



COMO PARTICIPAR EN UN EVENTO FERIAL

**CONVENIO INTERADMINISTRATIVO DE ASOCIACIÓN NO.1762/09
CELEBRADO ENTRE EL MINISTERIO DE CULTURA Y
ARTESANÍAS DE COLOMBIA S.A**

***Estructuración de un catalogo que promocióne la oferta de productos
artesanales de los municipios que involucran la “Ruta Mutis”***

Bogotá D.C., Marzo de 2010



Paola Andrea Muñoz Jurado

Gerente General

Manuel José Moreno Brociner

Subgerente de desarrollo

Director de Proyecto

Claudia Patricia Garavito Carvajal

Profesional Subgerencia de Desarrollo

Coordinadora técnica del Proyecto

Diego Arturo Granados

Alvaro Andrés Bastidas Muñoz

Asesores del Proyecto



Paula Marcela Moreno Zapata

Ministra

Enzo Rafael Ariza Ayala

Secretario General

Jaime Andrés Ramírez

Asesor Turismo Cultural

Luis Carlos Enriquez

Asesor Turismo Cultural

Lucia Otero

Oficina Bicentenario

PARTICIPACIÓN EN EVENTOS FERIALES

Taller que permite identificar los aspectos fundamentales para modelar y organizar las actividades y los pasos a seguir de cara a la participación en Evento ferial, siendo estos unas de las actividades más tradicionales y más importantes (desde el punto de vista de la inversión), y más útiles para promover el producto e impulsar las exportaciones, siempre que se las emplee adecuadamente.

Las ferias hacen parte de las estrategia de comunicación de una empresa (publicidad, promoción, participación en misiones comerciales, muestras). Asimismo, se efectúan actividades paralelas, tales como talleres técnicos, seminarios, rondas de negocios, degustaciones, etc., que en ocasiones se complementan con visitas a clientes, compradores, representantes y agentes locales.

Lo fundamental durante este taller es comprender que la participación en eventos feriales se trata de creación de mercados, pues en un mismo tiempo y lugar se tiene la posibilidad de:

- ✓ Comparar lo que se fabrica, de cara a los productos semejantes que se encuentran
- ✓ Estudiar la competencia
- ✓ Identifican clientes y /o proveedores potenciales
- ✓ Obtener retro-alimentación inmediata de información útil para el conocimiento de los potenciales consumidores,
- ✓ Rentabilidad y eficiencia: en un espacio y tiempo reducido es posible realizar un número de contactos que habitualmente llevarían meses.

“Ante la decisión de intervenir en una muestra, debe tenerse en cuenta que la tarea a encarar, requiere de planeación con un plan de producción de no menos de 6 meses y, para obtener un resultado favorable, es necesario cuidar todos los detalles”:



A. Elección de una feria:

Identificar todas y cada una de las variables del evento desde su record histórico hasta las condiciones y requerimientos del producto a exhibir

B. Preparar las distintas etapas de trabajo:

- Pre – feria: Planificación y organización
- Feria: Montaje, atención al cliente, identificación de contactos, reuniones técnicas.
- Post-feria: Seguimiento y evaluación

A) Contenidos:

Eventos feriales

A) Mercadeo

- Herramientas más fuertes del mercadeo
- Implicaciones del mercadeo

B) Participación en eventos feriales

- Que es feria
- Cuáles son los objetivos de las ferias o eventos comerciales.
- Recomendaciones para participar en eventos feriales
- Factores de éxito de un producto artesanal en la feria

C) Concepto de diseño para exhibición

- Que se va a exhibir
- Como se va a exhibir
- Ambientación

D) Tips para exhibir

- Espacios
- Luz
- Color
- Texturas
- Orden de los objetos y productos

E) Estándar Visual

- Medidas ángulos de visión

F) Acciones en el momento de la feria

- Tiempo montaje
- Inventarios
- Optimización tiempos con los clientes
- Aprovechamiento medios de comunicación

- Tiempos desmontaje

G) Acciones posteriores a la feria

- Balances de la participación
- Medición de resultados
- acciones

B) Metodología:

En la sesión se empleo talleres Teórico – práctico por medio de 2 presentaciones acompañadas de ejemplos para clarificar los temas tratados en la sesión, de ese modo se busco generar mayor apropiación de los mismos, de igual manera se motivo a los beneficiarios a la participación activa y construcción de conceptos de manera conjunta.



