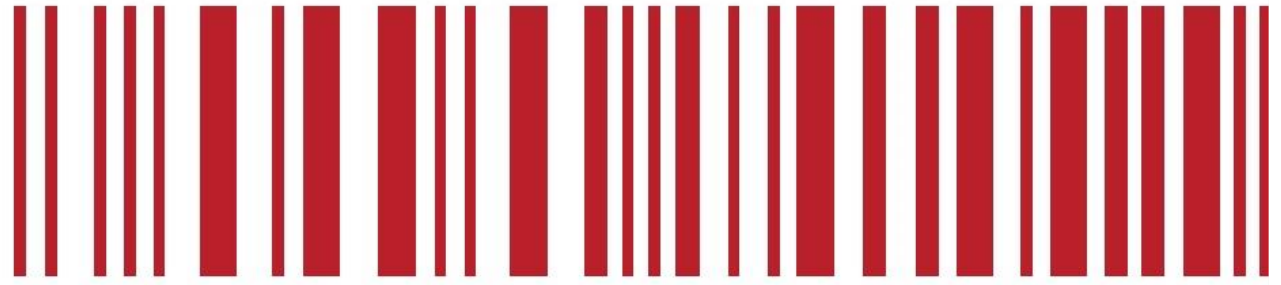


ART



SHOPPING



Qu'est-ce qui fait courir les visiteurs à Art Shopping ?

Méthodologie :

Un questionnaire en ligne a été adressé à un échantillon aléatoire des visiteurs du salon Art Shopping.

Terrain du 11 au 20 juillet 2018 :
462 répondants.

Age moyen : 46 ans.

50% sont des CSP+
55% sont des femmes

Le salon Art Shopping constitue un rendez-vous incontournable de l'art contemporain. Il mobilise autour d'une valeur simple et forte : le plaisir !

« Art Shopping est cohérent avec la mutation du marché et un nouveau comportement d'acheteurs d'art. Il les accompagne depuis 10 ans ! Pour nous l'art est une question d'envie, de sensation, pas nécessairement de savoir ou de culture. – Art Shopping est accessible, éclectique, vivant – les visiteurs découvrent de nouveaux artistes, vivent en direct une expérience unique et succombent au coup de cœur».

Myriam Annonay, directrice Art Shopping

Interrogés, les visiteurs confirment !

Motivation : La dimension plaisir est clé, c'est la 1^{ère} motivation des visiteurs et elle est directement associée à la découverte d'œuvres à leur portée, à la rencontre avec des artistes, à l'immersion dans une exposition vivante...

Perception : Les visiteurs d'Art Shopping apprécient ce rendez-vous accessible (64%), sympathique (55%), éclectique (49%) et vivant (49%).

État d'esprit : Pour 98% des visiteurs de Art Shopping, acheter une œuvre est affaire d'envie, de sensation, pour 64% ce n'est pas réservé aux connaisseurs ou aux initiés

Autres chiffres clés :

95% des visiteurs se rendent sur Art Shopping pour se faire plaisir et découvrir des œuvres à leur portée et 94% pour être en contact direct avec les artistes

75% viennent pour acheter ...

