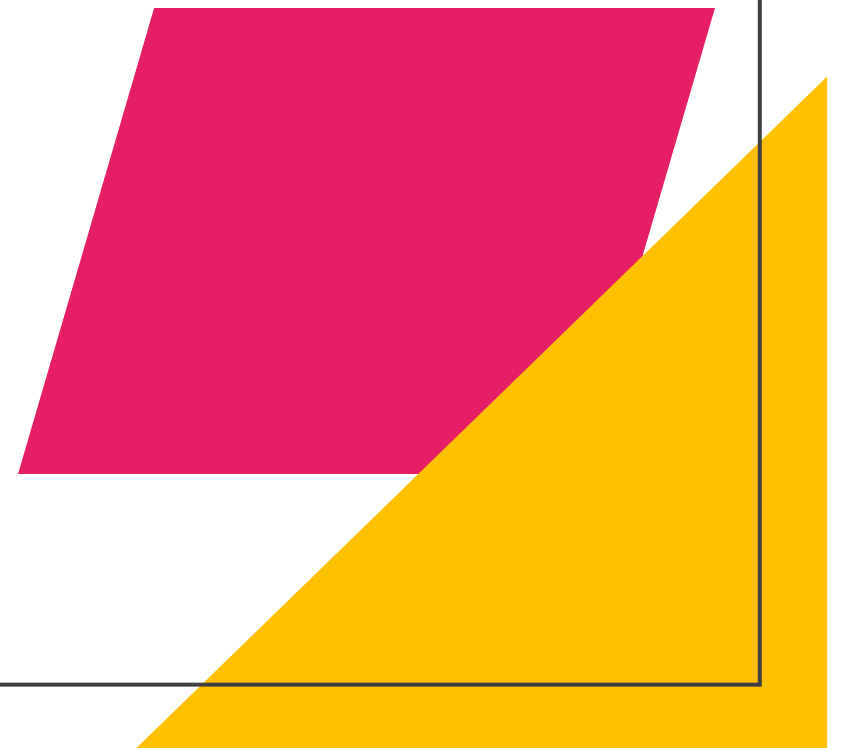


PLATFORM

*Cultureel
avonturiers*

Cultureel ondernemen in corona-tijd

Marieke van Delft | marieke@cultureel-avonturiers.nl



Wat gaan we doen?

- Laten inspireren door (het ontleden van) voorbeelden van anderen uit verschillende disciplines,
- En kijk met behulp van een aantal stappen opnieuw naar je eigen museum kijken,
- Met als doel een eerste aanzet te maken om creatieve vormen te verzinnen om actief te blijven op de momenten dat er geen of maar weinig bezoekers mogen komen.



Introductie

Motivatie museum

Als je zoekt naar nieuwe manieren om cultureel te ondernemen, wat is dan de achterliggende motivatie?



De organisatie wil blijven bijdragen,
op artistiek of sociaal –
maatschappelijk gebied.



De organisatie wil/moet extra
inkomsten genereren.

Introductie

Motivatie 'klant'

Als mensen geen kaartjes kopen voor een tentoonstelling, hoe kan je dan op een andere manier inkomsten genereren? Welke motivatie heeft de bezoeker / klant / het individu?



Ik krijg er iets leuks voor terug.
(Ik koop een product of ervaring.)



Ik wil een steentje bijdragen.

1. Breng in kaart:

Waar op de lijn staat de organisatie?



Conceptontwikkeling

Terug naar de basis



Wat is de missie en visie van het museum?



Wat zijn de doelen?



Wat staat er gepland voor de toekomst?



Wat zijn de geheime verlangens?

2. Breng in kaart:

Breng je doelstellingen in kaart

	Urgent	Actueel	Interessant	Wellicht even in de ijskast
Doel 1				
Doel 2				
Doel 3				
Doel 4				

Voorbeeld

Het Zuidelijk Toneel

- “(...)Ook vergen kleine praktische aanpassingen ongeloofelijk veel tijd. Een groot blok in een keer verplaatsen schept rust.”
- <https://cultuurmarketing.nl/samen-theater-kijken-creeert-verbondenheid/>



Noot

De totale museumervaring kan je thuis niet nabootsen. Probeer dat ook niet. Haal uit elkaar, herschik, zoom in. Onderzoek welk stukje van jouw doel, de gewenste ervaring, je wel kan overbrengen. Minder is toch vaak meer. En denk niet alleen vanuit de kunst maar ook vanuit de ervaring.

