



# INFORME DE VENTAS, VISITANTES Y EXPOSITORES

Estadística e Información  
Laura Márquez · Daniel Serrano

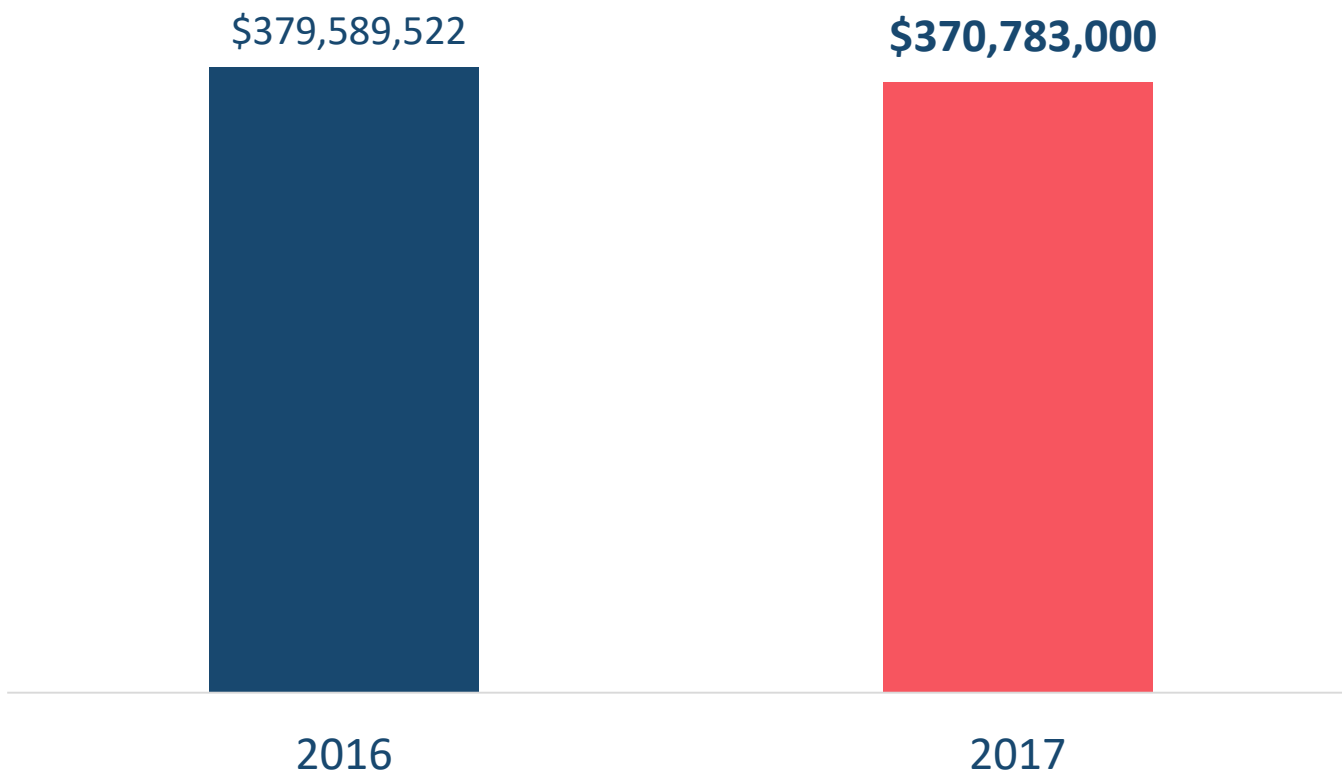
# 1. Ventas

Metodología: se recogen datos sobre el curso de la Feria, preguntando por la cifra de ventas del día anterior.

Muestra: 100% de la base de expositores.

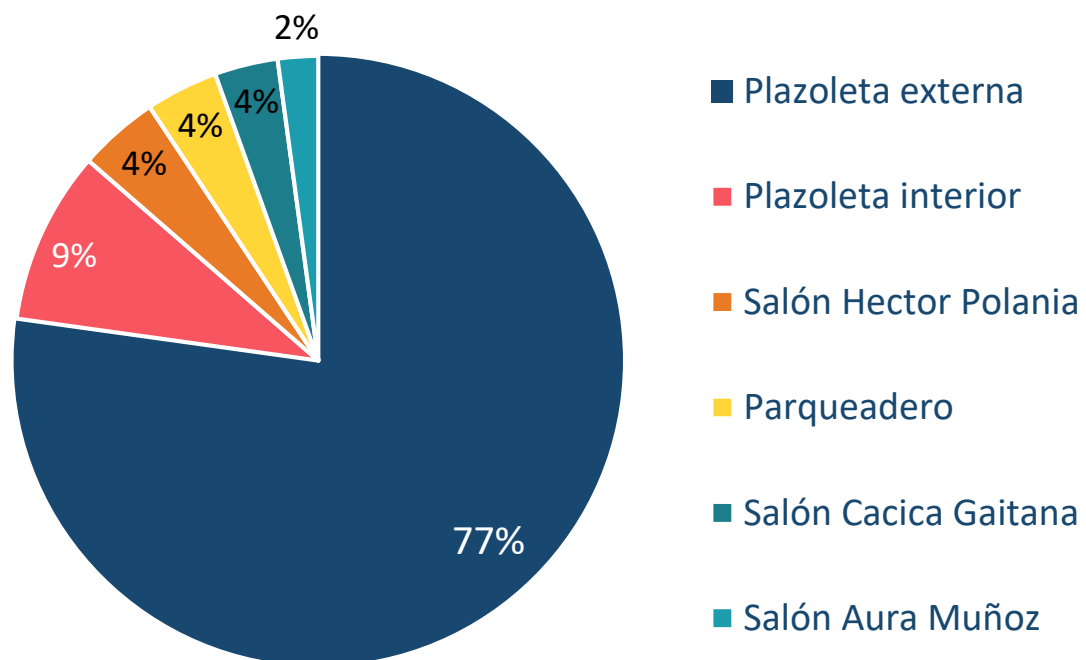
# VENTAS

## Ventas totales y comparadas



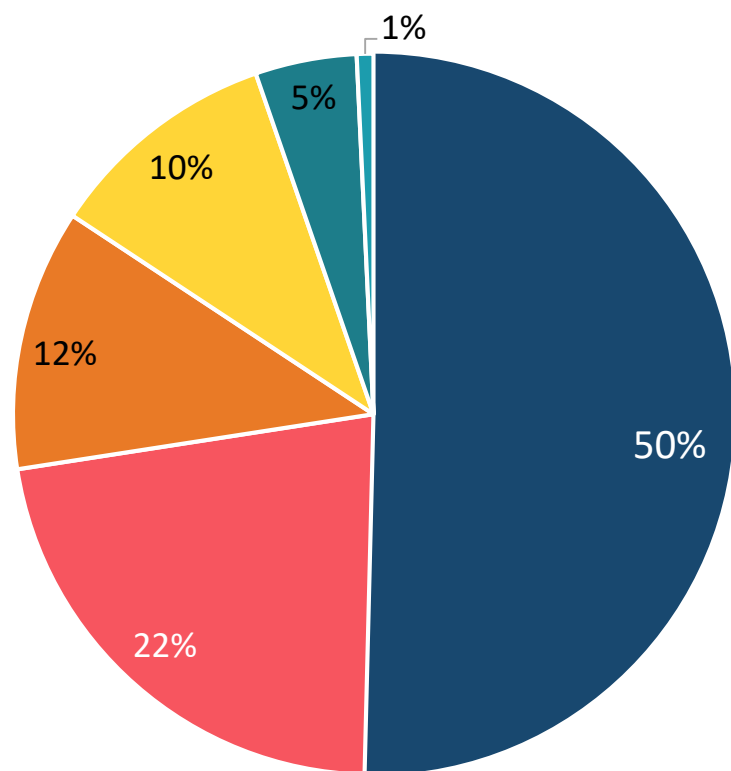
Se alcanzaron ventas totales por **\$370.783.000**, lo que representó una disminución del **2.3%**.

## Ventas por zona



| ZONA                 | FNA 2016       | FNA 2017       | Variación porcentual |
|----------------------|----------------|----------------|----------------------|
| Plazoleta externa    | \$ 280,960,522 | \$ 286,252,000 | 1.9%                 |
| Plazoleta interior   | \$ 34,033,000  | \$ 34,096,000  | 0.2%                 |
| Salón Héctor Polania | \$ 13,135,000  | \$ 15,803,000  | 20.3%                |
| Parqueadero          | \$ 14,400,000  | \$ 14,255,000  | -1.0%                |
| Salón Cacica Gaitana | \$ 22,915,000  | \$ 12,450,000  | -45.7%               |
| Salón Aura Muñoz     |                | \$ 7,927,000   |                      |
| Plazoleta            | \$ 14,146,000  |                |                      |
| <b>TOTAL</b>         | \$ 379,589,522 | \$ 370,783,000 | -2.3%                |

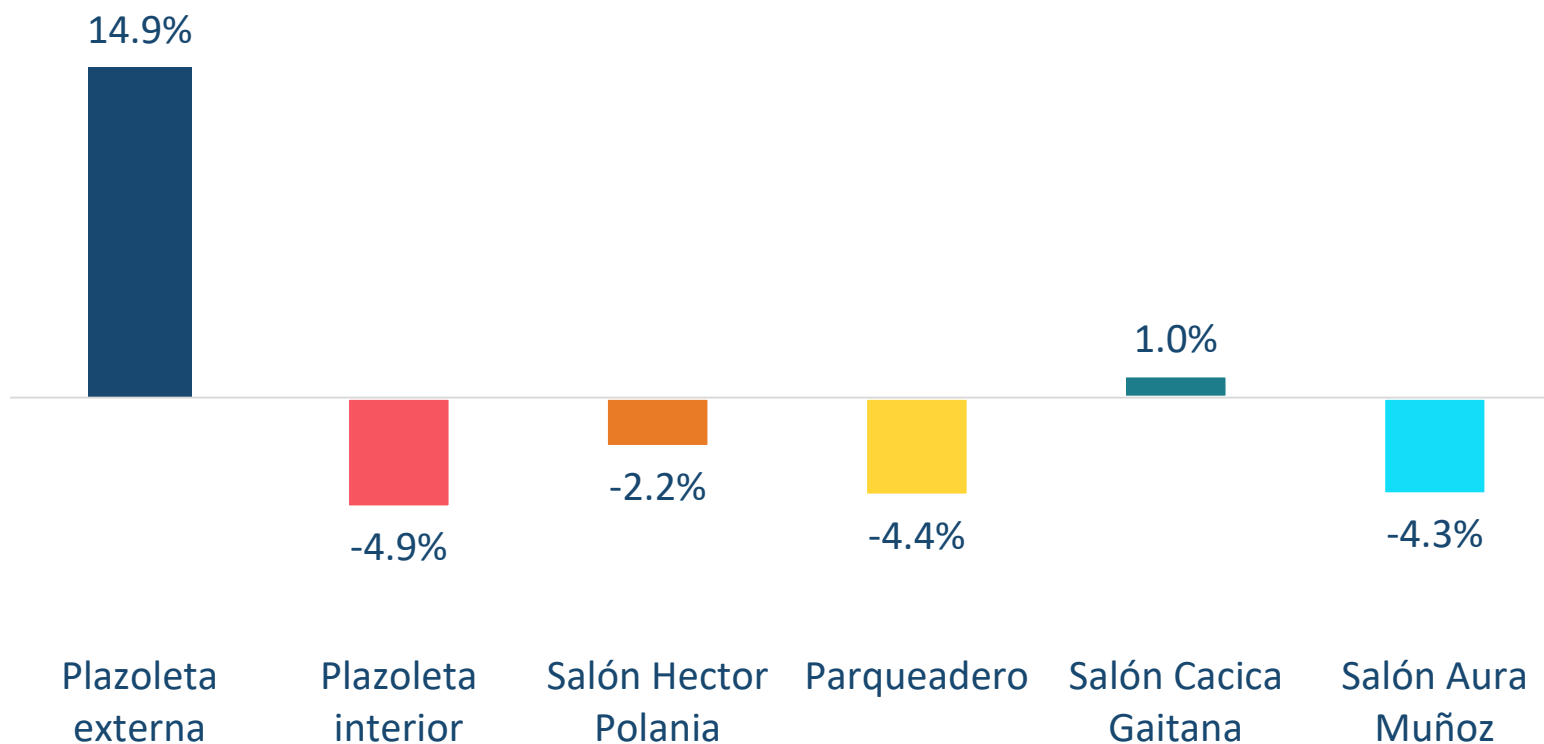
## Ventas por área



- Artesanos productores
- Gastronomía
- Manufactura
- Manualidades
- Comercializadores
- Plantas

