

## 解读艺+ 360° 综合服务

### ——传播推广、拍卖作品认证

孙维娜

01 &gt;



02 &gt;



图1-2&gt; 杭州艺+体验中心一角

雅昌经过近二十年的发展，已形成以“艺术家个人数据库”为核心的产品和服务体系，为艺术家提供360°综合服务是雅昌艺术家综合服务中心（以下简称“艺+”）永恒的追求。为更好的为艺术家服务，让艺术家深入了解雅昌艺+的产品和服务，本期，我们将重点向大家介绍传播推广和拍卖作品认证（以下简称“cars认证”）服务。

帮助艺术家在国际、国内的艺术市场传播和推广，快速提升影响力是艺+的责任和义务，艺+以全球最大的中文艺术网——雅昌艺术网为依托，为艺术家提供宣传推广服务；协助艺术家打击市场赝品，规范拍卖市场，保护艺术家市场价值，保证藏家权益是艺+的使命，艺+研发的cars认证服务，使艺术家第一时间为拍卖作品进行真伪鉴定，有效保护艺术家作品不受侵权，维护藏家权益。

#### 传播推广服务

艺+以国内最大中文艺术网——雅昌艺术网为依托，为艺术家提供宣传推广服务，该项服务得到越来越多艺术家的认可，现在已呈现出多角度、多层次的合作模式，合作方式灵活多变，如：与艺术家本人合作、与机构合作、与艺术家群体联合合作等方式；内容涉及范围和表现形式越来越丰富，包含：纯广告宣传、评论观点、视频采访、专题、新闻报道、线上互动等；合作客户正逐月成几何数字累积增长，已成为艺+业务中最重要的部分。目前，该项业务重点推出以展览展会为基础的短期宣传和以艺术家个人传播为主体的长期传播两大项服务内容。

短期宣传主要借助艺术家个人展览，通过集中性传播推广，吸引学术界、收藏界、艺术爱好者、年轻艺术家的关注，快速提高艺术家个人知名度、影响力和市场价值。以“创新型南溪老师《诡异3D》展”为代表的展览就

# 07

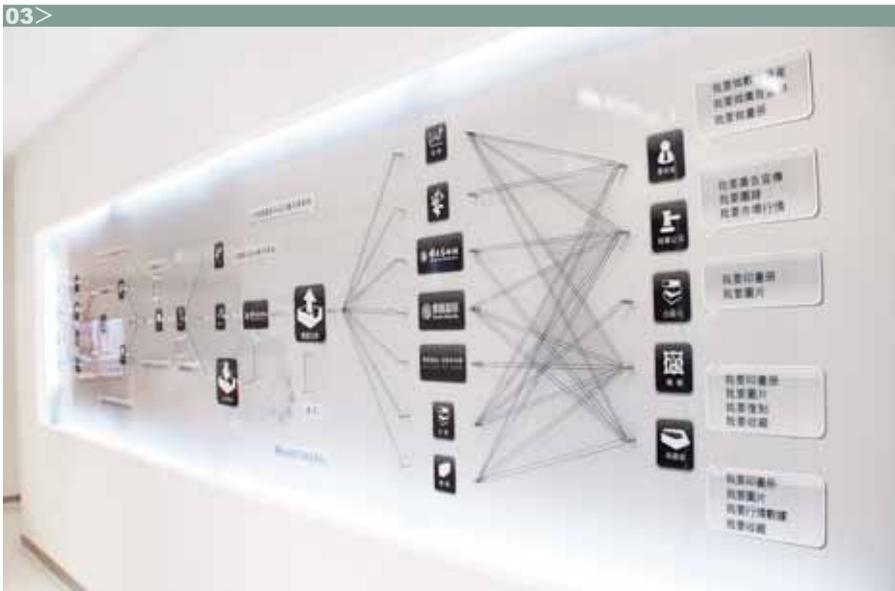


图3-4> 杭州艺+体验中心一角

是2011年艺+较为成功的一个合作项目。《诡异3D》融辩论、研讨、展览于一体，历时近两个月，持续亮相，以全新的视角，通过争议性的辩论会拉开序幕。艺+作为本次展览协办单位，针对展览的特殊性，提出“波浪式”网络传播策略，通过不断冲击目标受众眼球的方式，利用最低的成本，获得最大的宣传效应。比如，针对8月15日刘骁纯&鲁虹辩论会阶段，通过前期广告预热，以现场网络图文直播、新闻报道、专题报道、视频采访相结合的方式，邀请艺术类知名媒体主编参与网路互动提问，引起了众多知名批评家、评论家参与交流，使得现场辩论和网络辩论形成非常好的互动和参与。在辩论会结束后，通过对刘骁纯的深入采访报道，加深了业界人士对南溪思想的认识，扩大了南溪在艺术界、学术界和社会上的影响。本阶段的传播，我们实现了全面、时效、客观、互动的报道，使本次展览的影响力在目标受众中达到阶段性的高峰。而针对8月底的研讨会：南溪老师以“将诡异3D引入水墨有没