Voorbeeld: museumkast voor thuis (educatie)



Voorbeeld

Alice in Wonderland

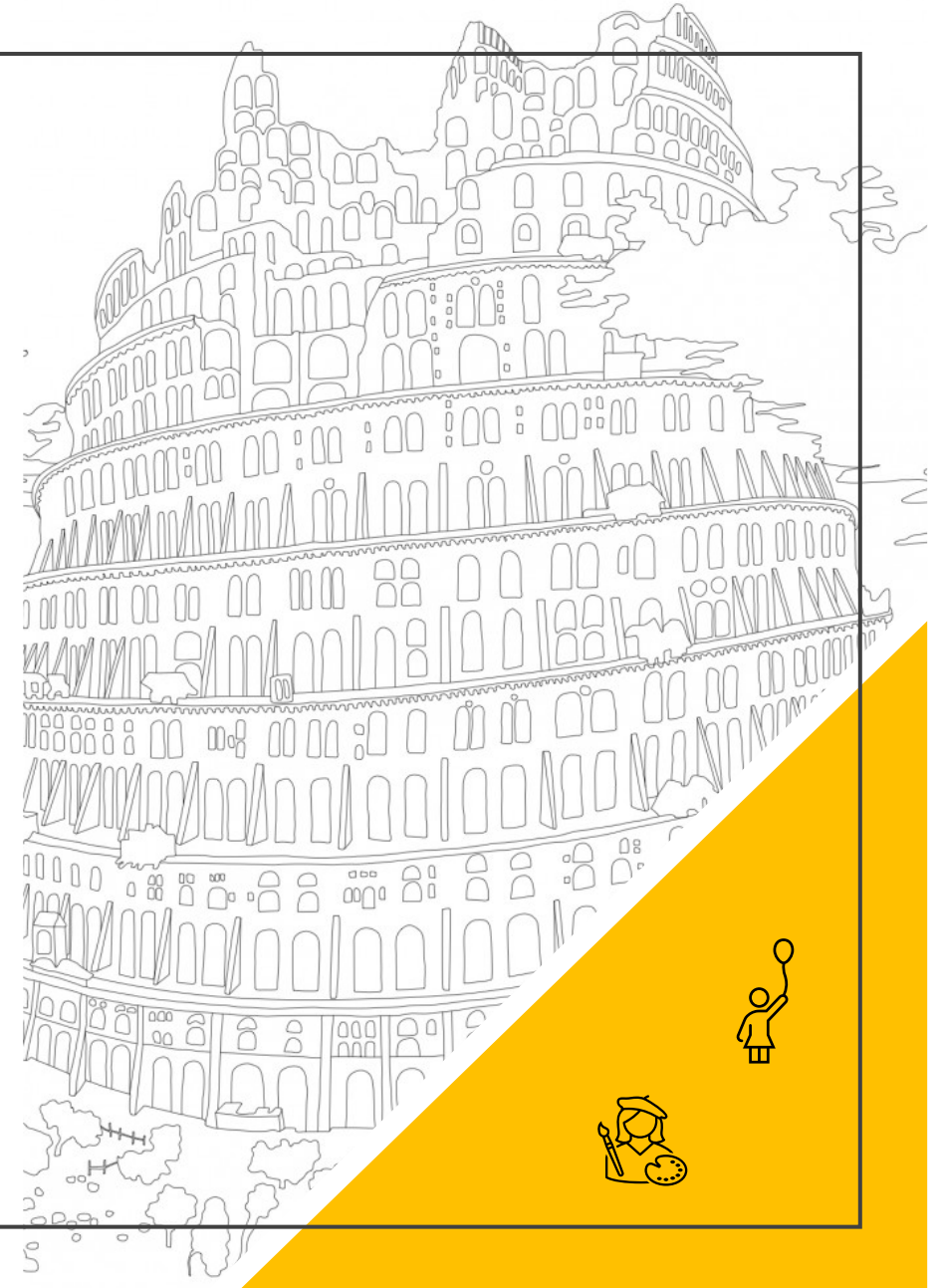
- Internationaal Theater Amsterdam
- Boek voorgelezen door (bekende) acteurs
- In een simpele setting verhalen vertellen
- Nu ook als podcast beschikbaar
- Donatieknop op website