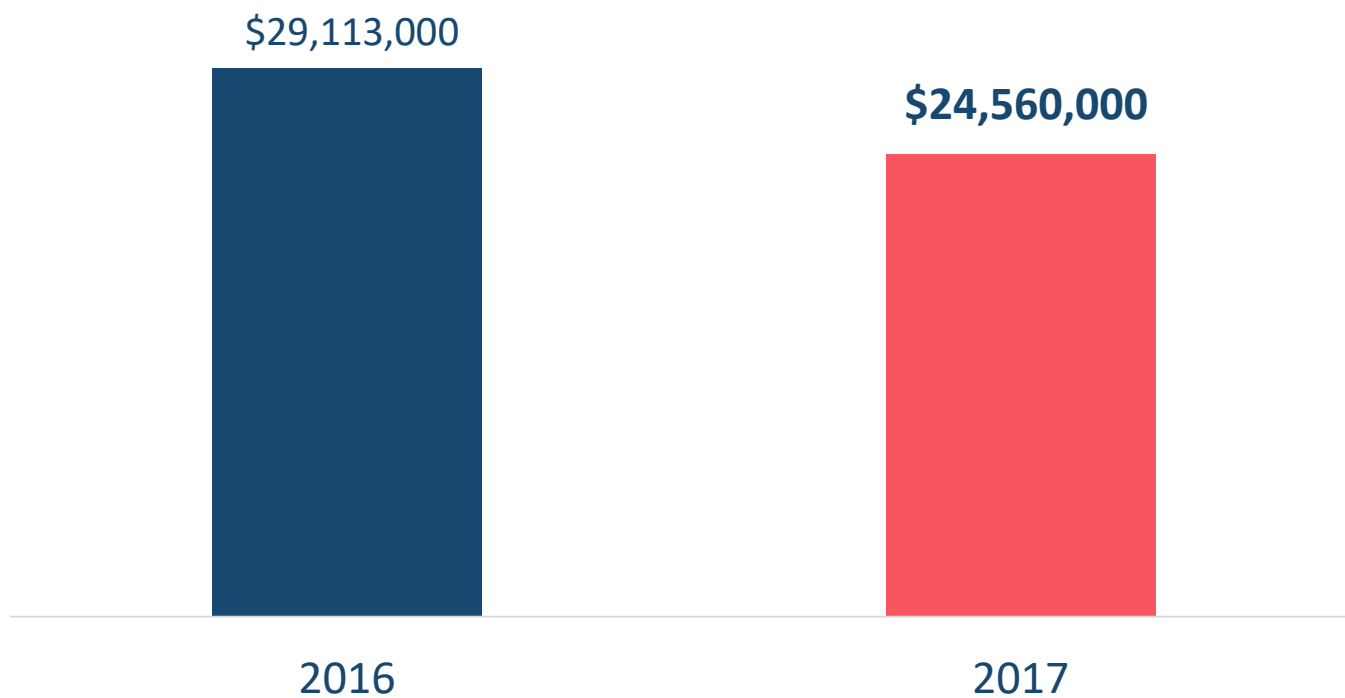
Aumentó la representación porcentual en ventas de los comercializadores, quienes en 2016 tuvieron el 1% del total de las ventas y en 2017 el 5%. En 2016 los artesanos productores tuvieron el 57% de las ventas y en 2017 el 50%.

## Desempeño según espacio/ventas



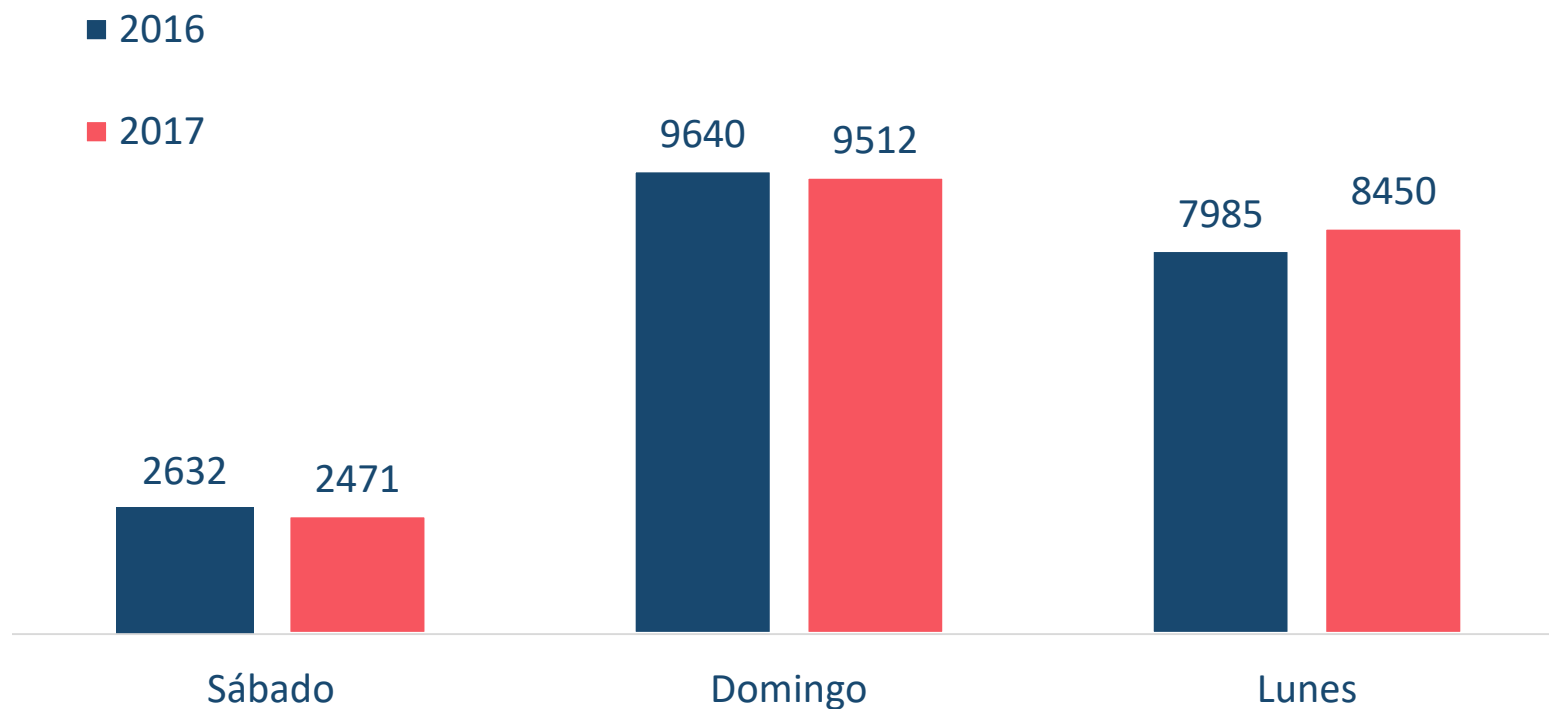
La plazoleta externa tuvo el mejor desempeño, pues allí se concentró el 62% de los expositores y el 77% de las ventas. El desempeño más bajo fue el de la Plazoleta interior, en donde se encontraba el 14% de los expositores, pero se concentró el 9% de ventas

## Proyecto 20 Comunidades



El proyecto 20 Comunidades alcanzó ventas por **\$24.560.000**, lo que representó una disminución del **16%**.

## Visitantes por día



Únicamente se cuenta con los datos de visitantes de estos tres días. Teniendo en cuenta solo estas cifras, durante el sábado, el domingo y el lunes de 2016, ingresaron 20.257 visitantes a la Feria. En los mismos días, en 2017, ingresaron 20.433 visitantes. En ambos casos, el día de mayor ingreso fue el domingo

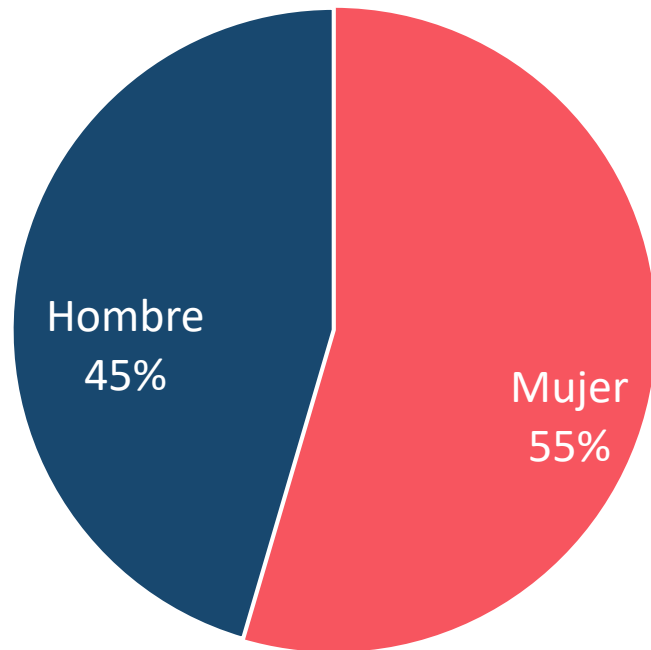


## 2. Visitantes

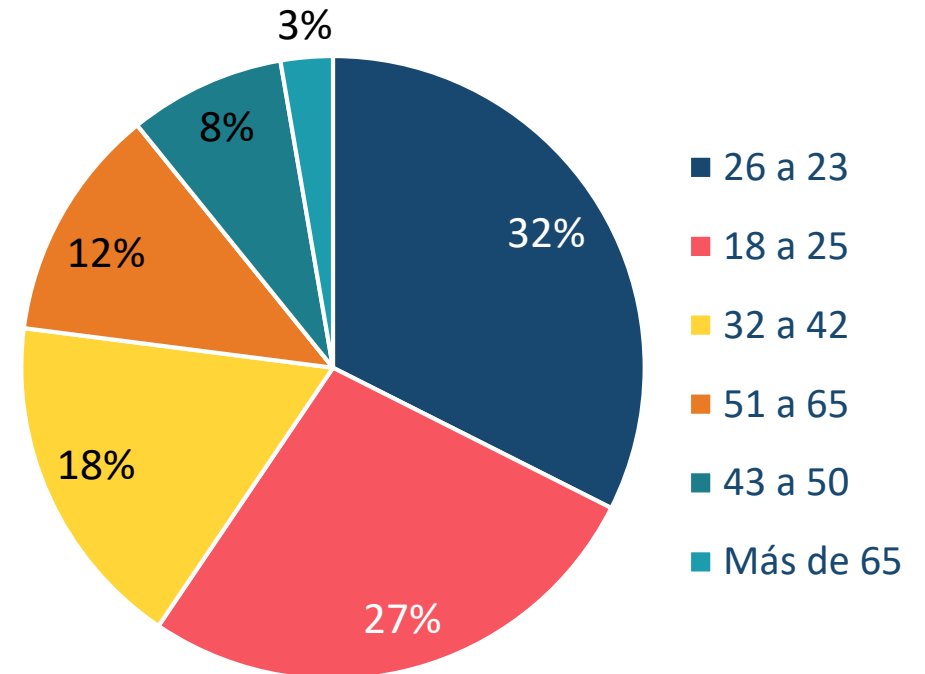
Metodología: a partir de un muestreo no probabilístico, a conveniencia, se aplicó un formulario de 30 preguntas a 75 visitantes. La recolección se hizo con una distribución uniforme durante los días de la Feria

# VISITANTES

## Sexo



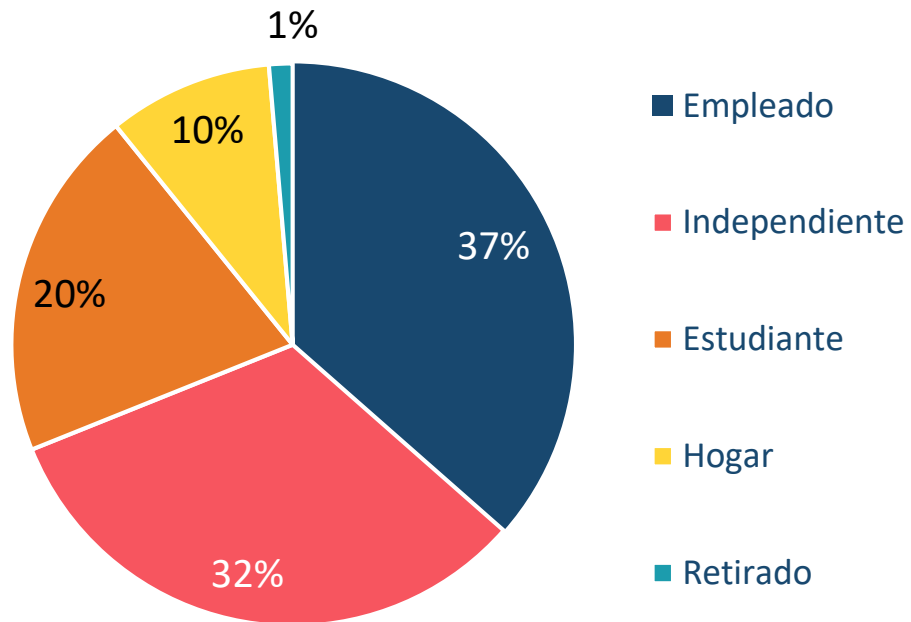
## Edad



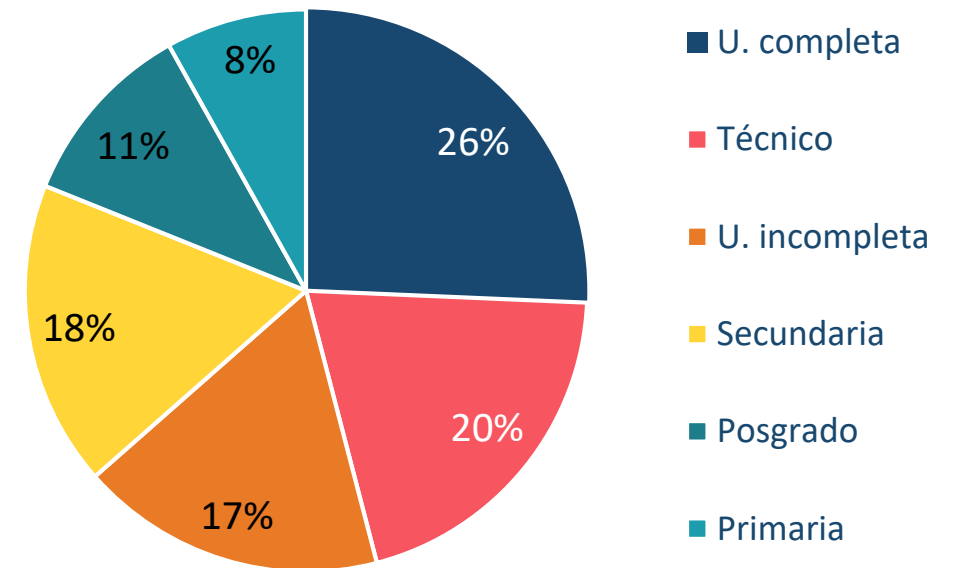
Jóvenes: 60%  
de los visitantes  
tienen entre 18  
y 26 años

