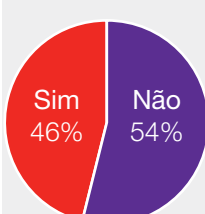


# Relatório Hiscox sobre o Mercado de Arte Online 2016

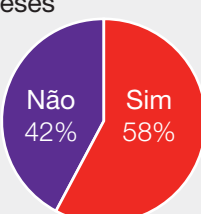
## Hábitos de compra online de arte Geração Y (18-35 anos)

### Percentagem de pessoas que compram arte

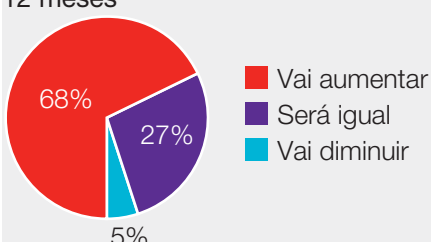


### Percentagem dos que fizeram mais de uma compra nos últimos 12 meses

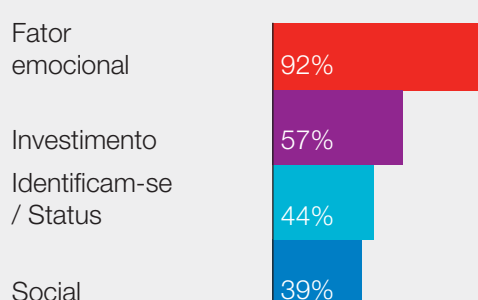
49% realizaram entre 2 e 5 aquisições nos últimos 12 meses



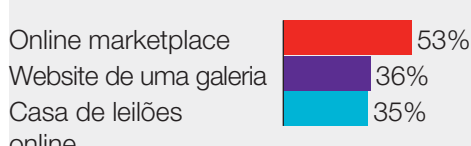
### Intenção de compra nos próximos 12 meses



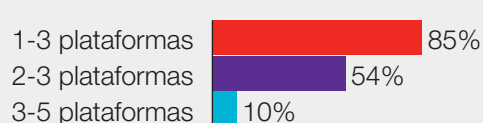
### Porquê comprar arte?



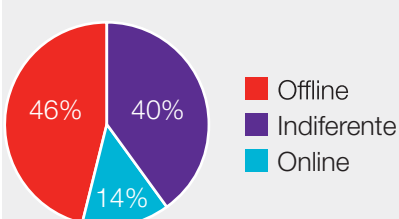
### Plataformas mais populares



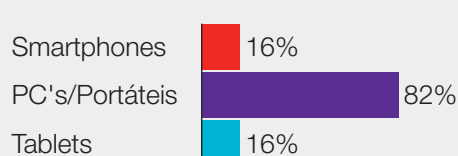
### Número de plataformas utilizadas



### Preferem comprar arte online vs. offline

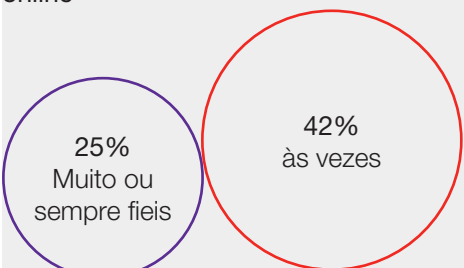


### Dispositivos utilizados



**19%** realizaram a sua primeira compra online de arte. Este número aumentou 9% em 2015, demonstrando a importância do mercado de arte online entre este grupo etário.

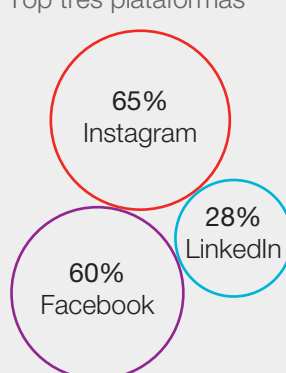
### Lealdade para com as plataformas online



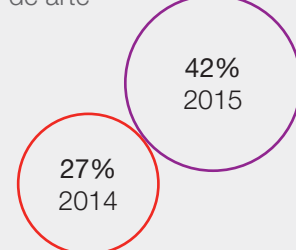
67% São fieis às empresas às quais compraram anteriormente arte

### Uso de redes sociais

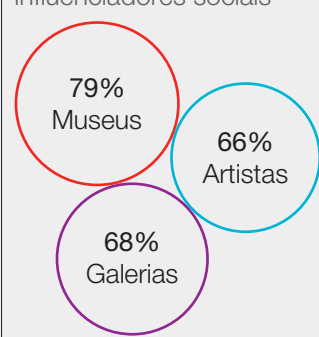
#### Top três plataformas



#### Influência das redes sociais na compra de arte



#### Top três influenciadores sociais



### Principais razões para a escolha de uma plataforma online



#### Qualidade

O que compro online é tão bom como o que consigo offline?