Et 75% ont déjà acheté, ils possèdent 3,7 œuvres en moyenne

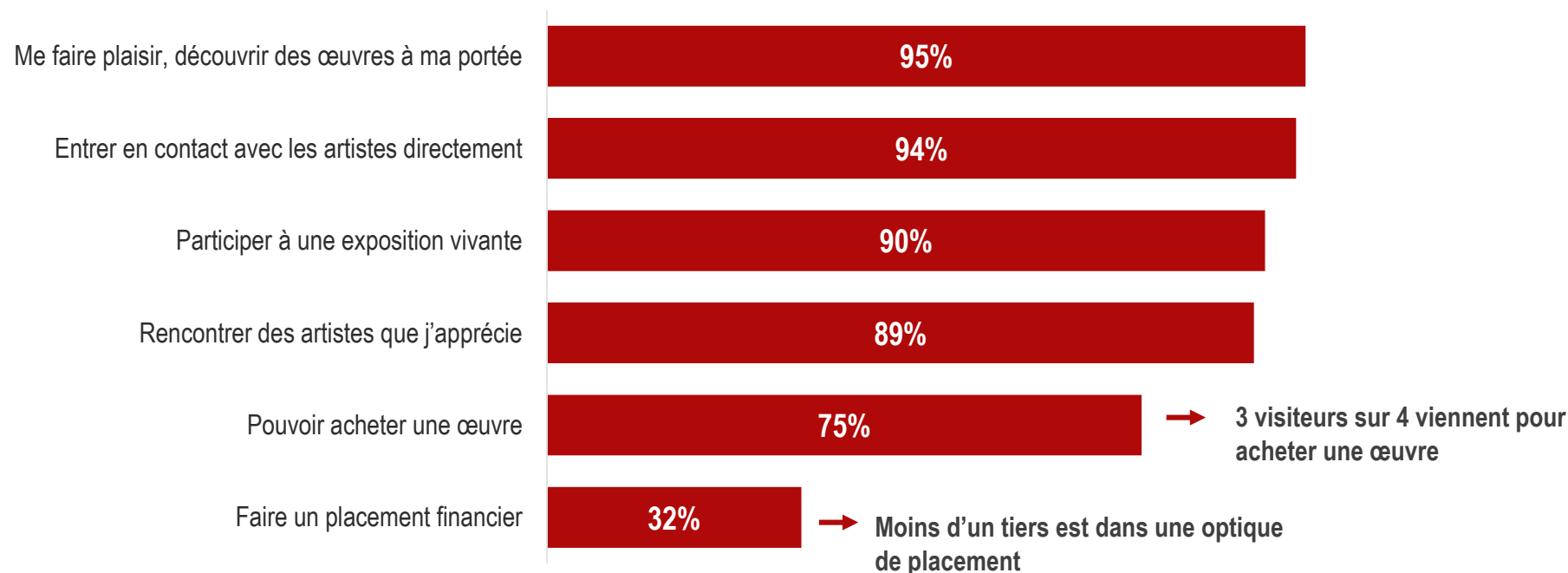
86% ont déjà acheté une œuvre par plaisir, sur un coup de cœur

Une étude GoudLink pour Art Shopping – Juillet 2018

La dimension plaisir est clé, c'est la 1^{ère} motivation des visiteurs et elle est directement associée à la découverte d'œuvres à leur portée, à la rencontre avec des artistes, à l'immersion dans une exposition vivante...

