

FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS ARTESANALES EN LOS MUNICIPIOS DE CUCUTA, EL ZULIA Y LOS PATIOS

COMPONENTE DE COMERCIALIZACION

Alistamiento a Eventos Feriales

Alfredo Rafael Maldonado Santos - Asesor Comercial

Profesional en Mercadeo y Publicidad - UDES

alfredmaldos@gmail.com



¿Qué son los Eventos Feriales?

Son herramientas de promoción y mercadeo (*Relaciones Publicas*) muy Importantes, estableciéndose como Expositores a empresas o negocios de determinado sector económico (*Industriales, comerciales, servicios, artesanos, etc.*) con sus mejores productos y servicios; para que sus clientes los visiten en espacios temporales adecuados y especialmente diseñados (*Stand*),comprando en ellos las mejores novedades y promociones del mercado.

Tipos de Eventos Feriales

Según el Alcance o Cobertura Geográfica

- **LOCALES O REGIONALES:** Se circunscriben a determinados expositores de una ciudad y región de un país.
- **INTERNACIONALES:** Grandes eventos de exhibición para facilitar encuentros de negocios de empresas de diferentes países.

Según Actividad Económica

- **GENERALES U HORIZONTALES :** Permiten la exhibición de todo tipo de Productos de todos los sectores de la economía.
- **ESPECIALIZADAS O VERTICALES:** Centran su atención en ciertos sectores de la economía, permitiendo la exhibición de productos selectivos para el logro de objetivos con mayor rapidez y eficiencia.

Los eventos feriales pueden ir dirigidos a determinado Público Objetivo, sean *Productores, Distribuidores o Consumidores finales*, esta tendencia tiende a desaparecer ya que las Ferias están destinadas a invitar a todo público en General.

Objetivo de los Eventos Feriales

Generar el mayor número de contactos y cierre de negocios o ventas, promoviendo productos y servicios innovadores con su marca, (*Identidad Corporativa*) permitiendo la apertura de nuevos mercados y clientes; que otorguen utilidades y rentabilidad al empresario expositor.



Ferias Artesanales Importantes en Colombia

Las Ferias de Artesanos más Importantes en Colombia son: **Expo Artesanías** (*Bogotá- Corferias*) y **Expo Artesano La Memoria** (*Medellín – Plaza Mayor*). Más Información en www.artesantiasdecolombia.com.co



DEL 5 AL 18 DE
DICIEMBRE DE 2016



Aspectos Importantes para la Realización de Eventos Feriales

Se debe tener una Planificación que contiene tres (3) etapas para una adecuada Organización y Ejecución, estas son:



PREFERIA

- Nombrar un responsable o coordinador de feria que establezca costos, presupuestos y toma de decisiones; como también el manejo de un equipo de trabajo comprometido con lograr dicha realización.
- Los eventos feriales No son actos Improvisados, se preparan durante varios meses, se desarrollan durante días/semanas (Temporales) y se Rentabilizan durante años. Por lo tanto, la planeación del mismo está sujeta a una adecuada logística y Gestión con medios de comunicación, patrocinadores y entidades publicas locales, regionales y nacionales.

- Para captar la Atención y asegurar la Asistencia masiva de visitantes y clientes, se debe promocionar con anticipación a todo público general mediante Publicidad acertada en diferentes medios de comunicación.
- El expositor y/o empresario debe elaborar Publicidad Impresa (Material POP Promocional) tarjetas presentación, volantes, pendones, souvenirs para clientes, papelería comercial, crear perfiles o fan page en redes sociales, e-mails y página web anunciando su participación. Para generar impacto visual y orientar la clientela a la fecha y sitio del evento.
- Elabore o alquile novedosos sistemas de exhibición o Stand portátiles que le ayuden a minimizar costos y faciliten la logística del evento. Es importante la escogencia del mobiliario, vitrinas, la distribución espacial, la iluminación del Stand con la organización del producto y la tenencia de un adecuado y suficiente inventario.

