

**Informe:**



**Escuela Latinoamericana**  
de Negocios en Internet.



## **Resultado de consulta sobre uso de herramientas Web por parte de comunidades artesanales.**

Material didáctico, logística y sucursal virtual web.

Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Objetivo

*Evaluar y conocer las 20 comunidades de artesanos y su presencia en la web, además de evaluar su estado en conocimiento y formación en ella, capacitar y crear sucursal virtual web a cada una de ellas.*

## Metodología

- **Conferencia uno:** julio 9 de 7 a 9 am : *¿Aún no estas en la web? Estás en desventaja ante tus competidores.*
- **Conferencia dos:** julio 10 de 7 a 9 am : *20 pasos para comenzar un negocio en Internet.*
- **Agosto a Noviembre de 2014:** *Visita a cada una de las comunidades para dictar dos conferencias: 10 pasos para iniciar un negocio en Internet y 40 actividades para administrar un negocio en Internet.*
- **Agosto a Noviembre de 2014:** *Recolectar información para crear la sucursal virtual web.*
- **Agosto a Diciembre de 2014:** *Crear la sucursal web para cada comunidad.*

# Metodología

• *Las comunidades artesanales colombianas evaluados son:*

- 1. Artelar Tunja**
- 2. Finarte**
- 3. Asociaciones Fundadores**
- 4. Crearcoop**
- 5. Berly**
- 6. Asoararte**
- 7. Cooperativa de Desarrollo Integral y Turística de Usiacuri**
- 8. Armocana**
- 9. Arte Ruby**
- 10. Artesanías Collazos**
- 11. Kannas**
- 12. ASOMOM**
- 13. APROLOZA Asociación de productores de loza de El Carmen de Viboral**
- 14. Flores y Detalles**
- 15. Carolina Velez Filigrana**
- 16. Sombreros Pipinta**
- 17. Diseños Elva Rincon**
- 18. Artesanías Nesly**
- 19. Morfus**
- 20. Carucos**



Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



# Metodología

- *Test de diagnóstico de presencia actual en ecosistema digital*  
**"Estado de las 20 comunidades artesanales colombianas en internet"**

*Donde se realizan preguntas básicas a la comunidad, al final de realizar la segunda conferencias, se proporcionaron las encuestas y con ayuda de los conferencista se dio un seguimiento para ser respondida.*

# Metodología

- *Tabulación de datos:*

*Para el manejo y tabulación se utilizó una plataforma especial la cual arroja los resultados de una manera eficaz y detallada.*

Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



# Resultados

- *Estudio de diagnostico de presencia actual en ecosistema digital*  
**"Estado de las 20 comunidades artesanales colombianas en internet"**

Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.

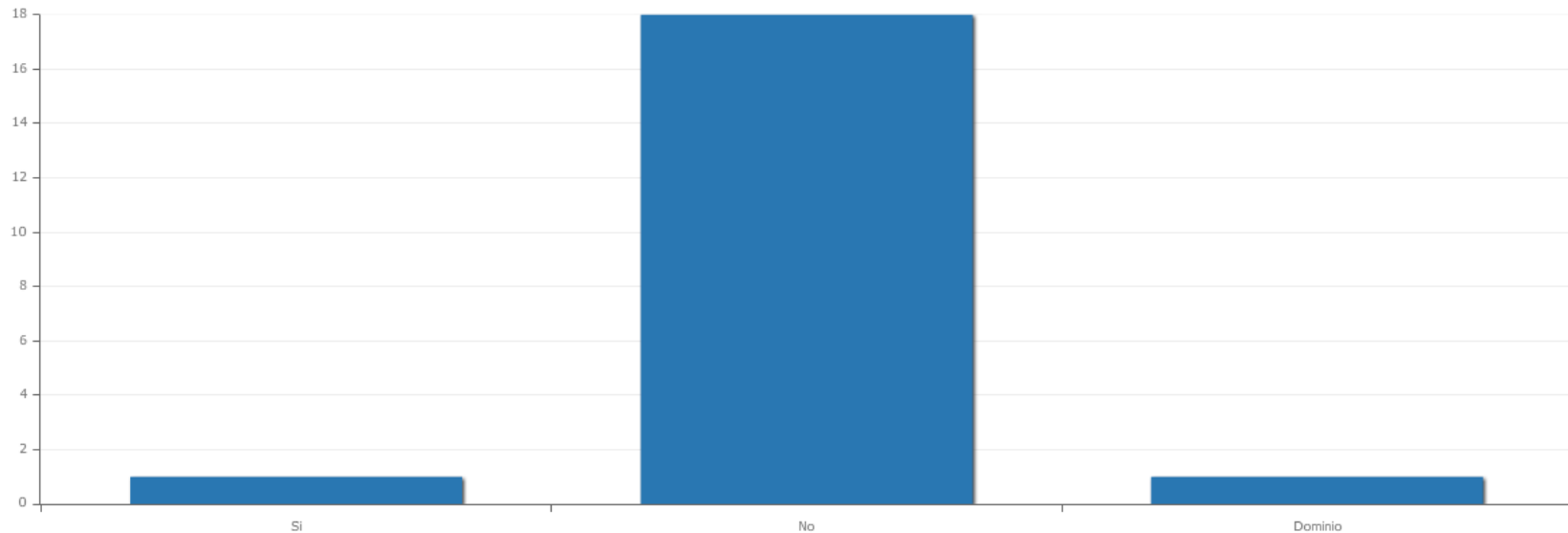


## Pregunta #1

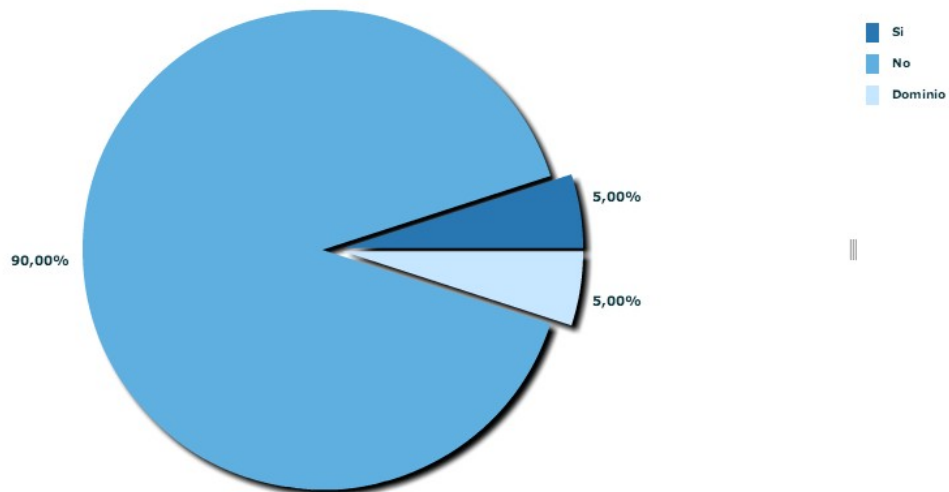
1. ¿Tiene presencia en  
la **web**?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ Dominio \_\_\_\_\_

## Respuesta a la pregunta #1



## Respuesta a la pregunta #1



### Análisis técnico

Media	2,000
Intervalo de confianza (95%)	[1,858 - 2,142]
Tamaño de la muestra	20
Desviación típica	0,324
Error estandar	0,073

### Conclusiones destacadas

La opción mas elegida fue **No**.

La opción menos elegida fue **Si**.

## Conclusión pregunta #1

*Basados en los resultados donde el 90% de los encuestados respondieron no tener presencia en la web, se concluye que las comunidades de artesanos poseen una carencia de conocimiento en el potencial de la web para el éxito en su negocio artesanal*



**Informe:**



**Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.**



Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Pregunta #2

# 2. Liderazgo

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

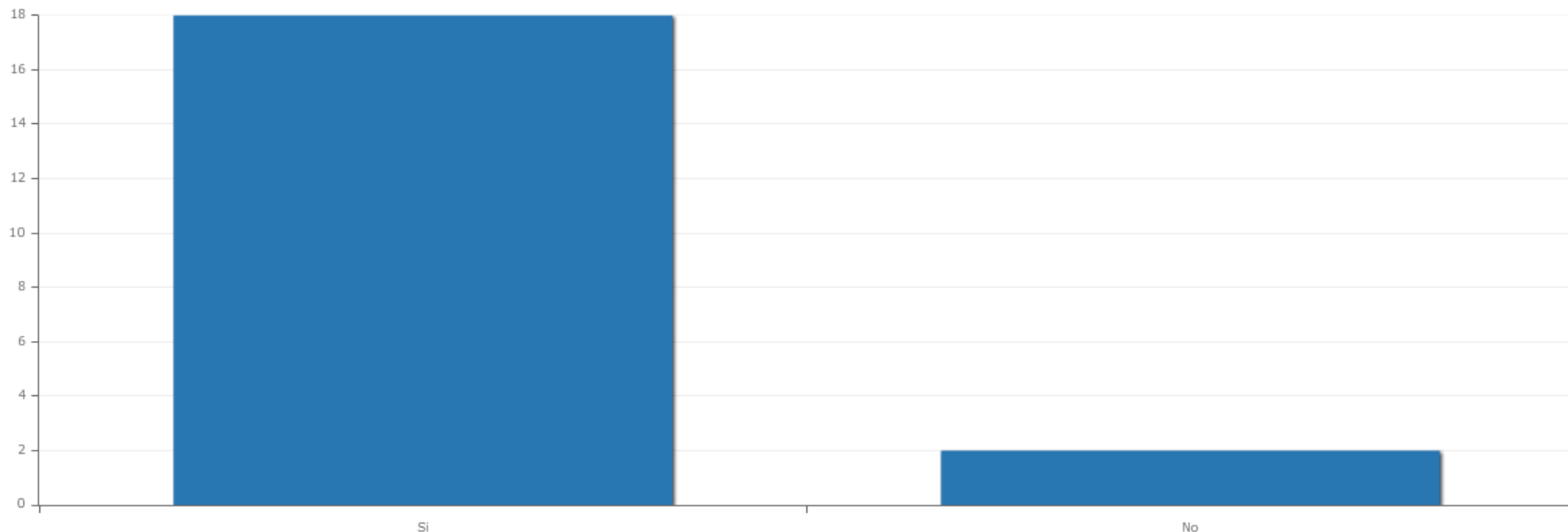
Informe:



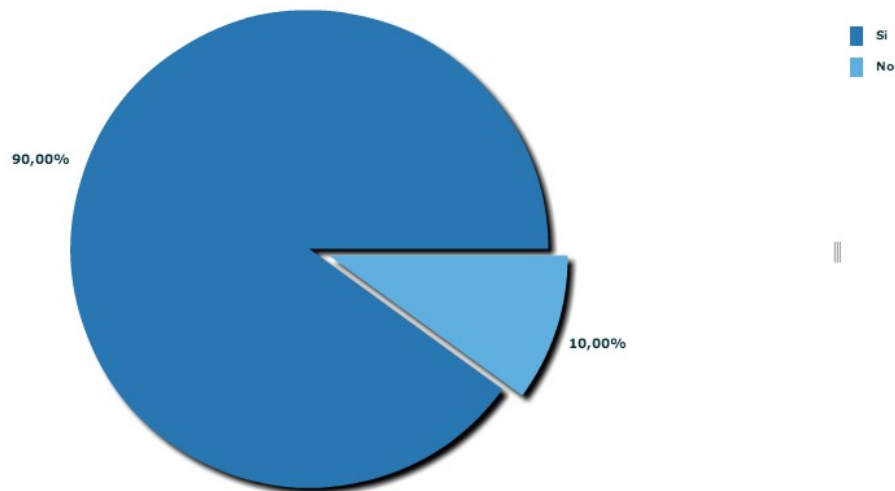
Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Respuesta a la pregunta #2



## Respuesta a la pregunta #2



### Análisis técnico

Media	1,100
Intervalo de confianza (95%)	[0,965 - 1,235]
Tamaño de la muestra	20
Desviación típica	0,308
Error estandar	0,069

### Conclusiones destacadas

La opción mas elegida fue **Si**.

La opción menos elegida fue **No**.

