

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
artesanías de colombia

Laboratorio Colombiano de **Diseño**

CASA COLOMBIANA 2004

Seminario y Taller de diseño

Casa Colombiana 2004

PJ Arañador

Bogotá, Junio 17 – 23 de 2003



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
artesanías de colombia

ESTRUCTURA

Organización

Lideres de grupo y funciones

Porcentaje asignado a cada unidad

Retroalimentación Casa Colombiana 2003

Requerimientos del stand. Techo, paredes

Cronograma

Concepto de Casa Colombiana

Asignación de espacios y concepto de cada uno

Caracterización de mobiliario

Caracterización de objetos

Sesión de diseño

Puesta en común



CRONOGRAMA

COMITÉ	ACTIVIDAD	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
DISEÑO	Bocetación						
	Concepto						
	Planos Tecnicos						
	Costeo						
	Aprobación		18				
TÉCNICO	Aprobación						
	Pruebas de C						
	Prototipo						
	Evaluación-Ajustes	5					
PRODUCCIÓN	Cotización-Pedido						
	Segimiento						
	Recepción - Control de Calidad						
	Entrega - Comercialización	7					
COMERCIALIZACIÓN	Inventario - Listados costo /precio						
	Etiquetado						
	Empaque y Embalaje						
	Reportes y Monitoreo						
EXHIBICIÓN	Diseño y Presupuesto						
	Producción						
	Montaje						
	Mantenimiento						
	Desmontaje						
MEDIOS	Diseño visual fijos y moviles						
	Fotografía						
	Impresiones		5				



