

Бизнес-концепция: Региональные школы и маркетплейс современного искусства SPart

Основатель и визионер – Серж Лавренов

Краткое описание

SPart — это экосистема, созданная Сержем Лавреновым, объединяющая сеть региональных школ современного искусства и онлайн-маркетплейс, чтобы восполнить пробел в культурном просвещении и сделать неакадемическое искусство (авангард, абстракционизм, кубизм, постмодернизм, скульптура и другие медиумы) доступным для всех. Вдохновлённая идеями Казимира Малевича и личной историей Сержа Лавренова, который в детстве не имел доступа к современному искусству, SPart решает проблему культурного неравенства в 30–40 регионах России, где 5–7 миллионов детей лишены возможности изучать неакадемическое искусство. Школы SPart учат детей видеть мир под разными ракурсами и экспериментировать с медиумами, а маркетплейс позволяет художникам и ученикам продавать свои работы, усиливая их творческую реализацию. Серж Лавренов выступает как идейный вдохновитель и визионер, популяризирующий философию SPart через YouTube-канал, соцсети и публичные выступления, создавая культурное движение за свободу самовыражения.

Миссия

Сделать современное искусство, свободное от академических канонов, доступным для детей, подростков и взрослых в регионах России, разрушая барьеры элитарности и неравенства. Через школы SPart дать детям возможность экспериментировать с медиумами и развивать творческий

потенциал, а через маркетплейс — предоставить художникам и ученикам платформу для реализации их работ. Серж Лавренов, как визионер, вдохновляет новое поколение и сообщество художников на культурную реформу.

Цели

- 1. Просвещение в области современного искусства:** Обучить 5–7 миллионов детей в 30–40 регионах России неакадемическому искусству, помогая им видеть мир под разными ракурсами.
- 2. Поддержка творческого потенциала:** Дать детям и взрослым возможность реализовать себя через эксперименты с медиумами (живопись, скульптура, цифровой арт, перформанс).
- 3. Создание маркетплейса:** Предоставить платформу для продажи работ современных художников и учеников школ SPart, исключая академизм, чтобы поддержать их финансово и творчески.
- 4. Создание сообщества:** Построить сеть школ и онлайн-платформу, где дети, педагоги, художники и покупатели обмениваются идеями, вдохновляясь философией SPart и лидерством Сержа Лавренова.
- 5. Культурная реформа:** Противостоять устаревшим академическим подходам, продвигая современное искусство как инструмент свободы и эмоционального резонанса через образовательный контент и маркетплейс.

Целевая аудитория

- **Школы SPart:**
 - Дети и подростки (6–18 лет):

- Школьники из регионов с низким уровнем культурного просвещения (Северо-Кавказский, Сибирский, Дальневосточный округа), где доступ к современному искусству ограничен.
 - Дети из сельских школ и малых городов, лишённые возможности посещать арт-центры или платные кружки.
 - Подростки, интересующиеся творчеством, но не знакомые с неакадемическими направлениями.
- **Родители:**
 - Семьи среднего и низкого достатка, желающие дать детям творческое образование.
 - **Педагоги и художники:**
 - Учителя искусства, готовые обучаться преподаванию неакадемического искусства.
 - Независимые художники, желающие преподавать и делиться опытом.
- **Маркетплейс SPart:**
 - **Покупатели:**
 - Люди 18–45 лет, интересующиеся современным искусством (авангард, абстракционизм, кубизм, постмодернизм, скульптура), дизайном интерьеров, но не готовые переплачивать за галерейные работы.
 - Средний класс, фрилансеры, молодые профессионалы, желающие украсить дома или офисы по цене 3000–8000 ₽.

- Те, кто ценит эмоциональную ценность искусства без сложных арт-терминов.

о **Художники:**

- Начинающие и нереализованные художники, работающие в современных направлениях, исключая академизм.
- Ученики школ SPart, желающие продавать свои работы (включая цифровой арт).
- Творцы, разделяющие философию доступности, вдохновлённые Сержем Лавреновым.

