



**CONTRATO DE PRESTACION DE SERVICIOS
CPSN - 031**

**Informe final de asesoría comercial en expo artesanías-
Laboratorio Cundinamarca 2014**

Presentado por:

**Edna Rocío Ramírez Becerra
asesora comercial**

PRESENTADO A:

**UT NEXUS-GESTANDO- ANGELLO LUCIAN GALLEGO
NEXUS GESTION INTELIGENTE DE PROYECTOS S.A.S**

Bogotá D.C.- Diciembre 2014

CREDITOS

ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A

AIDA VIVIAN LECHTER DE FURMANSKI

Gerente general

IVAN ORLANDO MORENO SANCHEZ

Subgerente de Desarrollo

MARIA GABRIELA CORRADINE MORA

Profesional de gestión

Coordinadora laboratorio de innovación y diseño

Para la artesanía-Cundinamarca

Gobernador de Cundinamarca

ALVARO CRUZ VARGAS

Gobernador

EQUIPO - UT NEXUS-GESTANDO

ANGELLO LUCIAN GALLEGO ORTIZ

Gerente general

ANGELA PANTOJA

ASISTENTE

DISEÑADORES

CONSTANZA VASQUEZ

DIEGO ROZO

DIEGO GRANADOS

MARIA LUISA BLANCO

JUAN GUILLERMO PEREZ

NICOLAS VERGARA

LILI PATRICIA DAZA

NATALIA BONILLA

VENDEDORAS

LINDA GERALDIN

NIDIA RAMIREZ

ALEJANDRA

TABLA DE CONTENIDO

Objetivo:	4
Resultados de la participación en feria:.....	4
a) Acompañar a la empresa "Fractal Diseño y Exhibición" en el montaje y desmontaje del stand	4
b) Atención al público general que visite el stand	5
c) Recolectar y exhibir los productos de los artesanos.....	5
d) Garantizar disponibilidad de inventario mediante la solicitud de producto a los artesanos beneficiarios.	7
e) Control de inventario	7
f) Generación de la venta de producto y su debido control contable.....	8
g) Diligenciar el control de Visitantes al stand.....	8
ANALISIS DOFA.....	9
DEBILIDADES.....	9
OPORTUNIDADES.....	10
FORTALEZAS.....	10
AMENAZAS.....	11
ESTRATEGIAS Y CONCLUSIONES	11
CONCLUSIONES PARA LA PARTICIPACION EN FERIA	12
Anexos.....	13

Objetivo:

Realizar un Informe que exprese los resultados de la participación en la feria EXPOARTESANÍAS para el "Laboratorio de Cundinamarca" en Corferias del 4 al 19 de Diciembre de 2014. Con un reporte analítico y de evaluación que incluya análisis DOFA e inventario de productos participantes en la feria.

Resultados de la participación en feria:

a) Acompañar a la empresa "Fractal Diseño y Exhibición" en el montaje y desmontaje del stand

Se asignó al laboratorio Cundinamarca de Artesanías de Colombia en el pabellón tres piso dos el stand número 115, Se realizó acompañamiento desde el día 4 de diciembre tanto en el montaje de stand como su desmontaje el día 19 de diciembre de 2014.



Laboratorio de Cundinamarca montaje de stand. Autora fotografías Edna Rocio Ramírez

b) Atención al público general que visite el stand

Se realizó durante toda la feria con la presencia de 2 personas más la persona asignada por artesanías de Colombia. Un diseñador del grupo del laboratorio por día estaba presente rotándose entre ellos durante el desarrollo de la feria.



Asesoras comerciales en atención del Laboratorio de Cundinamarca. Autora fotografías Edna Rocio Ramirez

c) Recolectar y exhibir los productos de los artesanos

Se realizó la recepción de la mercancía por parte de los diseñadores del laboratorio realizando registro de ingreso de cada mercancía y asignándole código a los productos.

El primer día 3 diseñadores ingresaron mercancía y durante el desarrollo de la feria los demás 4 fueron realizando los ingresos. Durante la feria se fueron rotando los productos en exposición, todos por colección de manera que todos tuvieron la oportunidad de estar en el stand.



Laboratorio de Cundinamarca. Exhibición comercial. Autora fotografías diseñadora Natalia Bonilla

d) Garantizar disponibilidad de inventario mediante la solicitud de producto a los artesanos beneficiarios.

