

ARTESANÍAS DE COLOMBIA

París, octubre / 24 al 26 / 2017

Evento #26



EXHIBICIÓN EN EL MARCO DE LA MACRORRUERA EUROPA

- 1 Lugar: Le Carreau Du Temple, París, Francia
- 2 Organizador: ProColombia
- 3 Responsable: Ariadna Padrón, Equipo de Diseño, Gissella Barrios



Participación de Artesanías de Colombia en la Macrorrueda Europa 2017 organizada por PROCOLOMBIA en París.

OBJETIVO:

Encuentro entre compradores del mercado europeo y exportadores colombianos en el marco de una rueda de negocios en donde se tendrán citas de negocio con el fin de cerrar negocios y contribuir a las exportaciones del país.

Artesanías de Colombia contará con una agenda con más de 10 citas en donde tendrá acercamientos con galerías, boutiques y distribuidores interesados en la artesanía.

Adicionalmente Artesanías de Colombia contribuirá en la ambientación del evento con un stand para exhibición y venta de artesanía colombiana enfocada hacia lo étnico y tradicional.

La Macrorrueda es una de las acciones comerciales más importantes de ProColombia, que hace parte de la estrategia de aprovechamiento de los Tratados de Libre Comercio, diversificación de mercados y de promoción de la oferta exportable de las empresas colombianas.

Este evento, que reúne a más de 300 empresarios, se realizará los días 24, 25 y 26 de Octubre de 2017, en el Carreau du Temple - Paris, Francia.

STAND DE EXHIBICIÓN ARTESANÍAS DE COLOMBIA



Resultados:

El contenido de la exhibición se enfoca hacia productos étnicos, tradicionales y de los proyectos de laboratorios.

Se logran ventas por un total de **299 EUROS** es decir 1.016.000 COP.

Entre las ventas, se encuentran productos como werregue, chivas de Pitalito, willies, mantequilleros de carnaval, chamba.

El perfil de los compradores fue profesional: boutiques, distribuidores.

SECOND SQUARE ¡COLOMBIA!

PARTICIPACIÓN COMO EXPORTADOR



La artesana Fanny Iguarán de la comunidad Wayuu acompaña a Artesanías de Colombia en las citas de negocio con compradores internacionales.

Se realizan 15 citas de negocio en 1.5 días de rueda de negocio con compradores de Francia, Rusia, Reino Unido. Perfil; Boutiques, distribuidores, arquitectos.

Fanny Iguarán logra gestionar pedido de 1000 gasas de mochilas para un cliente Francés (BAUFER LATINA) y vender 6.000.000 COP en muestras.

AGENDA COMERCIAL

Se realizan visitas comerciales a importantes galerías como Galeries Lafayette o BHV con las cuales se pudo realizar un estudio de mercado para evaluar tendencias de consumo, diseño, precio



SECOND SQUARE ¡COLOMBIA!

COMENTARIOS Y CONCLUSIONES



- Se deben revisar temas de costos de productos con artesanos para ser más competitivos en el mercado.
- Se debe tener un INDEX en catálogo para poder encontrar los proyectos mucho más fácil.
- Se debe armar el catálogo comercial
- Se debe tener tabla de precios FOB de cada producto
- Fanny Iguarán debe contar con catálogo comercial
- La artesana debe llevar muestras de otro tipo de productos (además de mochilas, manillas, pompones) a estos eventos para ampliar portafolio y generar más oportunidades de negocio (cojines, cinturones, individuales, centros de mesa, pie de cama, etc.)



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

Hugo Jamioy, etnia Kamëntsa

¡GRACIAS!

Realizó: Ariadna Padrón