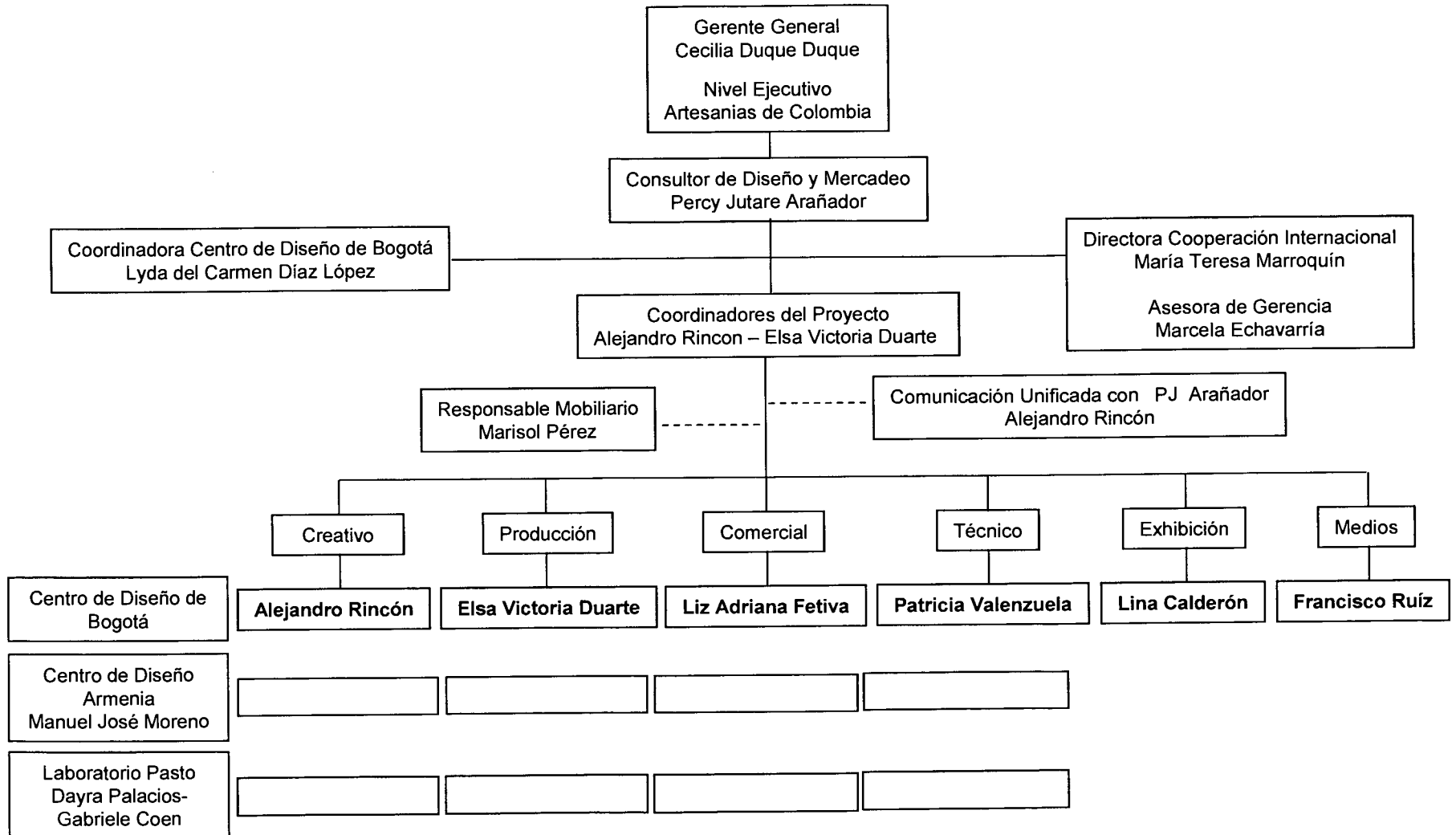
RESPONSABILIDADES POR COMITES

CREATIVO	TECNICO	PRODUCCIÓN	COMERCIALIZACION	EXHIBICIÓN	MEDIOS
<ul style="list-style-type: none"> •Innovación y rediseño para la colección 2004 •Conceptos •Evaluación y filtro de propuestas 	<ul style="list-style-type: none"> •Revisión y verificación de planos detalles y construcción •Aprobación para la producción •Evaluación de prototipos y ajustes para la producción piloto 	<ul style="list-style-type: none"> •Evaluar viabilidad productiva •Definición y socialización de requerimientos productivos •Determinar estrategias •Implementar y hacer seguimientos •Ordenes de pedido 	<ul style="list-style-type: none"> •Manejo de Bodega •Manejo de inventarios •Etiquetas 	<ul style="list-style-type: none"> •Coordinar montaje •Logística •Mantenimiento de exhibición •Proyectar una imagen 	<ul style="list-style-type: none"> •Diseño de apoyo publicitario •Elaboración de catalogo •Diseño de presentaciones multimedia



CASA COLOMBIANA 2004

Estructura de Trabajo del Proyecto



ESTRUCTURA POR COMITES

Centro de Diseño de Bogotá



VOLUMEN DEL MERCADO

TOTAL DE REFERENCIAS	ACCESORIOS 85%	MOBILIARIO 15%
200	170	30

DIVISION

	BOGOTA	ARMENIA	PASTO
ACCESORIOS	140	20	10
MOBILIARIO	18	6	6



REQUIMIENTOS DE DISEÑO

<ul style="list-style-type: none">•Contemporáneo•Artesanal•Funcional•Mobiliario ligero•Combinación de materiales•Máxima calidad•Técnicamente perfecto•Centrado en el material•No muy diseñado•De acuerdo con la matriz de diseño	<ul style="list-style-type: none">•Simple•Formas claras•Decoraciones pequeñas•Compacto•Set•Desarmable•Modular•Apilable•Plegable•Único•Visual
---	--



EQUIPOS

MOBILIARIO

Marisol → Lider
Alejandro
Edward
Rafael
Lina
Daniel

SENIOR

Elsa – Olga
Alvaro Ivan →Asistente
Claudia Garavito
Claudia R
Maria Elena
Juan Miguel
Sandra U
Beatriz
Ricardo
Maria Luisa
Ximena
Emerson
Claudia Gonzáles
Alexis

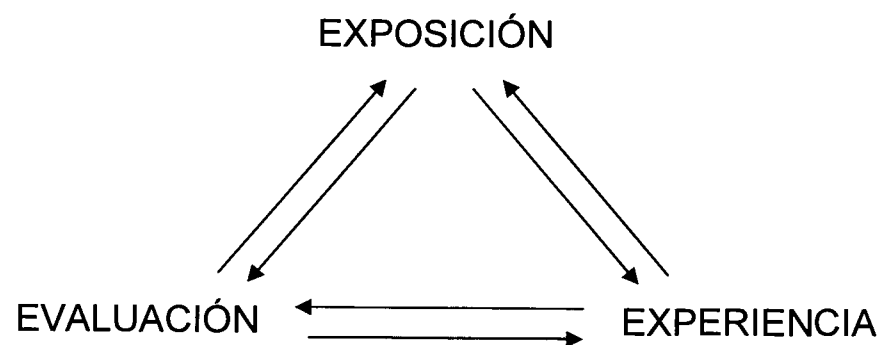
JUNIOR



CASA COLOMBIANA 2004

EL DISEÑADOR

- Busca
- Explora
- Cambia



3 C's del diseño
CALRIDAD-CONSISTENCIA-CONTINUIDAD

Problemas
Producción/Mercado



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
artesanías de colombia.s.a.