## Conclusión pregunta #2

*Un 90% de los encuestados respondieron si tener liderazgo en su negocio. La comunidad artesanal posee lo necesario para emprender un negocio, esto permite la posibilidad de poder transformarlo de manera digital*

Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Pregunta #3

# 3. Investigación

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

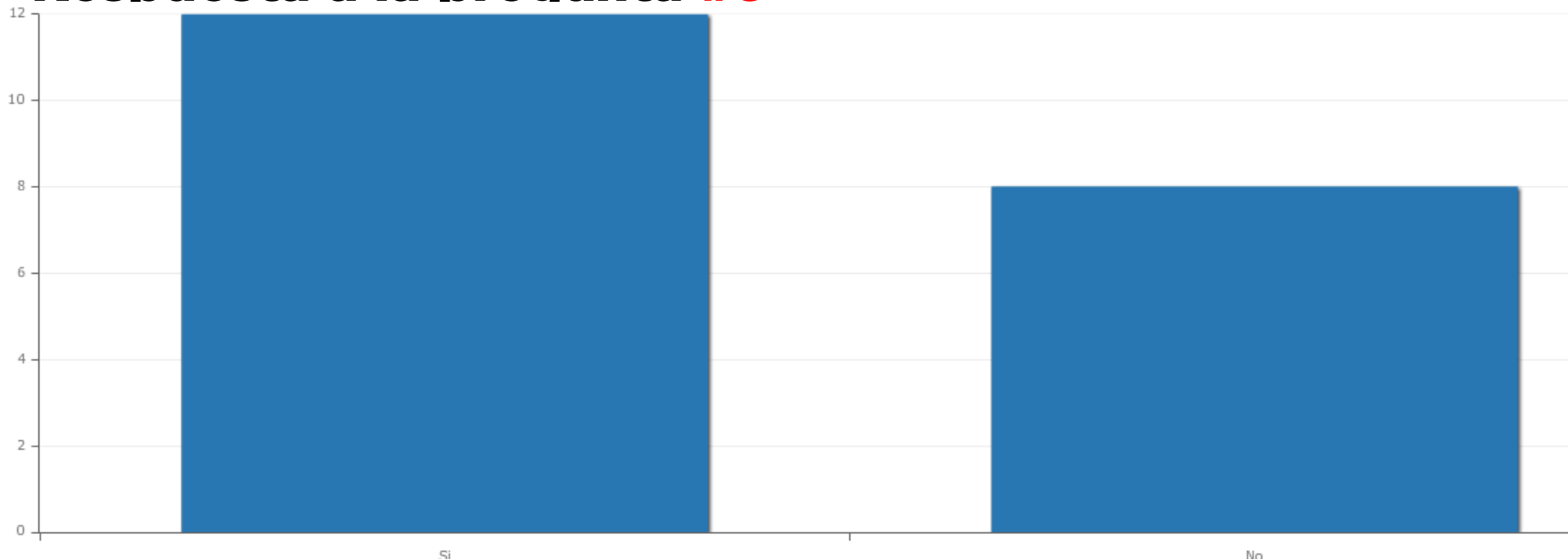
Informe:



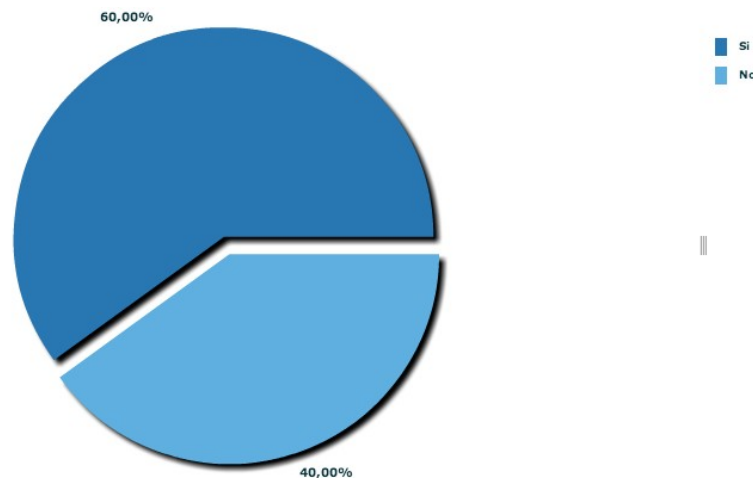
Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Respuesta a la pregunta #3



## Respuesta a la pregunta #3



### Análisis técnico

Media	1,400
Intervalo de confianza (95%)	[1,180 - 1,620]
Tamaño de la muestra	20
Desviación típica	0,503
Error estandar	0,112

### Conclusiones destacadas

La opción mas elegida fue **Si**.

La opción menos elegida fue **No**.



## Conclusión pregunta #3

*El 60% de los encuestados mencionan no tener una investigación previa de su mercado, por lo tanto se concluye que no hay claridad en su potencial mercado.*

Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.

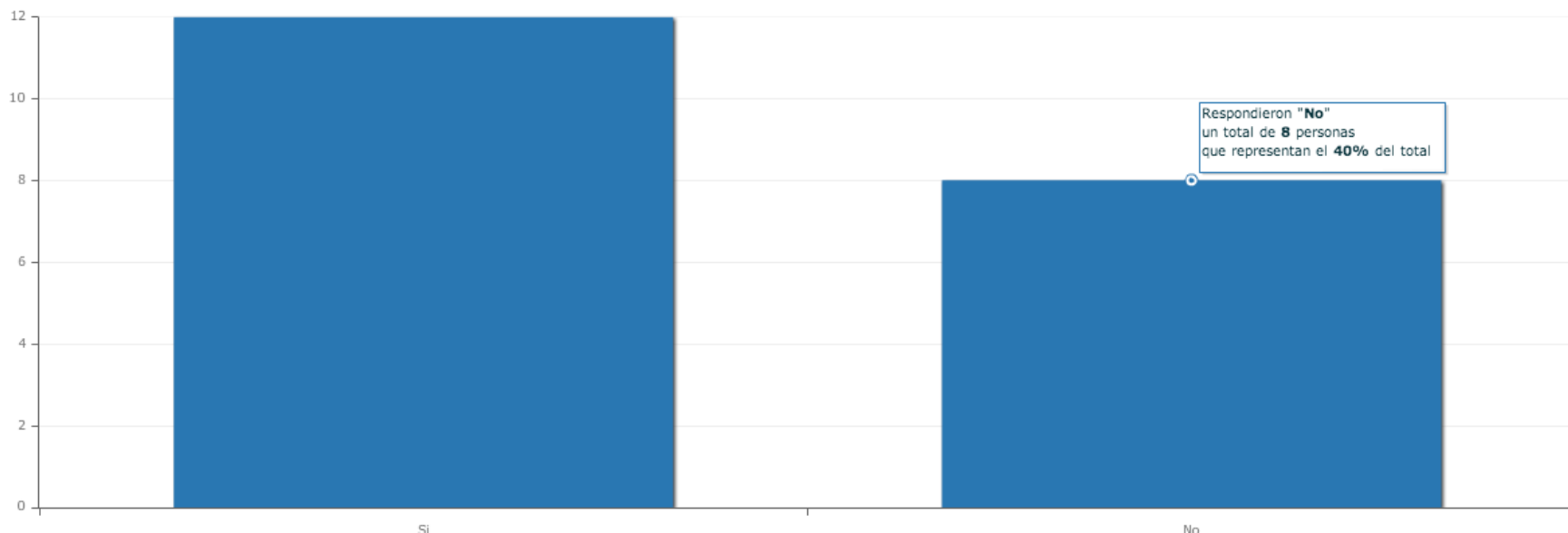


## Pregunta #4

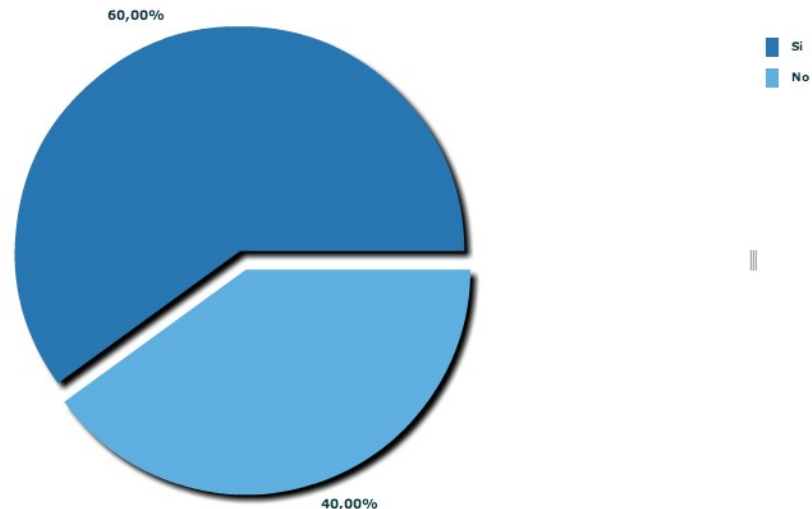
# 4. Viabilidad

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

## Respuesta a la pregunta #4



## Respuesta a la pregunta #4



### Análisis técnico

Media	1,400
Intervalo de confianza (95%)	[1,180 - 1,620]
Tamaño de la muestra	20
Desviación típica	0,503
Error estandar	0,112

### Conclusiones destacadas

La opción mas elegida fue **Si**.

La opción menos elegida fue **No**.

## Conclusión pregunta #4

*A la pregunta 4 acerca de la viabilidad que le ven a su producto en internet, el 60% de los usuarios respondieron que si, lo que concluye que la comunidad ha pensado en el potencial de la web pero no han tenido la oportunidad de desarrollarlo.*

Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Pregunta #5

# 5. Plan de negocios

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

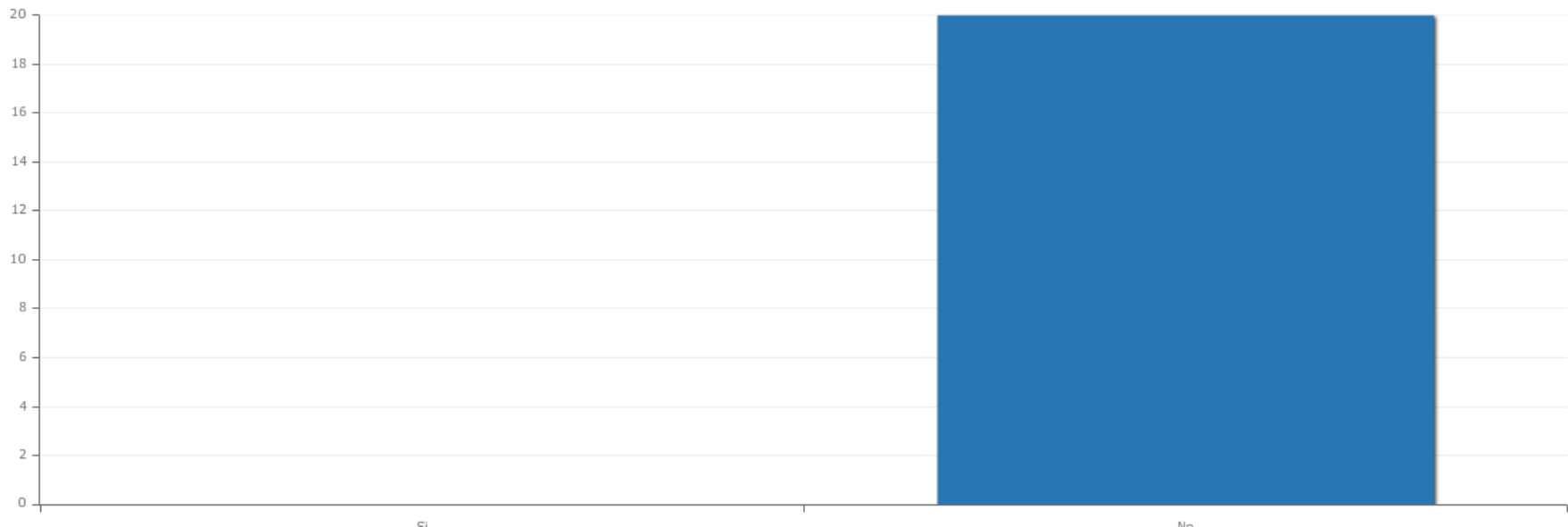
Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.

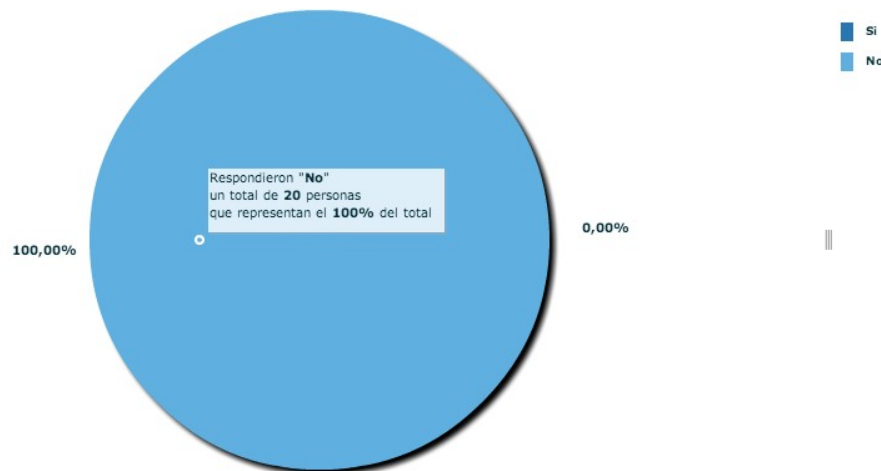


## Respuesta a la pregunta #5





## Respuesta a la pregunta #5



### Análisis técnico

Media	2,000
Intervalo de confianza (95%)	[2,000 - 2,000]
Tamaño de la muestra	20
Desviación típica	0,000
Error estandar	0,000

### Conclusiones destacadas

El 100% eligió No

## Conclusión pregunta #5

*El 100% de las personas encuestadas respondieron no contar con un plan de negocios, esto refleja la falta de conocimiento en el tema y la orientación necesaria para que se realice.*

**Informe:**



**Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.**



Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Pregunta #6

# 6. Proveedores

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

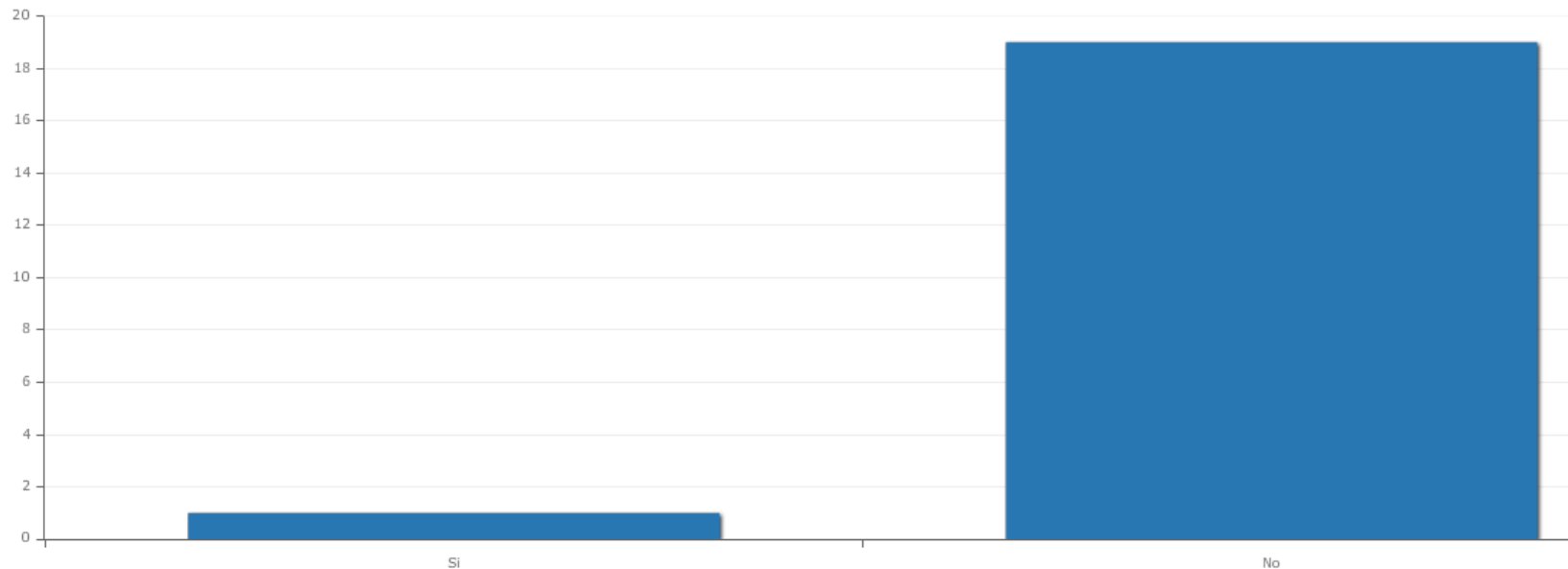
Informe:



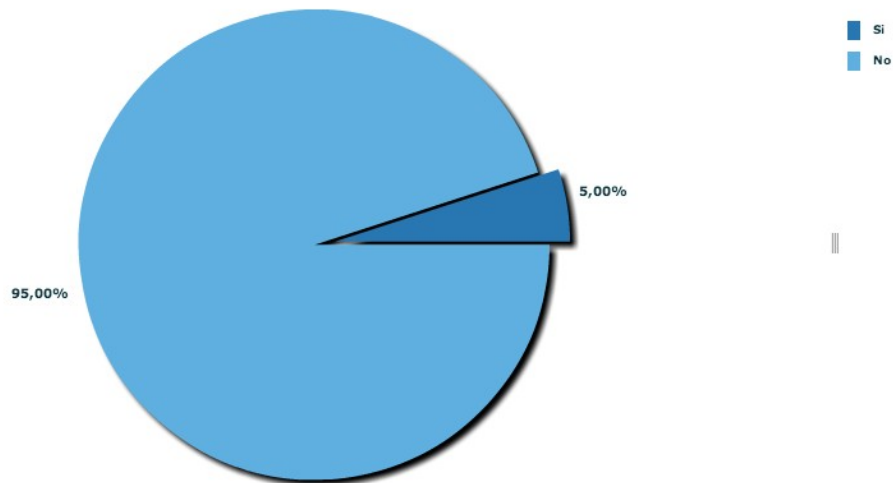
Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Respuesta a la pregunta #6



## Respuesta a la pregunta #6



### Análisis técnico

Media	1,950
Intervalo de confianza (95%)	[1,852 - 2,048]
Tamaño de la muestra	20
Desviación típica	0,224
Error estandar	0,050

### Conclusiones destacadas

La opción mas elegida fue **No**.

La opción menos elegida fue **Si**.

## Conclusión pregunta #6

*Un 95% de los artesanos encuestados mencionaron no contar con proveedores para las necesidades de su negocio digital, acá se ve reflejado una vez más la necesidad de conocimiento y formación en el tema.*

Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Pregunta #7

# 7. Dominio

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_



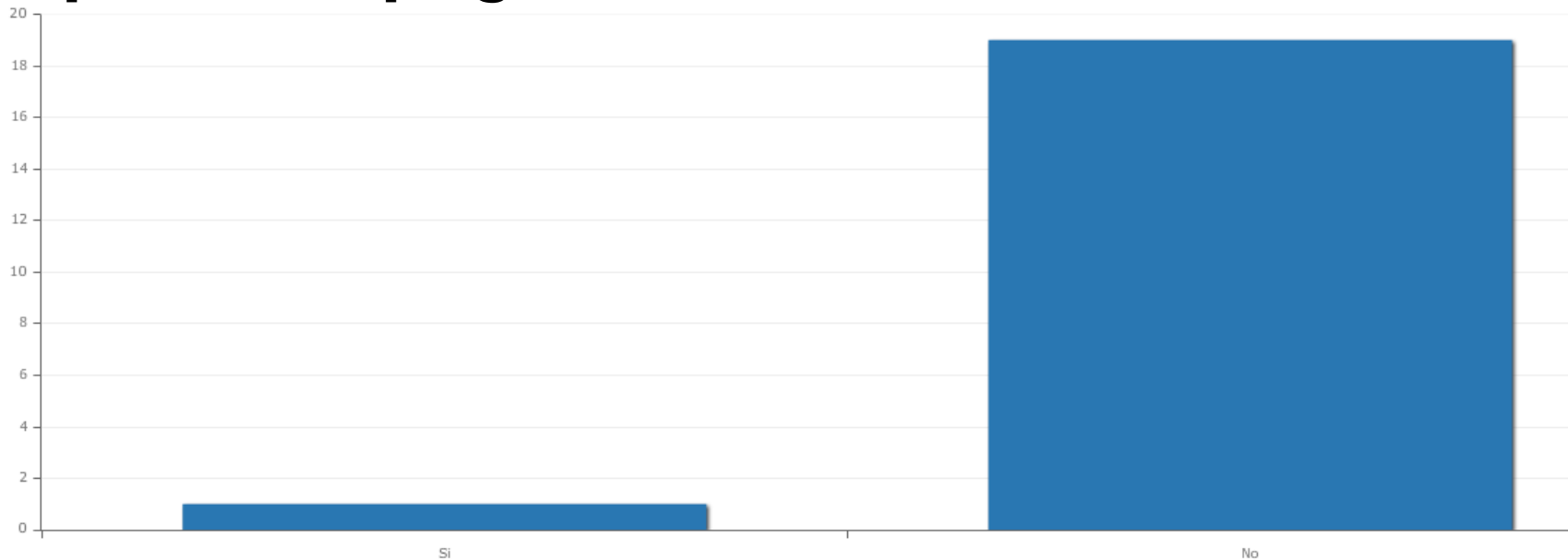
Informe:



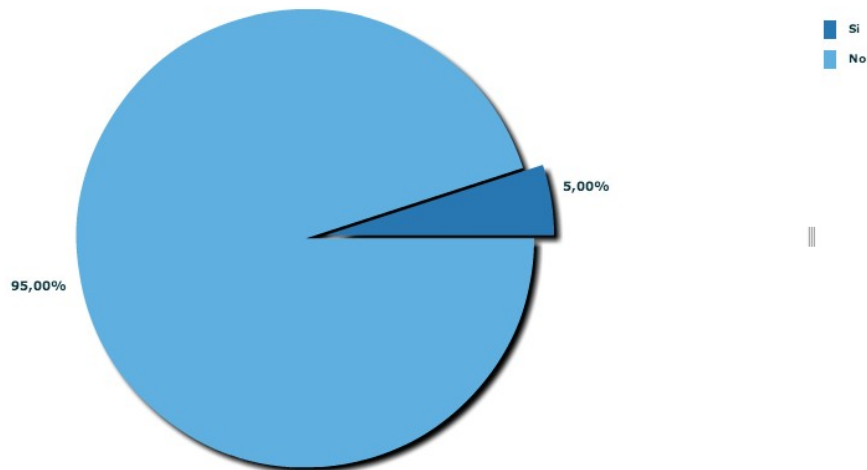
Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Respuesta a la pregunta #7



## Respuesta a la pregunta #7



### Análisis técnico

Media	1,950
Intervalo de confianza (95%)	[1,852 - 2,048]
Tamaño de la muestra	20
Desviación típica	0,224
Error estándar	0,050

### Conclusiones destacadas

La opción mas elegida fue **No**.

La opción menos elegida fue **Si**.

## Conclusión pregunta #7

*A la pregunta numero siete, contar con un dominio, el 95% de los artesanos, mencionan no tener uno, se concluye entonces que la comunidad no contaba con las herramientas para estar presente en internet.*



Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Pregunta #8

# 8. Hospedaje

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

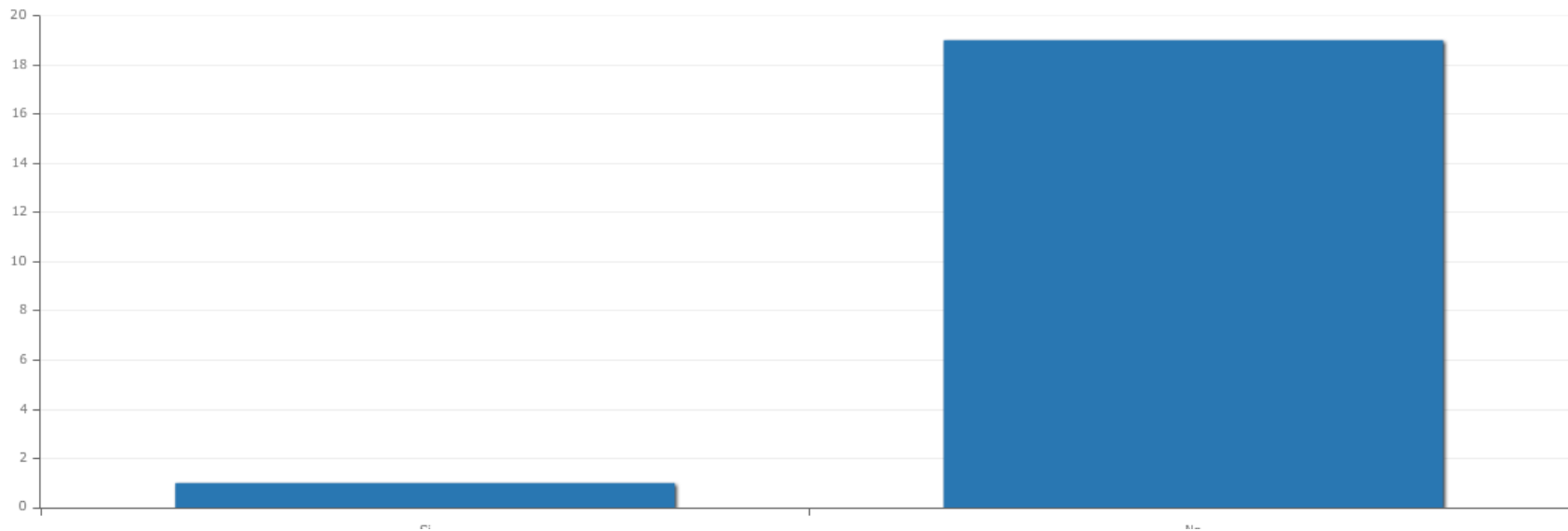
Informe:



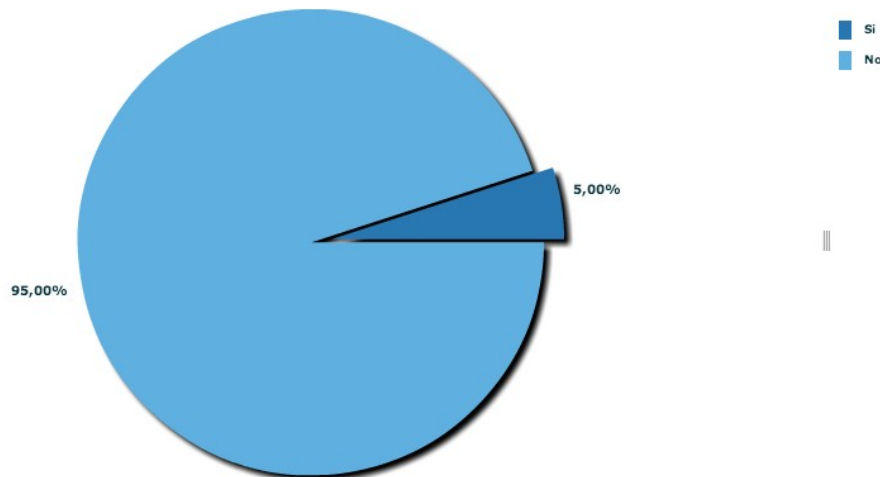
Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Respuesta a la pregunta #8



## Respuesta a la pregunta #8



### Análisis técnico

Media	1,950
Intervalo de confianza (95%)	[1,852 - 2,048]
Tamaño de la muestra	20
Desviación típica	0,224
Error estandar	0,050

### Conclusiones destacadas

La opción mas elegida fue **No**.

La opción menos elegida fue **Si**.