# VISITANTES

## Ocupación



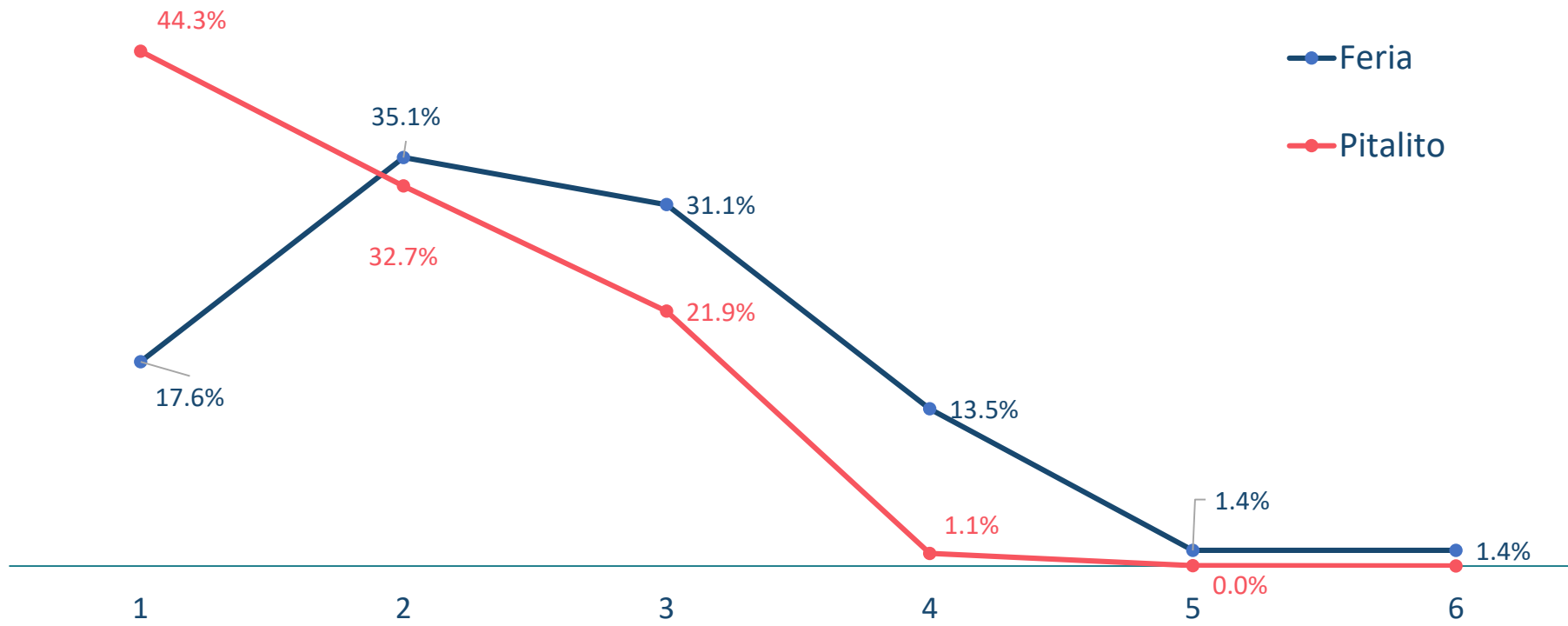
## Nivel educativo



Jóvenes, pero con  
capacidad de  
compra

# VISITANTES

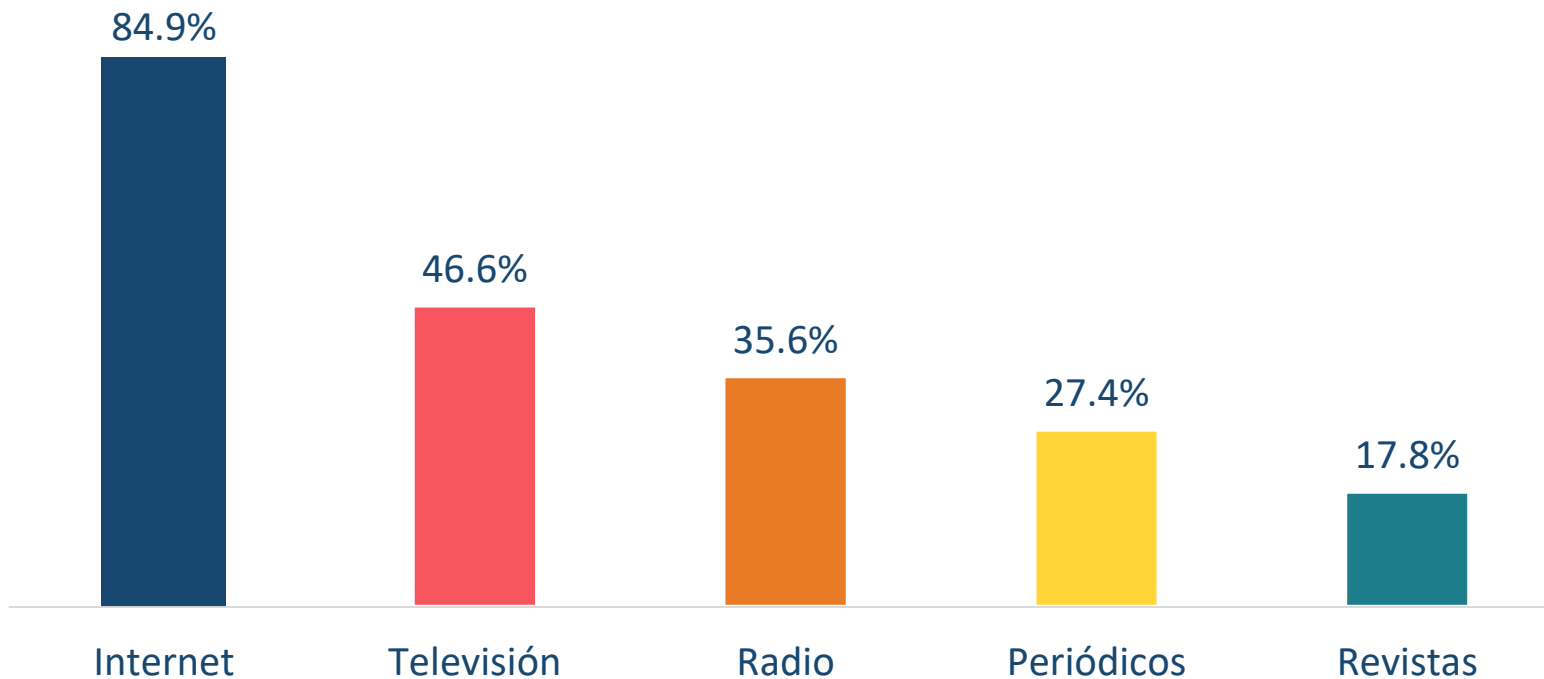
## Estrato socioeconómico



El estrato socioeconómico de los visitantes de la Feria está entre 2, 3 y 4; es más alto que el de Pitalito

# VISITANTES

## Medios que utiliza con frecuencia



Internet como el medio que más utilizan los visitantes

# VISITANTES

¿Qué emisora escuchó el día de ayer?

La preferida

La Mega

La poderosa

La Fiera

HJ Doble K

Timaca Estereo

Emisora La Poderosa  
como mejor  
oportunidad para  
comunicar la Feria

# VISITANTES

¿Qué periódico leyó el día de ayer?

RCB

Diario del Huila

La Nación

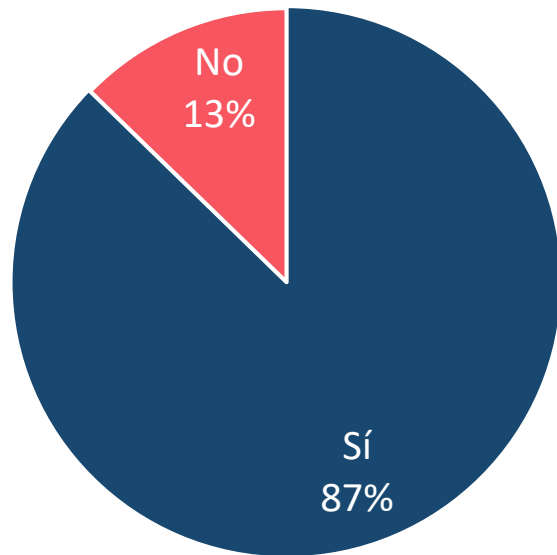
El Espectador

El Tiempo

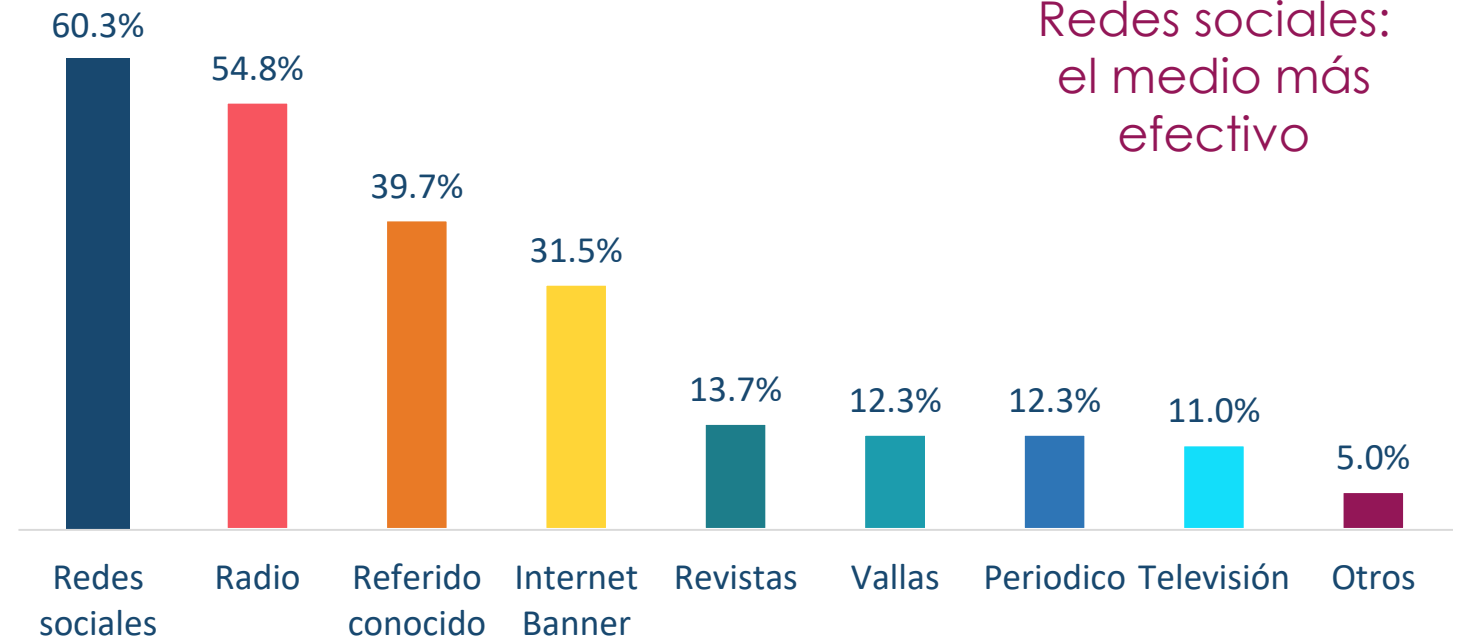
El periódico local La Nación es el más consultado