Casa
Colombiana 2004

MULTI-ESTRATEGIA

ESTRATEGIAS

1. Mercadeo

40% Mobiliario

60 % Accesorios

2. Inventario

Stock

Identificar los productos con potencial comercial

Ideal ventas por pedido

3. Tiempos de Producción

Identificar capacidad de producción

Cuantas piezas en x tiempo

Mapas de producción

4. Servicio al cliente

Satisfacer el mercado

1° Mercado- 2° Artesano

Compromiso adquirido

Prometer poco para dar mas

Listas de espera

5. Simplificar los productos

Simplificar procesos productivos

Uso de dos materiales es lo mejor

1° Dominante

2° Acento (Materiales mas difíciles de producir)



MULTI-ESTRATEGIA

EXPOSICIÓN

Local -1 mes- Tiempo de entrega

Internacional – 6 meses – Tiempo de entrega

Tiempos de entrega

Mobiliario 2 a 4 meses

Cerámica 2 meses

ELEMENTO CLAVE → RESCATE

60% productos de colecciones pasadas

Identificar productos que se vendan

1. Revisión de productos
2. Revitalización de productos
3. Adaptación de productos
4. Extensión de productos
5. Modificar los productos

Revitalización, mediante el cambio de color

Mostrar abstracción

Ampliar las oportunidades del mercado internacional

(no tan etnico)

Hacer una forma mas sofisticada

Basarse en el presupuesto real



ESPACIO DE EXHIBICIÓN

CASA COLOMBIANA ES DIFERENTE AL CONCURSO

- Crear barrera virtual (tapete naranja)
- Circulación, flujo de tráfico por baño-cocina
- Dividir el espacio por ambientes y por color
- Delimitar espacios para interactuar con los productos y aquellos donde no
- Definir espacio de atención al cliente → Area de negociacion - 2.4 mt
- Espacio Aéreo, ideal 3,2 MT
- Pensar primero donde poner los muebles
- Mas espacio para el baño y el jardín
- Se van a tener mas accesorios y se necesitan repisas para exhibir
- Solución a productos de pared → comité de exhibición
- Invertir en la iluminación y seguir los planos
- Producto icono
- Identificación estructural de Casa- espacios
- Espacios limitados – apeñuscados
- Solución a exhibición de tapetes y al uso de paredes

367 M2 DE EXHIBICION
5MT DE ALTURA INTERNA

- Menos productos en mas espacio
- La imagen lo es todo
- ZEN → orden en la vida
- Los productos exhibidos en mayor espacio tienen un valor percibido mayor
- Ver, tocar, sentir el producto

KISS → “Dejalo simplemente estúpido”

K- Keep

I- It

S- Simple

S- Stupid



MERCADEO VISUAL

HERRAMIENTAS

- Listado y revisión – chequeo
- Mantenimiento de la exhibición
Flores, arroz, café, frutas, agua.....
- Movimientos de productos
- Lista de productos y necesidades
- Mantener el estilo, movimiento del ojo, dar una imagen en el espacio- relaciones
- Foto- mente
- Etiquetas
Mobiliario→ abajo derecha esquina
Objetos →amarrarla en la parte inferior de la base no arriba como bandera, inferior derecha
- Etiqueta en color natural- código claro
- Lista de precios para todos
- Bueno vendedor → memoriza precios, del mas barato al mas caro, no se da el precio exacto (alrededor de \$20000....)
- Conocer todo sobre el producto, el vendedor tiene Listas de precios dos o tres semanas antes
- Asignar por áreas al vendedor e identificarlo ante el publico
- No ausentarse, reunión inicial → comentarios, reconocer el area, observaciones
- Fijar una meta de ventas cada día
- Formato de contactos, venta



MERCADEO

- Producto adecuado con precio adecuado en el lugar adecuado
- Mezclado adecuadamente, con las ganancias adecuadas y reputación adecuada
- Lista de productos más vendidos → estadísticas de ventas .-> para diseñar similares, continuar con el producto
- El diseño son negocios para la compañía
- Revisar los productos que no se vendieron y porque → color, precio.....
- Pedidos 20% → 145 en total
- Febrero 15, entregas Abril va el 50 %
- Productos y producción → ventas – cumplimiento- exitoso

EXITOSOS

- Leque a mano
- Hamacas y mochilas naranjas
- Productos en piedra
- Productos de Guainía
- Cerinza
- Perezosas
- Cojines, tela aplicación
- Jabonera coco y palitos
- Productos de madera con mimbre (Bogotá)
- Prod de Tibana- paja blanca problema con el precio
- Prod de Pindo, problemas de capacidad de producción y precio
- Florero frío en guadua, problema de producción



