AUTONOMIA.**

**2.2 APRENDER COM MENTORES DE SETORES SEMELHANTES – SABIA QUE SE APRENDE COM O OUTRO TAMBÉM A CRIAR POSSIBILIDADES?**

**2.3 INVESTIR EM FERRAMENTAS DE PRODUÇÃO, CONHECIMENTO DE VENDAS E MARKETING.**

## **PARTE 3.**

**RESPIRAR NOVAMENTE: E SE OS VENTOS LHE LEVASSE MAIS LONGE?**

# PARTE 1

## O SETOR ASFIXIADO

LONGE DAQUI, AQUI MESMO.

**Era uma vez...** um setor com profissionais únicos no mundo da economia. Eles criavam serviços únicos e intangíveis; construía possibilidades de ser e viverem mundos possíveis, lidavam com o princípio esperança. Ao contrário da indústria, que fabricava peças tangíveis e em massa, eles sabiam que não poderiam ser diferentes vivendo fora do mundo. Mas queriam o gozo e a delícia de sonhar seus sonhos e criações.



**- Uma parte dos profissionais do setor criativo se dava bem e ganhava muito.**

Quem? Alguns arquitetos, designers, web designers, designers de moda, criadores de games e software, donos de galerias de arte, músicos, alguns escritores famosos, marqueteiros criando propagandas, e, desde 2005, também o setor da música eletrônica com seus DJ's e VJ's.

**- Uma outra parte, sempre teve problemas para se manter e se via em vias de asfixiar-se.**

Esses profissionais eram muito dedicados a preservar a identidade do país, colocando suas almas no trabalho. Eram profissionais com talento também para criar peças únicas e que falavam linguagens novas. Acima disso, eram pessoas desejosas de criar e desenvolver mundos, tecendo a produção das diferenças como valor. Assim, o coração de seu trabalho era transformar as pessoas para reconhecer as possibilidades da vida e as alegrias da arte, aumentando as extensas reservas de criação e afeto de todos.

Profissionais criativos, captadores, produtores, administradores, elaboradores, patrocinadores e gestores todos tem uma tarefa social e podem compor, todos, uma rede de conversação e produção capaz de sustentar a vida social em novas bases. As novas formas das redes se conectarem podem sustentar possibilidades novas de ser e de partilhas. Para isso, é preciso assumir nosso lugar social nessa história de produção cultural.



**- Outra parte ainda, tem um papel fundamental, é o governo. E nós não devemos abrir mão dele: façamos com que o princípio do estado seja coordenado pela sociedade providência, pela ética solidária, modificando as leis do mercado.**

Um governo que quer fomentar a cultura e também deve priorizar a saúde, a segurança e a educação. E através da cultura podemos alcançar resultados positivos também na área de saúde, segurança e educação.

O governo é constituído por todos nós; por nossa ação como esfera pública. Somos nós que devemos fazer com que o governo se regule pela ética da comunidade e da solidariedade, daí a importância de pensarmos novos caminhos culturais também dentro da esfera pública.

### **- Dificuldades**

A total dependência que o setor cultural popular e artístico tinha do governo era asfixiante. Criava insegurança, face à não valorização das pequenas e médias iniciativas. O princípio do mercado, em sua lógica sem freios, criava oportunidades mais e mais centralizadas em grandes empresas, apenas, e a autonomia dos projetos locais ficava engolida. Isso gerava atrasos nos pagamentos e tornava impossível uma agenda contínua, já que se tendo de pagar agora eventos de anos atrás. Tudo isso deixava o profissional desmotivado, sentindo-se incompetente e com desânimo.

***Proposta: seria preciso pensar conectado-se a outros que vivessem a mesma problemática.***

Veja: a imagem passada era a de um setor que se assemelhava a um castelo de areia, muito frágil, incapaz de se sustentar. Bastava um novo governo, que mudava o que vinha se gestando; as prioridades passavam a ser diferentes e as verbas eram cortadas. O setor era dependente do apoio do governo, preso em um círculo vicioso.

***Proposta: dependência é diferente de parceria, conexão e diálogo.***

# À GRANDE PERGUNTA: COMO ESSES SETORES PODEM SAIR DO “SUFOCO” FINANCEIRO E CRIAR POSSIBILIDADES NOVAS DE AUTONOMIA E GESTÃO DA PRODUÇÃO CULTURAL?

