



# Platformy i galerie on-line

Wybrane przykłady

**Praktyczny** przewodnik dla artystów  
Druga wzbogacona edycja



## Artysto!

Zanim zagłębisz się w lekturę... Trzymasz w rękach (lub trzymasz go wirtualnie 😊) praktyczny przewodnik, która pomoże Ci zrobić pierwsze rozpoznanie wśród galerii na rynku sztuki on-line. Niezależnie od tego, czy tworzysz obrazy, rzeźby, grafiki czy inne formy sztuki, odpowiednia platforma może pomóc w zwiększeniu widoczności i nawiązaniu relacji z potencjalnymi kolekcjonerami i miłośnikami sztuki na całym świecie. W tym mini przewodniku proponujemy Ci kilka najpopularniejszych platformom sprzedażowym online, które są adresowane do artystów.

### Co w nim znajdziesz?

- Dlaczego warto korzystać z platform on-line
- Jak zacząć i jaką przyjąć strategię
- Listę wybranych platform sprzedażowych on-line polskich
- Słowniczek pojęć

Zapraszamy do interakcji! Jeśli chcesz podzielić się z nami swoimi refleksjami lub masz pytania, nasza skrzynka kontaktowa [kontakt@artystasukcesu.pl](mailto:kontakt@artystasukcesu.pl) jest zawsze otwarta dla Ciebie. Twoje doświadczenia i feedback są dla nas niezwykle cenne! Życzymy owocnej lektury i sukcesów w wycenie Twoich dzieł!

**Joanna Pęgier i Robert Toczewski**

### O NAS

Jesteśmy artystami i przyjaciółmi, którzy z sukcesem zrealizowali wiele projektów artystycznych. Łączymy doświadczenie twórcze z ekspercką wiedzą i wieloletnim doświadczeniem z zakresu marketingu i sprzedaży. Jako redaktorzy profilu Art Imperium popularyzujemy wiedzę o sztuce, a poprzez Artystę Sukcesu dzielimy się praktycznymi wskazówkami dla twórców. Więcej o nas na IG [@artystasukcesu](https://www.instagram.com/artystasukcesu).



## Dlaczego warto korzystać z galerii on-line?

Marzysz o większym zasięgu i sprzedaży swoich dzieł? Odkryj **potencjał platform sprzedażowych online!** W dzisiejszym dynamicznie rozwijającym się świecie cyfrowym, artyści mają dostęp do nieskończonych możliwości prezentowania i sprzedaży swojej twórczości. Platformy sprzedażowe stały się dodatkowym i bardzo skutecznym narzędziem sprzedaży dla twórców, którzy chcą dotrzeć do globalnej publiczności, zbudować swoją markę oraz czerpać zyski ze swojej pasji.

Współczesny rynek sztuki ewoluuje w stronę **modelu hybrydowego**, w którym tradycyjne formy prezentacji dzieł zyskują **cyfrowe dopełnienie**. Klasyczne wernisaże i osobisty kontakt z twórcą w pracowni pozostają fundamentem budowania autentycznych relacji, jednak to przestrzeń cyfrowa staje się dla wielu kolekcjonerów pierwszym miejscem styku z nową twórczością. Sprzedaż sztuki on-line jest możliwa dzięki skutecznym narzędziom, które zdejmują bariery geograficzne i czasowe.

Dane z raportu **Art Basel & UBS 2026** jednoznacznie potwierdzają ten trend, wskazując, że aktywność kolekcjonerów w sieci przynosi artystom ogromne możliwości. Aż **51% z nich zadeklarowało zakup dzieła za pośrednictwem internetu** bez uprzedniego zobaczenia go na żywo. Co więcej, rynek staje się coraz bardziej otwarty na nowe nazwiska – **66% badanych** nabyło w ostatnim roku prace artystów, których wcześniej nie znali, a istotną rolę w ich odkryciu odegrały właśnie kanały online.

**Obecność na platformach sprzedażowych** pozwala zatem odpowiedzieć na potrzeby nowoczesnego odbiorcy, który **decyzje zakupowe podejmuje często sprawnie i w oparciu o cyfrową dokumentację**. Dla artysty oznacza to konieczność profesjonalizacji swojego wizerunku w sieci, by skutecznie rywalizować o uwagę w gąszczu informacji. Umiejętne połączenie tradycyjnego warsztatu z nowoczesną dystrybucją staje się standardem, który pozwala na stabilny rozwój kariery w zmieniających się realiach ekonomicznych. Kolekcjonerzy z pokoleń Millenialsów i Gen Z, którzy dominują w statystykach zakupowych, traktują internet jako naturalne środowisko do budowania swoich zbiorów. Ignorowanie tego kanału oznacza dziś rezygnację z dostępu do największej i najbardziej aktywnej grupy kapitałowej na rynku sztuki.



