

AUTO-EVALUACIÓN

MI EMPRENDIMIENTO ARTESANAL





GESTIÓN ORGANIZATIVA



El progreso es de todos

Mincomercio



1. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

¿Todos los integrantes del grupo aportan organizativamente?



- a) Si, nuestro grupo artesanal tiene líderes y comités de trabajo en los que participan todos los artesanos, quienes nos responsabilizamos colectivamente de nuestro emprendimiento artesanal.
- b) Si, en el grupo hay algunas personas encargadas de las gestiones y tareas organizativas. Ellas son los responsables de nuestro emprendimiento.
- c) En nuestro grupo artesanal tenemos un líder que gestiona nuestro emprendimiento, el cumplimiento de las tareas organizativas depende de él.
- d) A veces nos reunimos a tomar decisiones como grupo y a repartir tareas, pero esto no es algo que hagamos de manera regular. Además, no tenemos un líder definido.
- e) No tenemos claros cuáles deben ser los roles y tareas en un grupo de artesanos y para qué nos puede servir.



2. FORMALIZACIÓN ORGANIZATIVA



¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor su taller ?

- a) Es un emprendimiento artesanal que se encuentra constituido oficialmente ante cámara de comercio.
- b) Es un emprendimiento artesanal organizado, tenemos junta, un representante oficial, responsabilidades compartidas, pero aún no están constituidos formalmente.
- c) Somos un grupo de artesanos con un líder que nos representa. En el se concentran la mayoría de las responsabilidades.
- d) Son artesanos de la misma comunidad pero no tenemos una junta u organización artesanal, cada quien va por su lado.
- e) Es la primera vez que nos reunimos como artesanos y apenas nos conocemos entre nosotros.



3. GESTIÓN ADMINISTRATIVA

¿Como emprendimiento artesanal tienen organizada la información del grupo y sus documentos (RUT, certificado bancario, copia de cédulas, cámara de comercio, libro de cuentas)?

- a) Si, tenemos carpetas al día con el RUT, los certificados bancarios, los certificados de cámara de comercio y manejamos un libro de cuentas con el estado financiero del emprendimiento.
- b) Si tenemos los documentos organizados pero no los tenemos siempre actualizados.
- c) Solo el líder del grupo tiene algunos de los documentos y sabe como manejarlos.
- d) El grupo no cuenta con ningún documento, por lo general le pedimos el favor a una persona amiga que nos facilite los documentos.
- e) No sabemos cuales son los documentos que de debemos tener.



CONOCIMIENTO DEL OFICIO



Illustration by Stories by Freepik



El progreso
es de todos

Mincomercio



artesanías de colombia

1. MANEJO TÉCNICO

¿Todos los artesanos del grupo tienen un buen manejo del oficio y de las técnicas artesanales que se necesitan para elaborar los productos del grupo?

- a) Si, todos los artesanos del grupo manejan con maestría el oficio artesanal y todas las técnicas que necesitamos para hacer nuestros productos.
- b) Si, todos sabemos manejar las técnicas artesanales pero algunos artesanos aún son aprendices y deben mejorar su técnica.
- c) Dentro del grupo algunos conocen algunas técnicas y otros otras, no hay unidad y la calidad de nuestros productos suele ser bastante irregular.
- d) Solo tenemos algunos artesanos que conocen la técnica, la mayoría debemos aún aprender a manejar las técnicas.
- e) No sabemos como trabaja cada artesano, cada uno tiene su manera de hacer las cosas.