# VISITANTES

Conoció, vio o escuchó publicidad



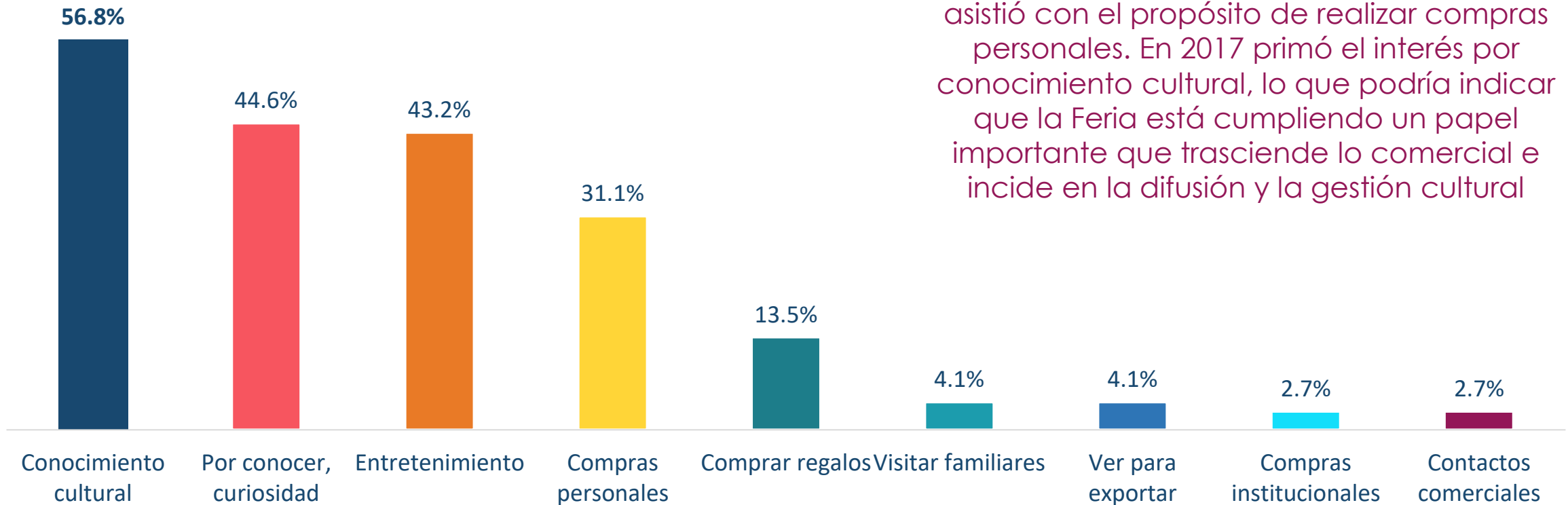
Medios por los que se enteró de la Feria





# VISITANTES

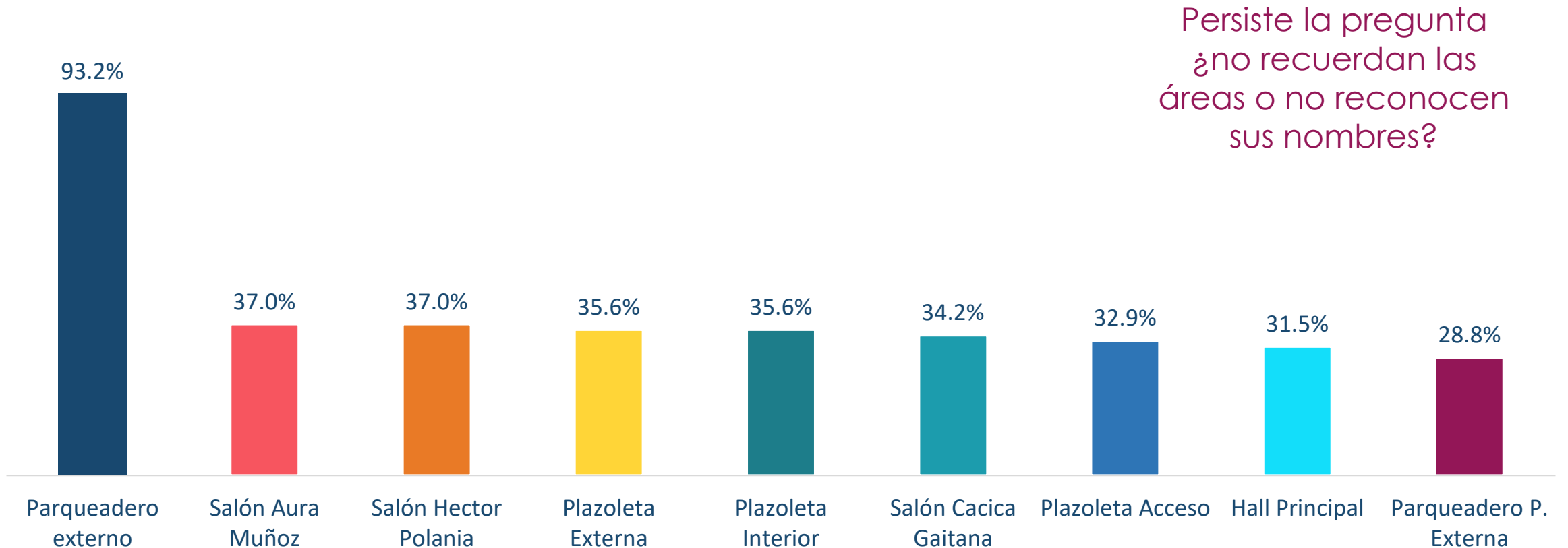
## ¿Qué les motiva a asistir a la Feria?



En 2016 la mayor parte de los artesanos asistió con el propósito de realizar compras personales. En 2017 primó el interés por conocimiento cultural, lo que podría indicar que la Feria está cumpliendo un papel importante que trasciende lo comercial e incide en la difusión y la gestión cultural

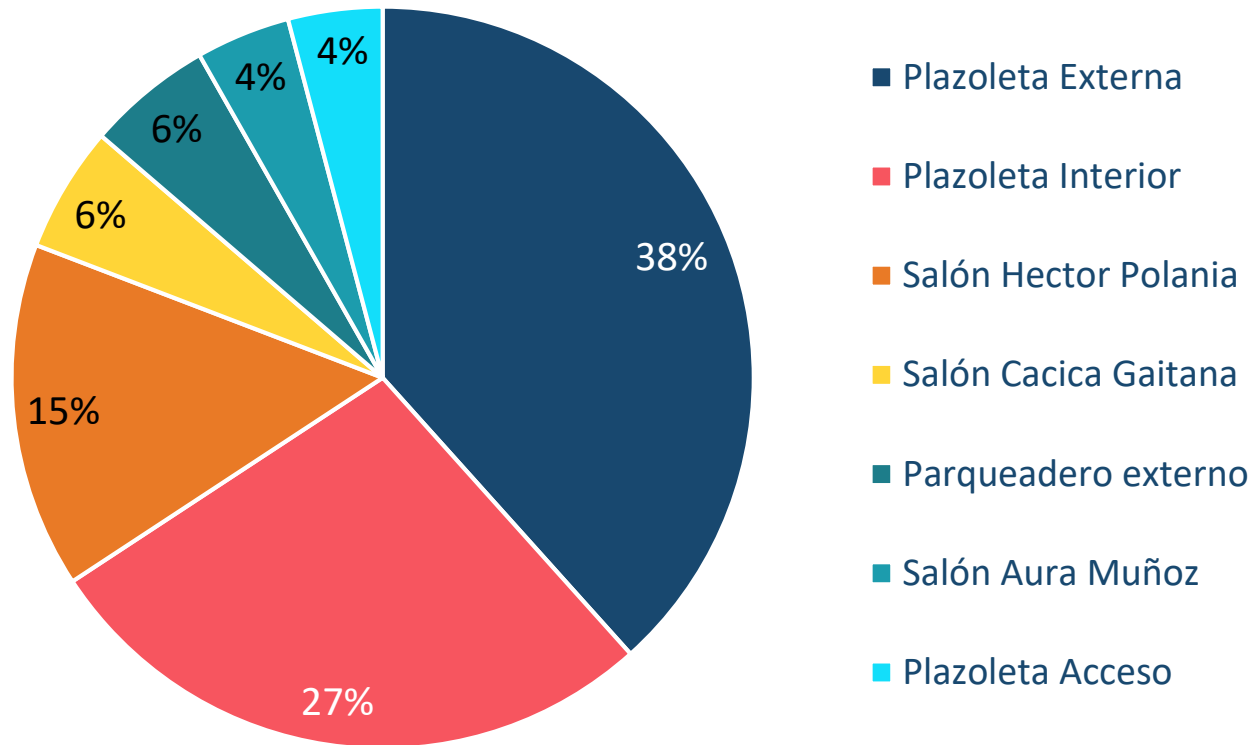
# VISITANTES

¿Cuáles de los siguientes pabellones visitó?



Persiste la pregunta  
¿no recuerdan las  
áreas o no reconocen  
sus nombres?

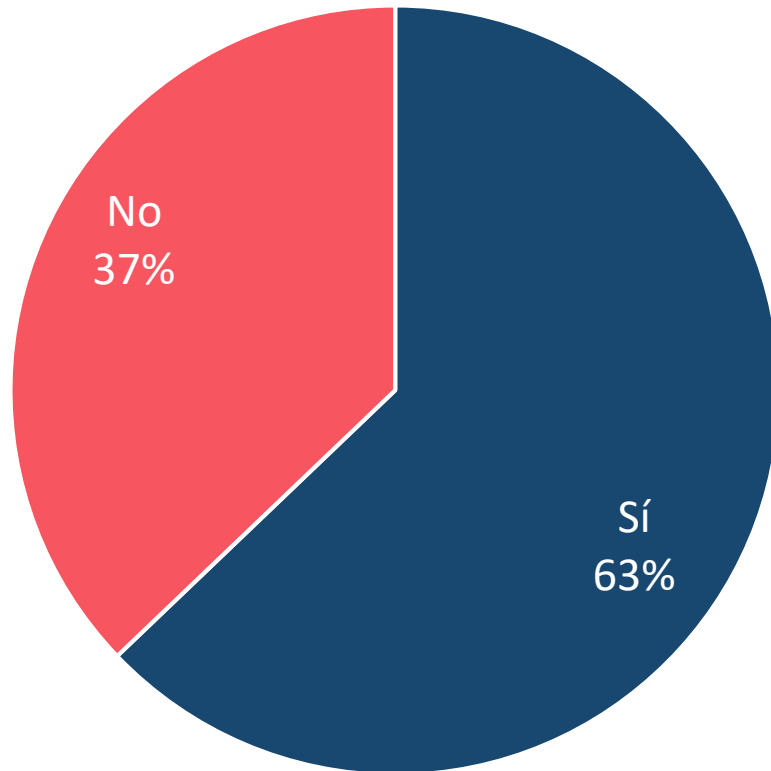
## ¿Cuál fue el pabellón que más le gustó?



Plazoleta externa: el área preferida. Los visitantes manifestaron que lo que más les gustó de este pabellón fue la variedad en los productos

# VISITANTES

¿Realizó compras?