## Oto dlaczego warto rozważyć tę opcję:

1. **Szeroki zasięg:** Platformy online otwierają drzwi do globalnej publiczności. Twoja sztuka może dotrzeć do kolekcjonerów z całego świata, nie tylko z Twojej okolicy.
2. **Dostępność 24/7:** Twoja galeria online nigdy się nie zamyka. Klienci mogą przeglądać i kupować Twoje prace o każdej porze dnia i nocy.
3. **Niższe koszty:** W porównaniu z tradycyjnymi galeriami, platformy online często oferują niższe prowizje i mniejsze koszty wejścia.
4. **Narzędzia marketingowe:** Wiele platform oferuje wbudowane narzędzia promocyjne, które pomogą Ci dotrzeć do właściwych odbiorców.
5. **Analityka i insighty:** Platformy często dostarczają danych o zachowaniach klientów, co pomoże Ci lepiej zrozumieć swoją publiczność.
6. **Profesjonalna prezentacja:** Dobra platforma zapewni Ci narzędzia do profesjonalnej prezentacji Twoich prac, co może zwiększyć ich wartość w oczach klientów.

## Jak zacząć?

1. **Wybierz odpowiednią platformę:** Rozejrzyj się i wybierz tę, która najlepiej pasuje do Twojego stylu i celów.
2. **Zrób profesjonalne zdjęcia:** Jakość zdjęć ma ogromne znaczenie w sprzedaży online. Zainwestuj w dobre oświetlenie i sprzęt fotograficzny.
3. **Stwórz portfolio,** w przypadku galerii kuratorowanych będzie ono niezbędne
4. **Opisz swoje dzieła:** Stwórz angażujące opisy, które oddadzą ducha Twoich prac i zaciekawia potencjalnych kupujących.
5. **Ustal konkurencyjne ceny:** Zbadaj rynek i ustal ceny, które są uczciwe zarówno dla Ciebie, jak i dla klientów.
6. **Bądź aktywna/y:** Regularnie dodawaj nowe prace i angażuj się w interakcje z odbiorcami.
8. **Wykorzystaj media społecznościowe:** Promuj swoje konto na platformie sprzedażowej poprzez inne kanały social media.
9. **Bądź cierpliwa/y i wytrwała/y:** Sukces w sprzedaży online wymaga czasu i konsekwencji. Nie zniechęcaj się początkowymi trudnościami



## Jak połączyć się w gąszczu platform? Typy i strategie :

Rynek sztuki online przypomina tętniące życiem megamiasto – znajdziesz tu zarówno gwarne, ogólnodostępne bazy, jak i elitarne, ukryte w bocznych uliczkach butiki. Najważniejsza nie jest jednak obecność we wszystkich tych miejscach naraz, ale zrozumienie ich specyfiki. Każdy model platformy, od otwartych marketplace'ów po wysoce selektywne galerie kuratorowane ma zupełnie inną „temperaturę” sprzedaży, przyciąga innego klienta i wymaga od Ciebie odmiennego zaangażowania.

### Strategie obecności: znajdź swój model

Sama wiedza o tym, gdzie możesz sprzedawać, to dopiero połowa sukcesu. Prawdziwa gra zaczyna się wtedy, gdy wybierzesz strategię dopasowaną do Twojego temperamentu, unikalnego stylu i czasu, jaki możesz poświęcić na marketing.

Nie musisz działać po omacku. W tej części poznasz cztery gotowe, sprawdzone na rynku modele obecności – od dywersyfikacji kanałów za pomocą „Zasady trójki”, przez budowanie aury ekskluzywności jako „Ekspert”, aż po dynamiczną strategię szerokiego zasięgu lub hybrydowy model Pareto. Sprawdź, który z nich najlepiej odpowiada Twoim celom, i dowiedz się, jak mądrze zarządzać swoim portfolio, by nie przepalić energii i zmaksymalizować zyski.