Уникальное торговое предложение (УТП)

- **Фокус на неакадемическое искусство:** SPart объединяет школы и маркетплейс, продвигающие исключительно авангард, абстракционизм, кубизм, постмодернизм и другие медиумы, отвергая академизм.
- **Региональная доступность:** Школы SPart ориентированы на 30–40 регионов с низким уровнем культурного просвещения, а маркетплейс делает искусство доступным по цене 3000–8000 ₽.
- **Экспериментальный подход:** Школы учат детей видеть мир под разными ракурсами и экспериментировать с медиумами, а маркетплейс поддерживает их творчество через продажи.
- **Лидерство Сержа Лавренова:** Серж как визионер вдохновляет детей, художников и покупателей через YouTube, соцсети и выступления, делая искусство эмоционально доступным.
- **Сообщество и инклюзивность:** SPart создаёт пространство для обмена идеями между учениками, педагогами, художниками и покупателями.

- **Технологическая интеграция:** Онлайн-курсы, NFT и соцсети обеспечивают доступность обучения и продаж.

Роль Сержа Лавренова как визионера

Серж Лавренов — идейный вдохновитель и лицо SPart, движущая сила культурного движения:

- **YouTube-канал:** Создание контента («Почему абстракция — это свобода», «Как дети создают искусство»), вдохновляющего детей, родителей и художников.
- **Соцсети:** Активность в TikTok, Instagram, Telegram с короткими видео о работах учеников, художников и философии SPart.
- **Публичные выступления:** Лекции на фестивалях, в школах и медиа, продвигающие миссию SPart.
- **Лидерство сообщества:** Модерация форума/чата, вдохновение учеников, педагогов и художников на творчество.

Серж не конкурирует с художниками, а выступает их союзником, мотивируя творцов и учеников присоединиться к SPart.

Бизнес-модель

1. Школы SPart:

о Гранты и спонсорство:

- Привлечение грантов от культурных фондов (Фонд Потанина, Фонд Прохорова) и нацпроекта «Образование».
- Спонсорство от локальных бизнесов (мебельные магазины, кофейни).

о Платные программы:

- Низкобюджетные курсы для семей среднего достатка (500–1000 ₽/мес.).
- Премиум-мастер-классы с известными художниками.

о **Онлайн-курсы:**

- Подписка на видеоуроки и задания (300–500 ₽/мес.).

2. Маркетплейс SPart:

о **Комиссионная модель:**

- Комиссия 10–20% с продажи работ художников и учеников.
- Подписка для художников (500–1000 ₽/мес. за премиум-функции, например, аналитика продаж).

о **Прямые продажи:**

- Художники и ученики загружают работы (оригиналы, принты, NFT), ограниченные современными направлениями, исключая академизм.

о **Акции и скидки:**

- Кампании типа «3 картины по цене 2» для привлечения покупателей.

о **Дополнительные услуги:**

- Консультации по интеграции искусства в интерьер.
- Доставка по России и за рубеж.
- Персонализация (автографы, верлибры).

3. Монетизация личного бренда Сержа Лавренова:

- Доход от YouTube-канала (реклама, спонсорство).
- Платные лекции и выступления.
- Краудфандинг (Patreon) для финансирования контента.

Ключевые особенности экосистемы SPart

1. Школы SPart:

- **Учебная программа:**
 - Курсы по авангарду, абстракционизму, постмодернизму, коллажу, цифровому арту, перформансу.
 - Упражнения на развитие критического мышления и экспериментов с медиумами.
 - Анализ работ Малевича, Кандинского для вдохновения.
- **Региональный фокус:**
 - Школы в 30–40 регионах с низким уровнем культурного просвещения (Северный Кавказ, Сибирь, Дальний Восток).
 - Использование домов культуры и школ как площадок.
- **Онлайн-платформа:**
 - Видеоуроки, задания и форум для детей из отдалённых регионов.

2. Маркетплейс SPart:

- **Интерфейс:**
 - Поиск работ по стилю (абстракционизм, кубизм, постмодернизм), размеру, цене.
 - Фильтры, исключая академизм.

о **Цифровой и криптоарт:**

- Поддержка NFT для продажи цифровых работ учеников и художников.
- Цифровые копии по ценам от 500 ₽.

о **Персонализация:**

- Заказ работ по индивидуальным параметрам (размер, цвет).

3. Сообщество:

- о Форум/чат для детей, педагогов, художников и покупателей, модерлируемый Сержем Лавреновым.
- о Выставки работ учеников и художников в кофейнях, коворкингах и онлайн.

4. Образовательный контент:

- о Видео, подкасты и статьи Сержа Лавренова о ценности современного искусства.
- о Бесплатные материалы для педагогов по преподаванию неакадемического искусства.