#### Navegabilidade e facilidade de pesquisa

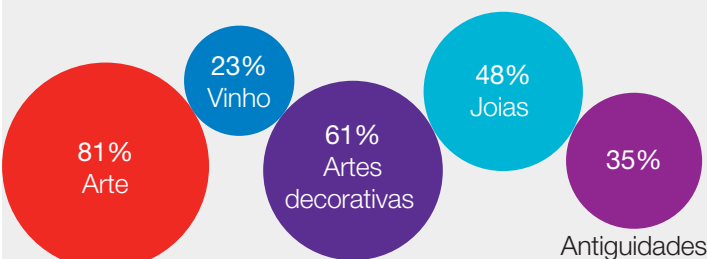
É fácil encontrar obras e artistas que me interessam.



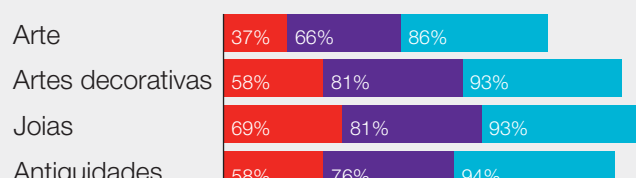
#### Reputação

Galerias ou intermediários que conheço.

### O que é que a Geração Y compra online?



Menos de 600€ (500£)  
Menos de 1.200€ (1.000£)  
Menos de 6.100€ (5.000£)



### Principais razões pelas quais a Geração Y não compra arte online



#### Inspeção física

Preocupação de que o trabalho não é igual ao que veem na realidade.



#### Estado do objeto

Não poder comprovar em que estado se encontra a obra.



#### Qualidade

Não dispor de informações suficientes sobre a qualidade do objeto.

### O que ajudaria a mudar de opinião?



#### Relatório sobre o estado do obra



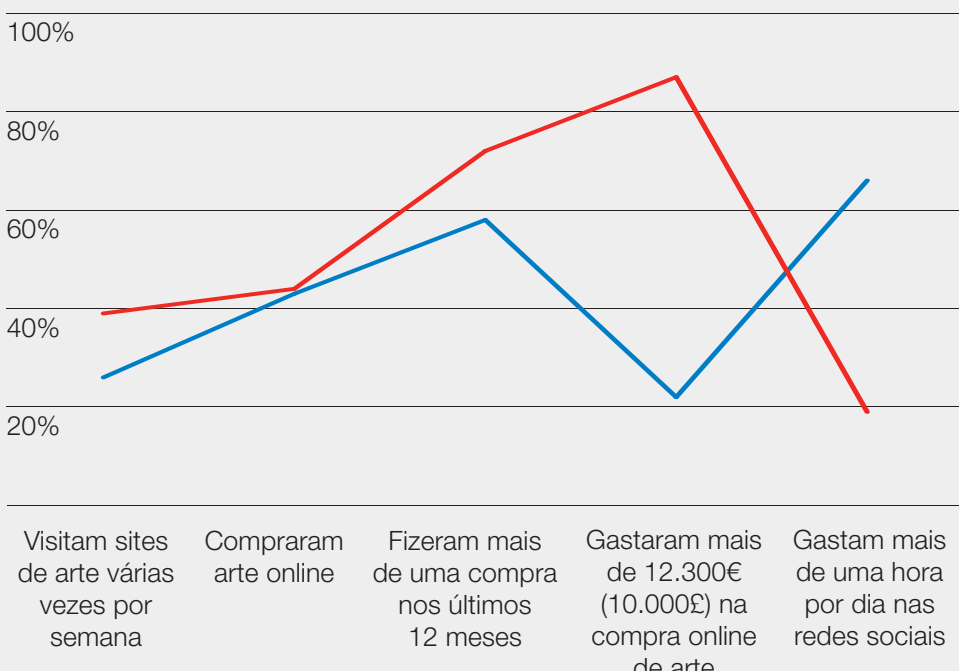
#### Certificado de autenticidade



#### Período de retorno de 30 dias

### Não nos esqueçamos dos Baby Boomers (Pessoas com mais de 60 anos)

A maioria das plataformas online de arte estão a direcionar os seus esforços de marketing para atrair a Geração Y. No entanto, não se deve esquecer os Baby Boomers já que gastam muito com arte, navegam na Internet e fazem compras online com frequência.



Para mais informações sobre o mercado de arte online consulte o estudo da Hiscox em <http://innovarisk.pt>, website da Innovarisk, representante da Hiscox em Portugal.