有意义？”作为研讨会切入点，邀请贾方舟、皮道坚、陈孝信、栗宪庭、王林、殷双喜、鲁虹、王明贤、范迪安、吕澎、孙振华、朱青生、杨小彦、冯博一、赵力、尚辉、高岭、黄笃、吴鸿、彭峰等著名批评家、艺术家参与研讨，我们对研讨会进行全程跟踪报道，利用评论、博客、微薄等工具在网上对该话题进行深入探讨，再一次在业界掀起了网络评论的热潮。辩论会和研讨会的双重铺垫，宣传的强力支持，使得南溪《诡异3D》展一开幕即获得非常大的关注度。为扩大本次展览的宣传力度和影响力，当2011年9月《诡异3D》开幕之际，艺+对开幕现场进行了详细的专题报道，采用网站首页画廊推手、评论专栏文字连接、博客首页通栏、新闻大图、文字连接、图文日志等多种传播方式，利用新浪微博及雅昌触摸屏等为本次展览提供增值宣传服务，并且深度采访了本次辩论会、研讨会的主持人、湖北美术馆馆长——冀少峰老师。一系列的传播，使得本次展览在业界反馈极佳，受到艺术家本人的高

## 07

04&gt;



度认可。

以展览为契机的传播推广服务，能帮助艺术家在短期内提升知名度和影响力，然而长期的个人品牌传播更是必不可少的，艺+根据艺术家的市场需求，为艺术家提供长期的传播推广服务，通过与艺术家达成战略合作的方式，在合作期内针对艺术家个人特定需求、特点，通过综合考虑艺术市场的特点、艺术家宣传目标等方面的因素，集中资源，有针对性的为艺术家提供策略性传播推广服务，使宣传效果最大化，提升艺术家的个人影响力和知名度。另外，我们将根据相关资源，凭借艺术家所在机构的优势，为艺术机构和艺术家同时提供长期的传播推广服务。比如艺+为晁海老师提供长期传播推广服务，为加大老师与网友的互动交流，11月份双方达成共识，我们为晁海老师做了网络专题访谈；为让老师的观点可以直观、快速的传递给关注他的人，特为晁海老师官网的“交流园地”开启了艺术家回复功能，晁海老师可随时在官网与业界人士、艺术爱好者、藏家等进行互动交流。互动窗口的开设、专题采访的播出，使得网站浏览量和点击率在短期内获得大幅飙升，短短四天，点击率达到3万，网友回复几百条，晁海老师的观点因此也受到越来越多业界人士的关注。另外，今年艺+与香山画院通过战略合作的方式，开展传播推广服务，传播周期一年，艺+根据不同的月份、不同的传播内容，分别为画院及艺术家推出画师推荐、机构推荐、在线展厅、新闻报道、博客论坛推广、视频专访、展览展会等推广方式，通过长期对艺术家、机构进行传播和推广，不仅推动了香山画院艺术家个人品牌的建立，也建立了画院本身的影响力和知名度。

艺+为艺术家提供的传播推广服务，以艺术家需求为出发点，根据艺术家不同的特点、

目的和要实现的目标，有针对性的提出不同的推广策略和推广手段，更好的为艺术家服务，最大范围的获得艺术家的认可。

### 拍卖作品认证服务 (cars认证)

2006年，史国良画僧案，刘小东发现北京大得公司、北京舍得公司的拍品是赝品；2007年，韩美林指中联公司拍赝品，靳尚谊老师指出纽约苏富比公司、陕西诚挚公司的拍品是赝品；2011年10月份，网友通过微博留言的方式，请张晓刚老师核实拍卖作品是否真迹事件，一时间在业界炒的沸沸扬扬，北京传是拍卖公司被推到风口浪尖，饱受争议之苦……造假事件层出不穷，艺术市场鱼目混珠，赝品充斥，谁来为艺术家的作品导航，谁来保证艺术家的市场价值，谁又来维护藏家利益？

拍卖作品真迹鉴定势在必行！面对市场的风雨，言语显得苍白，淡定已不能继续，为有效保护艺术家作品不受侵权，保障艺术家真实市场价值，维护藏家权益，雅昌研发了CARS认证系统，第一时间为拍卖作品进行真伪鉴定。

“CARS认证”是艺术家数字资产管理的数据增值应用服务之一，是针对艺术家在拍卖市场流通的作品，由艺术家对其数字化图片进行亲自真伪认证后，给予永久性的唯一编码和标识，保存在个人数据库中的“中国艺术品认证系统”中，同时通过艺术家官方网站为收藏家、投资人、艺术爱好者，提供作品真伪认证信息的在线查询服务，促进艺术品市场的健康发展。

雅昌艺+的cars认证服务，得到越来越多艺术家的支持和认可，cars认证为保护艺术家的个人作品不受侵犯起到了很积极的推动作用，保证了艺术家的市场价值。