Voorbeeld

B home

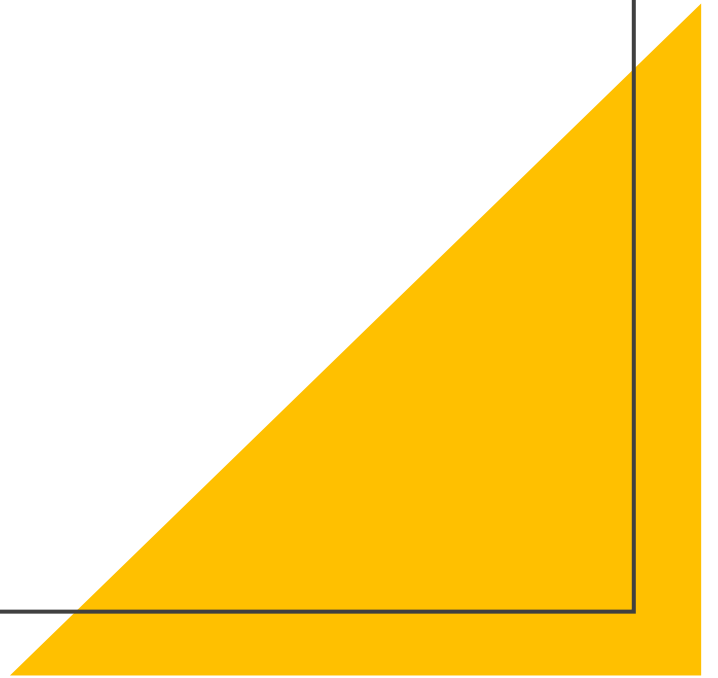
- Boijmans van Beuningen (maar ook Rijksmuseum, Stedelijk e.d...)
- Educatie
- Video's, opdrachten, kleurplaten
- Digitaal
- Voor o.a. de thuiswerkende ouders
- Verdienmodel van te maken



Conceptontwikkeling

Mix and Match

Leg je relevante doelen naast je huidige producten (tentoonstellingen, depotstukken, maar ook je brochures, educatiemateriaal, museumwinkel e.d.) Welke ideeën ontstaan er?



3. Breng in kaart:

Mix en Match

Doel 1	Doel 2	Doel 3	Doel 4
Product 1			
Product 2	Match!		
Product 3			
Product 4			Match!

Voorbeeld

Online lezingen

- Kunstmuseum Den Haag
- Live webinars
- Door museumdocenten
- 5 euro



Conceptontwikkeling

Upgrade | maak het beter



Kan je ouder materiaal recyclen?



Kan je bestaand materiaal aanpassen?



Moet je toekomstige plannen in een nieuwe vorm gieten?

En zo heb je er ook nog iets aan na de crisis...

Voorbeeld

Graphic Novel

- Eigen project van script dat op de plank ligt
- Uitwerken tot een graphic novel / prentenboek



4. Breng in kaart:

Zoek naar de 'missing link'

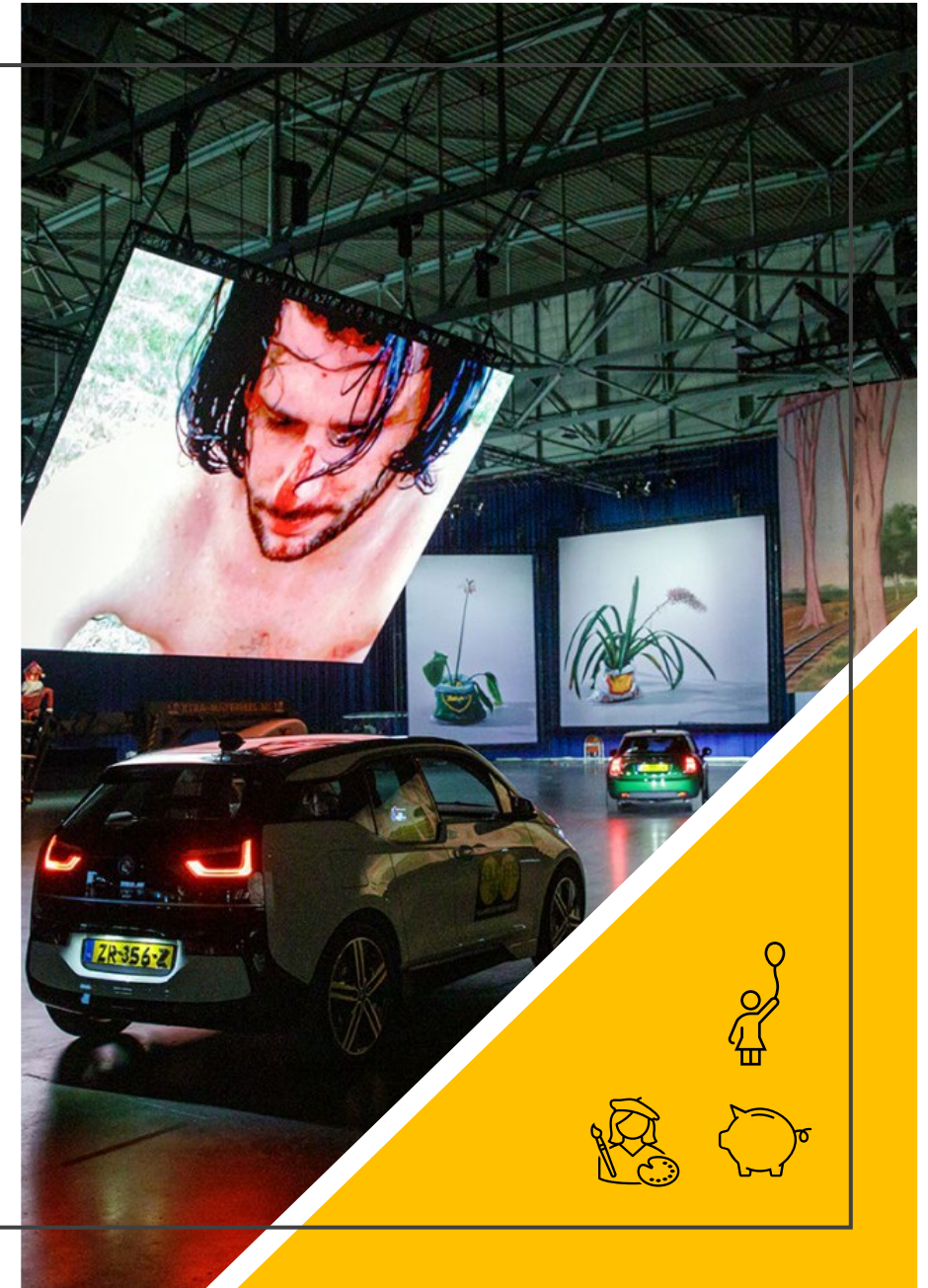
Wat is er nog niet in huis en heb je wel nodig? Vul de gaten...