Tomada por : Alvaro Andrés Bastidas M
Lugar: lobby Gobernación del Tolima “Ibagué”
Fecha : 13 de Febrero de 2010
Descripción: evento cultural exposición artesanal del Tolima



Tomada por : Alvaro Andrés Bastidas M
Lugar: lobby Gobernación del Tolima “Ibagué”
Fecha : 13 de Febrero de 2010
Descripción: evento cultural exposición artesanal del Tolima



Tomada por : Alvaro Andrés Bastidas M
 Lugar: Auditorio teatro iglesia de José. Valle de San Juan
 Fecha : 14 de Febrero de 2010
 Descripción: taller “como participar en eventos feriales



Tomada por : Alvaro Andrés Bastidas M
 Lugar: Auditorio teatro iglesia de José. Valle de San Juan
 Fecha : 14 de Febrero de 2010
 Descripción: taller “como participar en eventos feriales



Tomada por : Alvaro Andrés Bastidas M
 Lugar: almacén artesanos La Mesa
 Fecha : 8 de Febrero de 2010
 Descripción: Identificación de espacios de comercialización



Tomada por : Alvaro Andrés Bastidas M
 Lugar: almacén artesanos La Mesa
 Fecha : 8 de Febrero de 2010
 Descripción: Identificación de espacios de comercialización

Municipio	Dpto.	Fecha Inicio	Fecha Finalización	No. Beneficiarios	Responsable
La Mesa	Cundinamarca	Enero 7 de 2010	Enero 8 de 2010	13	Alvaro Andrés Bastidas.
Ibagué	Tolima	Enero 9 de 2010	Enero 13 de 2010	19	Alvaro Andrés Bastidas.
Ambalema	Tolima	Enero 11 de 2010	Enero 12 de 2010	5	Alvaro Andrés Bastidas.
Valle de San Juan	Tolima	Enero 10 de 2010	Enero 14 de 2010	10	Alvaro Andrés Bastidas.
Guaduas	Cundinamarca	Febrero 9 de 2010	Febrero 10 de 2010	12	Diego Arturo Granados
Honda	Tolima	Febrero 11 de 2010	Febrero 12 de 2010	10	Diego Arturo Granados
Mariquita	Tolima	Febrero 13 de 2010	Febrero 14 de 2010	10	Diego Arturo Granados
Falan	Tolima	Febrero 15 de 2010	Febrero 16 de 2010	4	Diego Arturo Granados

- Charla apoyada con presentaciones en computador, en la que se explicaron las pautas que se deben tener en cuenta a la hora de participar en un evento ferial o comercial.
- Se sub-dividió la presentación en 7 grupos “paso a paso”, procesos que se deben tener en cuenta a la hora de participar en estos eventos.
- Se realizaron ejemplos puntuales para cada de los pasos, para que los asistentes asimilaran completamente la información.



- Se compartieron experiencias de algunos artesanos que habían participado en eventos feriales, de este modo se vio otros puntos de vista y la importancia de prepararse para participar en esta clase de eventos.

CONCLUSIONES

- Este taller sensibilización despertó un gran interés por parte del grupo participante para ampliar estos conocimientos, pues identifican que los eventos feriales no sólo son un espacio de “vender” sino que se son una poderosa herramienta de comercialización que no han aprovechado correctamente.
- En general los grupos participantes, la hora de participar en un evento ferial, llevan las pocas piezas que tienen elaboradas y guardadas, pero no hay un proceso de previo de preparación y planeación y además no hay una correcta atención al cliente que les permita identificar cual es el comportamiento del producto.
- Se logró identificar unión e intercambio de información, materiales y productos entre los artesanos
- Ibagué, durante estas jornadas, evidenció el grupo que contaba con la mayor experiencia en la participación de eventos , razón por la cual a los contenidos impartidos aportaron desde su experiencia.
- Las artesanas de Aartepaz hicieron contacto con los artesanos de Honda para participar en las siguientes ferias del municipio y se ofrecieron a llevar los productos de Julia e Inés a estos eventos dados las limitaciones en su movilidad.