## Conclusión pregunta #8

*El 95% de la comunidad de artesanos menciona no contar con un hospedaje para su página web, lo cual indica la falta de conocimientos y necesidades en el tema.*



Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Pregunta #9

# 9. Arquitectura

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

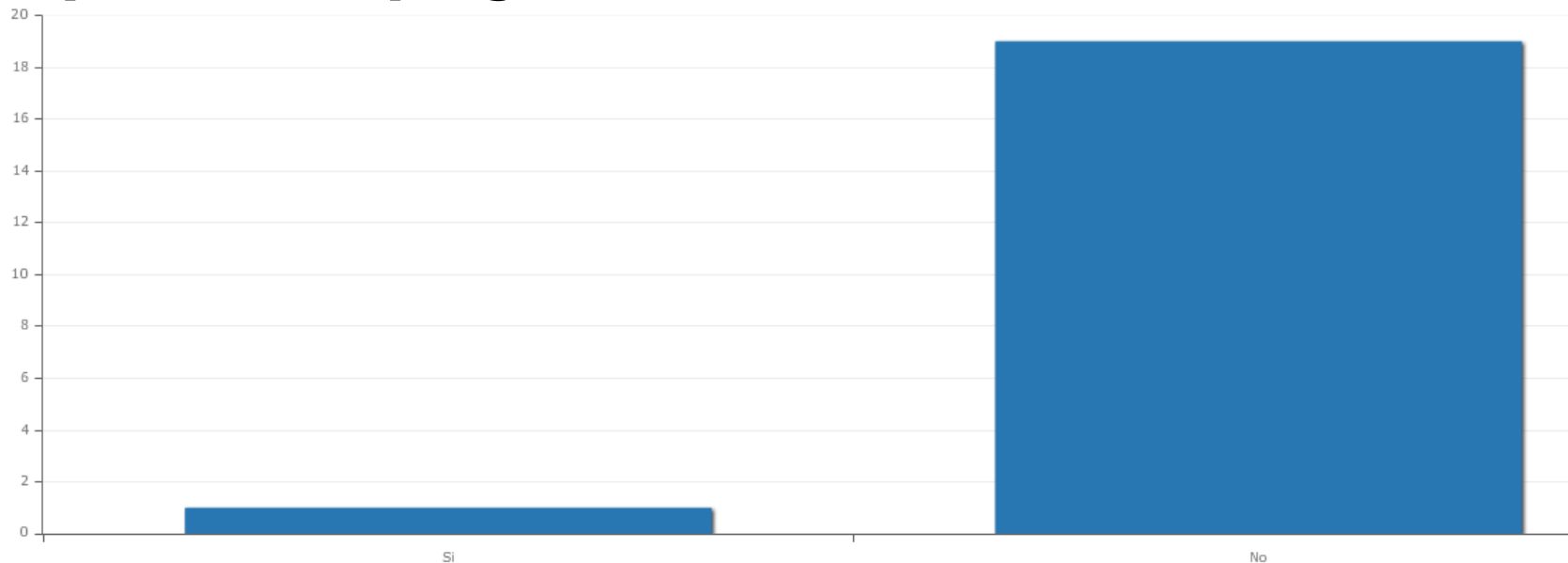
Informe:



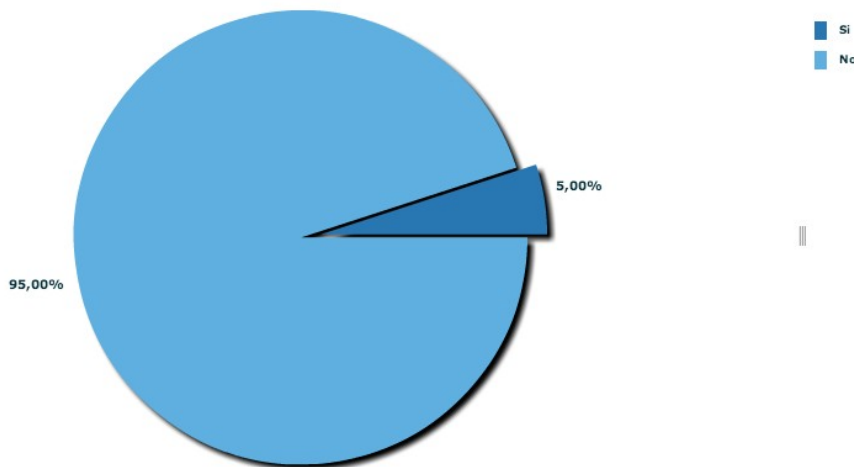
Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Respuesta a la pregunta #9



## Respuesta a la pregunta #9



### Análisis técnico

Media	1,950
Intervalo de confianza (95%)	[1,852 - 2,048]
Tamaño de la muestra	20
Desviación típica	0,224
Error estandar	0,050

### Conclusiones destacadas

La opción mas elegida fue **No**.

La opción menos elegida fue **Si**.

## Conclusión pregunta #9

*Los 20 artesanos encuestados en un 95% mencionan no contar con una arquitectura web para su web, podemos concluir la falta de conocimiento en el potencial que tiene internet para su negocio.*

Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Pregunta #10

# 10. Diseño web

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

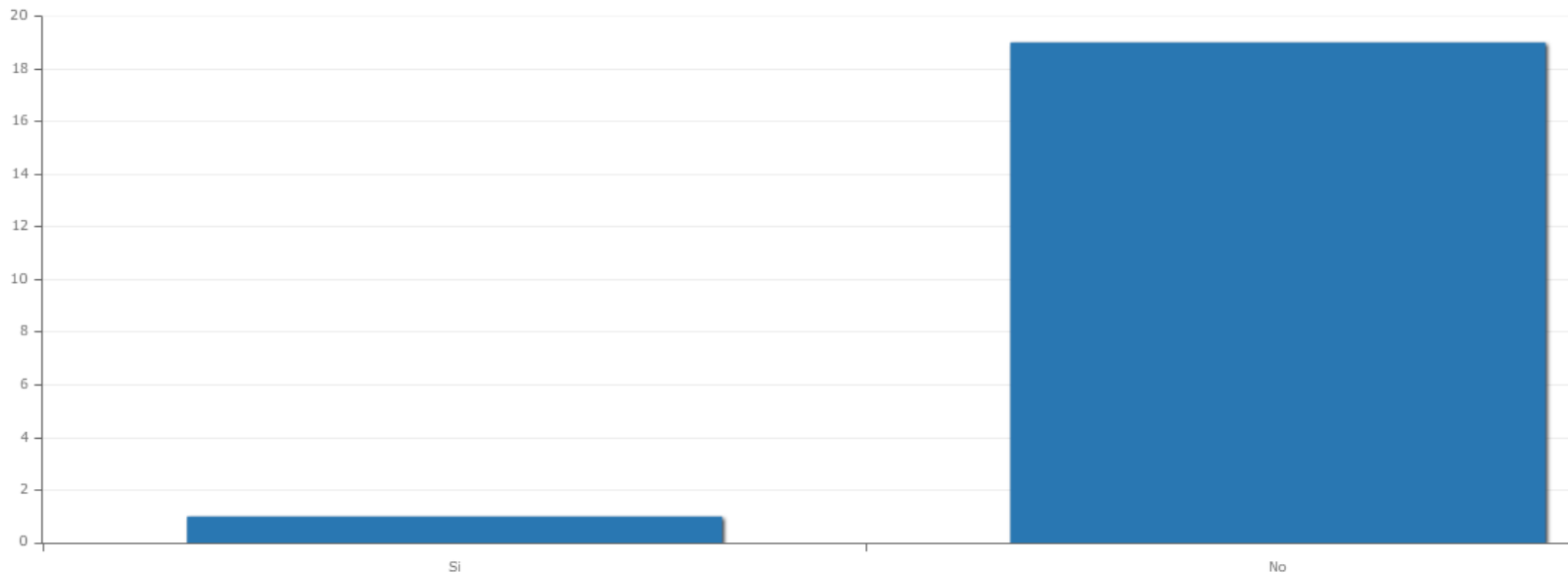
Informe:



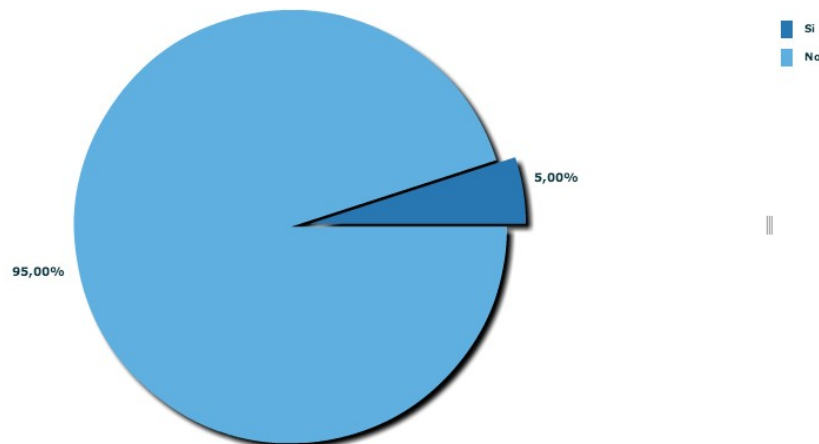
Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Respuesta a la pregunta #10



## Respuesta a la pregunta #10



### Análisis técnico

Media	1,950
Intervalo de confianza (95%)	[1,852 - 2,048]
Tamaño de la muestra	20
Desviación típica	0,224
Error estandar	0,050

### Conclusiones destacadas

La opción mas elegida fue **No**.

La opción menos elegida fue **Si**.



## Conclusión pregunta #10

*Un 95% de artesanos mencionan no tener un diseño web para implementar en su sitio web, concluimos entonces las necesidades que hay que cubrir.*

Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Pregunta #11

# 11. Administrador de contenidos

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

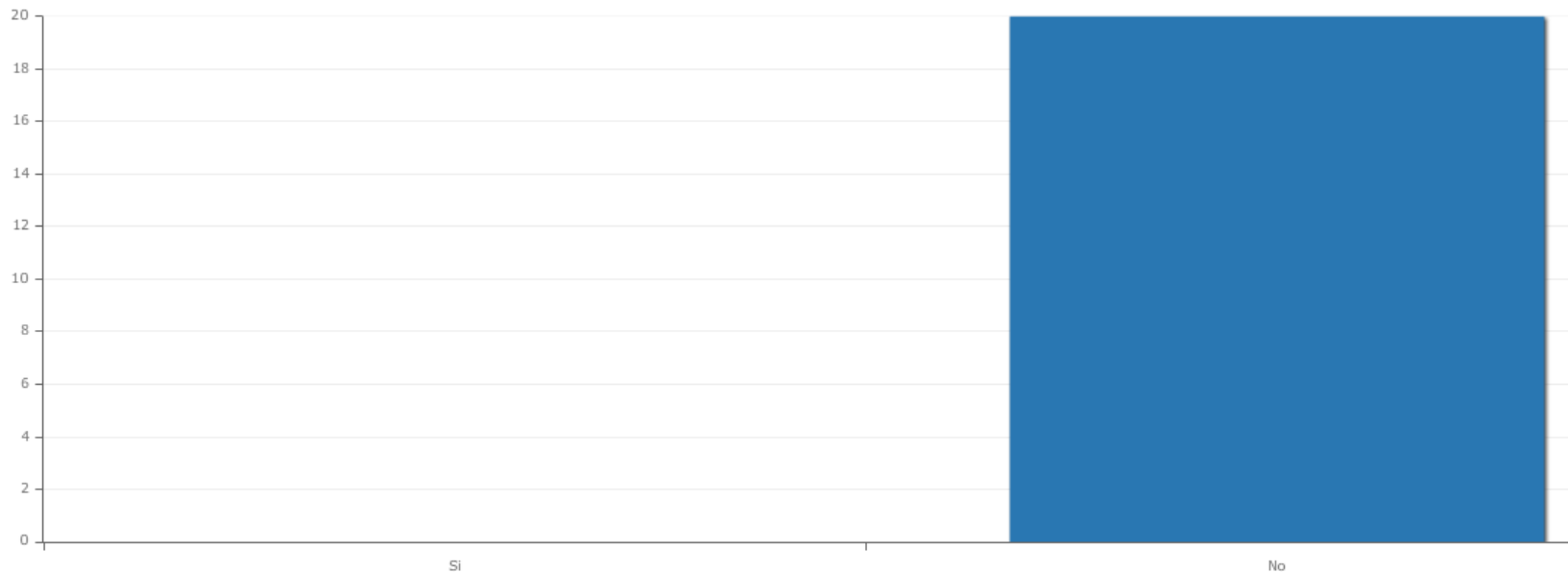
Informe:



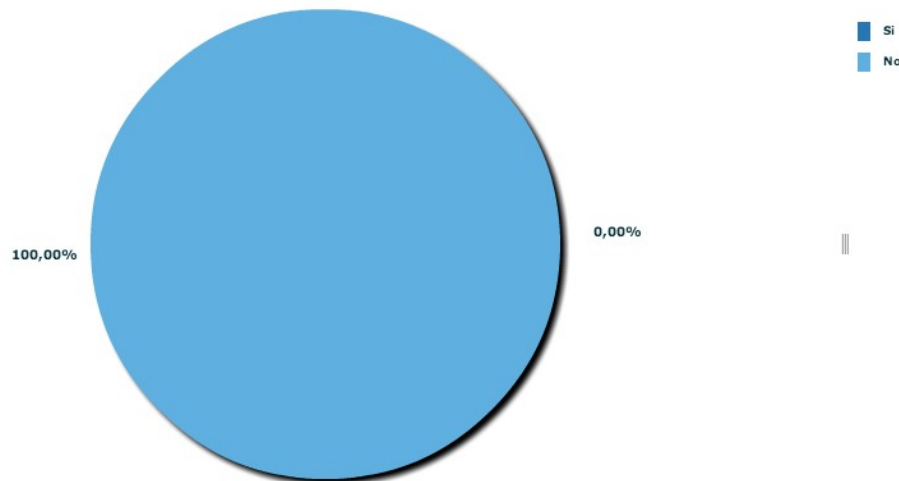
Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Respuesta a la pregunta #11



## Respuesta a la pregunta #11



### Análisis técnico

Media	2,000
Intervalo de confianza (95%)	[2,000 - 2,000]
Tamaño de la muestra	20
Desviación típica	0,000
Error estandar	0,000

### Conclusiones destacadas

El 100% eligió No

## Conclusión pregunta #11

*Los 20 artesanos encuestados mencionan no tener un administrador de contenidos, con esto se concluye la falta de herramientas y conocimiento de ellas para su negocio.*

Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Pregunta #12

# 12. Pagos en línea

Si  No

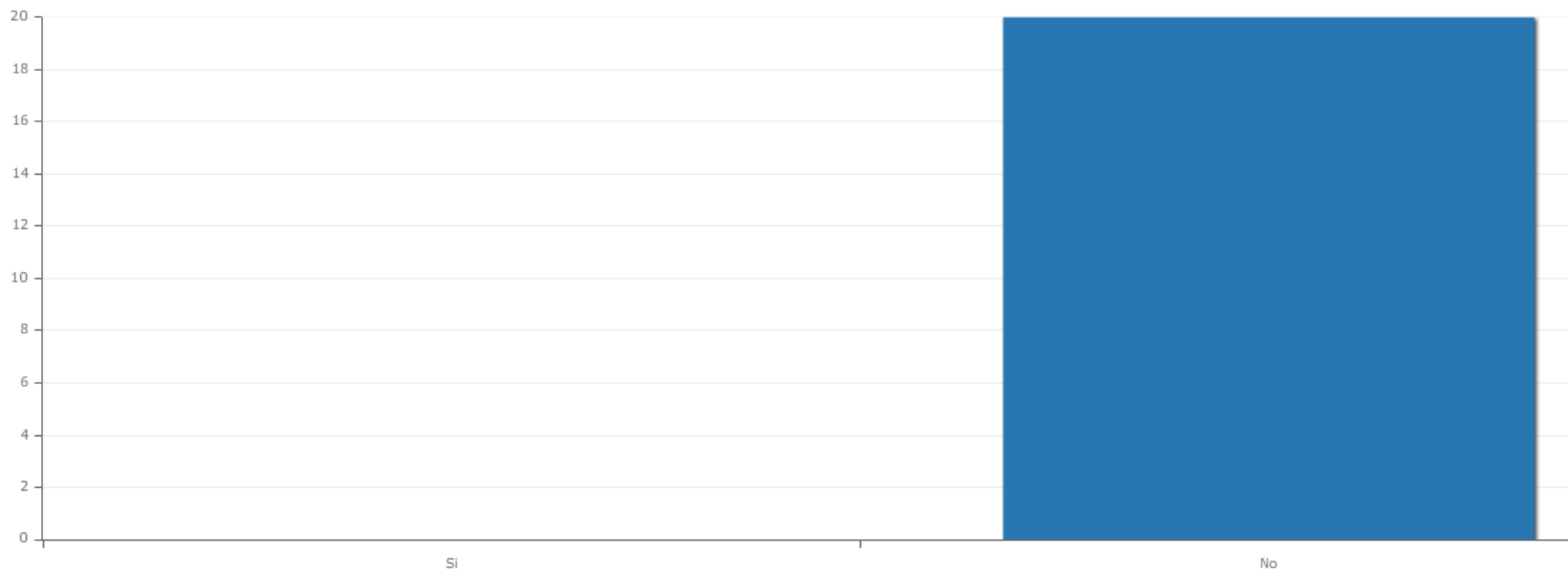
Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.