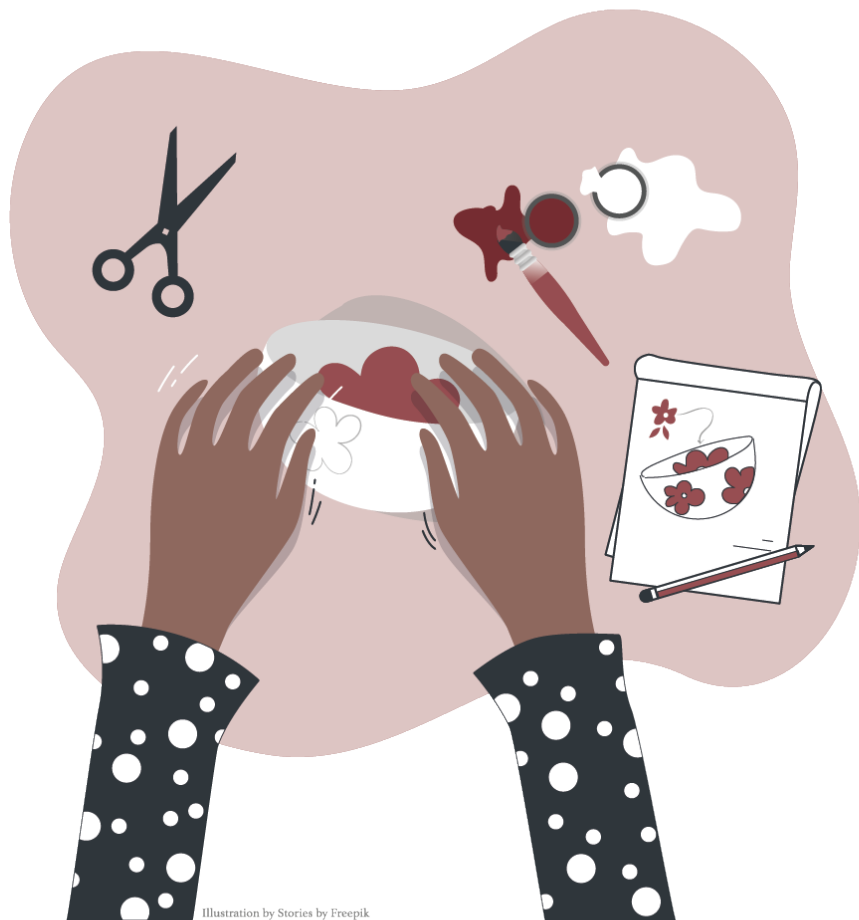


Illustration by Stories by Freepik



El progreso
es de todos

Mincomercio



artesanías de colombia

2. HISTORIA DE LOS PRODUCTOS

¿Todos los artesanos del grupo conocen la historia de todos los productos que elaboran ?



- a) Si, todos los artesanos conocen la historia de todos los productos, lo que representan y sabemos contarla.
- b) Si, conocemos las historias de nuestros productos pero solo el artesano líder sabe narrarla bien.
- c) Conocemos las historias de solo algunos de nuestros productos, necesitamos fortalecer esta parte.
- d) Solo algunas personas del grupo conocen la simbología y la historia de nuestros productos. No solemos hablar del tema.
- e) Ninguno de nuestros productos cuenta una historia.