? Middel		? Locatie	? Mankracht	? Budget
Match 1				
Match 2		Gevonden!		
Match 3				Gevonden!
Match 4	Gevonden!			

Voorbeeld

Drive-thru

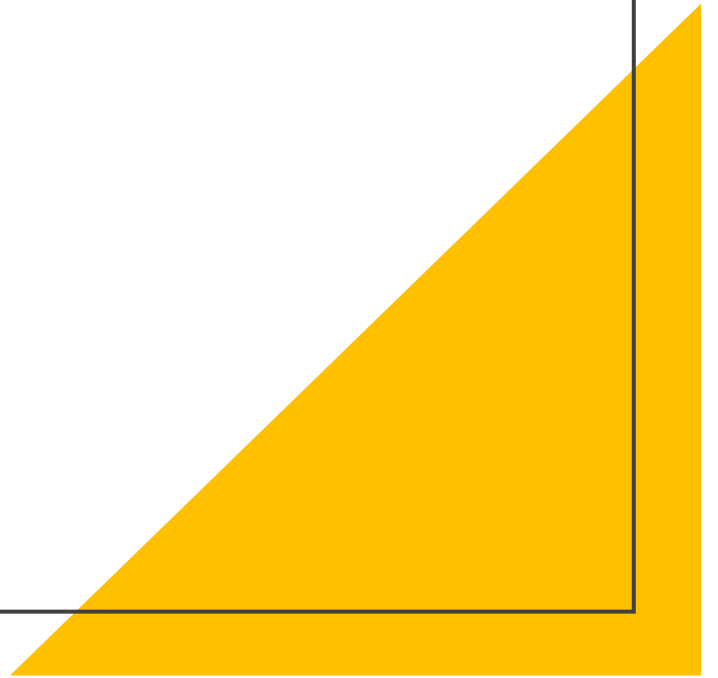
- Boijmans Ahoy
- Uitverkocht
- Idee van Ted Noten
- Wereldberoemde werken en installaties van hedendaagse Rotterdamse kunstenaars



Conceptontwikkeling

Samenwerken

- Vergroot lokaal bewustzijn
- Gemeenschapszin
- #supportyourlocals



5. Breng in kaart:

Na vandaag... zoek elkaar op!

Belangrijke vragen:

Wat heb je nodig?

