

ARTESANÍAS DE COLOMBIA

Bogotá, marzo / 1 al 3 / 2017

Evento #4



artesanías
de colombia

VITRINA TURÍSTICA ANATO 2017



- 1 Lugar: Corferias, stand 501 - 502
- 2 Organizador: Equipo de Diseño, Ariadna Padrón
- 3 Responsable: Jaqueline Martínez, Álvaro Iván Caro.



DETALLES DEL EVENTO

Es el evento más importante del turismo en Colombia y uno de los más relevantes de América Latina por la calidad de sus expositores y el número cada vez más creciente de compradores. Permite que vendedores y compradores de los productos y servicios turísticos de Colombia y el mundo se reúnen para conocer la oferta de aproximadamente 30 países y de todas las regiones de Colombia a través de aproximadamente 1.000 empresas expositoras, en una superficie de exhibición de 13.000 M2, con cerca de 30.000 visitantes profesionales, para realizar sus contactos y conocer la diversidad de la oferta turística para el 2017.

Es la oportunidad ideal para establecer contactos, iniciar nuevas relaciones profesionales y afianzar las existentes entre las Agencias de Viajes y los expositores participantes.

Es el escenario adecuado para posicionar marca e imagen del expositor y/o promocionar nuevos productos y servicios en un ambiente estrictamente profesional.

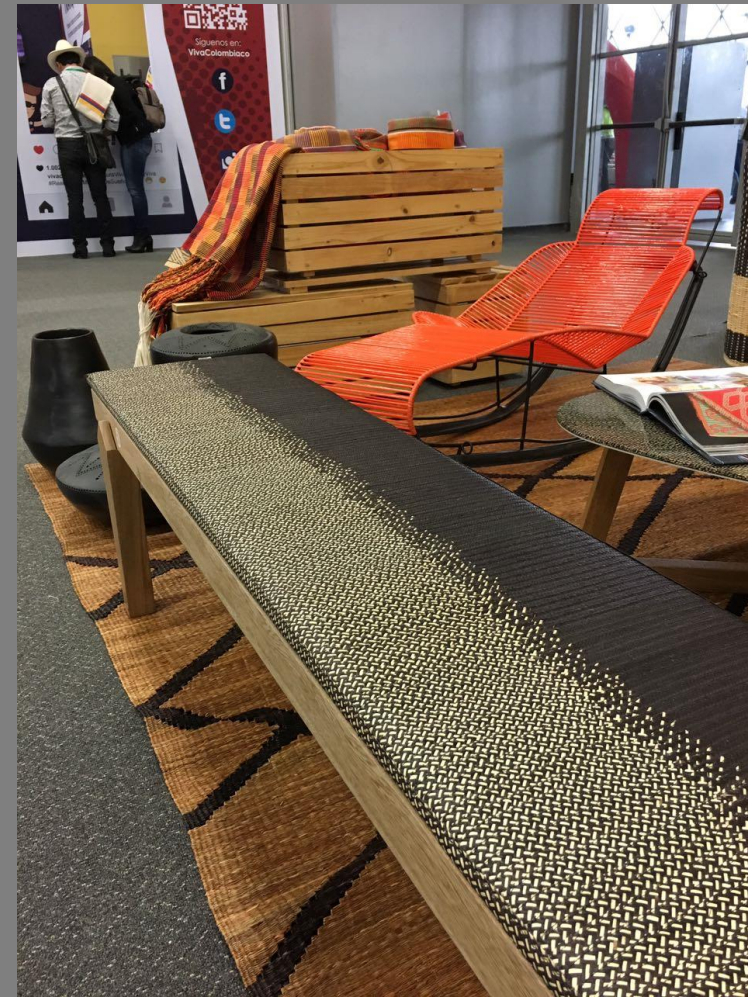
PROPÓSITO

Participar en la Vitrina Turística ANATO, resulta interesante para la Entidad por ser un espacio adecuado para promover y divulgar el trabajo de los artesanos del país. Asimismo, tenemos la oportunidad de generar relación entre la oferta y la demanda.

En esta ocasión los organizadores del eventos nos dieron un espacio en cesión de un área total correspondiente a 19.50 m², ubicado en el Gran Salón Pab. 11-14, stand 501-502 en Corferias.



GENERAL



GENERAL



VITRINA TURÍSTICA ANATO 2017



GENERAL



GENERAL



VENTAS

\$2.952.000



VITRINA TURÍSTICA ANATO 2017





COMENTARIOS Y CONCLUSIONES

- La participación de Artesanías de Colombia es vital en este tipo de eventos para evidenciar el desarrollo del sector artesanal colombiano y generar nuevos espacios comerciales.
- Se crea una nueva línea de negocio con el fin de convertir a la empresa y los artesanos en proveedores para hoteles y restaurantes.
- Se establecieron contactos con clientes potenciales.
- La ubicación del stand institucional fue primordial para visualizar nuestros productos y que fueran de gran atención para el público visitante.
- Se generaron varios contactos de empresas interesadas en el portafolio de Artesanías de Colombia, como resultado se elaboró una base de datos para realizar un seguimiento.
- Se debe contar con los recursos suficientes para el montaje y desmontaje del stand teniendo en cuenta que se presentan diferentes imprevistos en los diferentes eventos que participamos como entidad.
- El personal de apoyo para las ventas se debe definir con anterioridad para que el desarrollo del evento no se vea perjudicado por temas de logística.
- Es importante seguir participando en eventos de esas características con el fin de evidenciar la labor del artesano colombiano y la gestión que se realizamos como Entidad del Estado.



“Piensa bonito, habla bonito,
teje bonito...”

Hugo Jamioy, etnia Kamëntsa

¡GRACIAS!