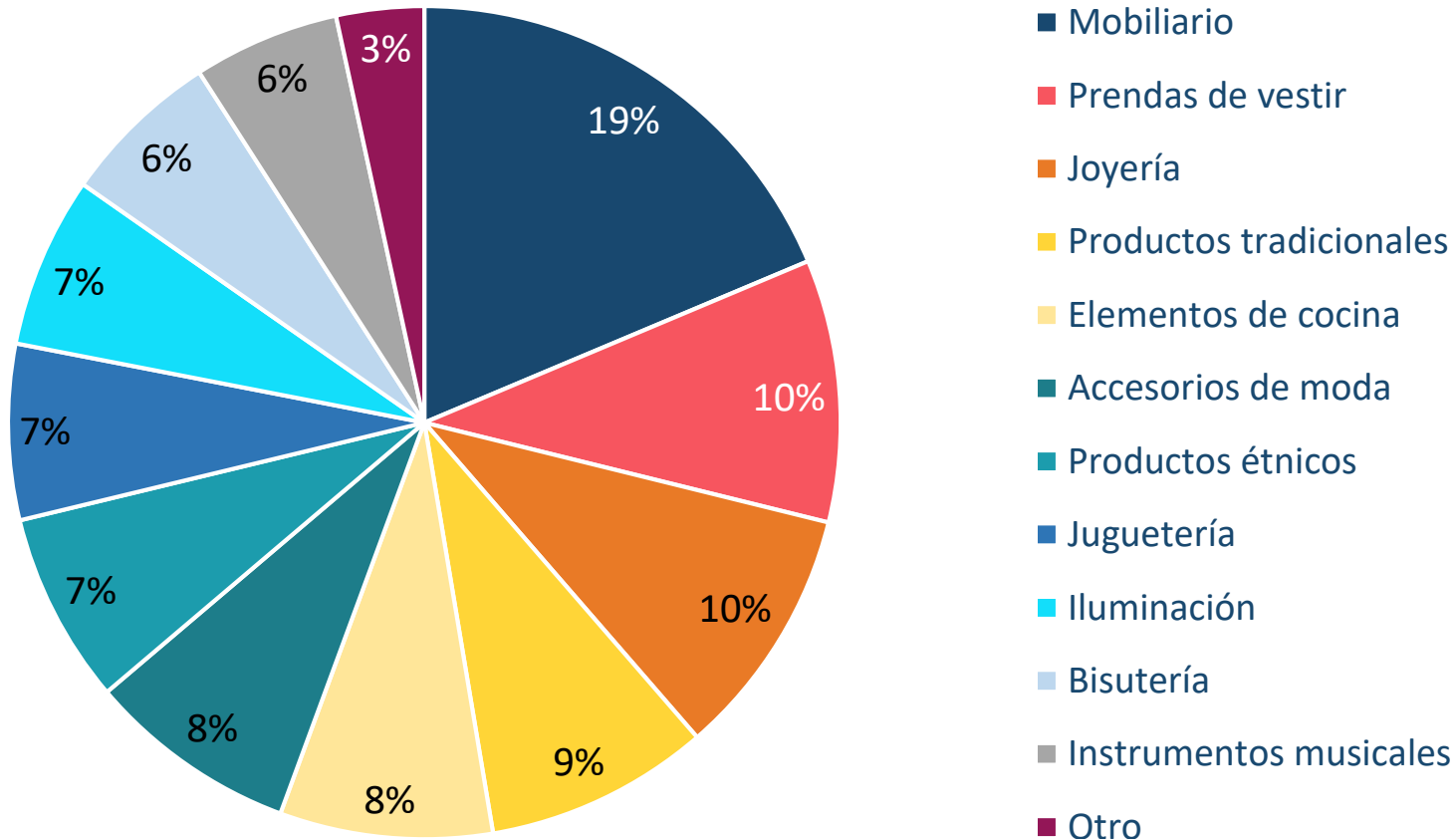


Alto porcentaje de visitantes que no compran: aun se puede llegar a un perfil más especializado o ampliar la oferta.

Teniendo en cuenta los encuestados que respondieron afirmativamente, cada visitante habría realizado compras por **\$241.000** en promedio

# VISITANTES

¿Qué tipo de piezas prefieren los visitantes?

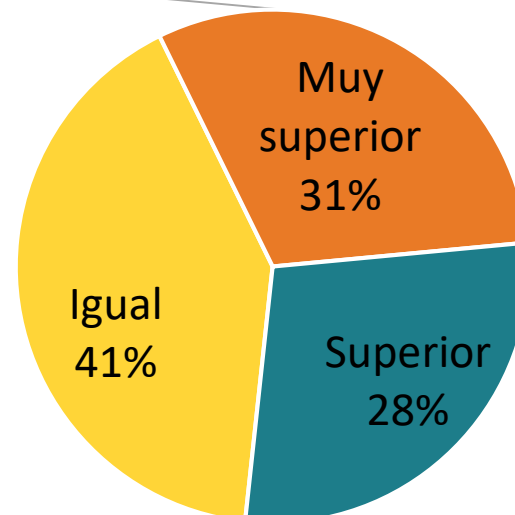
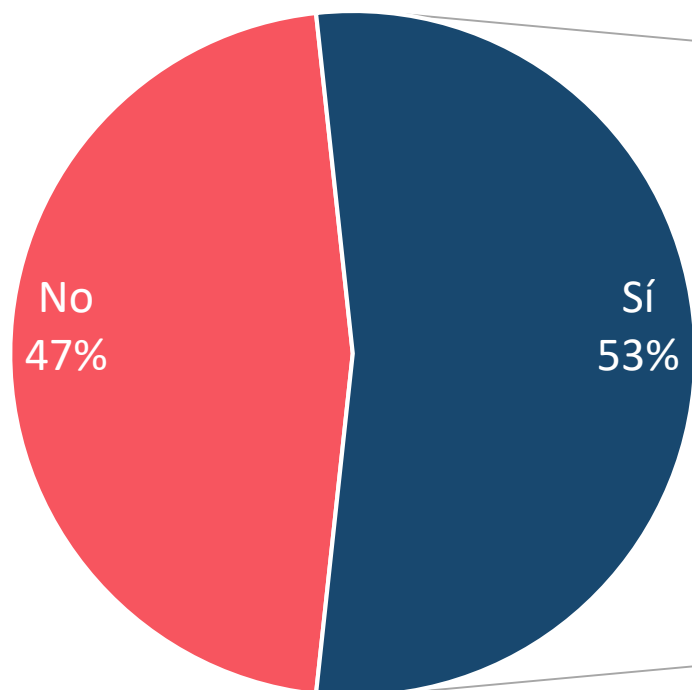


A partir de la pregunta: *si tuviera un millón de pesos ¿cómo los invertiría en los siguientes tipos de artesanía?* Los visitantes gastarían la mayor parte en mobiliario, sin embargo, no hay preferencias sobresalientes, sino una repartición similar para todos los tipos de artesanía

# VISITANTES

¿Asistió a la versión anterior de la Feria en 2016?

En comparación con 2016, considera que esta versión es:



Ninguno de los visitantes encuestados calificó esta versión como inferior a 2016.

Quienes la consideran superior o muy superior, manifestaron haber encontrado mayor **variedad** y **organización**.

# VISITANTES

## Satisfacción

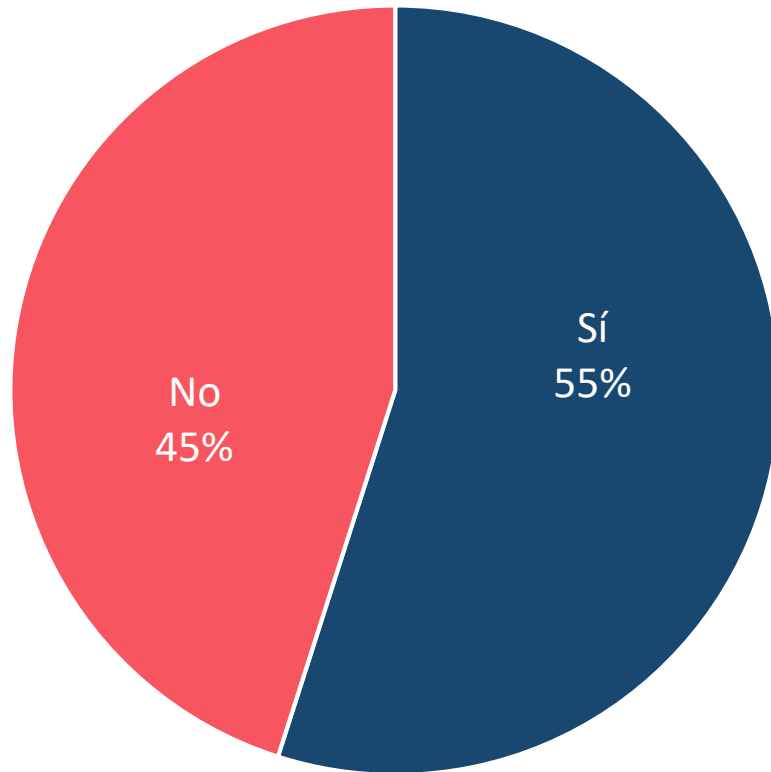
(de 1 a 5, donde 5 es muy satisfecho y 1 es muy insatisfecho)

La satisfacción general fue de **4.3**



# VISITANTES

¿Le gustaría encontrar una muestra de artesanía internacional en la Feria 2018?



Los visitantes a los que les gustaría una muestra de artesanía internacional, recomendaron invitar, con mayor frecuencia, países como **México, Perú, Ecuador** y **Brasil**, lo que indicaría preferencia por artesanía **latinoamericana**



# VISITANTES

Fuera de productos artesanales ¿qué más le gustaría encontrar en la Feria?

Comida  
Zonas de descanso  
Flores naturales  
Entretenimiento  
Animales  
Bebidas

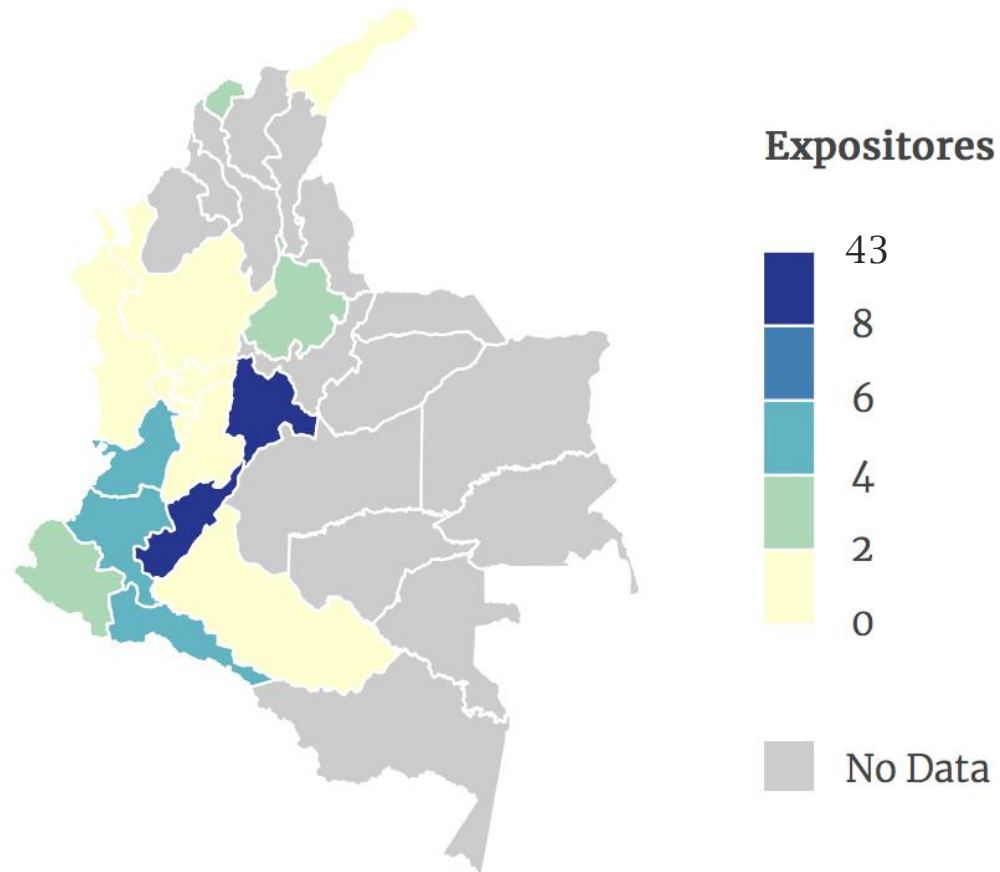
La Feria no es solo un espacio de comercialización, sino también un evento en donde los asistentes esperan encontrar entretenimiento: presentaciones musicales, áreas para niñas y niños; además de una mayor oferta de comida

### 3. Expositores

Metodología: a partir de un muestreo probabilístico, se aplicó un formulario de 24 preguntas a 91 expositores. La mayor parte de la información se recogió el último día de la Feria.