FERIA

- Tener una presentación atractiva del Stand, del Producto con buen surtido, una correcta postura, presentación personal y preparación del expositor serán factores claves para lograr el Éxito Comercial. (APTITUD Y ACTITUD DEL EXPOSITOR PARA LA ATENCION AL CLIENTE)
- El diligenciamiento de formatos de Bases de Datos, Cotización, Remisión, Facturas de Venta y el manejo de Inventarios ayudaran mucho en la labor comercial de seguimiento a clientes.
- Mantener siempre en el Stand material publicitario como: folletos, afiches, muestras de producto, catálogos, tarjetas de presentación; como también ayudas audiovisuales o tecnológicas como Monitores o pantallas LED con conexión a internet WiFi que muestren contenido publicitario y ayuden a generar trafico de clientes al Stand.

POST FERIA

- Reunión con los integrantes del Stand para sacar conclusiones e informes finales sobre el aprovechamiento del evento ferial (estadísticas de contactos realizados, ventas, perdidas etc...)
- Envió de e-mails o reseñas en redes sociales de agradecimientos a los Proveedores, Patrocinadores, clientes y público en general por la asistencia al evento ferial.
- Aprovechamiento de las Bases de datos como herramienta de comercialización.



Costos

Valor monetario de los consumos/desgastes de factores como: *Tiempo, Recurso Humano. Materia Prima/Insumos, Maquinas y Herramientas*; destinados al ejercicio o producción de un producto o servicio. Como también para establecer los consumos de las Actividades de Mercadeo para la Comercialización de los Productos en un Punto de Venta o Evento Ferial.

EJEMPLO

- Costos de Diseño y Elaboracion o Alquiler de un Stand y su espacio físico. Costos de Transporte y tramites de exportación de Productos.
- Capacitación/Entrenamiento y Servicio asistencial de los expositores para la presentación del producto en el stand y la participación en ruedas de negocios (Cierres de ventas)

Presupuestos

Son los cálculos anticipados de ingresos, costos y gastos de una actividad o plan de acción para cumplir un objetivo en determinado tiempo y circunstancias. En este caso cumplir con la realización de un Evento Ferial.

Ejemplo: **Presupuesto General de un Evento Ferial (4 días)**

No.	Rubro	Cantidad / Descripción	Inversión	Financiación
1	Publicidad	5000 Volantes y T. Presentación	\$ 400.000	Prestamos de particulares o Bancos Aportes Socios Ahorro y otros
2	Transporte	1 Vehículo	\$ 100.000	
3	Alimentación	5 Personas	\$ 120.000	
4	Logística Evento	1 Stand- Diseño y Elab o Alquiler- Montaje, Desmontaje y otros	\$ 1.400.000	
CALCULO O PPTO TOTAL DE LA INVERSION			\$ 2.020.000	Aporte Socios y Otros



Inventarios

Son los registros documentales cuantitativos y cualitativos precisos y ordenados que muestran las existencias almacenadas de insumos y productos, para el uso/transformación, venta o alquiler.

El registro más comúnmente utilizado es el **Kardex** para tener de manera organizada la mercancía que se tiene en una bodega o almacén; teniendo en cuenta sus entradas desde la Fabrica/Producción hasta sus salidas o Ventas al cliente o consumidor final.



Ejemplo: Ficha Básica KARDEX

INVENTARIO DE ARTESANIAS "EL ENCANTO"

COD/REF		03251 - A	NOMBRE PDTO	VASIJA DE BARRO	COLOR	CAOBA	TAMAÑO GRANDE
FECHA	ENTRADAS	SALIDAS	EXISTENCIA	VR UNITARIO	DEBE	HABER	SALDO
10-jun-16	50 unid.	2 unid.	48 unid.	\$50.000	\$2.500.000	\$100.000	\$2.400.000



Galería Fotográfica de los Eventos Feriales