Q. Qu'est-ce qui motive vraiment votre visite d'ART Shopping ?

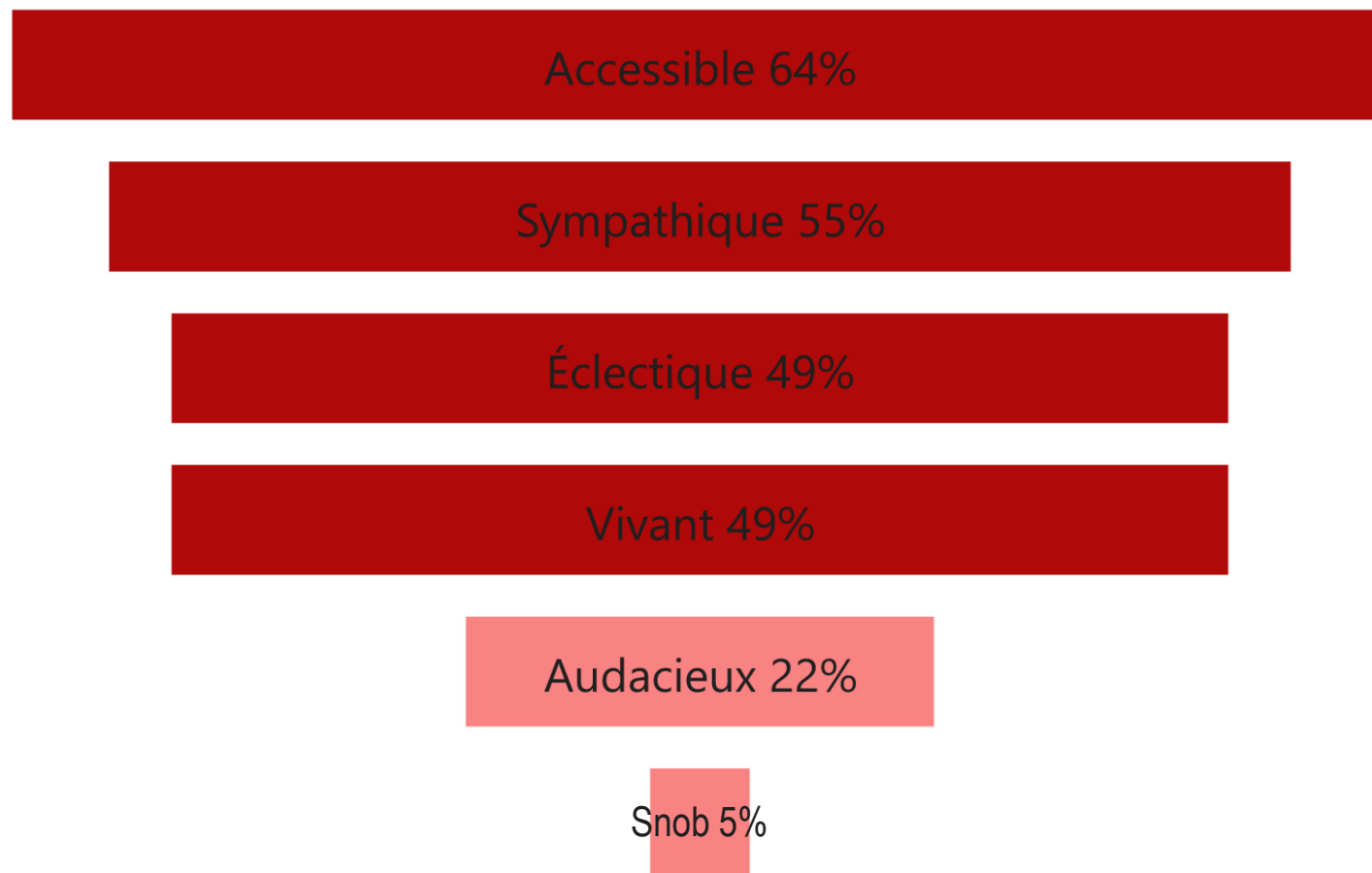
Réponse % d'accord – Base 433 répondants visiteurs de Art Shopping



Les visiteurs d'Art Shopping apprécient ce rendez-vous accessible, sympathique, éclectique et vivant.

Quels sont les mots
qui, pour vous,
caractérisent le mieux
ART Shopping ?