### 1. Strategia „Zasady trójki” (rekomendowana)

To model oparty na bezpiecznej dywersyfikacji. Zakłada jednoczesną obecność w jednym marketplace'ie (który zapewnia płynność finansową, szybki ruch i służy jako poligon doświadczalny do testowania gustów klientów) oraz w jednej galerii kuratorowanej (która buduje prestiż i pozwala sprzedawać wyselekcjonowane dzieła w wyższych cenach). Trzecim filarem są Twoje media społecznościowe, w których niezależnie od wszystkiego budujesz markę osobistą.

- **Dla kogo:** Dla artystów, którzy chcą mądrze łączyć budowanie nazwiska ze stałym dopływem gotówki.



## 2. Strategia „Hybrydowa 80/20” (Model Pareto)

Model oparty na maksymalizacji zysków i kontroli nad własną marką. W tej strategii aż 80% Twoich prac trafia do sprzedaży bezpośredniej (przez własną stronę www lub social media), co pozwala Ci zachować 100% marży. Pozostałe 20% to Twoje absolutnie najlepsze, flagowe dzieła, które umieszczasz na prestiżowych platformach zewnętrznych – traktujesz je jak prestiżową „wystawę”, która ma przyciągnąć uwagę wymagających kolekcjonerów i przekierować ich do Twojego świata.

- **Dla kogo:** Dla twórców z silną marką osobistą, którzy nie boją się samodzielnego marketingu i chcą uniknąć płacenia wysokich prowizji.

## 3. Strategia „Eksperta” (Model butikowy)

Model oparty na ekskluzywności i minimalizmie operacyjnym. Zamiast rozpraszać energię na prowadzenie wielu kont i samodzielną walkę o klienta, stawiasz na jedno, ściśle wyselekcjonowane miejsce – elitarną galerię kuratorowaną. To ona w pełni przejmuje na siebie ciężar marketingu, logistyki i obsługi klienta, podczas gdy Ty skupiasz się wyłącznie na procesie twórczym. Świadomie rezygnujesz z masowego zasięgu na rzecz budowania aury niedostępności i wysokich cen.

**Dla kogo:** Dla artystów, którzy nie chcą angażować czasu w sprzedaż i marketing, cenią swój czas i chcą od początku pozycjonować swoją sztukę jako markę premium.



# Lista wybranych galerii on-line

## Z kim zacząć współpracę?

Oto **kilkanaście wybranych galerii i platform on-line działających na rynku polskim**. Część z nich weryfikuje portfolio artysty na etapie akceptacji, są też takie, które działają według otwartej formuły i każdy artysta może się zaprezentować. To zestawienie pomoże Ci świadomie wybrać platformę najlepiej dopasowaną do Twojego dorobku, skróci czas poszukiwań i otworzy drzwi do skutecznej sprzedaży Twoich prac w sieci.

Sprawdź nasz przegląd, porównaj warunki i znajdź idealne miejsce, by wprowadzić swoje dzieła do szerszego obiegu.

## Galerie on-line, kuratorowane lub z weryfikacją na wejściu

### + **Artpower** ([artpower.pl](http://artpower.pl))

Galeria sztuki on-line działająca od 2008 roku prezentująca malartwo, grafikę, rysunek i fotografię. Współpraca po akceptacji portfolio, które należy wysłać na adres [info@artpower.pl](mailto:info@artpower.pl). Galeria zawiera odrębne umowy z artystami.

### + **ArtInside.pl** (<http://www.artinside.pl>)

Galeria-sklep internetowy oferująca prace artystów i designerów. Współpracuje z architektami i projektantami wnętrz z całej Polski.

Współpraca po akceptacji portfolio, które należy wysłać na adres [galeria@artinside.pl](mailto:galeria@artinside.pl)

### + **Gabinet Sztuki** (<https://gabinetsztuki.pl/>)

Internetowa i stacjonarna (Warszawa) galeria dzieł sztuki współczesnej oraz antyków mebli militariów i numizmatyki. W celu nawiązania współpracy należy skontaktować się poprzez formularz na stronie.



✚ **GajArt** (<https://gajartgaleriasztuki.pl/>)

Galeria sztuki on-line oferująca malarstwo, grafikę, porcelanę, rzeźby, również sztukę dawną. Działa jak sklep internetowy. Kontakt w celu nawiązania współpracy poprzez formularz na stronie.