MERCADEO

NO SE RECOMIENDA

- Sonajeros, servilleteros, mascararas de carnaval y mesa de carbón por incumplimiento
- Individuales y portavasos en cúmame, por no comunicación
- Individuales de chiqui-chiqui, problemas con el bejuco- incumplimiento
- Papelera calceta de plátano y piedra
- Mochilas wayuu, llegaron diferentes a la orden de pedido en color
- Mesas Lab. Armenia, baja calidad pero diseño exitoso
- Comedor Acacia- Fique, problemas madera y fibra, diseño exitoso
- Comedor de Jua Jua, problemas con la fibra, producción y calidad de la madera, diseño exitoso
- Cojines de Nobsa, diseño y producción
- Florero de madera en barniz, incumplimiento y calidad
- Guacamayas, incumplimiento en entrega, diseño exitoso

PRODUCTOS QUE NO SALIERON

- Los mas costosos
- Vajilla de plata, diseño exitoso
- Vestuario, ni preguntaban
- Velas, posterior a la feria no compran sobre pedido
- Tapetes en caña flecha por precio

OBSERVACIONES

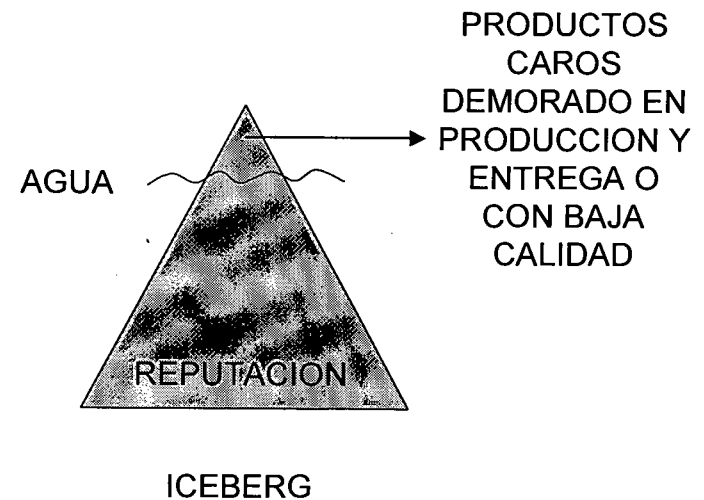
- Ventas por acompañamiento, fue algo exitoso
- Listas de proveedores a tiempo antes de pedido
- Muchas referencias
- Inconvenientes internos de otras áreas → presupuesto a tiempo
- No tener prototipos sin producción piloto



MERCADEO

FACTORES DE VENTA

- Precio
- Factores físicos- material, color, calidad, función
- Canales de distribución- material, producción y venta → manejo del tiempo en producción y entrega
- Un producto se puede vender porque el material es bueno , pero no tiene bases en producción
- Si un producto es devuelto, posterior a la venta, genera un gran problema
- Sensibilización, que productos deben ser producidos
- Pocos productos pero con producción y planeación
- Algunos productos que no se venden impulsan otros y son puntos de atracción
- Productos sensibles que se venden
- El diseño es combustible de las ideas



MERCADEO

SE VENDIO

ALCOBA→ Todo

ESTUDIO→ Todo menos el abrecartas

SALA→ Mayor numero de ventas

JARDIN→ Mas admirado. Telas,
contenedores, cojines.

COMEDORES→ Muebles y accesorios

TOP

Cojines

Mobiliario

Individuales

Accesorios palma pindo

NO SE VENDIO

COCINA→ productos de Bambu, chamba,
jarras, tapete en fique-circulos

BAÑO→ Mesas auxiliares, Toallero,
portavelones de piedra, tapete de fique,
pañuelera esparto

JARDIN→ contenedor bejuco curvo de
colores

COMEDORES→ Vajillas de aquamarinta



POLITICAS DE DISEÑO

1. Asegurarnos que exista capacidad de producción. Artesanos diferente industria
 2. Simplificar los productos. Dos materiales es suficiente
 3. Basar los productos en las ventas
 4. Mejor documentación de los productos (Especificaciones)
 5. Diseñar un producto con la mentalidad de un productor
 6. Ordenes mínimas para pedidos/toda la colección
 - Manejo de inventarios para los producto/ventas al detal
 - Para productos pequeños igual precio
 - Exclusividad
 7. Evitar productos similares. Diferenciación de productos a igual precio
 8. Aprobación de productos/evitar errores
 9. Evitar devoluciones para proteger la ganancia y la reputación
 10. Menos líneas, mas calidad
 11. Mezcla de productos
 - Bienes blandos → cojines, induiduales y ropa de hogar
 - Bienes duros → Muebles, contenedores, esculturas
 12. Materiales y técnicas abundantes
 13. Definir un programa de Mercadeo
 - Centros de Diseño diferente a Casa colombiana
 14. Mejor estructura de diseño/mercaderistas
 15. Productos artesanales
 16. Mantener la imagen → internacional, universal, funcional, usabel, valoragregado, segura, producible en masa
 17. Crecimiento en ventas
- ROL-retorno a la inversión