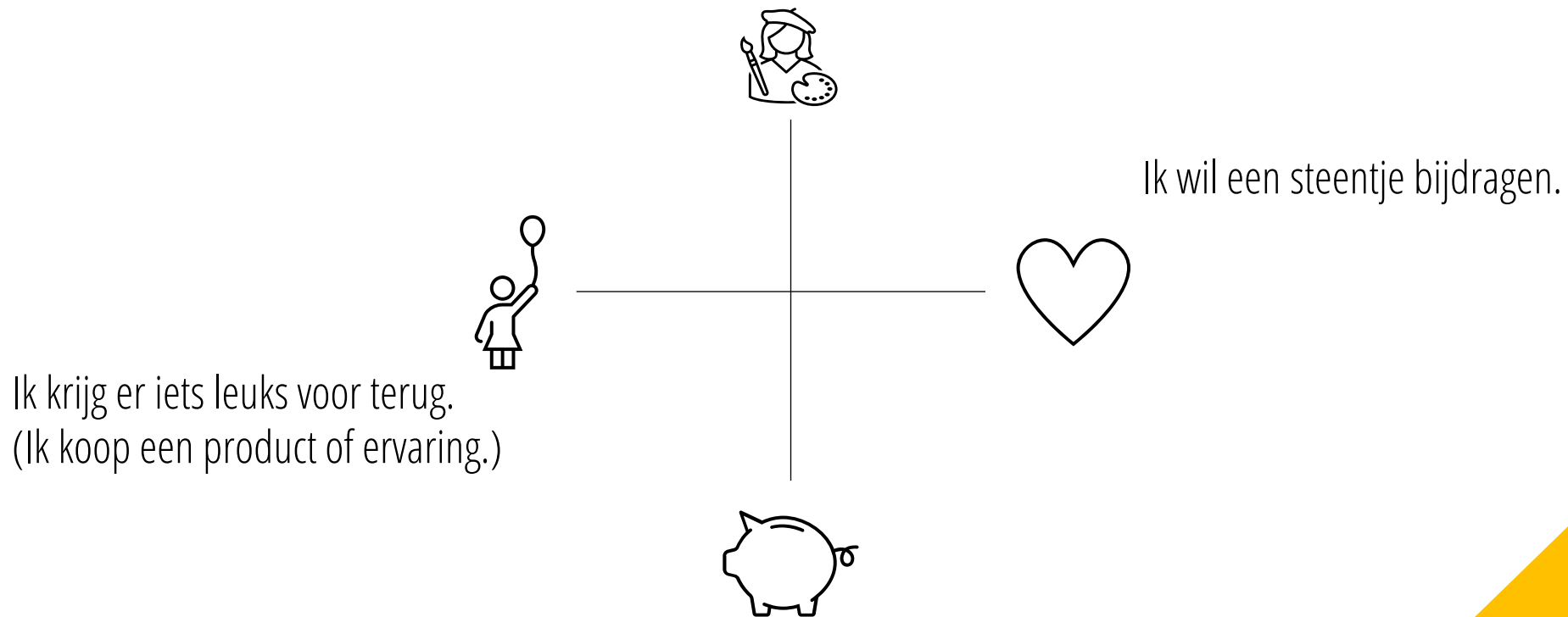
Welke kan je daar mee helpen?

Wat heb jij te bieden?

Hoe kan je de samenwerking op
interessante wijze naar buiten
brengen?

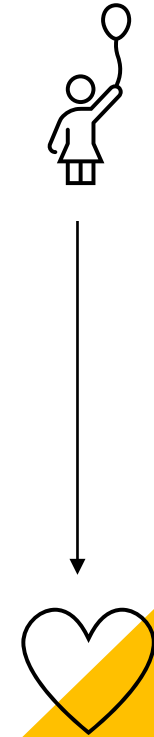
5. Breng in kaart:

Waar op de lijn staat de gever?



Financieringsmix

- Sponsoring vanuit bedrijven
- Alternatief product of ervaring verkopen (niet alles online hoeft gratis te zijn)
#supportyourlocals | cadeautjes
- Voorverkoop / vouchers
- Crowdfunding
- Private fondsen
- Subsidies rijksoverheid
- Donaties



Voorbeeld

Merchandise verkoop

- Bioscoop/theater De Toneelschuur en poppodium Rotown zijn (lekker comfortabele) kleding gaan verkopen met prints die verwijzen naar hun 'huis'. Leuk om te hebben én je draagt (zichtbaar) je steentje bij.



Voorbeeld

Wat gratis is een prijs geven - print

- Veel van wat online gebeurt is gratis. Sommige instellingen spelen hier op in door hun online aanbod ook op papier uit te brengen. Het Stedelijk verkoopt nu een boek met workshops van kunstenaars. Literair platform Hard/Hoofd brengt voor het eerst een magazine uit.



Voorbeeld

Grauwe erwten (alles-in-een!)

- Peer Group
- Box
- Audiomonoloog
- Wandeling
- Zeepje/maaltijd (streekproducten)> lokale focus (anders dan AH)
- Digitaal en fysiek