La rotación de inventario fue pequeña, ya que la variedad en la oferta no exigió renovación de mercancía, pero cuando se requirió más mercancía fue suministrada por parte de los diseñadores y/o artesanos.

e) Control de inventario

En el desarrollo del inventario se tuvo un formato de ingreso de mercancía con la información suministrada por los diseñadores, así:

diseñador	nombre de colección	nombre artesano	Numero	Nombre de producto	Cantidad recibida	Estado del producto	Fecha de recepción	Hora de recepción	Precio de venta según artesano	Observacion	IVA	PRECIO CON IVA Y 3%	PRECIO DE ETIQUETA	PRECIO MINIMO DE VENTA
-----------	---------------------	-----------------	--------	--------------------	-------------------	---------------------	--------------------	-------------------	--------------------------------	-------------	-----	---------------------	--------------------	------------------------

Fuente: autora de informe (tabla Excel con inventario detallado adjunta al presente informe)

La información consignada en la base dependió de la información entregada por los diseñadores.

1. Constanza Vásquez 6 colecciones en 6 referencias.
2. Diego Granados 174 productos en 110 referencias
3. Diego Rozo 20 productos en 18 referencias
4. Juan Guillermo Pérez 29 productos en 29 referencias
5. Lili Patricia Daza 73 producto en 55 referencias
6. María Luisa Blanco 11 productos en 6 referencias
7. Nicolás Vergara 6 productos en 6 referencias

Se tuvo un total de 320 productos en 231 referencias de producto.

f) Generación de la venta de producto y su debido control contable

Se realizó control diario de inventarios con reporte tanto a UT nexus, como a todos los diseñadores a través de correos electrónicos y por vía telefónica y grupo de watsapp para la verificación de las existencias como de las ventas y tener la información necesaria al cliente de ser necesaria.

Se recibió inventario inicial por valor de \$ 24.932.644. Las ventas de la feria fueron de \$7'640.500 con la venta de 112 productos de 84 referencias. (Detalle tabla Excel adjunta)

A los precios suministrados por los artesanos se les hizo la adición del 16% correspondiente al IVA más un 3% en caso de que se realizara pago con tarjeta. Las ventas por tarjeta de crédito y/o débito fueron de \$2'585.000 y en efectivo \$5'055.500. Se realizó la facturación de los productos vendidos en el stand desde el momento que fueron suministradas las facturas (anexas al presente informe).

Los saldos restantes de inventario al finalizar la feria fueron entregados el día 19 de diciembre en horas de la mañana en CORFERIAS a los diseñadores según su inventario entregado, firmaron actas de recibido a satisfacción de la mercancía saldo de existencias luego de las ventas, que se adjuntan al presente informe. De este ejercicio se evidencio un faltante en el inventario de Diego Rozo, que en la misma revisión se comprobó que faltaba el registro en sistema de la venta del producto aclarando el tema sin más encuentros.

g) Diligenciar el control de Visitantes al stand.

Se realizó un sondeo con los clientes interesados en los productos del stand del laboratorio de Cundinamarca con el siguiente detalle:

EXPOARTESANIAS 2014 LABORATORIO DE DISEÑO DE CUNDINAMARCA ARTESANIAS DE COLOMBIA-NEXUS					
NOMBRE:					
EMAIL:					
CIUDAD DE ORIGEN					
HACE CUANTO ASISTE A EXPOARTESANIAS					
CALIFIQUE LA ATENCION RECIBIDA DE 1 A 5					
CALIFIQUE LOS PRODUCTOS VISTOS DE 1 A 5					
QUE FACTOR INCIDE MAYORITARIAMENTE EN SU	PRECIO	CALIDAD	ORIGEN DE ARTESANIA	INNOVACION EN PRODUCTO	NECESIDAD
HARIA ALGUNA RECOMENDACION U OBSERVACION					
QUIEN ENTREVISTA:					FECHA:

Fuente: autor de informe Edna Ramírez Becerra

Esta encuesta nos conforma la base de datos de los clientes del laboratorio durante la feria y las personas interesadas en los productos. (Anexas al presente informe)

ANALISIS DOFA

DEBILIDADES

- Falto organización por parte de los diseñadores en la entrega de la información de los productos, la descripción de ellos era imprecisa e incompleta.
- El liderazgo entre los diseñadores no estaba definido y generaba inconformidades visibles entre ellos en la toma de decisiones con respecto al stand
- La papelería se fue generando en el desarrollo de la feria lo que genero procesos incompletos.
- La información sobre los productos era necesaria entregarla a las personas del área comercial desde un principio para tener estudiado el producto y no

tener imprecisiones con la información a los clientes de los primeros días en la feria.