# EXPOSITORES

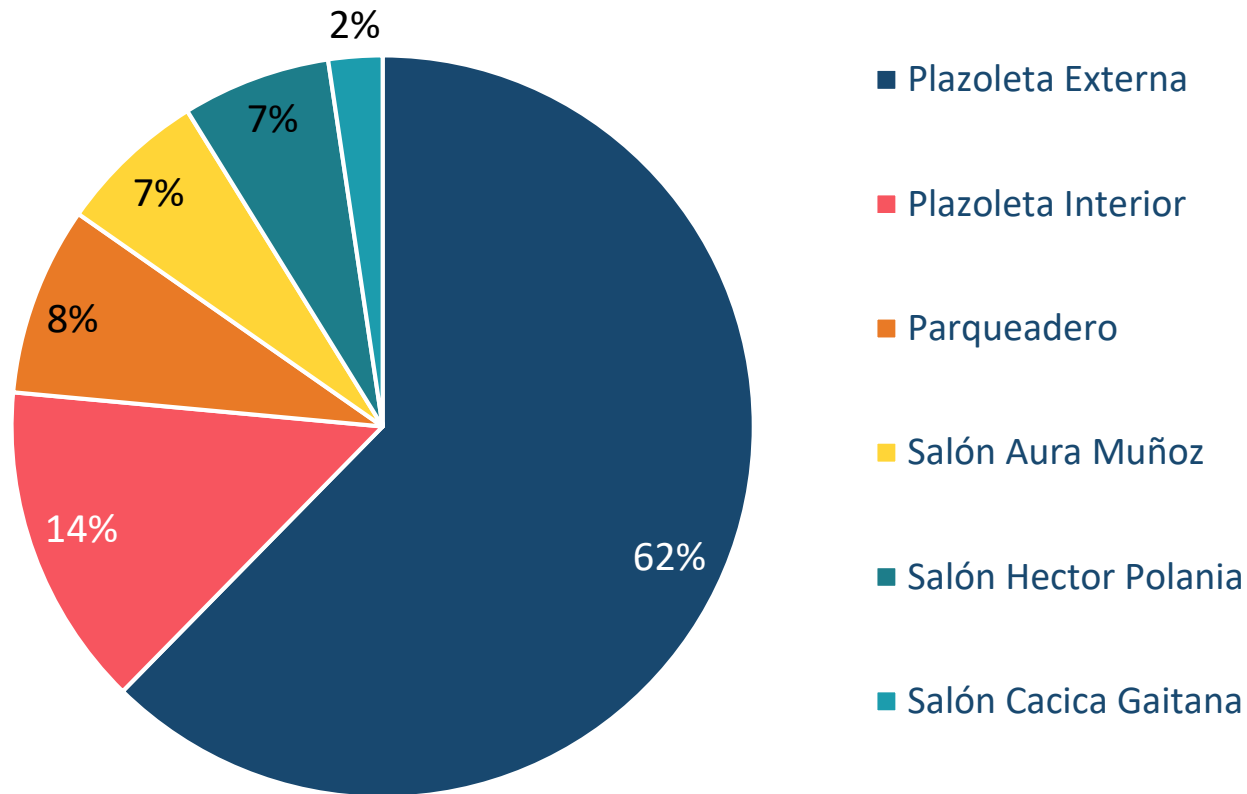
## Distribución de los expositores por departamento de residencia



La mayor parte de los expositores de la Feria son del Huila (43). En las observaciones de los visitantes, recomendaron que la Feria tuviera más expositores de la región **amazónica**.

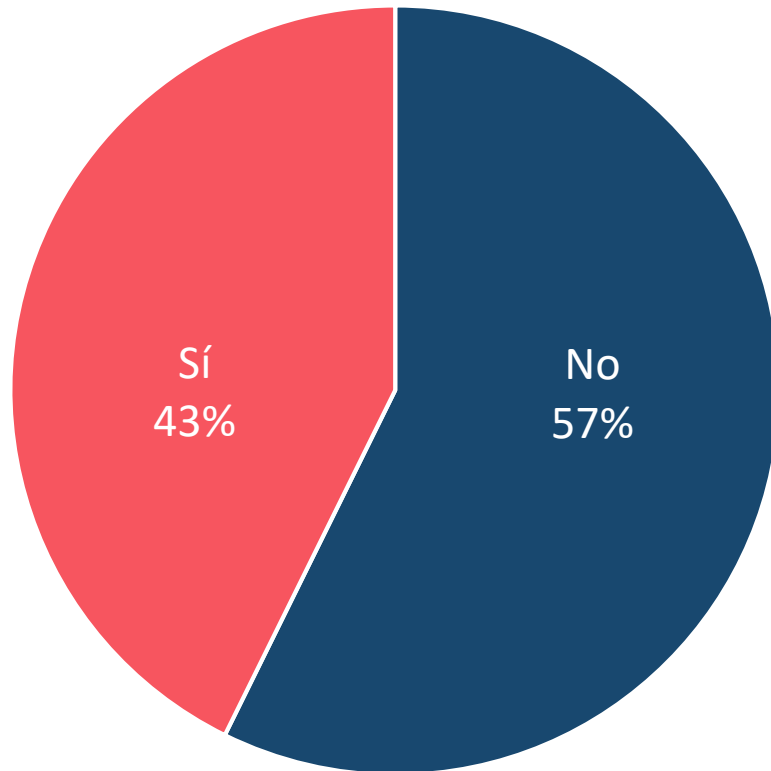
# EXPOSITORES

## Distribución de expositores por pabellón



170 expositores participaron en la Feria. Para este estudio, la muestra fue de **91** expositores encuestados, siguiendo la distribución del total por cada zona

## Asociatividad



La mayor parte de los expositores encuestados no pertenece a una asociación. La comunicación de la Feria podría dirigirse a este tipo de organizaciones

# EXPOSITORES

Ferias en las que han participado

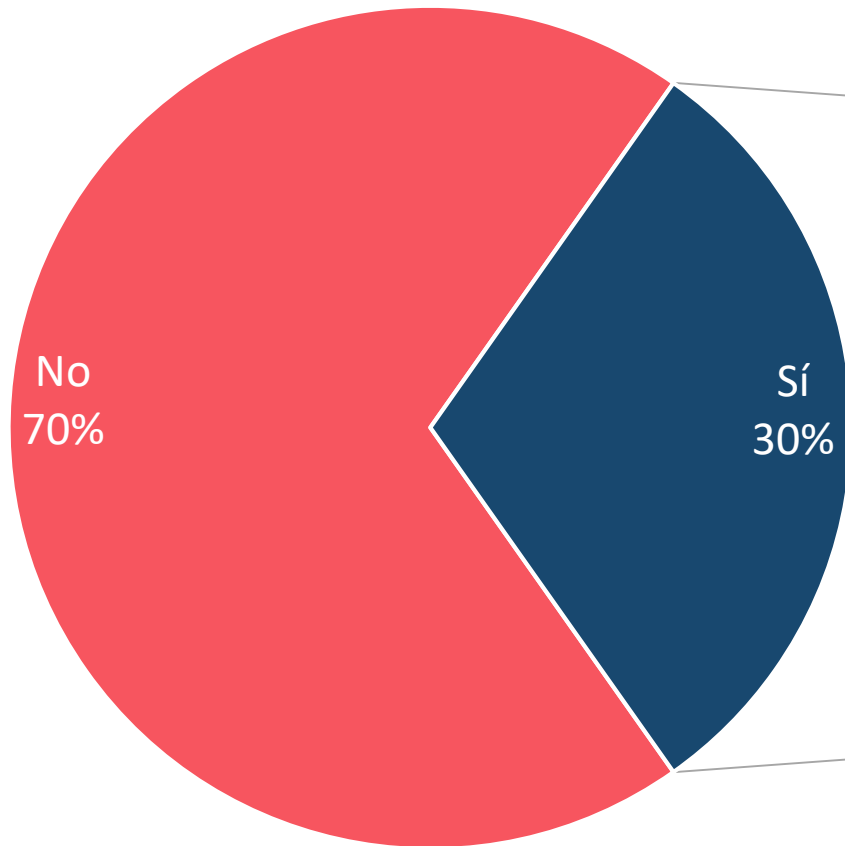
Expohuila FERIA del hogar  
Feria de las flores FERIA de Manizales  
Feria de Cali **Expoartesano**  
**Expoartesanías**  
**Maestros artesanos**  
Manos de oro Farex

Fuera de Expoartesanías y expoartesano, las ferias en las que más participan son **Maestros artesanos** y la **Feria de Manizales**.

Expositores especializados: participaron, en promedio, en más de **12** ferias en los últimos tres años

# EXPOSITORES

¿Se enteró de la Feria por medio de AdeC?



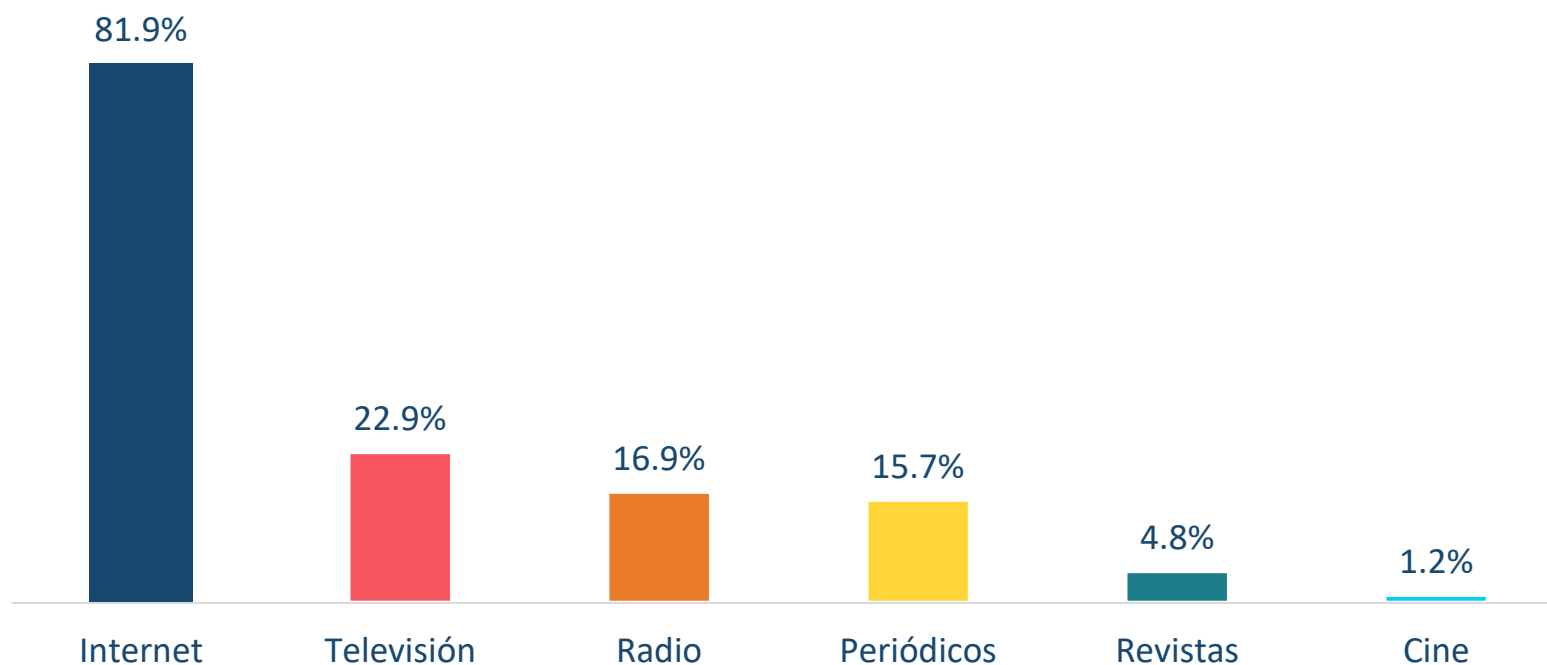
¿Qué medios usó AdeC para comunicar la Feria?



Los medios más efectivos para comunicar la Feria a los expositores, desde Artesanías de Colombia, son las llamadas telefónicas y los correos del equipo de Ferias

# EXPOSITORES

## Exposición a medios en el último mes



Internet como el medio al que más se encuentran expuestos los expositores. Posiblemente sea de gran efectividad para el proceso de convocatoria