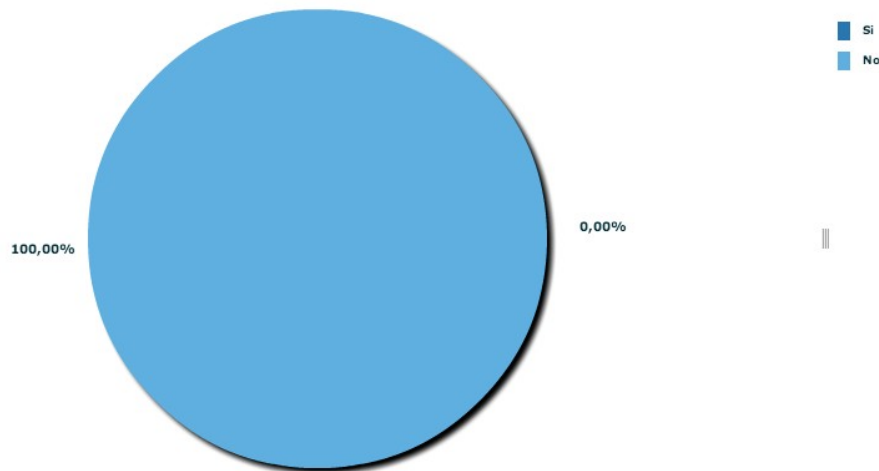


## Respuesta a la pregunta #12





## Respuesta a la pregunta #12



### Análisis técnico

Media	2,000
Intervalo de confianza (95%)	[2,000 - 2,000]
Tamaño de la muestra	20
Desviación típica	0,000
Error estandar	0,000

### Conclusiones destacadas

El **100%** eligió **No**

## Conclusión pregunta #12

*La importancia de contar con venta online para nuestro negocio según los encuestados en un 100% mencionan no contar con ello.*

Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Pregunta #13

# 13. Optimización motores de búsqueda

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

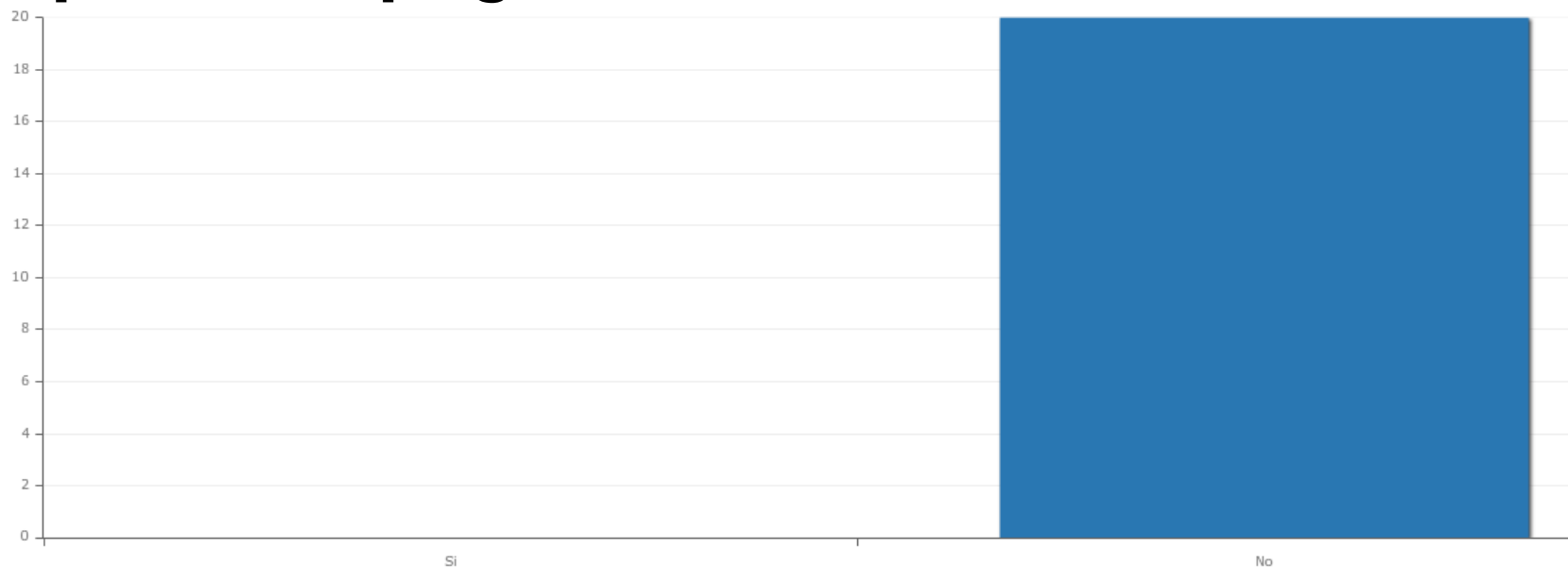
Informe:



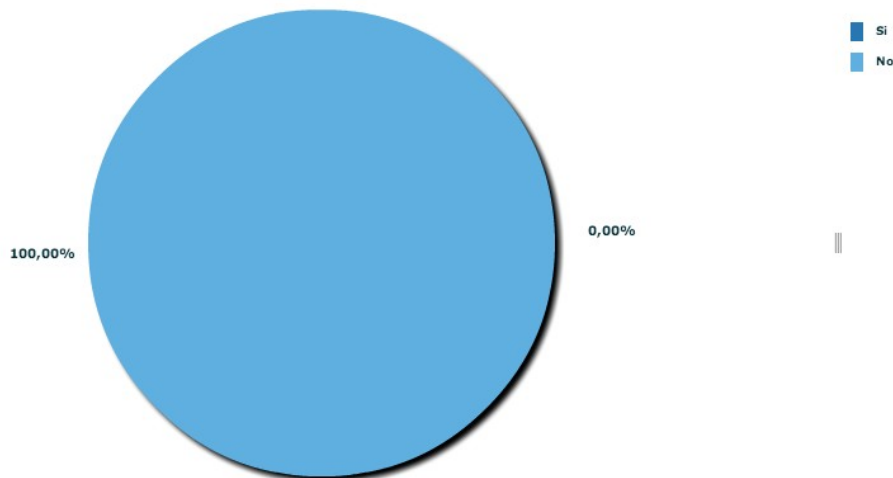
Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Respuesta a la pregunta #13



## Respuesta a la pregunta #13



### Análisis técnico

Media	2,000
Intervalo de confianza (95%)	[2,000 - 2,000]
Tamaño de la muestra	20
Desviación típica	0,000
Error estandar	0,000

### Conclusiones destacadas

El **100%** eligió **No**

Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Conclusión pregunta #13

*Un 100% de los encuestados menciona no contar con optimización en los buscadores, esto es de esperarse al no tener inicialmente una web.*

Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Pregunta #14

# 14. Paquete contable

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

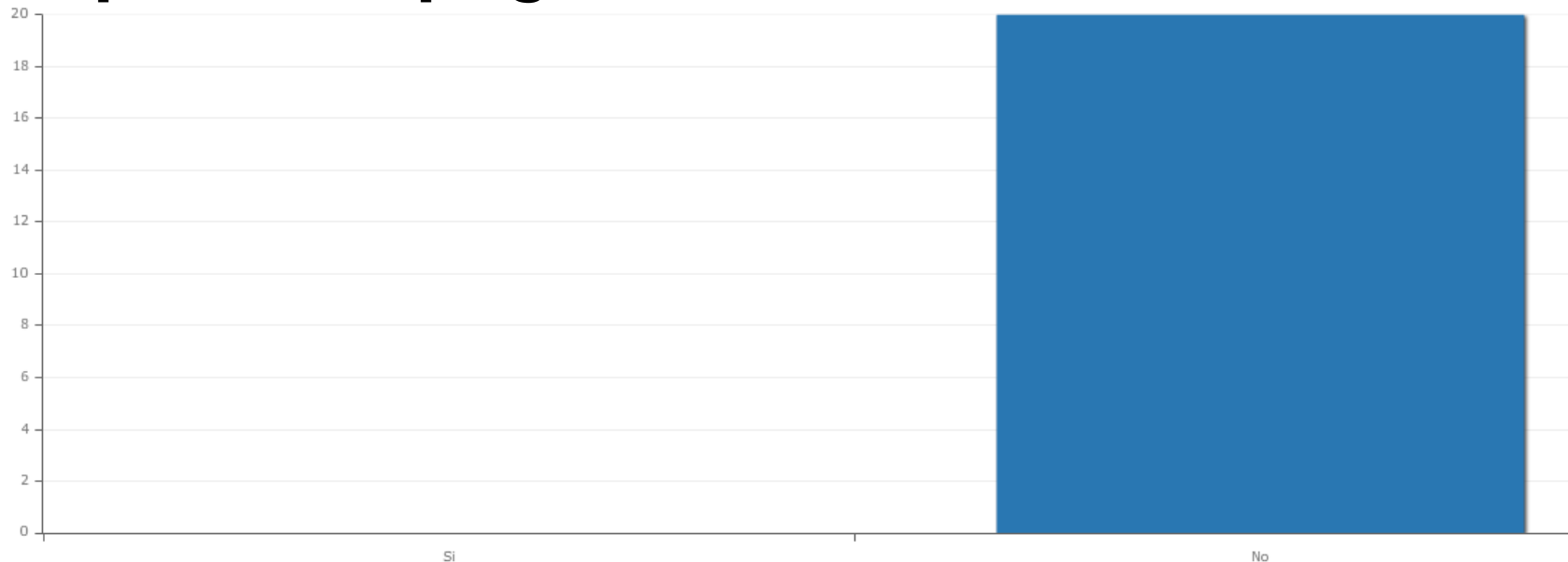
Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.

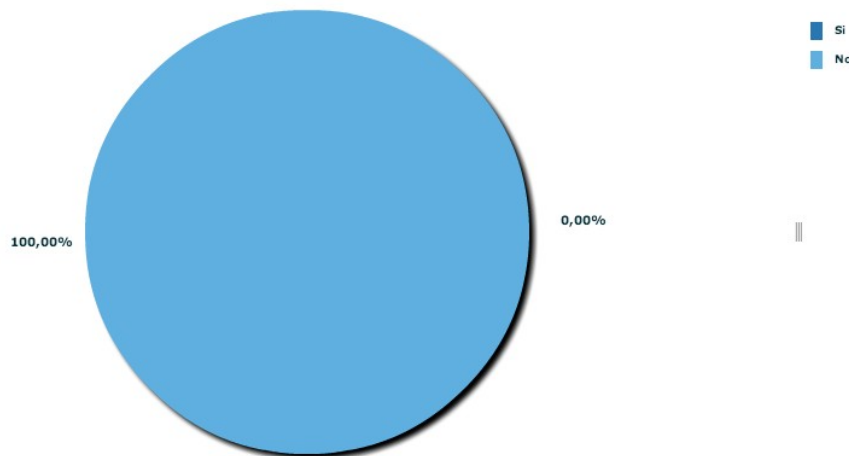


## Respuesta a la pregunta #14





## Respuesta a la pregunta #14



### Análisis técnico

Media	2,000
Intervalo de confianza (95%)	[2,000 - 2,000]
Tamaño de la muestra	20
Desviación típica	0,000
Error estandar	0,000

### Conclusiones destacadas

El **100%** eligió **No**

Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Conclusión pregunta #14

*Un 100% de los encuestados no cuenta con un paquete contable para su página web, un resultado esperado al no tener inicialmente un sitio web.*