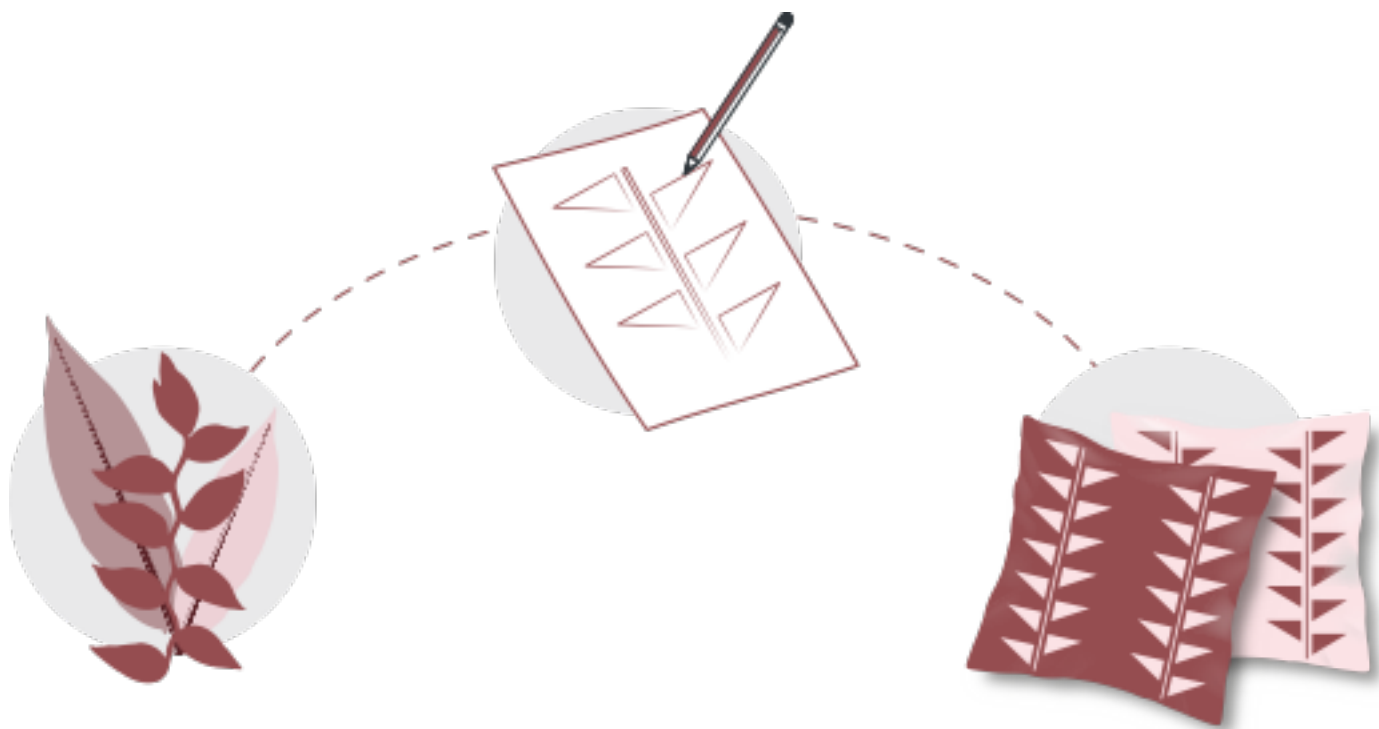
3. TRANSMISIÓN DE SABERES

¿Cómo grupo artesanal organizan transmisiones de saberes relacionadas con la artesanía ?



- a) Si, tenemos identificados a nuestros maestros artesanos y por lo menos 1 vez al mes tenemos una actividad de transmisión de saberes en el grupo artesanal o con la comunidad.
- b) Si, por lo menos 2 o 3 veces al año organizamos transmisiones de saberes en el grupo artesanal o con la comunidad.
- c) Si, lo hacemos cuando alguna entidad nos ayuda a organizarlo.
- d) Lo hemos intentado pero no hemos podido organizarnos bien para hacerlo.
- e) No sabemos que es una transmisión de saberes ni cómo organizarla.





DISEÑO E INNOVACIÓN



El progreso
es de todos

Mincomercio



artesanías de colombia

1. PRODUCTOS CON IDENTIDAD



¿Su grupo de artesanos sabe como crear nuevos productos que cuenten historias propias de su cultura e identidad?

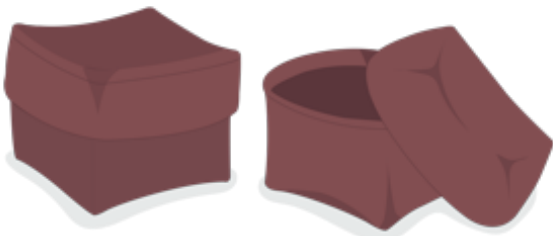
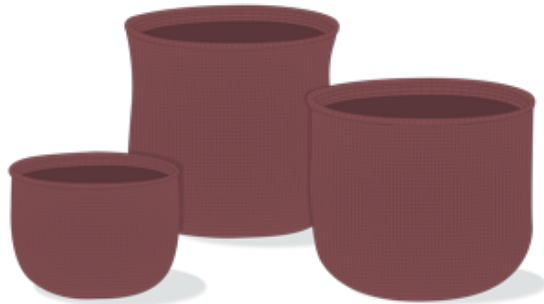
- a) Si, solemos identificar elementos de inspiración de nuestro entorno o nuestra cultura para desarrollar nuevas líneas de producto que hablen de nuestra identidad. Nuestros productos siempre cuentan una historia.
- b) Si, la mayoría de nuestros productos se inspiran en elementos de nuestra cultura aunque en algunas ocasiones nos inspiramos en productos que vemos en ferias, almacenes o en internet y que sabemos podemos hacer y vender facilmente.
- c) Tenemos algunos productos propios de nuestra cultura aunque la mayoría de los que hacemos están inspirados en productos que vemos en el mercado ya que se venden mejor.
- d) Solo hacemos productos que hemos visto en almacenes o que hemos visto que hacen otros artesanos. No sabemos como generar propuestas propias.
- e) Siempre hacemos los mismos productos, no sabemos que representan y no nos interesa hacer nuevos diseños.