META = 200 Items

CAFÉ - RELAJACION

IDEAS BAJO EL CONCEPTO

- FLORES
- FUENTE DE AGUA
- AROMAS
- SONIDOS DE LA NATURALEZA
- VIENTO-BRISA
- MAR
- BEBEDEROS PARA PAJAROS
- ESTERA-HAMACA
- NATURALEZA
- MUISICA
- CIELO
- PECERA MONTAÑA
- BALANCEARSE
- MOVIMIENTOS SUEVES
- EQUILIBRIO
- AGUARDIENTE
- JUEGO
- LUZ
- DIA
- NOCHE
- TOCAR – PALPAR
- LUNA
- PASTO
- HOGAR
- ACEITA
- SOMBRA
- COMODO
- CHOCOLATE
- LLANURAS



CONCEPTO CASA COLOMBIANA

BASES

ZEN → Respetar los materiales

•Idea central → RELAJACIÓN

•Tema general → CAFE

•Titulo → Dos palabras

Casa Colombiana 2004,

MIND – MENTE

BODY – CUERPO

SOUL - ALMA

PALABRAS CLAVES

•Sensación

•Estímulos

•Placer

•Aroma

•Magia

•Suavidad

•Respirar

•Cuerpo y Alma



SELECCIÓN DEL NOMBRE

PRE-SELECCIÓN

- COFEE BREAK
- TOMALA SUAVE – TAKE IT EASY
- AROMA ESPIRITUAL – SPIRITUAL AROMA
- CUERPO Y ALMA – BODY & SOUL

VOTACION

16
14
13
11

NO SELECCIONADOS

Placer natural
Esencia de vida
Dulce aroma
Fragancia sublime
Calidad de vida
Sensaciones naturales
Espacios de placer

CRITERIOS

El nombre debe reflejar una actividad, no un espacio
No debe repetir el concepto del año anterior
Debe estar relacionado con la relajación
Recordar el uso de letras llamativas como la M, O, S



INSPIRACION

TEMATICA COMÚN

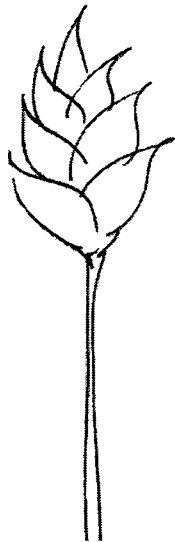
La naturaleza – La relajacion

FUENTES DE INSPIRACION

EL MAR

Atlántico y Pacifico

Pájaros- Barcos- Gaviotas – Olas - Viento

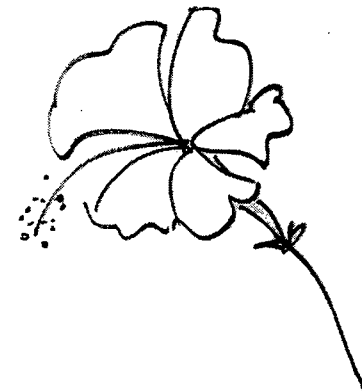


FLORES

- Ginger
- Narciso morado
- Flor de la cayena-roja

FRUTOS

- Carimañola
- Patilla
- Pina
- Coco



CONCEPTOS DE AMBIENTES

Hojas como elemento unificador que produce relajación

JARDIN

Mar - Viento – Agua - Brisa – Cielo — Olas –
Luna – Pajaros

BAÑO

El mismo concepto del jardín
Buscar la sensación de un baño frente al mar
Es espacio abierto

ALCOBA

Patrón del grano de café
Plantaciones de banano, café, piña, caña
Cama con mosquetero encima – romantico

ESTUDIO

El mismo concepto de la alcoba
Es un espacio pequeño
Función escritura.

SALA

Todas las clases de hojas grandes (plátano –
palmeras)
Objetos relacionados con las hojas, aprovechar
su textura y nervaduras. Cojines con hojas.
No ser literales en su uso, abstraer o usar
segmentos
Flores como decoración como la primavera.

COMEDOR

Oscuro y sofisticado
Flores y hojas inspirados en el otoño
Uso de las flores y frutos de inspiración