- La no entrega de las escarapelas a los diseñadores genero una actividad infructífera en la asesoría comercial por las salidas constantes a la puerta para permitir el ingreso a diseñadores a CORFERIAS.

OPORTUNIDADES

- Detección de preferencias de compra en los clientes de artesanías del laboratorio de Cundinamarca.
- Visita al stand de compradores nacionales y extranjeros interesados en los productos del laboratorio
- Fortalecer los materiales en los que fue marcado el éxito en ventas como en el caso de totumos calados y productos innovadores de lana.
- la valoración del cliente por las técnicas y materiales tradicionales como el hilado a mano de lana de oveja.

FORTALEZAS

- Productos de alta calidad e innovación para los compradores.
- Apoyo de los diseñadores al momento de la venta del producto del artesano, con descripción de técnicas de desarrollo del producto y la historia de los artesanos.
- La variedad de materiales y técnicas de desarrollo de producto dentro de un mismo stand llamaba la atención de todo tipo de público.
- Desarrollo de producto muy exclusivo y detallado que daba valor agregado al producto.

AMENAZAS

- El horario no se cumplió y hubo un atraso generalizado en el inicio de la feria que traumo todos los procesos.
- El uso de la bodega en CORFERIAS fue ineficiente e ineficaz.
- Escasa estrategia comercial en la ubicación del stand pues el flujo de gente se concentraba en los primeros niveles.
- Escasa caracterización comercial de los clientes a que va dirigido cada producto y así poder enfocar la gestión comercial.

ESTRATEGIAS Y CONCLUSIONES

- Es necesario enfocar el desarrollo de producto al mercado.
- Se debe generar estrategia de grupo entre los diseñadores para definir los productos a traer a la feria.
- Generar un sistema de información para el control de inventario.
- Pedir asesoría para la correcta descripción de los productos, que incluya como mínimo: materia prima, técnica empleada, color definido, detalle de producto.
- Las personas que suministra artesanías de Colombia para el acompañamiento comercial debe tener experiencia en gestión para fortalecer el tema de ventas.
- Es necesario hacer estudio de mercados para definir la competitividad de los precios de producto iguales y sustitutos.

CONCLUSIONES PARA LA PARTICIPACION EN FERIA

1. El laboratorio de Cundinamarca se desataco dentro de los stand de artesanías de Colombia positivamente por un surtido bastante llamativo a los clientes, además de que la atención claramente estuvo mejor desarrollada por las asesoras de ventas.
2. De acuerdo a lo evidenciado con la afluencia de público existen diferentes tipos de clientes que hay que tener claramente definidos para la exhibición de productos y así hacer más eficiente la participación en la misma. Los primeros días compradores grandes para lo que se debe tener productos que se puedan comercializar masivamente y de los cuales fácilmente se pueda suplir una demanda grande. En los días feriados y fines de semana más núcleos familiares a los que les interesa las cosas para la casa y con precios económicos. Para el remate de feria estar predispuesto con promociones y cosas llamativas como lo hacen en todos los stands y así ser más competitivos.
3. Se debe priorizar el tema de la comercialización de los productos de manera unificada, muchos productos venían con sobre precio de la referencia que muchos visitantes tenían del lugar de origen de los productos y eso genera inconformidad en algunos clientes.
4. La feria tuvo un desarrollo exitoso en cuanto a las ventas comparadas con la participación del año pasado así:
2013 - \$ 5'800.000
2014- \$ 7'640.500
5. La afluencia de público a la feria estuvo claramente disminuida por el factor climático, las lluvias constantes generaron un impacto negativo en las ventas.

6. El apoyo del equipo de nexus y de los diseñadores fue vital para una participación de éxito en términos de ventas en la feria EXPOARTESANIAS.