Uma possível resposta: o setor criativo poderia agir visando apropriar-se de suas potencialidades. Seria preciso outra lógica: a da valorização dos potenciais das pequenas e médias produções culturais. Nos bastidores, diz-se que os pequenos e jovens empreendedores anseiam mudar a ética do grande mercado globalizado, para iniciarmos um tempo onde é possível viver outra ética e, portanto, outra globalização. Com atenção maior ao mundo local, com integridade e solidariedade.

## **Por que tanto sofrimento?**

Não é algo que se resolva com desânimo e isolando-se das conquistas sociais. Não se pode pensar cultura culpabilizando-se individualmente as pessoas. Será preciso utilizar novas potencialidades e novas ferramentas - de conhecimento, de habilidades, de intercâmbio, de construção de novas experiências no campo da produção cultural. Mesmo artistas já acostumados com o que no mercado gera o “sufoco” precisam pensar em fazer outra história: com mais conhecimento sobre como viabilizar os próprios sonhos. Assim, caminhamos para nos apropriarmos do saber de autonomia que criamos nos percursos vividos; e passamos a atrair públicos e vender serviços de modo mais expansivo, com criações em espaços físicos e na internet.

## Quais as consequências de não se buscar alternativas?

Não buscar capacitar e aplicar os conhecimentos sobre como gerar mais autonomia; não aproveitar as potencialidades singulares do empreendedorismo de cada grupo e saber local; não aprender a lidar com marketing e vendas dentro de outra lógica leva o sistema a implodir. Ou a ficar monopolizado por grandes empresas da comunicação e de produção, concentrando renda e lugar social, assim também congelando a criação e, conseqüentemente, a produção da cultura.

Sabe-se que temos cada vez mais produções e criações, mas as mesmas verbas são disponibilizadas para os mesmos grupos ou pessoas de um determinado governo. Sai governo, começa tudo de novo, e não se modifica a gestão de modo a coletivizá-la mais ou ampliar as oportunidades dos pequenos e médios produtores.

Assim é que a dependência de poucas empresas e alguns fundos se torna cada vez maior, o que torna o artista e produtor cultural um burocrata. E estes mesmos pensam em desistir de sua arte; se arrependem de tê-la escolhido e até se culpam por não conseguir mais sonhar.

## Ninguém deveria atravessar este caminho sozinho.

É sempre melhor buscar ajuda profissional para evitar perda de tempo e o desgaste dos sonhos. Experimentos que não dão certo geram desilusão com o empreendedorismo, cansaço com o processo de vendas e marketing, desistência de criar e mover-se na direção do novo. Sem falar na possibilidade de não se dar conta dos seus pontos fracos, que fazem com que você não saia do lugar. Sair de si é importante; faz-nos crescer também como pessoa.



## **Sim, você também pode!**

Entrar no mercado é possível para quem quer e estiver disposto a adquirir e aplicar conhecimentos, ferramentas de marketing e vendas. Temos exemplos de profissionais criativos que não conheciam essa nova lógica e que com capacitação e conhecimento, inventividade e troca solidária passaram a considerá-la viável, praticável. Sem dúvida indispensável para sobreviver e crescer neste setor, sem deixar de alimentar o que nos move para a vida e nos deve fazer mais humanos.



# OBTENHA RESULTADOS

Deixe para trás o “sufoco” com a falta de recursos. Seguem três campos de ação indispensáveis para a criação de novas fontes de renda.

Vamos começar a pensar dentro de uma nova lógica, com integridade?

### 1. ESTIMULAR O ESPÍRITO EMPRESARIAL: ESSA CAPACIDADE DE SONHAR...

Ter uma atitude empresarial implica apostar em sonhos. Significa abrir o caminho para que você possa aplicar as suas competências de uma forma inovadora e lucrativa, sem nunca perder a alma criativa e nem deixar de desenvolver seus valores. É necessário manter o foco em seu sonho empresarial de modo concreto. Assim, é preciso:

- produtizar o seu trabalho;
- criar recursos próprios;
- ter uma relação mais saudável com o dinheiro; temos que aprender a receber, a projetar, a pagar;
- planejar e administrar múltiplas fontes de recursos;
- formar-se e dar mais atenção aos aspectos empresariais e de risco;
- mixar entretenimento com manifestações criativas de pouco acesso;
- parar de fazer “arte por arte”;
- participar de uma comunidade de produtores culturais (networking).

## 2. APRENDER COM AS LIÇÕES DE OUTROS SETORES

É importante aprender com outros setores e suas lições, de modo a realizar a transição ao empreendedorismo e à capacidade produtiva com autonomia.