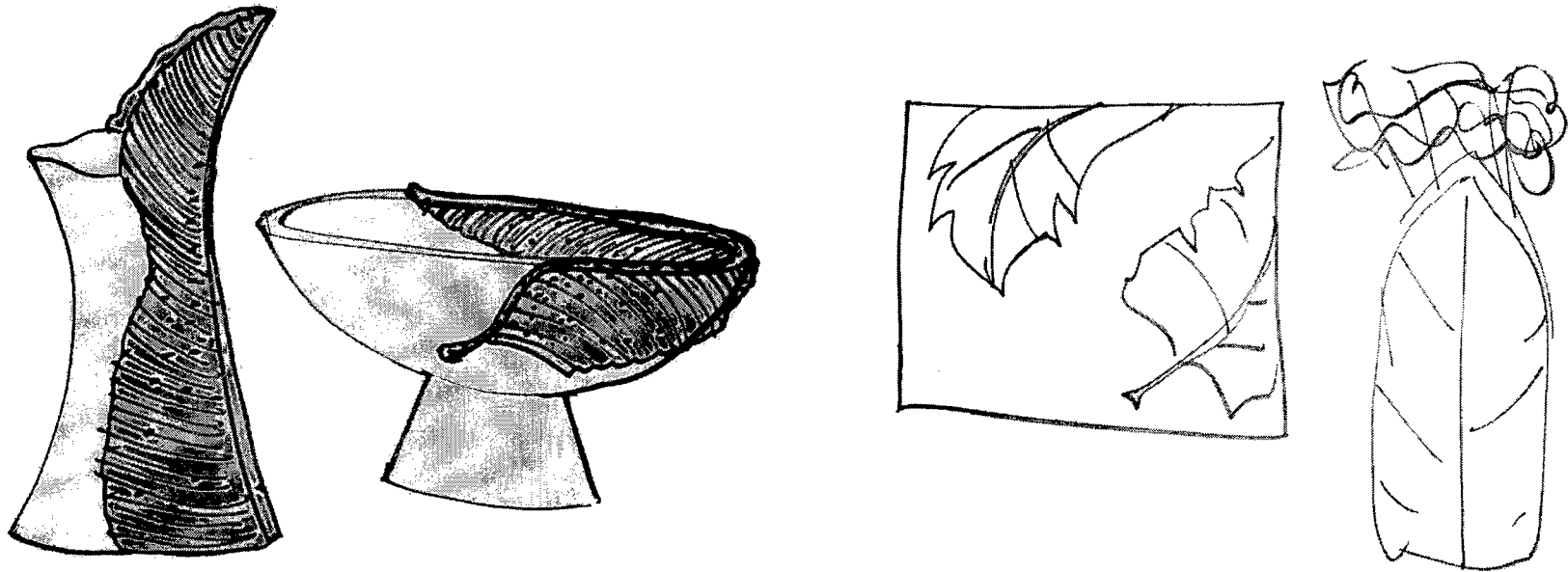
COCINA

Hojas y frutas
Uso de las flores y frutos de inspiración
Abstracciones a partir de ellos



INSPIRACION

Aplicaciones de hojas sobre accesorios



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
artesanías de colombia.s.a.

Casa
Colombiana 2004

RECOMENDACIONES

PROPUESTAS

Buscar calidad antes que cantidad

Líder de cerámica → propuestas de iconos del café para cada espacio

Es mejor que cada diseñador se concentre en el desarrollo de 5 propuestas, es suficiente para la meta de 200 productos

Compromiso con la entrega de las propuestas en máximo 2 semanas, con medidas, especificaciones y a color. Para evaluar y tener tiempo de corregir.

Propuestas totalmente listas en agosto

Productos deben estar en Bogotá 20 días antes del montaje, para fotografías.

EXHIBICIÓN

Es importante consultar las modificaciones al plano del pabellón

Pensar en la música que va ambientar el pabellón, un encargado para esto

Elemento unificador y distintivo para el personal, como una bufanda

Un sitio adecuado para el libro de invitados

STAND DE DISEÑO

Mantener el mismo concepto de casa colombiana, que sea una extensión de esta

No manejar mobiliario grande, es mejor muebles auxiliares

Pensar un espacio para la atención al cliente



ENCARGADOS POR AMBIENTES

JARDIN	BAÑO	ALCOBA	ESTUDIO
<u>Lina Calderón</u> Maria E. Uribe Clara Fierro Olga Quintana Diego Añez Emerson Cárdenas	<u>Alvaro Iván Caro</u> Edward Barragán Clara Segura Sandra Rodríguez Dora E. Sánchez	<u>Alexis</u> Marcela Molina Claudia Rodríguez Claudia Garavito	<u>Rafael Botero</u> <u>Ricardo Reyerros</u> Ricardo Duran
SALA	COMEDOR	COCINA	SET CAFE
<u>Alejandro Rincón</u> Juan M. Caicedo Ximena Arango Pedro Perini Beatriz	<u>Sara Castro</u> Maria Luisa Castro Claudia Gonzáles Constanza Arévalo	<u>Marisol Pérez</u> Patricia Valenzuela Elsa Victoria Duarte	<u>Diego Añez</u>



SUGERENCIAS POR AMBIENTE

Basarse en el concepto

JARDIN

Reforzar el mobiliario para jardín

BAÑO

Compuesto por: Tocador, baño adentro y afuera
Un baño mas moderno, abierto con biblioteca y silla de lectura
Uso de paneles de ducha y cortinas(D Textil)
Conseguir un sanitario a través de un patrocinador