Anexos

- Tabla de Excel con detalle de inventario
- Tabla de Excel con detalle de ventas
- Facturas realizadas de ventas en feria
- Encuestas realizadas a clientes
- Actas de recibo a satisfacción de mercancía saldo de feria firmada por diseñadores.

diseñador	colección/munic	ref	Nombre de producto	Cantidad recibida	ventas	venta total
Diego granados	zipaquira	1	Sombreros de fieltro	5	2	\$ 140.000
Diego granados	zipaquira	4	Mochilas con gorro croché azul beige	1	1	\$ 28.000
Diego granados	zipaquira	10	chal beige y cobre macrame	2	1	\$ 180.000
Diego granados	Chicaquirira	12	Ruana dos agujas dos rojas, café, 2 negras, beige, rosada, café combinada verde	9	9	\$ 1.374.000
Diego granados	Chicaquirira	18	Flautas ceremoniales arcilla	3	1	\$ 25.000
Diego granados	Chicaquirira	21	Flauta serpiente arcilla	3	1	\$ 20.000
Diego granados	Chava totumo	26	Canasta totumo otoño	1	1	\$ 70.000
Diego granados	Chava totumo	27	Jarrón pequeño hojas otoño verde claro y oscuro	1	1	\$ 60.000
Diego granados	Chava totumo	28	Jarrón combinado	3	3	\$ 178.000
Diego granados	Chava totumo	29	Pasa boquera con hojitas 6 hojas	1	1	\$ 96.000
Diego granados	Chava totumo	30	Panera mas salcera	1	1	\$ 80.000
Diego granados	Danza sol totumo	33	Línea danza del sol jarrón perforado totumo	1	1	\$ 66.000
Diego granados	Danza sol totumo	34	Frutero totumo	1	1	\$ 45.000
Diego granados	Danza sol totumo	35	Bomboneras perforada	2	2	\$ 69.000
Diego granados	Danza sol totumo	36	Pasaboqueros x 4 und	1	1	\$ 46.000
Diego granados	Danza sol totumo	37	Centro de mesa	1	1	\$ 47.000
Diego granados	Calados totumo	38	Jarrón grande calado	2	2	\$ 72.000
Diego granados	Calados totumo	39	Jarrón calado mediano	1	1	\$ 56.000
Diego granados	Calados totumo	40	Centro de mesa terracota	1	1	\$ 53.000
Diego granados	Calados totumo	42	Centro de mesa verde	1	1	\$ 45.000
Diego rozo	sapo	51	Cuello línea sapo	1	1	\$ 30.000
Diego rozo	sapo	52	Calentadora de piernas línea sapo	1	1	\$ 47.000
Diego rozo	telar cogua	53	Cuellos telar horizontales café y blanco Lana virgen	2	2	\$ 70.000
Diego rozo	telar cogua	54	Gorro bufanda café y blanca Con café	2	2	\$ 90.000
juan g. perez	cardoland	65	cardoland Shales/ pie de cama en lana de oveja tintes naturales verde	1	1	\$ 330.000
juan g. perez	cardoland	67	cardoland pie de cama en lana lila	1	1	\$ 327.000
juan g. perez	cardoland	68	cardoland pie de cama en lana gris	1	1	\$ 330.000
juan g. perez	cardoland	74	gorro café con azul con orejas lana groche para niño	1	1	\$ 48.000
juan g. perez	cardoland	75	cojines tejidos en croche rombos beige	1	1	\$ 66.000
juan g. perez	cardoland	77	cojines tejidos en croche flores	1	1	\$ 70.000
juan g. perez	cardoland	79	canasto cuadrado sin tapa	1	1	\$ 48.000
diego granados	zipaquira	82	deus k tejidos cuello beige,café,verde,vinotinto	4	3	\$ 212.000
juan g. perez	cardoland	87	cojin café oscuro con beige lana gruesa	1	1	\$ 80.000
Nicolas Vergara	totubamgua	95	frutero ocobo	1	1	\$ 60.000
diego granados	zipaquira	99	candelabro o portavela por 3 de ondas	3	2	\$ 52.000