Base 433 répondants

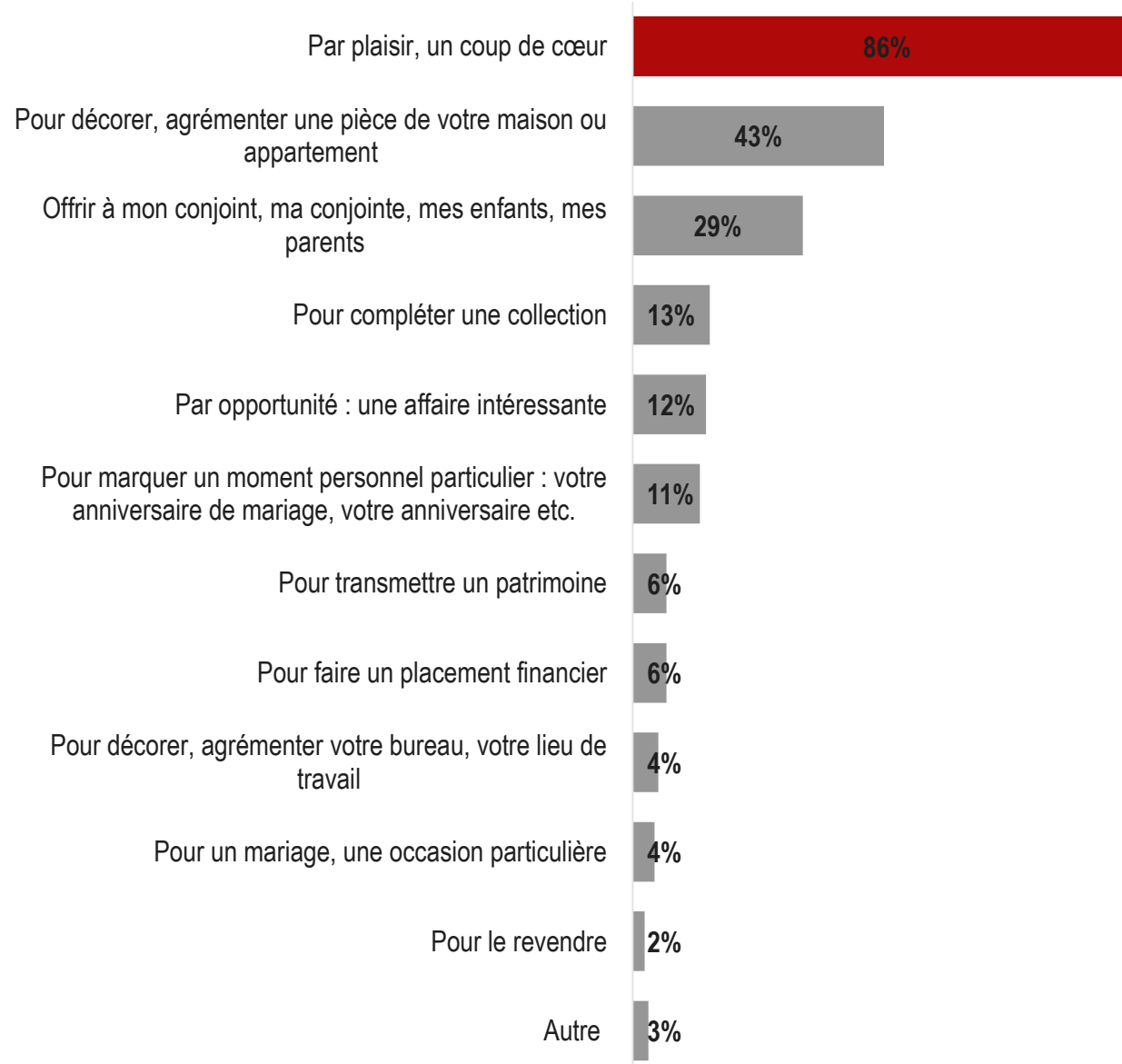


75% des visiteurs de Art Shopping ont déjà acheté une œuvre. Ils en possèdent près de 4 en moyenne (3,7).

Pourquoi achètent-ils ?
Pour le plaisir !

Avez-vous déjà acheté une œuvre pour :

Base acheteur



Pour 98% des visiteurs d'Art Shopping, acheter une œuvre est affaire d'envie, de sensation, pour 64% ce n'est pas réservé qu'aux connaisseurs ou aux initiés

Acheter une œuvre est une question d'envie de sensation

98% d'accord



Acheter une œuvre est une question de connaisseurs, d'initiés

36% d'accord



■ Tout à fait d'accord ■ Plutôt d'accord ■ Plutôt pas d'accord ■ Pas du tout d'accord

Base totale