ALCOBA

Necesidad de un mueble para el televisor
Cama con mosquetero encima – romantico

ESTUDIO

Mesa de computador, lámpara, silla de lectura

SALA

A la entrada ubicar una consola
Sofá esquinero, Dos poltronas y sala auxiliar
Colocar repisas o plataformas
Una pared de cojines

COMEDOR

Bife y mesa
Mesa auxiliar

COCINA

Usar el concepto de Set
Un bar con butacos



CADENAS PRODUCTIVAS

APROBADAS

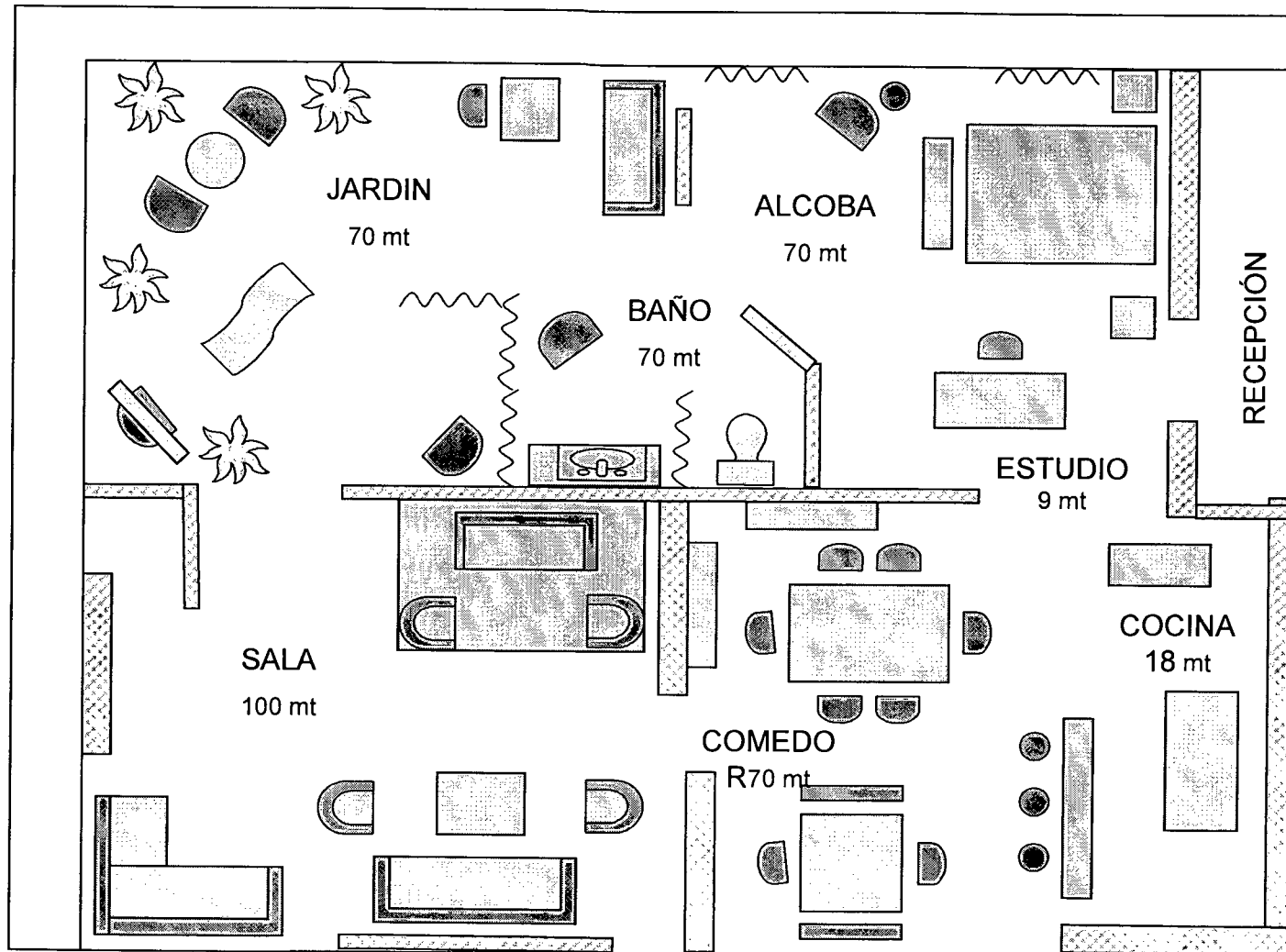
- MIMBRE → Cundnamarca y Tolima
- TEJIDOS DE CHINCHORROS Y HAMACAS → Guajira
- CERAMICA → Pitalito, Huila
- ORO – JOYERIA - ORFEBRERIA → Antioquia
- MOPA MOPA (BARNIZ) → Nariño y Putumayo
- SERICULTURA → Cauca
- CAÑA FELCHA → Sucre y Cordoba
- IRACA → Aguadas, Nariño