diego granados	zipaquira	107	bandeja de vidrio cuadrada de 18 cm pequeñas azul y verde	2	2	\$ 22.500
lili patricia daza	Sutatausa	112	chal multiusos gris	1	1	\$ 120.000
lili patricia daza	Sutatausa	116	Manoplas cortas naranja, gris, morado	4	3	\$ 68.000
lili patricia daza	Sutatausa	119	Saco bordado redondo gris oscuro y rosa	1	1	\$ 125.000
lili patricia daza	Sutatausa	120	Saco bordado cuello redondo gris claro naranja	1	1	\$ 125.000
lili patricia daza	Sutatausa	122	Cuello gorro azul y rosado	2	1	\$ 40.000
lili patricia daza	Sutatausa	126	Cuello naranja calado	1	1	\$ 40.000
lili patricia daza	Sutatausa	132	Saco calado rosa	1	1	\$ 75.000
lili patricia daza	Tausa	134	Chaleco bicolor tramado	1	1	\$ 90.000
lili patricia daza	Tausa	136	Calentadoras sin talon gris	1	1	\$ 35.000
lili patricia daza	Tausa	137	Calentadora rosada trenza	1	1	\$ 30.000
lili patricia daza	Tausa	138	Calentadora morada trenza	1	1	\$ 35.000
lili patricia daza	Cucunuba	140	Pie de cama gris/gris o gris/crema	4	4	\$ 350.000
Nicolas Vergara	lámpara palma	144	juego pasaboquero de tres piezas guadua acabado sin lacar mejor vejez	1	1	\$ 60.000
diego granados	zipaquira	155	Chal bufanda café dos agujas tres botones madera	1	1	\$ 90.000
lili patricia daza	no inventario	158	cuello sencillo pequeño gris	1	1	\$ 40.000
juan g. perez	fuquene	163	Cojin de piso verde y natural en junco	1	1	\$ 65.000
Diego granados	zipaquira	164	bufandas beige y mostaza	3	1	\$ 50.000
diego granados	Girardot	165	totumo centro de mesa verde	1	1	\$ 30.000
diego granados	Danza sol totumo	166	centro de mesa amarillo	1	1	\$ 42.000
diego granados	zipaquira	167	cuello blanco	1	1	\$ 72.000
diego granados	Girardot	170	jarron calado pequeño	1	1	\$ 45.000
diego granados	Girardot	172	centro de mesa san miguel	1	1	\$ 30.000
diego granados	Girardot	173	bomboneras de hojas	2	2	\$ 55.000
diego granados	Girardot	174	bombonera grande de hojas	1	1	\$ 35.000
diego granados	Girardot	175	bombonera hojas cascada	1	1	\$ 36.000
diego granados	Girardot	177	bombonera rayas	1	1	\$ 15.000
diego granados	Girardot	186	bombonera flores acacio puntos	1	1	\$ 30.000
diego granados	Girardot	187	jarron acacio puntos	1	1	\$ 34.000
diego granados	Girardot	188	pasaboquero hoja pequeña	2	2	\$ 14.000
diego granados	Girardot	189	pasaboqueros hojas verdes	2	1	\$ 10.000
diego granados	Girardot	191	bombonera verde pequeña	1	1	\$ 30.000
diego granados	Girardot	193	mini alcancia	1	1	\$ 12.000
diego granados	Girardot	194	porta clips tortuga	1	1	\$ 12.000
diego granados	Girardot	195	centro de mesa acacio deformado	1	1	\$ 20.000
diego granados	Girardot	196	pasaboquero hoja verde	1	1	\$ 20.000
diego granados	Girardot	197	pasaboqueros hoja verde pequeños	2	2	\$ 24.000
diego granados	zipaquira	200	chal beige con borde de colores	1	1	\$ 150.000
diego granados	zipaquira	203	puff gris	1	1	\$ 200.000
diego granados	zipaquira	204	gallo porta-lapices	1	1	\$ 12.000
lili patricia daza	Tausa	208	Babucha gusanito naranja/morado	1	1	\$ 28.000

lili patricia daza	Tausa	209	Babucha moñito morada/colores	1	1	\$ 30.000
lili patricia daza	Tausa	211	Babucha rosa/verde café/azul	2	1	\$ 30.000
lili patricia daza	Tausa	216	Chaleco tramado natural	1	1	\$ 90.000
lili patricia daza	Tausa	220	Calentadora yoga gris/negro	1	1	\$ 30.000
diego granados	zipaquira	221	ruana beige macrame	1	1	\$ 170.000
lili patricia daza	Tausa	222	Calentadora yoga rojo	1	1	\$ 20.000
lili patricia daza	Tausa	226	Chal Capucha	1	1	\$ 57.000
lili patricia daza	Ubate	227	Ruana color	2	2	\$ 187.000

128	112	\$ 7.640.500
-----	-----	--------------