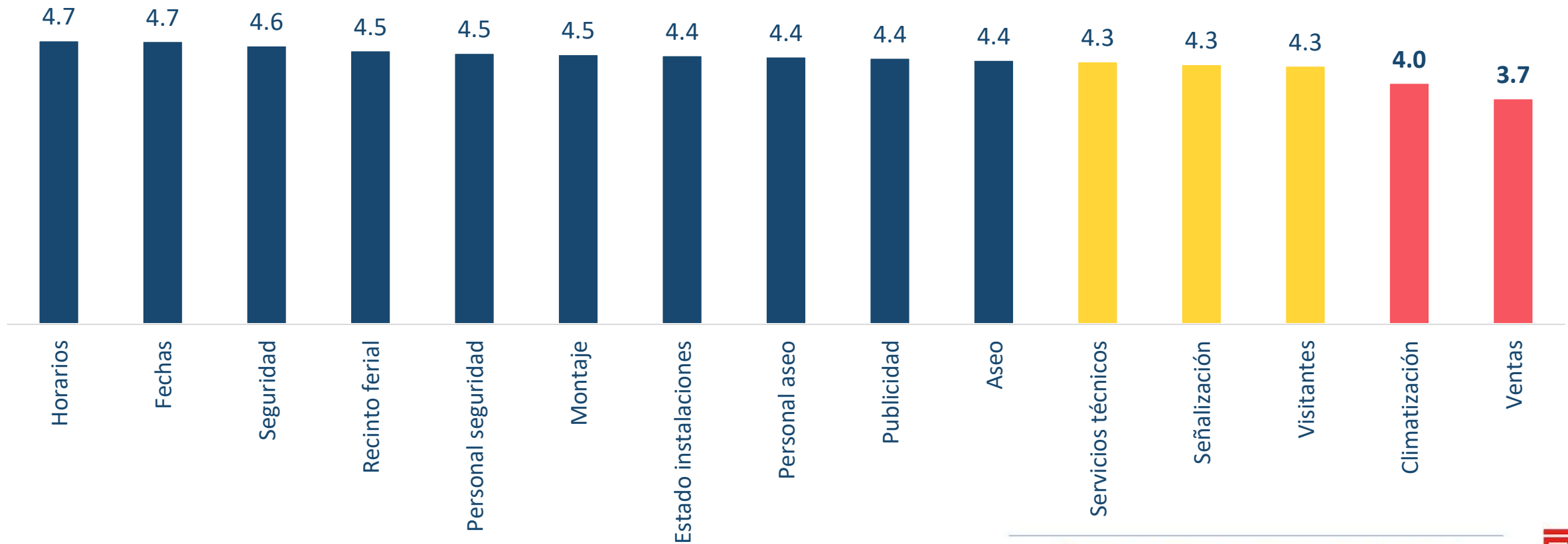


# EXPOSITORES

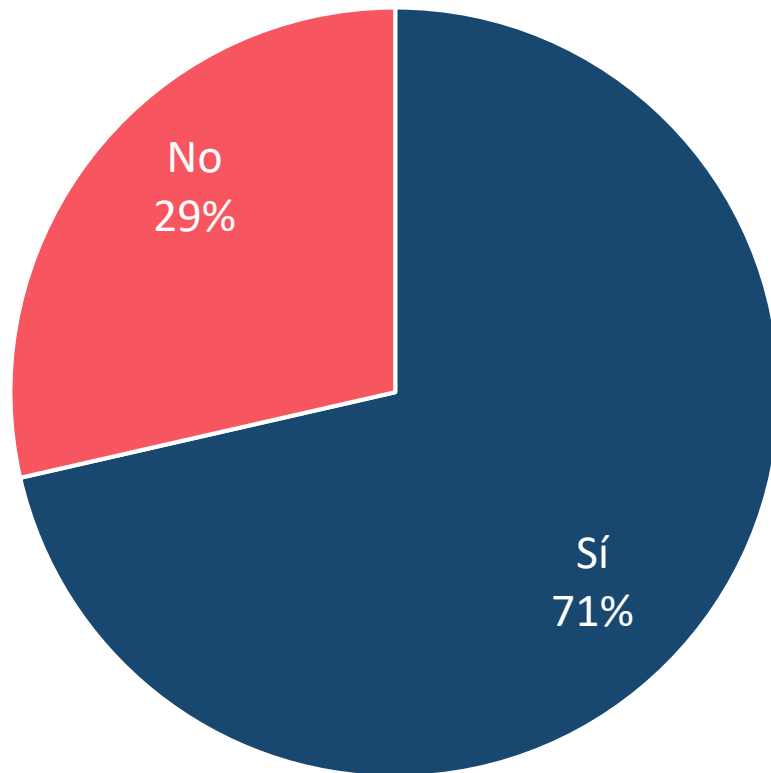
## Satisfacción

(de 1 a 5, donde 5 es muy satisfecho y 1 es muy insatisfecho)

La satisfacción general fue de **4.4**

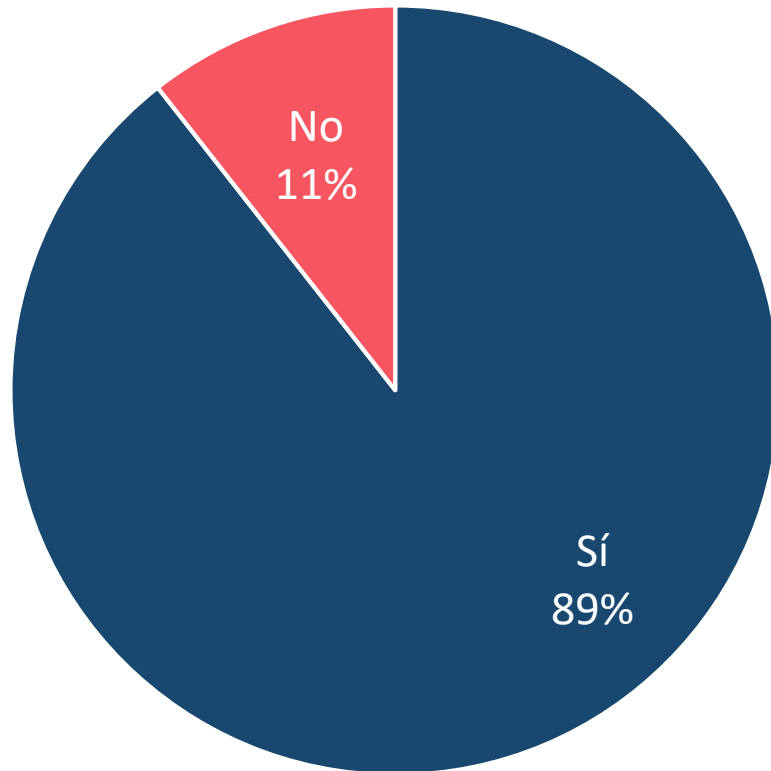


Considera que las ventas cubrieron o cubrirán los costos de participación en la Feria



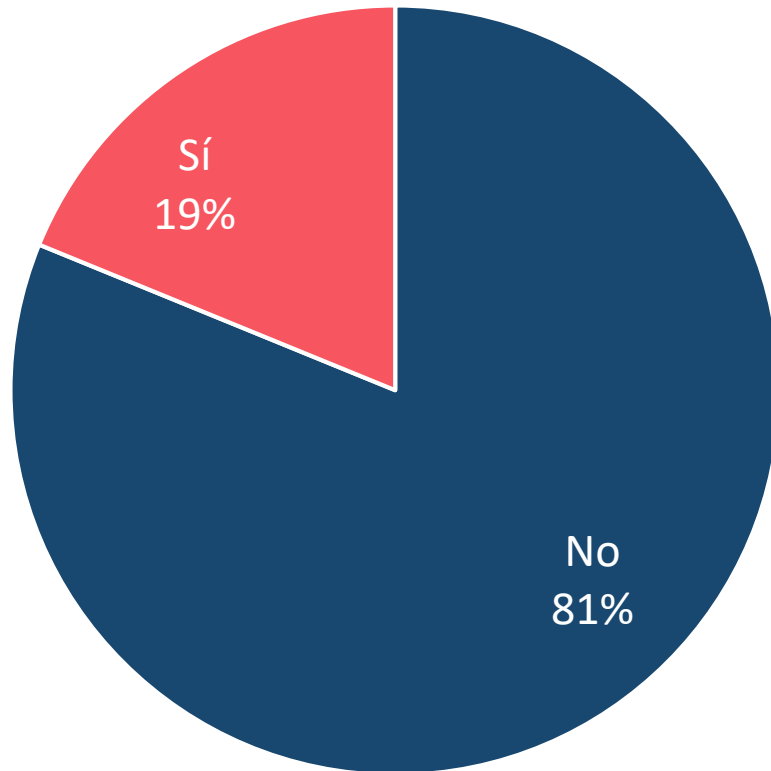
Más de la cuarta parte de los encuestados tuvo una percepción negativa de las ventas alcanzadas

## Participación futura en la Feria



Los expositores que manifestaron que no participarían en la próxima versión de la Feria, basan su decisión por alcanzar ventas bajas, que, en algunos casos, no cubren los costos de participación

## Ventas posferia



Entre el 19% de los expositores que realizó ventas posferia, se vendió en promedio \$3.169.230 por expositor.

Se lograron ventas posferia por al menos **\$41.200.000**

# EXPOSITORES

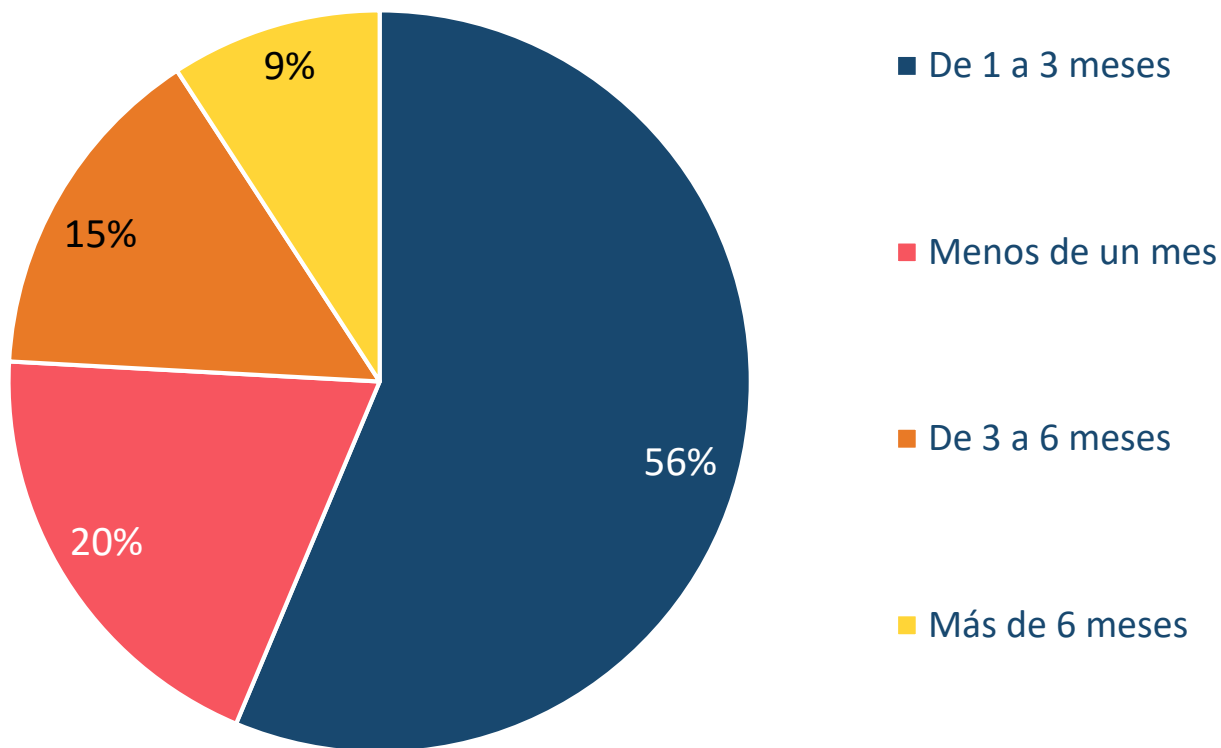
Beneficiarios:

1.096

personas de distintas comunidades se vieron beneficiadas con la participación de los expositores en la Feria.

Los departamentos en donde más personas se vieron beneficiadas fueron **Huila, Valle, Nariño, Cundinamarca y Córdoba**

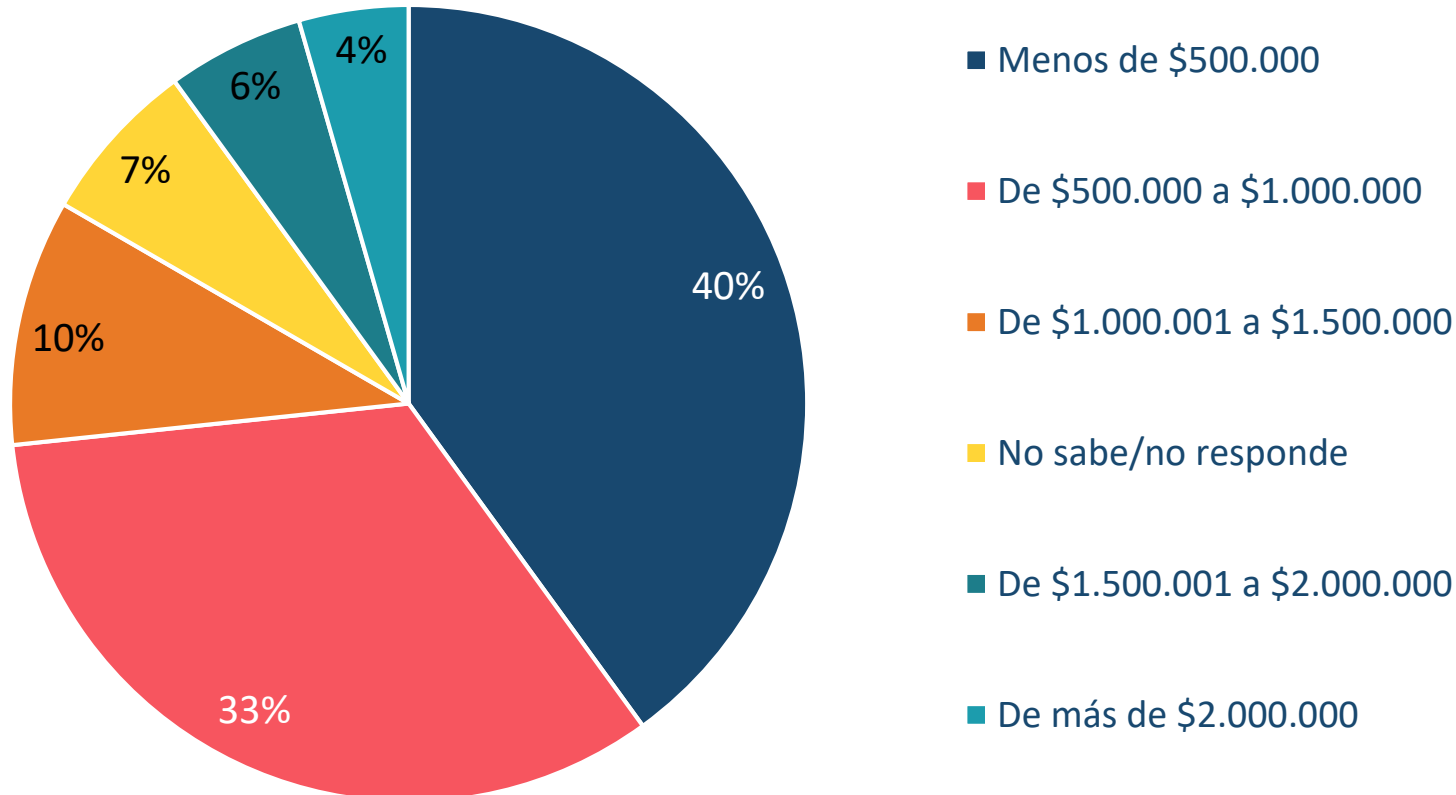
## Tiempo de preparación para la Feria



La mayor parte de los expositores necesita más de 3 meses para preparar la producción de la Feria