**Informe:**



**Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.**



Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



**Pregunta**  
**#15**

## 15. Análisis web

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

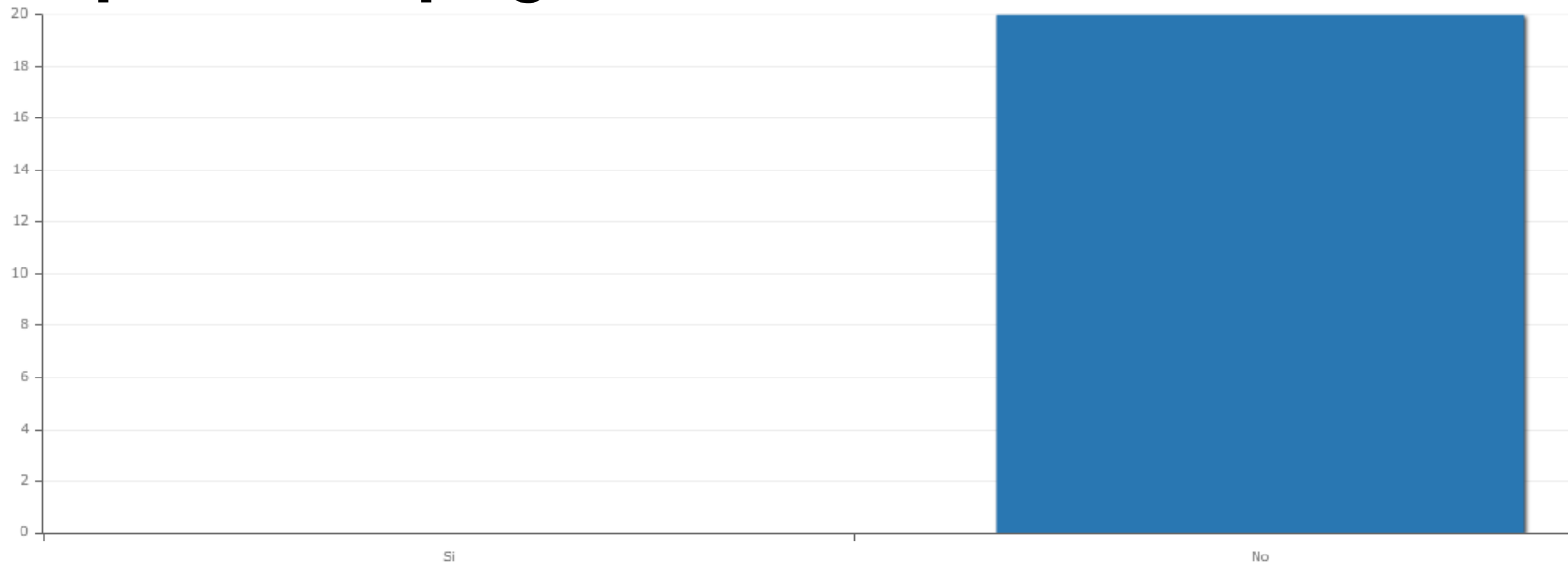
Informe:



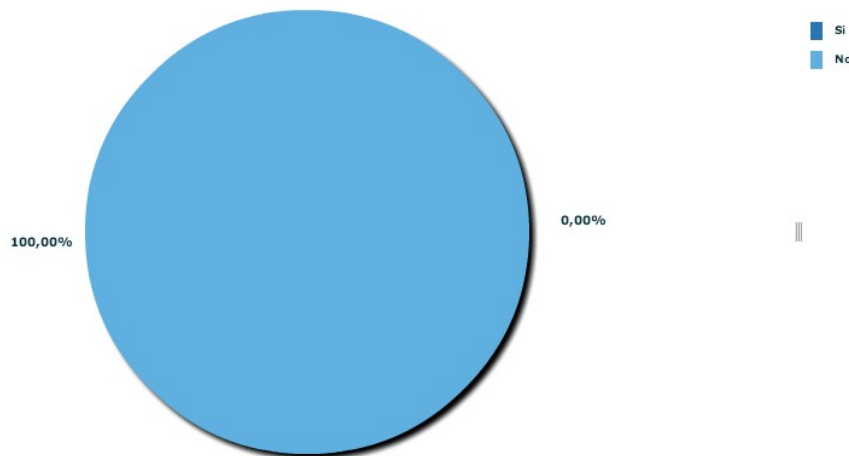
Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Respuesta a la pregunta #15



## Respuesta a la pregunta #15



### Análisis técnico

Media	2,000
Intervalo de confianza (95%)	[2,000 - 2,000]
Tamaño de la muestra	20
Desviación típica	0,000
Error estandar	0,000

### Conclusiones destacadas

El 100% eligió No

Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Conclusión pregunta #15

*El total de los artesanos encuestados no cuenta con análisis web, resultado esperado al no tener inicialmente un sitio web.*

Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Pregunta #16

# 16. Análisis de la competencia

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_



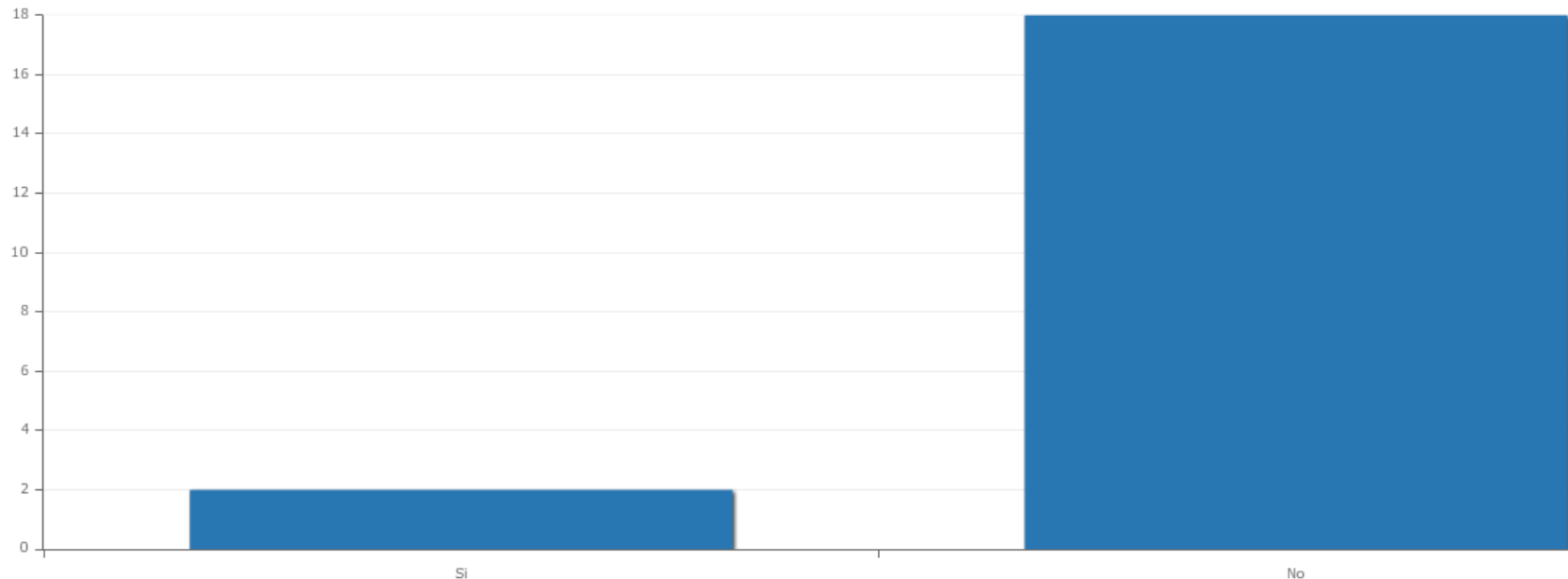
Informe:



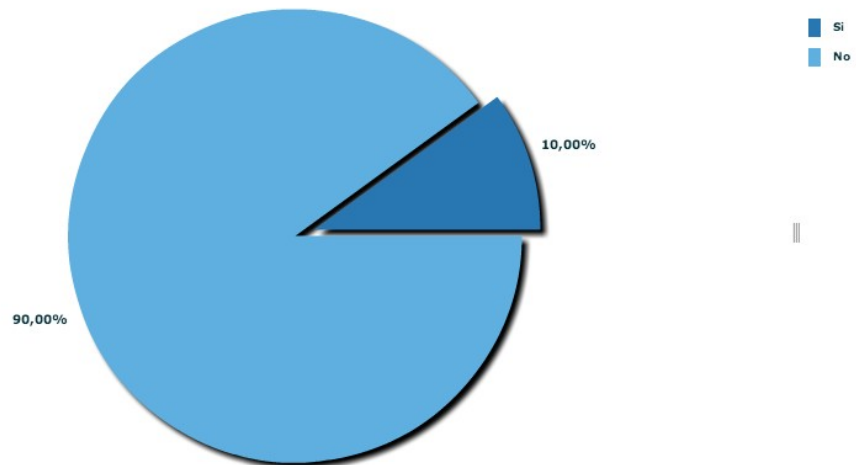
Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Respuesta a la pregunta #16



## Respuesta a la pregunta #16



### Análisis técnico

Media	1,900
Intervalo de confianza (95%)	[1,765 - 2,035]
Tamaño de la muestra	20
Desviación típica	0,308
Error estandar	0,069

### Conclusiones destacadas

La opción mas elegida fue **No**.

La opción menos elegida fue **Si**.

## Conclusión pregunta #16

*El 90% de los encuestados no conoce ni tiene un análisis de la competencia directa de su negocio de manera digital.*

Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Pregunta #17

# 17. Logística

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

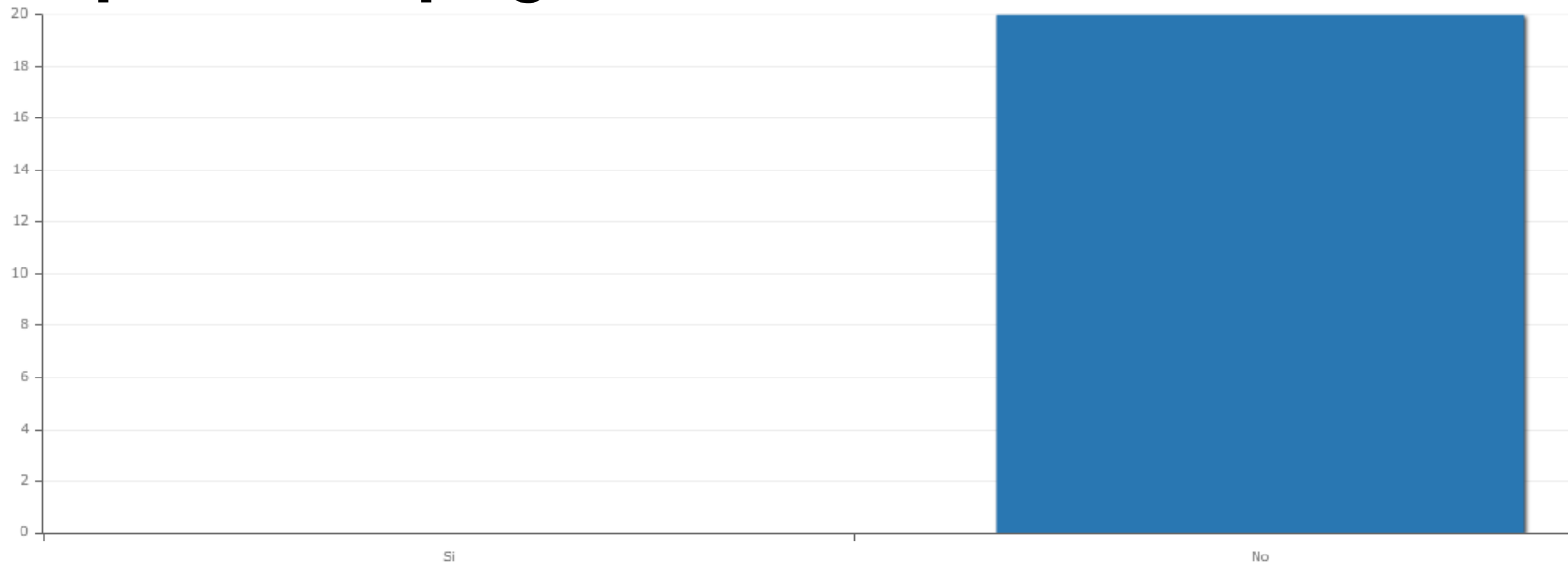
Informe:



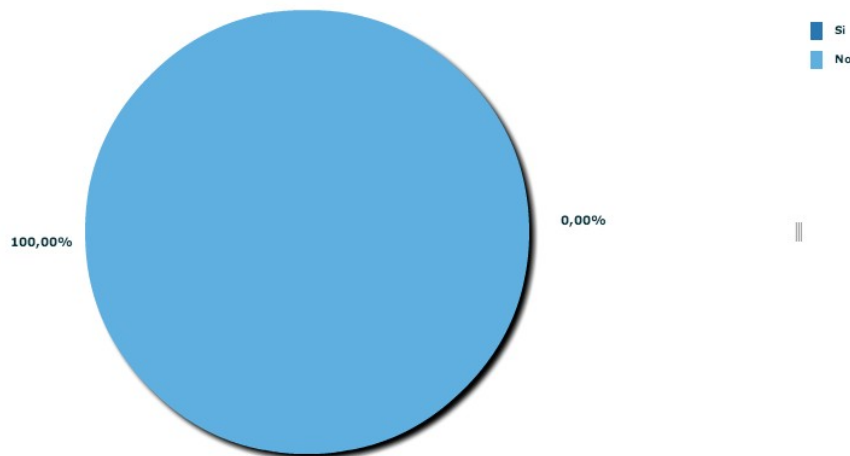
Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Respuesta a la pregunta #17



## Respuesta a la pregunta #17



### Análisis técnico

Media	2,000
Intervalo de confianza (95%)	[2,000 - 2,000]
Tamaño de la muestra	20
Desviación típica	0,000
Error estandar	0,000

### Conclusiones destacadas

El 100% eligió No

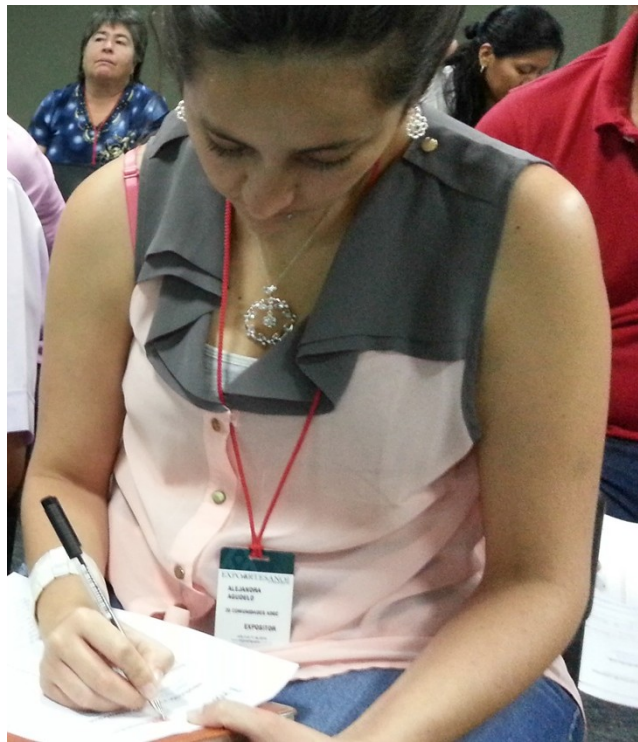
## Conclusión pregunta #17

*En un 100% los artesanos no cuentan con una logística previa para sus envíos, esta respuesta es de esperar al no tener una página web de ecommerce.*

Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.





Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Pregunta #18

# 18. Seguridad

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

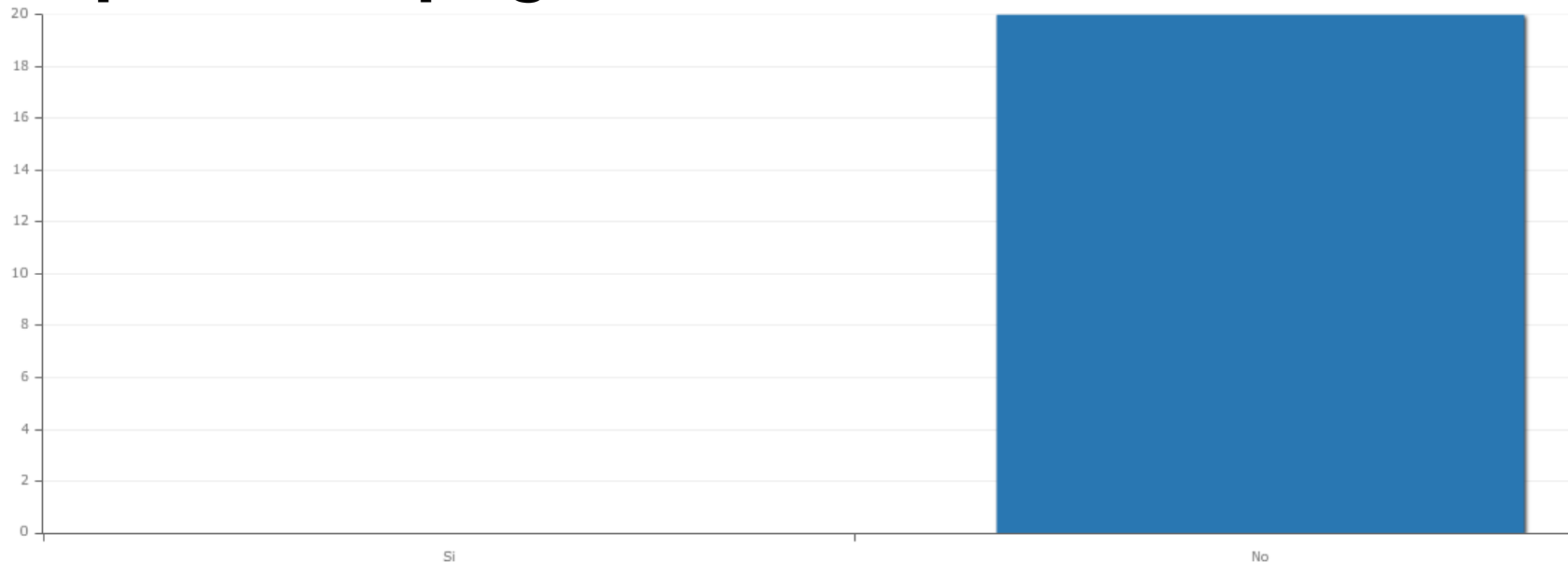
Informe:



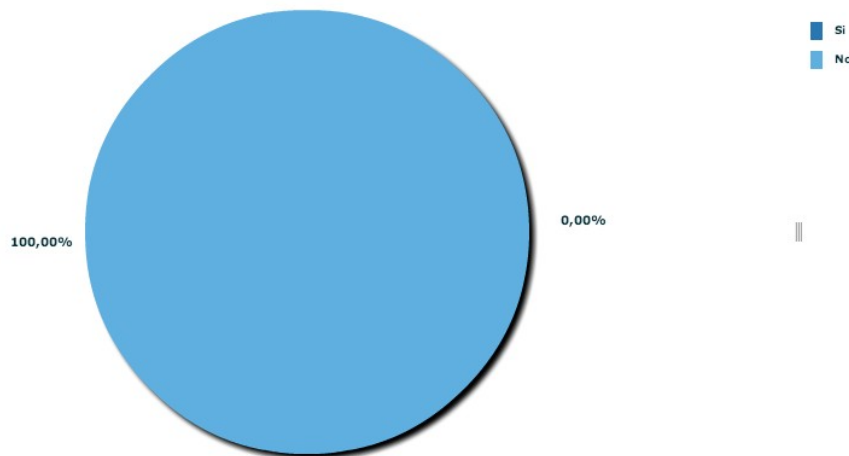
Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Respuesta a la pregunta #18



## Respuesta a la pregunta #18



### Análisis técnico

Media	2,000
Intervalo de confianza (95%)	[2,000 - 2,000]
Tamaño de la muestra	20
Desviación típica	0,000
Error estandar	0,000

### Conclusiones destacadas

El 100% eligió No

## Conclusión pregunta #18

*El total de la comunidad de artesanos no cuenta con seguridad para proteger su página web, esto indica que hay falta de formación en la importancia de ello.*

Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Pregunta #19

# 19. Mercadeo electrónico

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

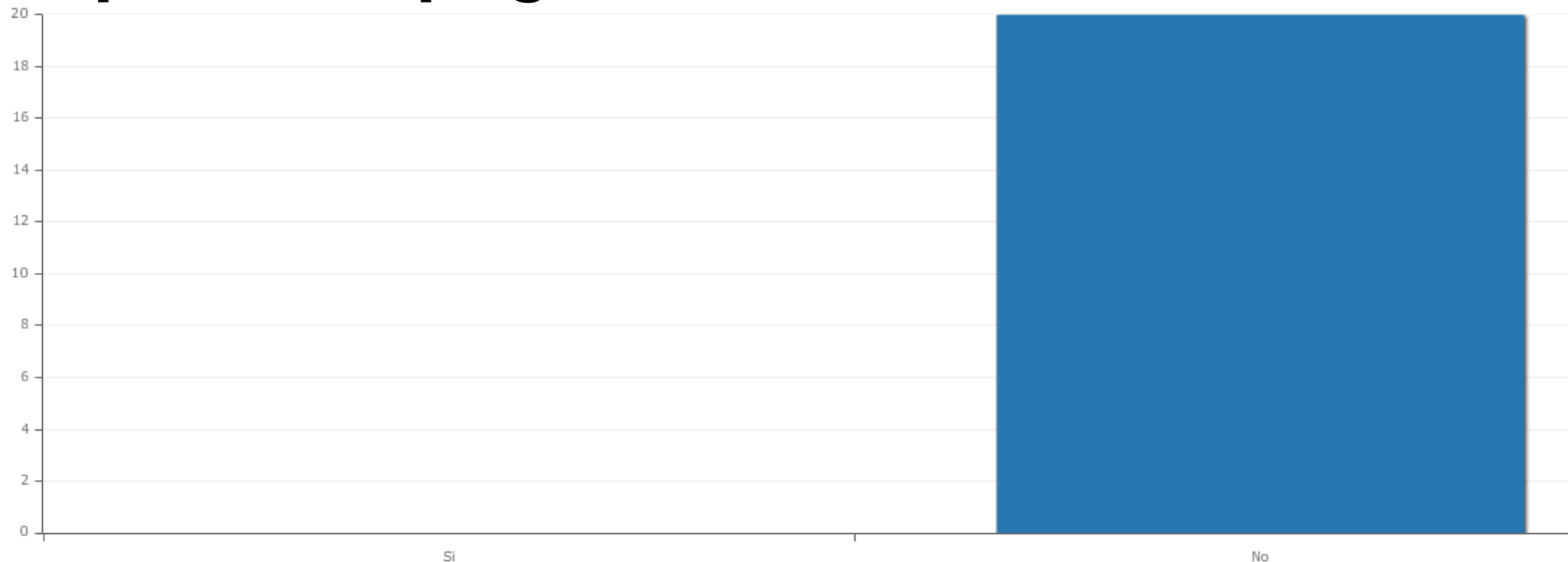
Informe:



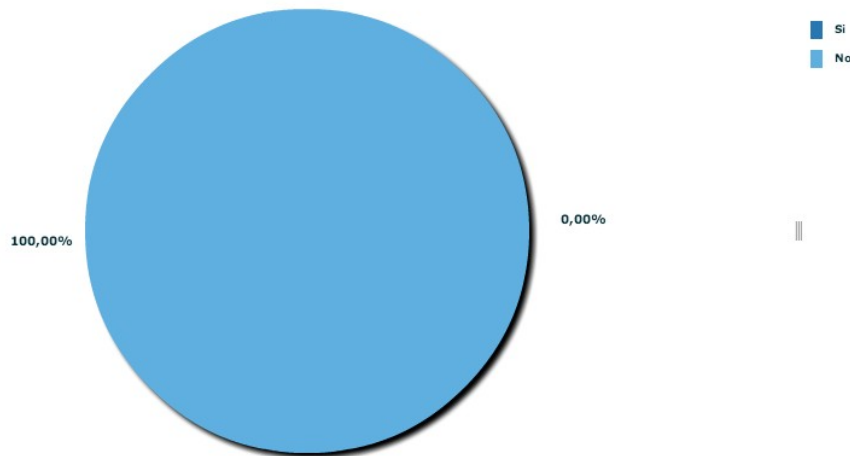
Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Respuesta a la pregunta #19



## Respuesta a la pregunta #19



### Análisis técnico

Media	2,000
Intervalo de confianza (95%)	[2,000 - 2,000]
Tamaño de la muestra	20
Desviación típica	0,000
Error estandar	0,000

### Conclusiones destacadas

El 100% eligió No

Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Conclusión pregunta #19

*El 100% de los artesanos encuestados no cuenta con plan de mercadeo electrónico, esto refleja la falta de conocimiento en el potencial de internet.*



Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Pregunta #20

# 20. Los 3 mosqueteros

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

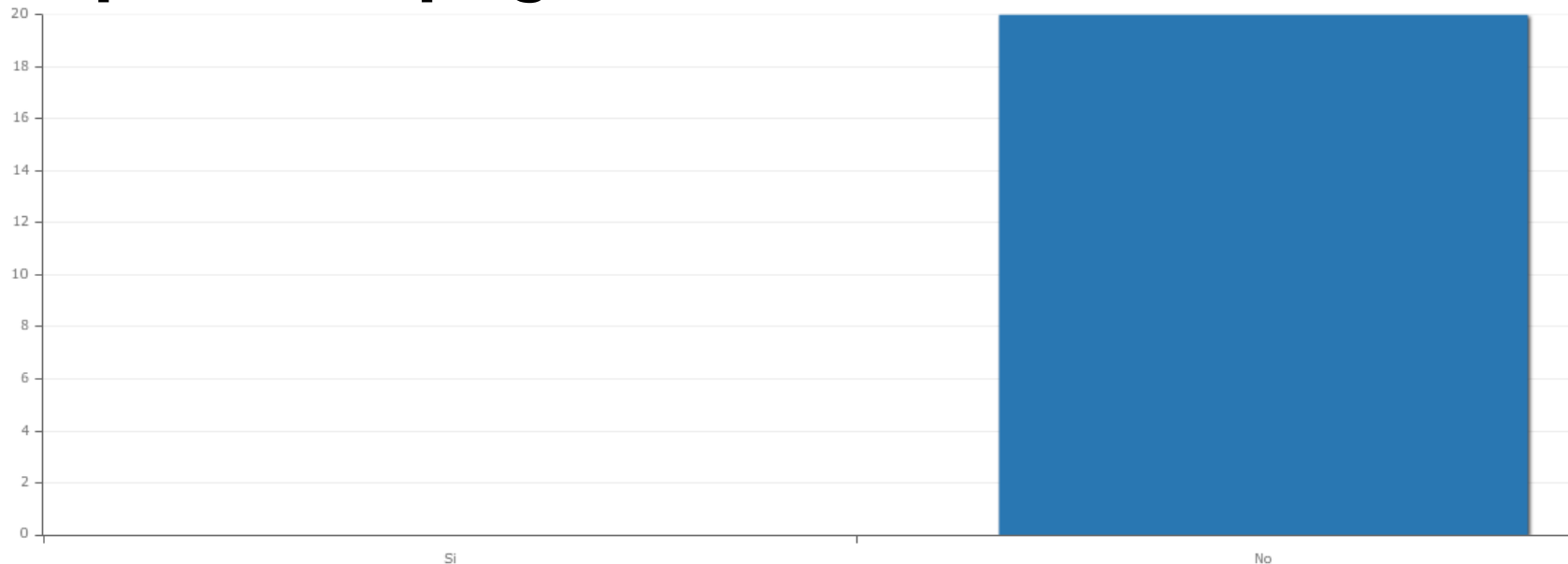
Informe:



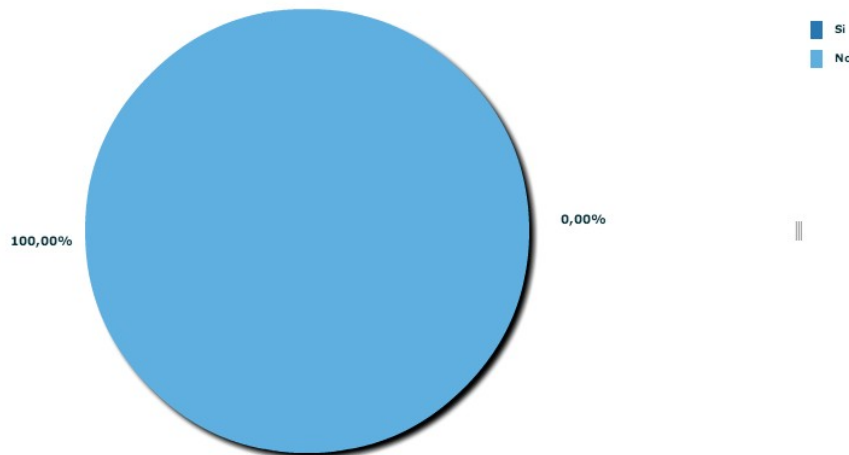
Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Respuesta a la pregunta #20