✚ **Gallery Store** ([www.gallerystore.pl/](http://www.gallerystore.pl/)) D

Duża galeria on line współpracująca z młodymi, polskimi artystami. Współpraca po prezentacji portfolio. Należy zarejestrować się w galerii - i założyć w systemie konto. Po weryfikacji portfolio przesłane zdjęcia prac pojawiają się w ofercie galerii

✚ **Galeria Wiele Sztuki** (<https://galeriawielesztuki.eu/>)

Internetowa i stacjonarna galeria sztuki (Poznań) oferująca wyselekcjonowaną ofertę obrazów, rzeźb i ceramiki artystycznej. Zgłoszenia na adres mail [ela@galeriawielesztuki.eu](mailto:ela@galeriawielesztuki.eu)

✚ **Lumarte** (<https://www.lumarte.eu>)

Galeria internetowa specjalizująca się w sprzedaży dzieł, a także oferująca artystom wsparcie w wydruku limitowanych edycji wydruków Giclee. Zgłoszenia na adres: [lumarte@lumarte.pl](mailto:lumarte@lumarte.pl)

✚ **Polishartnow** (<https://polishartnow.com/>) -

Miejsce skupione na sztuce współczesnej i najnowszej. Jest to niezależna platforma skupiająca się na sztuce zaangażowanej, która porusza tematy egzystencjalne, różnorodność oraz polityczną niepoprawność. Najlepiej wysłać zgłoszenie poprzez formularz na stronie [www](http://www.polishartnow.com).

✚ **Touchofart.eu** (<https://www.touchofart.eu/>)

Jedna z największych galerii on-line w Polsce specjalizująca się w sprzedaży obrazów online. W ofercie ponad 60 000 obrazów, namalowanych przez ponad 2500 artystów. Rejestracja poprzez stronę. Galeria zawiera odrębne umowy z artystami.



## Galerie i platformy sprzedażowe on-line działające w formule otwartej

### ✚ **Allegro** (<https://allegrolokalnie.pl/oferty/q/antyki%20i%20sztuka>)

Największa platforma e-commerce w Polsce, działająca w oparciu o całkowicie otwartą formułę. Umożliwia artystom samodzielne i natychmiastowe wystawianie dzieł na sprzedaż, bez wstępnej weryfikacji portfolio, dając pełną niezależność w docieraniu do milionów potencjalnych kupujących.

### ✚ **Apeiron Arte** (<https://apeironarte.pl/> )

Platforma sprzedaży dzieł sztuki online otwarta dla każdego twórcy sztuki i rękodzieła . Profil na Apeiron Arte działa jak indywidualna galeria sztuki. Platforma zapewnia kompleksową obsługę transakcji, bezpieczne płatności oraz organizację wysyłki. Dostępne są opcje darmowego konta (prowizja 15%) oraz odpłatne konto premium (bez prowizji od sprzedaży).

Rejestracja poprzez stronę <https://apeironarte.pl/user/register>

### ✚ **Artyferia.pl** (<https://artyferia.pl/>)

Sklep on-line z polskim rękodziełem oraz produktami handmade. Jediną opłatą jest stała prowizja wynosząca 19% od sprzedaży. Zgłoszenie należy złożyć poprzez założenie „butik” na stronie.

### ✚ **Artmajeur** (<https://www.artmajeur.com/pl/>)

Galeria sztuki on-line prezentująca malarstwo, rzeźbę, fotografie i rysunek. ArtMajeur jest jednym z największych portali o zasięgu międzynarodowym. Promocja portalu nie tylko w wyszukiwarkach, ale także w „Produktach Google”, „Zakupach na Instagramie”, „Facebook Marketplace” i Pinterest. Bezpłatna i nieograniczona rejestracja. Prowizja 30% + VAT.



✚ **Artsite** (<https://art-site.pl/>)

To nowoczesna i przyjazna galeria sztuki on-line, która tworzy wspólną przestrzeń dla twórców i odbiorców różnych dzieł. Łączy malarstwo klasyczne i cyfrowe, grafikę i fotografię. Działa w formule otwartej.

✚ **Haloart** (<https://haloart.pl/>)

Internetowa galeria sztuki on-line prezentująca malarstwo, rysunek, grafikę, mozaikę, kolaż, fotografię, rzeźbę, tkaninę, a także produkty handmade. Współpraca z Haloart rozpoczyna się w momencie utworzenia konta dla Sprzedającego oraz przesłania mu informacji drogą mailową. Jeśli jesteś zainteresowany współpracą z Haloart wejdź na [www.haloart.pl](http://www.haloart.pl) zarejestruj się i kliknij w box „współpraca”.