# EXPOSITORES

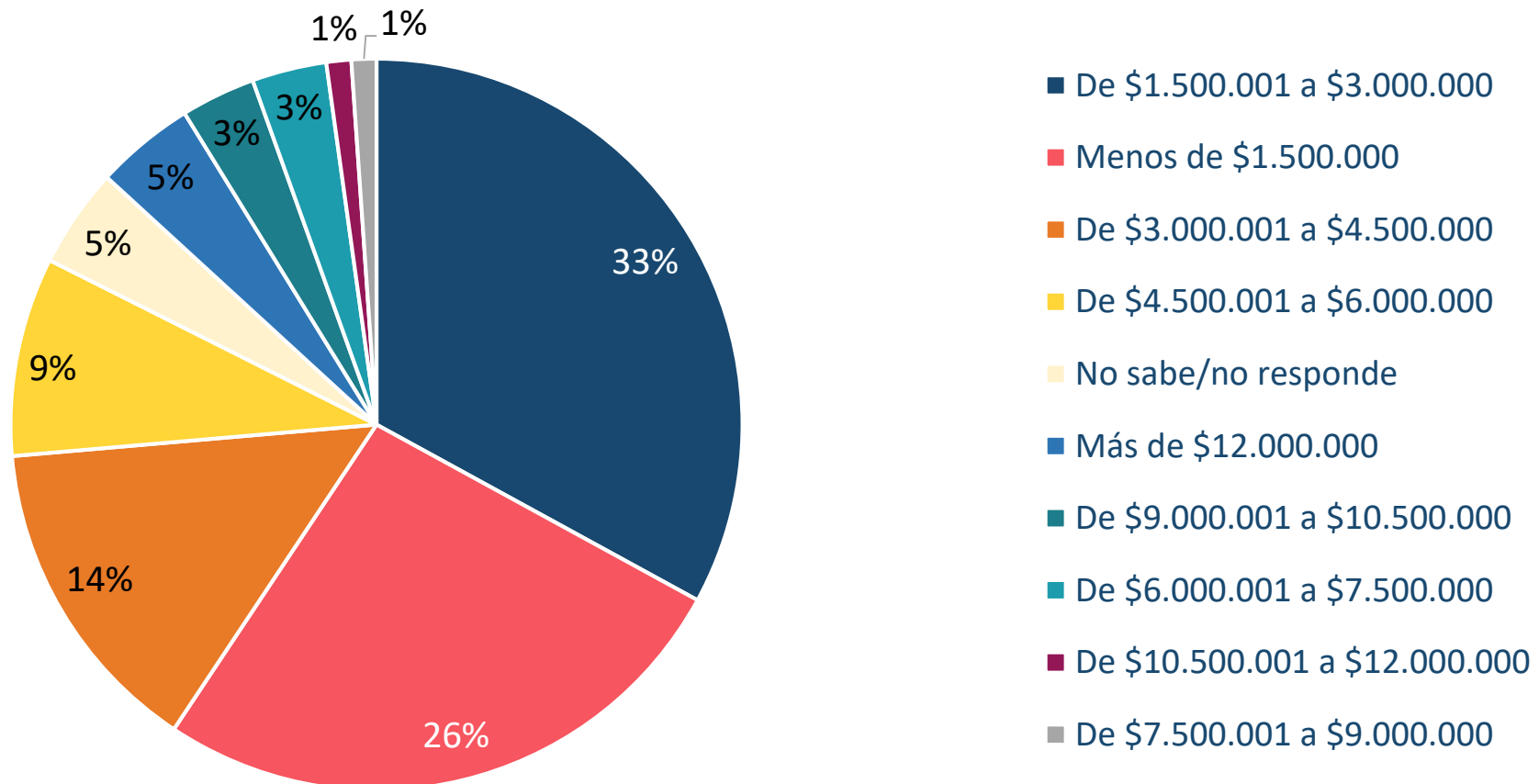
## Gastos totales en transporte, estadía y alimentación para asistir a la Feria



Al ser una feria local, la mayor parte de los expositores reside en el municipio o en el departamento y los gastos por este concepto no son altos; situación contraria para los expositores que llegan de otros departamentos

# EXPOSITORES

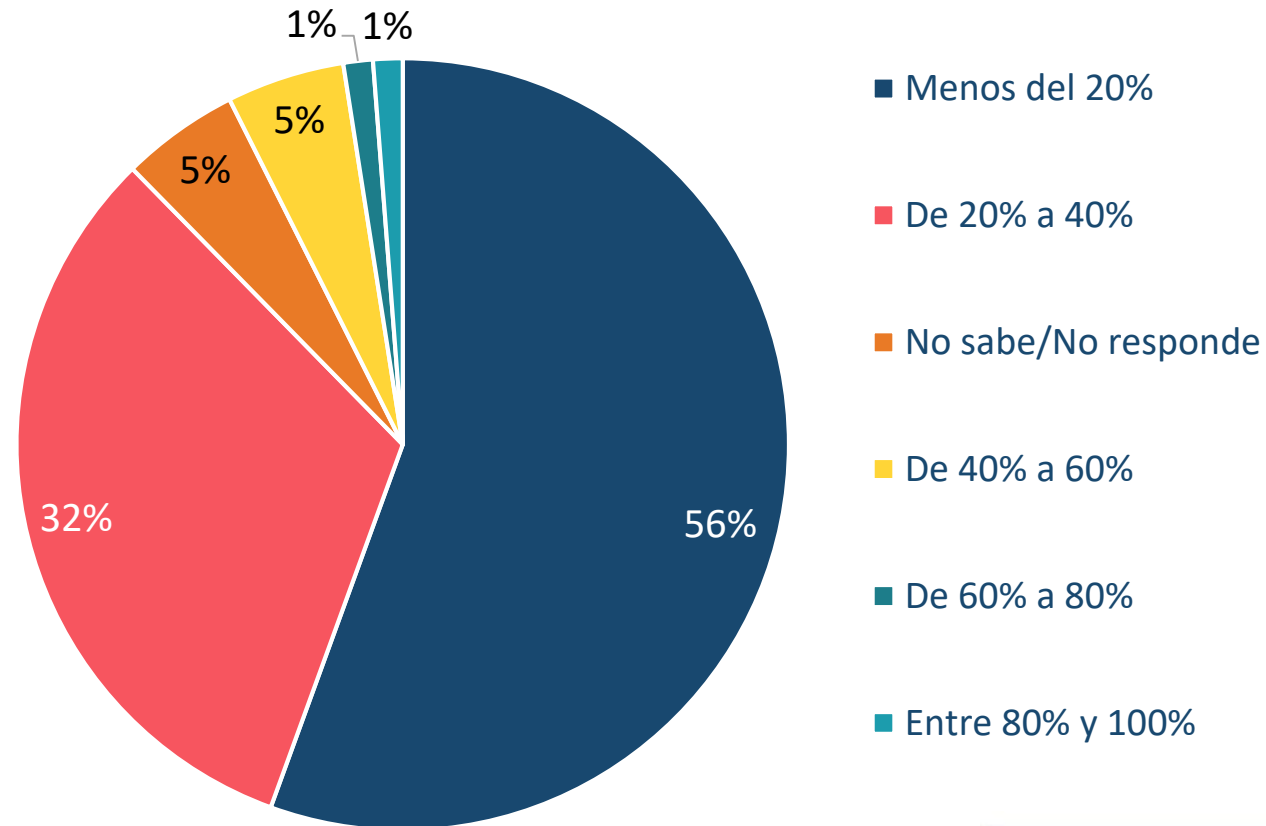
## Inversión en producción de las piezas para participar en la Feria





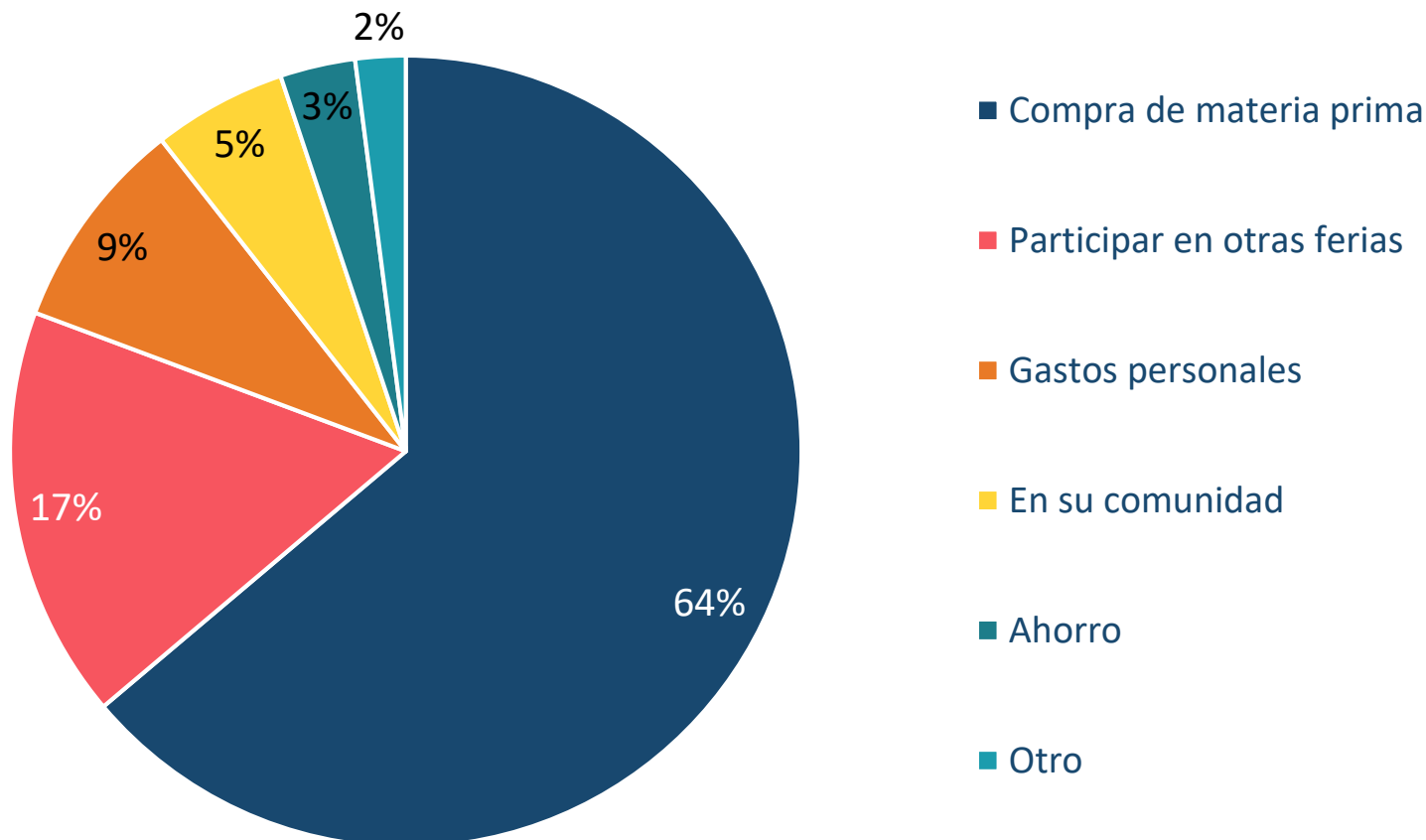
# EXPOSITORES

Del total de sus ventas anuales ¿qué porcentaje representa la Feria? –sea por ventas directas o por contactos realizados



# EXPOSITORES

## ¿Cómo utilizan los expositores las ganancias de la Feria?



A partir de la pregunta: *si sus ganancias en la Feria fueran de un millón de pesos ¿cómo los utilizaría?* Los expositores invierten la mayor parte de sus ganancias en compra de materia prima y en participar en otras ferias; este aspecto es positivo, en la medida en que implica continuidad en la actividad artesanal

¿Atendió citas con compradores internacionales?