## Respuesta a la pregunta #20



### Análisis técnico

Media	2,000
Intervalo de confianza (95%)	[2,000 - 2,000]
Tamaño de la muestra	20
Desviación típica	0,000
Error estandar	0,000

### Conclusiones destacadas

El 100% eligió No

## Conclusión pregunta #20

*El 100% de las personas encuestados no cuentan con personas capacitadas para el desarrollo de las actividades necesarias para su página web.*

Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Pregunta #21

# 21. Administración, iniciativa e innovación

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

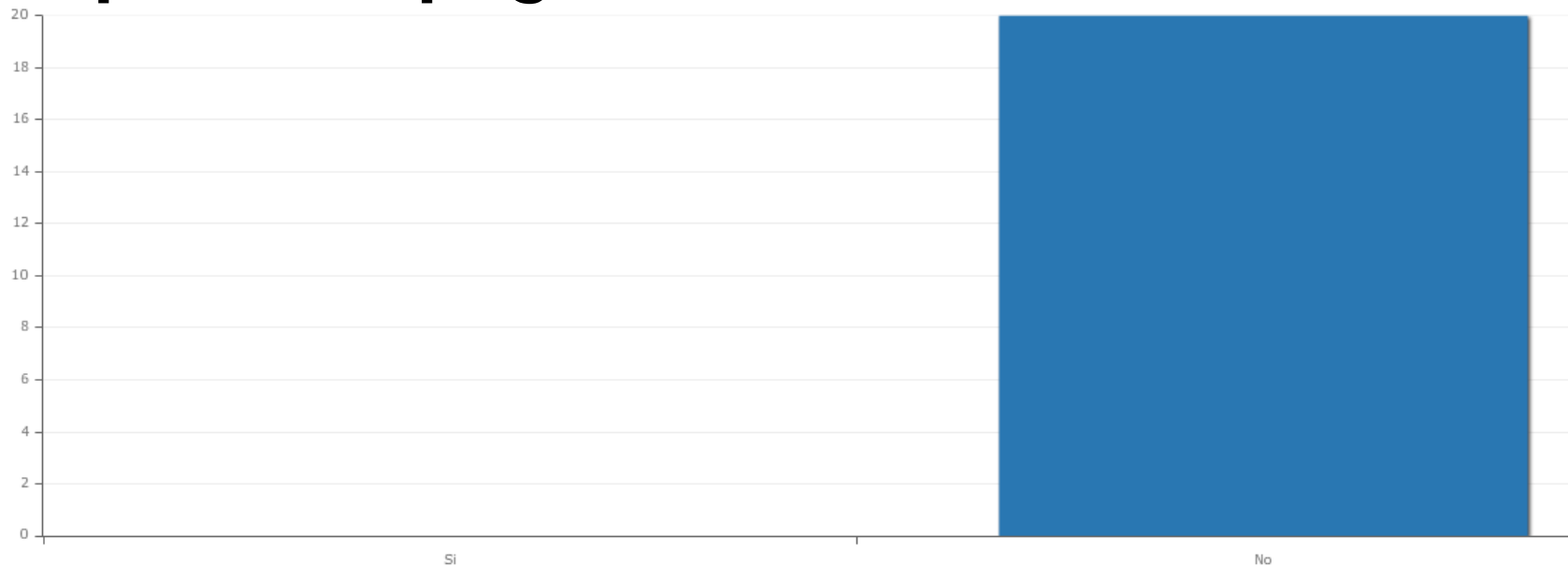
Informe:



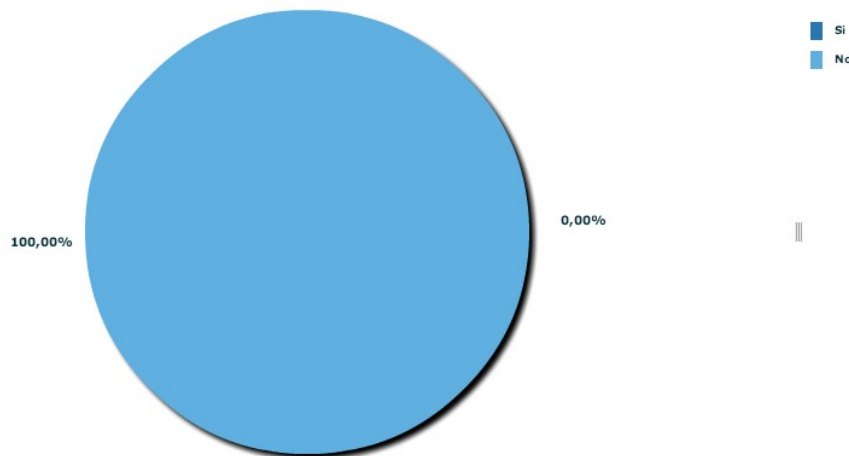
Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Respuesta a la pregunta #21



## Respuesta a la pregunta #21



### Análisis técnico

Media	2,000
Intervalo de confianza (95%)	[2,000 - 2,000]
Tamaño de la muestra	20
Desviación típica	0,000
Error estandar	0,000

### Conclusiones destacadas

El 100% eligió No

Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## Conclusión pregunta #21

*En su totalidad los 20 artesanos mencionan no haber tenido la iniciativa y administración para su negocio digital y el potencial de internet.*



Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



## **Conclusión final del estudio.**

*Basados en los resultados arrojados por la encuesta de conocimiento en la web, el estado de esta comunidad de 20 artesanos es de un nivel bajo y por lo tanto se refleja la falta de formación, conocimiento e implementación. Es necesario realizar una capacitación para el desarrollo y éxito de cada una de sus comunidades artesanales.*

**Informe:**



**Escuela Latinoamericana**  
de Negocios en Internet.



# Visitas presenciales a 16 comunidades de Artesanos Colombianos

**Informe:**



**Escuela Latinoamericana**  
de Negocios en Internet.



# **Creación de Sucursales Virtuales web a 16 comunidades de Artesanos Colombianos**

**Informe:**



**Escuela Latinoamericana**  
de Negocios en Internet.



# Anexos

Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



- **Presentación 1 conferencia:** julio 9 de 7 a 9 am :  
*¿Aún no estas en la web? Estás en desventaja ante tus competidores.*

*Adjunto archivo .ppt*

- **Presentación 2 conferencia:** julio 9 de 7 a 9  
am :  
*¿Aún no estas en la web? Estás  
en desventaja ante tus  
competidores.*

*Adjunto archivo .ppt*

Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



- **Imágenes y fotografías del evento conferencias en ExporArtesano Medellín.**

*Anexo carpeta con fotografías*

Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.





Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



- **Encuestas realizadas a 20 comunidades de artesanos colombianos**

*Anexo archivo .zip con las 20 encuestas*

**inter!at** **artesanías de colombia**  
marca nueva identidad

**Introducción a los negocios electrónicos.**  
TEST: ESTADO DE LAS 20 COMUNIDADES  
ARTESANALES COLOMBIANAS EN INTERNET

Nombre completo: Bibiana Pedraza Pedraza  
Comunidad: FINARTE  
Correo electrónico: finartedofaroma@gmail.com  
Teléfono: 312 533 2642 - 318 768633  
Dirección: Km 8 vía chochila  
Ciudad: Dojama - Boyacá

Tiene presencia en la WEB:  Sí  No  No  
Dominio: \_\_\_\_\_

Favor señale con una X. Si aplica o NO en su caso y entregue al final al conferencista.

Paso 1: Liderazgo.	Sí	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Paso 2: Investigación.	Sí	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 3: Viabilidad.	Sí	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Paso 4: Plan de Negocios.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 5: Proveedores.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 6: Dominio.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 7: Hospedaje.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 8: Arquitectura.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 9: Diseño WEB.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 10: Administrador de Contenidos.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 11: Pagos en línea.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 12: Optimización motores de búsqueda.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 13: Paquete Contable.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 14: Análisis WEB.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 15: Análisis de la competencia.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 16: Logística.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 17: Seguridad.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 18: Mercadeo Electrónico.	Sí	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 19: Los tres mosqueteros.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 20: Administración Inicitiva e Innovación.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>

Gracias ya sabes como estas ahora hay que actuar...  
Autoriza a recibir de parte de Interlat Group información de negocios electrónicos en su correo electrónico:  Sí  No

Calle 118 # 19-52 Of 204. Tel: 57(1)658 2959. info@interlat.com.co  
www.interlatgroup.com Bogotá Colombia.

**inter!at** **artesanías de colombia**  
marca nueva identidad

**Introducción a los negocios electrónicos.**  
TEST: ESTADO DE LAS 20 COMUNIDADES  
ARTESANALES COLOMBIANAS EN INTERNET

Nombre completo: prado roque Valencia López  
Comunidad: Sombreros pipeta  
Correo electrónico: Sombierospipeta@gmail.com  
Teléfono: 33113049074  
Dirección: Calle 2 N 406  
Ciudad: Aguadas Caldas.

Tiene presencia en la WEB:  Sí  No  No  
Dominio: \_\_\_\_\_

Favor señale con una X. Si aplica o NO en su caso y entregue al final al conferencista.

Paso 1: Liderazgo.	Sí	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Paso 2: Investigación.	Sí	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Paso 3: Viabilidad.	Sí	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Paso 4: Plan de Negocios.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 5: Proveedores.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 6: Dominio.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 7: Hospedaje.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Paso 8: Arquitectura.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 9: Diseño WEB.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 10: Administrador de Contenidos.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 11: Pagos en línea.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 12: Optimización motores de búsqueda.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 13: Paquete Contable.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 14: Análisis WEB.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 15: Análisis de la competencia.	Sí	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Paso 16: Logística.	Sí	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Paso 17: Seguridad.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 18: Mercadeo Electrónico.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 19: Los tres mosqueteros.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 20: Administración Inicitiva e Innovación.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>

Gracias ya sabes como estas ahora hay que actuar...  
Autoriza a recibir de parte de Interlat Group información de negocios electrónicos en su correo electrónico:  Sí  No

Calle 118 # 19-52 Of 204. Tel: 57(1)658 2959. info@interlat.com.co  
www.interlatgroup.com Bogotá Colombia.

**inter!at** **artesanías de colombia**  
marca nueva identidad

**Introducción a los negocios electrónicos.**  
TEST: ESTADO DE LAS 20 COMUNIDADES  
ARTESANALES COLOMBIANAS EN INTERNET

Nombre completo: Rubi Ariza Velazquez  
Comunidad: del Sana  
Correo electrónico: arbizorubi@gmail.com  
Teléfono: 315 5337567  
Dirección: B/ San Jose # 242  
Ciudad: Filandia Quindío

Tiene presencia en la WEB:  Sí  No  No  
Dominio: \_\_\_\_\_

Favor señale con una X. Si aplica o NO en su caso y entregue al final al conferencista.

Paso 1: Liderazgo.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 2: Investigación.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Paso 3: Viabilidad.	Sí	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Paso 4: Plan de Negocios.	Sí	<input checked="" type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Paso 5: Proveedores.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 6: Dominio.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 7: Hospedaje.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 8: Arquitectura.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 9: Diseño WEB.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 10: Administrador de Contenidos.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 11: Pagos en línea.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 12: Optimización motores de búsqueda.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 13: Paquete Contable.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 14: Análisis WEB.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 15: Análisis de la competencia.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 16: Logística.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 17: Seguridad.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 18: Mercadeo Electrónico.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 19: Los tres mosqueteros.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>
Paso 20: Administración Inicitiva e Innovación.	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input checked="" type="checkbox"/>

Gracias ya sabes como estas ahora hay que actuar...  
Autoriza a recibir de parte de Interlat Group información de negocios electrónicos en su correo electrónico:  Sí  No

Calle 118 # 19-52 Of 204. Tel: 57(1)658 2959. info@interlat.com.co  
www.interlatgroup.com Bogotá Colombia.

Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



- **Presentación 2 conferencias presenciales.**

*Agosto 15 a Noviembre 31 de 2014.*

1. *10 Actividades para iniciar un negocio en Internet.*
2. *40 Acciones para administrar su negocio en Internet.*

*Nota: Adjunto archivos .ppt*

Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



- **Imágenes y vídeos de las visitas presenciales a las 16 comunidades.**

*Nota: Anexo carpetas con material*

Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



- **Sucursales Virtuales Web de las 16 comunidades Impactadas.**

[www.artelartunja.com](http://www.artelartunja.com)

[www.finarte.co](http://www.finarte.co)

[www.cesteriajuncoyenea.com](http://www.cesteriajuncoyenea.com)

[www.canastasyapargatasfique.com](http://www.canastasyapargatasfique.com)

[www.vajillascarmendeviboral.com](http://www.vajillascarmendeviboral.com)

[www.carrielarte.com](http://www.carrielarte.com)

[www.joyasfiligranacarolinavelez.com](http://www.joyasfiligranacarolinavelez.com)

[www.canastasartesanales.com](http://www.canastasartesanales.com)

[www.cestasenguadua.com](http://www.cestasenguadua.com)

[www.sombrerosaguadeños.com](http://www.sombrerosaguadeños.com)

[www.telasentelarmanual.com](http://www.telasentelarmanual.com)

[www.joyasfiligranamompox.com](http://www.joyasfiligranamompox.com)

[www.mascarascarnaval.com](http://www.mascarascarnaval.com)

[www.lasmochilaswayuu.com](http://www.lasmochilaswayuu.com)

[www.hamacasyartesaniassanjacinto.com](http://www.hamacasyartesaniassanjacinto.com)

[www.artesaniaspalmadeiraca.com](http://www.artesaniaspalmadeiraca.com)

Informe:



Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



- **Imágenes y vídeos de conferencia final diciembre 18 de 2014. Exporatesanias Bogotá.**

*Nota: Anexo carpetas con material*

Informe:  interlat

Escuela Latinoamericana  
de Negocios en Internet.



**Trabajo realizado por:**



*Calle 118 #19-52 Oficina 204  
Teléfono: 57 (1) 658 2959,  
[Info@interlat.co](mailto:Info@interlat.co) Bogotá, Colombia.*