Sim, as experiências de setores com mais maturidade funcionam também para você no setor criativo. Você terá resultados, recursos e um público até agora inimaginável, pois existem muitas possibilidades neste jeito empreendedor de pensar. Se você cria arte e cultura, é possível apostar que você seja capaz de conectar-se a outros e construir uma nova lógica. Capaz de nutrir novas redes de conversação solidárias e operativas, que também compõem um movimento novo no mercado simbólico.



## **Empreendedores espirituais**

Era clichê dizer que os consumidores de produtos e serviços de cunho espiritual não tinham dinheiro, e que este era um mercado pouco atrativo para empreendedores.

Max Simon, com 100.000 seguidores, mostrou o que o sentimento popular já sabe: é preciso aprender a pagar, receber, valorizar o trabalho com bens simbólicos como trabalho social importante. Em seu percurso cometeu muitos erros, mas agora prospera, e nós podemos aprender bastante com suas lições.

Max criou um mercado, adquiriu maturidade e atualmente possui um espaço virtual com os melhores e maiores nomes do mundo espiritual, como Deepak Chopra.

## **Empreendedores sociais**

Era tabu ou mesmo ousadia obter lucro com causas sociais, humanitárias ou de sustentabilidade.

Poderíamos citar Ryan Eliason que tem agora 71.000 seguidores, na maioria, profissionais envolvidos em causas sociais, humanitárias ou de sustentabilidade.

Ryan Eliason está criando o seu próprio mercado, onde as pessoas pagam normalmente pelos serviços dos outros.

## **Empreendedores autônomos atuando como coaches (consultores) e capacitadores.**

A limitação das remunerações por hora, vender e atrair clientes era um grande problema para coaches, treinadores e consultores.

Na Holanda, Laura Babeliowski e Nisandeh Neta ensinam técnicas provadas de produtizar e vender seus serviços.

A ucrâniana Milana Leshinsky ensina como criar múltiplas fontes de renda.



## Você pode financiar seus projetos criativos

- usar crowdfunding (usar a internet para campanhas de doação)
- vender ou reservar bilhetes
- vender bebidas durante eventos
- vender merchandising
- fazer pagar quem pode pagar
- assinaturas para fazer parte do 'clube' dos artistas
- oferecer serviços pré-pagos ou pacotes para empresas ou particulares
- vender artesanato em pontos culturais e turísticos
- implementar horário nobre (cobrar entrada) em eventos gratuitos
- oferecer oficinas, palestras e aulas pagas, para turistas. Por exemplo, sobre arte, cultura ou criação (ao vivo ou gravadas para serem vendidas online posteriormente)

## Falta muito treinamento para tornar as vendas e o marketing efetivos

- precisamos de mais conhecimento de especialistas com experiência de mercado em forma de seminários, congressos, conferências, palestras, webinars
- precisamos de treinamento especializado para profissionais dos setores criativos sobre como vender seus produtos e serviços
- precisamos de ferramentas para implementar e melhor administrar negócios físicos e negócios online para profissionais do setor criativo.



# RESPIRAR NOVAMENTE

O objetivo deste eBook é estimular o empreendedorismo na produção cultural e o uso das práticas de vendas e marketing junto aos profissionais do setor criativo. Com empreendedorismo você pode sonhar, financiar, sustentar, estabilizar seus projetos e criações. Com empreendedorismo se pode respirar novamente: é preciso apostar nos sonhos e na capacidade de realizá-los.

### Recado

Este trabalho é resultado de uma série de entrevistas com produtores e empreendedores do setor criativo acerca de seus sonhos e do percurso para alcançá-los. As soluções são baseadas nos dados colhidos com os entrevistados, nas nossas ideias, nos ensinamentos de especialistas e na aprendizagem com as experiências exitosas.



# BÔNUS

## VÍDEO SÉRIE:

### OS 3 PESADELOS DE UM EMPREENDEDOR CRIATIVO



Verifique sua caixa de entrada de emails e eventualmente a caixa de spam. Siga as instruções contidas em nosso email para acessar seu bônus.



SEM A AJUDA DE KARTHAZ EU NÃO TERIA SOBREVIVIDO. ELES ME MOSTRARAM UMA SAÍDA, REJUVENESCEU O MEU PÚBLICO E PROJETOU NOSSO TRABALHO NA INTERNET COMO UM PRODUTO CULTURAL QUE PODE SER COMPRADO E CONSUMIDO.

- VALÉRIA PINHEIRO  
CAFÉ TEATRO DAS MARIAS & CIA. VATA



Telefone: +55 85 30346410 ou 085 88961263

Email: [contato@karthaz.com.br](mailto:contato@karthaz.com.br)



Siga-nos no Facebook