EN PROCESO

- CERAMICA → La Chamba, Tolima
- GUADUA → Eje cafetero
- TEJIDOS DE SAN JACINTO → Bolivar
- PALMA ESTERA → Cesar



DISTRIBUCIÓN AMBIENTES



**PROGRAMACIÓN ASISTENCIA TECNICA P.J. ARAÑADOR
JUNIO 16 AL 25 DE 2003**

FECHA Y HORA	ACTIVIDAD	PARTICIPANTES
Lunes 16 de junio	Llegada a Bogotá Recepción aeropuerto y traslado al hotel.	Hotel Embassy Suites
Martes 17 de junio 10:00 – 11:00	Reunión Cooperación Internacional	Cooperación Internacional Maria Teresa Marroquin
11:00 – 1:00	Reunión con diseñadores. Evaluación Casa Colombiana 2003 en cuanto a diseño y tendencias. - Identificación de problemas técnicos y sus orígenes desde la bocetación y planteamiento de la propuesta. - Cuellos de botella de producción, costos, entrega y exhibición.	Diseñadores – Unidad de diseño de Bogotá, Pasto y Armenia. Diseñadores Expoartesanas
1:00 – 2:30	Almuerzo libre	
2:30 – 4:30	Reunión con diseñadores. Evaluación Casa Colombiana 2003 en cuanto a diseño y tendencias. - Identificación de problemas técnicos y sus orígenes desde la bocetación y planteamiento de la propuesta. - Cuellos de botella de producción, costos, entrega y exhibición.	Diseñadores – Unidad de diseño de Bogotá, Pasto y Armenia. Diseñadores Expoartesanas
4:30 – 5:30	Reunión con Comercial Identificación de problemas de costos y envío de la mercancía.	
Miércoles 18 de junio 10:00 – 1:00 PM	Reunión con diseñadores Inicio y revisión del material adelantado por la Unidad de Diseño de Bogotá.	Diseñadores – Unidad de diseño de Bogotá.
1:00 – 2:30 PM	Almuerzo Libre	
2:30 – 5:30 PM	Reunión con diseñadores - Indicaciones generales Casa Colombiana 2004. - Ajustes y asignaciones de actividades por comité. - Presentación de nuevas tendencias.	Diseñadores – Unidad de diseño de Bogotá, Pasto y Armenia. Diseñadores Expoartesanas

Jueves 19 de junio 9:00 – 1:00 PM	Reunión con diseñadores - Presentación de aspectos generales de la producción. Información general de las cadenas productivas con las que se trabajará Casa Colombiana 2004	Diseñadores - Unidad de diseño.
1:00 – 2:30 PM	Almuerzo libre	
2:30 – 5:30 PM	Reunión con diseñadores Introducción creativa – Conceptos de la planeación Casa Colombiana 2004, de acuerdo con los resultados de los dos días anteriores	Diseñadores – Unidad de diseño
Viernes 20 de junio 9:00 – 1:00 PM	Reunión con diseñadores Taller línea de productos de Casa Colombiana 2004	Diseñadores - Unidad de diseño.
1:00 – 2:30 PM	Almuerzo libre	
2:30 – 5:30 PM	Reunión con diseñadores Taller línea de productos de Casa Colombiana 2004	Diseñadores – Unidad de diseño
Sábado 21 de junio 9:00 – 1:00 PM	Reunión con diseñadores Presentación y aprobación de bocetos	Diseñadores - Unidad de diseño.
1:00 – 2:30 PM	Almuerzo libre	
2:30 – 5:30 PM	Reunión con diseñadores Presentación y aprobación de bocetos	Diseñadores – Unidad de diseño
Domingo 22 de junio 10:00 – 1:00 PM	Reunión con diseñadores Presentación y aprobación de bocetos	Diseñadores - Unidad de diseño.
1:00 – 2:00 PM	Almuerzo Libre	
2:00 – 6:00 PM	Reunión con diseñadores Sección de planeación de la exhibición Casa Colombiana 2004	Diseñadores – Unidad de Diseño
Lunes 23 de junio 9:00 – 1:00 PM	Reunión con diseñadores Taller evaluativo de la asesoría	Diseñadores – Unidad de diseño.
1:00 – 2:30 PM	Almuerzo libre	
2:30 – 5:30 PM	Reunión con diseñadores - Cronograma de actividades para desarrollo de la asesoría desde Manila.	Diseñadores – Unidad de diseño