✚ **OnArte.pl** (<https://onarte.pl/>)

Platforma sztuki online z ofertą dzieł współczesnych. Demokratyczna przestrzeń promocji i sprzedaży sztuki. Aby rozpocząć współpracę załóż konto, dodaj prace. Po procesie weryfikacji możesz zacząć sprzedawać na platformie.

**Wydrukujfotografie.pl** (<https://wydrukujfotografie.pl/>)-

Platforma sprzedaży zajmująca się wydrukiem, oprawą, wysyłką wydrukowanych prac jak również promocją i kontaktami z klientem. Współpraca po wysłaniu portfolio poprzez stronę i weryfikacji poprawności.



## Słowniczek pojęć

**Galeria internetowa:** Serwis online, który oferuje prace artystyczne na sprzedaż. Może obejmować dzieła sztuki współczesnej, grafikę, rzeźbę, rękodzieło i inne formy artystyczne. Często do współpracy zapraszani są artyści po akceptacji portfolio przez kuratora.

**Platforma sprzedażowa:**

Serwis internetowy, który umożliwia sprzedaż dzieł sztuki, często skupiający się na pośrednictwie między artystami a nabywcami. Często działa na zasadach aukcji lub sklepu internetowego.

**Wartość rynkowa dzieła:**

Kwota, którą można uzyskać za dzieło sprzedane na otwartym rynku, określona przez nabywcę. Informację o wartości rynkowej można uzyskać, gdy dzieło zostanie wprowadzone na rynek i sprzedane.

**Wartość artystyczna dzieła:**

Subiektywna wartość odbierana przez osobisty pryzmat doświadczeń i pochodzenia kulturowego odbiorcy. Jest niezależna od obiektywnych czynników takich jak format, proveniencja czy technika.

**Kuratorowana kolekcja:**

Zbiór dzieł sztuki wybranych przez eksperta lub kuratora, który decyduje o doborze prac na podstawie ich wartości artystycznej i zgodności z tematyką wystawy lub kolekcji.

**Edycja limitowana:**

Ograniczona liczba kopii dzieła sztuki, dostępna na sprzedaż na platformie internetowej. Każda kopia zwykle posiada unikalny numer i podpis artysty, zwiększający jej wartość kolekcjonerską.

**Prowizja platformy:**

Opłata pobierana przez platformę sprzedażową lub galerię online za sprzedaż dzieła sztuki. Może być ustalana jako procent od finalnej ceny sprzedaży.

**Wartość rynkowa online:**

Aktualna cena, którą można uzyskać za dzieło sztuki sprzedane za pośrednictwem galerii internetowej lub platformy aukcyjnej. Może zmieniać się w zależności od popytu na rynku cyfrowym.



## Co dalej?

Mamy dla Ciebie dobrą wiadomość. Ten e-book to dopiero początek. Wycena to jeden element układanki -ważny, ale nie jedyny. Żeby naprawdę zacząć sprzedawać swoją sztukę świadomie i regularnie, potrzebujesz też wiedzieć jak budować markę artysty, jak rozmawiać z kolekcjonerem, jak prezentować prace online i offline, jak myśleć o swojej karierze jak przedsiębiorca nie tracąc przy tym ani grama artystycznej duszy.

Właśnie temu poświęciliśmy kurs Artysta Sukcesu, najbardziej kompleksowy program dla artystów w Polsce.

Jeśli czujesz, że czas przestać czekać aż ktoś Cię odkryje - zapraszamy

([www.artystasukcesu.pl](http://www.artystasukcesu.pl)).

**Joanna Pęgier i Robert Toczewski**

Artysta Sukcesu

Ps. Pamiętaj też , że sztuka to nie tylko biznes, ale przede wszystkim pasja.

Życzymy Ci znalezienia właściwej równowagi między wartością artystyczną, a komercyjną Twoich dzieł.

➤ W kolejnych e-bookach opowiemy więcej o podmiotach na rynku sztuki oraz o negocjacjach cenowych.



## POWODZENIA 🎉



**Artysta Sukcesu**

**Joanna Pęgier i Robert Toczewski**

[kontakt@artystasukcesu.pl](mailto:kontakt@artystasukcesu.pl)

IG @artystasukcesu

FB @artystasukcesu