Маркетинговая стратегия

1. Социальные сети и контент-маркетинг:

- о YouTube-канал Сержа Лавренова с видео: «Как дети создают искусство», «Почему абстракция — это круто», истории художников и учеников.
- о TikTok/Instagram Reels с роликами о работах учеников, процессе обучения и картинах на маркетплейсе.
- о Хэштеги (#SPartKids, #ИскусствоДляДетей, #доступное_искусство).

2. Партнёрства:

- o Сотрудничество с региональными школами, домами культуры и НКО для организации курсов.
- o Партнёрства с брендами (мебель, декор) для спонсорства выставок и маркетплейса.

3. Публичные мероприятия:

- o Выставки работ учеников и художников с участием Сержа Лавренова.
- o Лекции Сержа на фестивалях, в школах и медиа («The Village», «Афиша»).

4. PR и философия:

- o Продвижение миссии SPart через статьи, подкасты и интервью с Сержем Лавреновым.
- o Позиционирование SPart как движения за творческую свободу и культурное обновление.

Операционная модель

1. Инфраструктура:

- o Аренда помещений в школах и домах культуры для офлайн-занятий.
- o Разработка онлайн-платформы для курсов и маркетплейса.
- o Интеграция платежных систем (ЮKassa, PayPal, криптовалюта для NFT).

2. Педагоги и художники:

- o Найм местных учителей с обучением преподаванию неакадемического искусства.
- o Привлечение художников для мастер-классов и загрузки работ на маркетплейс.

3. Логистика:

- Бесплатные материалы для школ через гранты.
- Доставка работ с маркетплейса через СДЭК, Почту России.

4. Поддержка:

- Чат-бот для родителей, учеников и покупателей.
- FAQ по обучению и покупке искусства.

Финансовые аспекты

● Доходы:

- Гранты от культурных фондов и нацпроекта «Образование».
- Подписка на онлайн-курсы (300–500 ₽/мес.).
- Низкобюджетные курсы (500–1000 ₽/мес.).
- Комиссия с маркетплейса (10–20%).
- Подписка для художников (500–1000 ₽/мес.).
- Монетизация YouTube-канала и выступлений Сержа Лавренова.

● Расходы:

- Аренда помещений, разработка платформы.
- Маркетинг (SMM, контент).
- Зарплаты педагогам и художникам.
- Материалы и логистика.

● Ценообразование:

- Школы: бесплатные программы для малообеспеченных, платные курсы 500–1000 ₽/мес.
- Маркетплейс: картины 3000–8000 ₽, цифровые копии от 500 ₽.

Риски и пути их минимизации

1. Риск низкого спроса:

- о Решение: Активный маркетинг через YouTube и соцсети Сержа Лавренова.

2. Риск нехватки педагогов:

- о Решение: Онлайн-курсы для учителей и привлечение художников.

3. Риск конкуренции с маркетплейсами (Bizar, Cube.Market, TARA):

- о Решение: Фокус на нише неакадемического искусства и региональных школах.

4. Риск финансовой нестабильности:

- о Решение: Гранты, спонсорство, постепенное масштабирование.

5. Риск зависимости от Сержа Лавренова:

- о Решение: Делегирование операционных задач команде.

Дорожная карта

1. Фаза 1 (0–6 месяцев):

- о Разработка онлайн-платформы для курсов и маркетплейса.
- о Пилотные школы в 5 регионах (Псковская область, Алтай, Дагестан).
- о Запуск YouTube-канала Сержа Лавренова (1–2 видео/неделя).
- о Привлечение 100 учеников, 10 педагогов, 50 художников.

2. Фаза 2 (6–12 месяцев):

- о Расширение до 10–15 регионов.
- о Интеграция NFT и выставок детских/художественных работ.
- о Партнёрства с домами культуры и брендами.

3. Фаза 3 (12–24 месяца):

- о Масштабирование до 30–40 регионов.
- о Запуск премиум-курсов и подписки на платформу.
- о Всероссийский фестиваль детского современного искусства.

Заключение

SPart, созданная Сержем Лавреновым, объединяет школы и маркетплейс, чтобы решить проблему культурного неравенства для 5–7 миллионов детей в 30–40 регионах России. Школы дают детям возможность творить, а маркетплейс поддерживает художников и учеников, делая искусство доступным. Серж Лавренов, как визионер, ведёт движение через YouTube, соцсети и выступления, вдохновляя новое поколение. SPart меняет культурный ландшафт России, открывая путь к творческой свободе.

Присоединяйся к движению за свободу и доступность современного искусства с SPart и Сержем Лавреновым!