2. LÍNEAS DE PRODUCTO

¿Su grupo de artesanos tiene claro que son las líneas de producto y lo aplica en sus diseños?

- a) Si, todas nuestras producciones se hacen por colecciones y líneas de producto. Buscamos que se vean como una familia de productos.
- b) Algunos de nuestros productos los organizamos por líneas o familias y manejamos solo 3 dimensiones, pero también hacemos productos que no se organizan por familias o líneas de producto.
- c) Todos los productos que hacemos tienen diseños, colores y formas diferentes pero procuramos que sean todos del mismo tamaño.
- d) Hemos intentado organizar los productos por líneas y que todos los artesanos hagan los mismos productos pero no todos manejan la técnica igual y saben como hacer los productos así que quedan todos diferentes.
- e) Cada artesano hace lo que le gusta así sea diferente a lo que hacen los demás.



3. COLOR EN EL PRODUCTO

¿Cómo seleccionan los colores de sus productos?



- a) Cada año el grupo define una paleta de color inspirada en algún elemento de nuestra cultura y todos los productos del año se trabajan a partir de esos colores. También tenemos en cuenta los colores que sabemos que mejor se venden.
- b) Algunos productos se elaboran con una paleta de color inspirada en algún elemento de nuestra cultura y otros productos es el artesano el que escoge los colores con los que quiere trabajar.
- c) Los colores los escoge siempre el cliente y nosotros los seguimos utilizando si vemos que se venden.
- d) Trabajamos con los colores que están disponibles en el momento.
- e) Cada artesano escoge con que colores va a trabajar según lo que le gusta.





PRODUCCIÓN Y CALIDAD

Illustration by Stories by Freepik



El progreso
es de todos

Mincomercio



artesanías de colombia

1. TIEMPOS Y MATERIA PRIMA



Illustration by Stories by Freepik

¿En su grupo artesanal conocen cuánto tiempo y materia prima necesitan para la elaboración de sus productos?

- a) Si, sabemos cuanto tiempo y materia prima necesitamos para la producción de todo el catálogo comercial e incluso lo tenemos documentado.
- b) Si tenemos identificado cuanto tiempo y materia primara necesitamos para la producción de todo nuestro catálogo comercial, pero sólo lo conoce la artesano/a líder.
- c) Tenemos identificado los tiempos y la materia prima necesaria para la producción de la mayoría de productos.
- d) Tenemos identificado los tiempos y la materia prima necesaria para la producción de algunos productos.
- e) No tenemos identificado los tiempos y la cantidad de materia prima que se necesita para la producción de nuestros productos.



2. CALIDAD EN EL PRODUCTO



¿Cuáles son los 4 aspectos más importante que se deben tener en cuenta para producir una artesanía de calidad? (escoge 4)

- a) Las características de la materia prima
- b) El diseño de la artesanía
- c) La estandarización en medidas de los productos y en los procesos de elaboración.
- d) Servicio al cliente
- e) El empaque y el almacenamiento
- f) Las tarjetas y etiquetas de presentación
- g) Acabados, terminaciones y remates.
- h) El referente e historia que cuenta el producto



3. MEDIDAS Y FORMATOS

¿En su grupo artesanal todos los artesanos elaboran los productos con las mismas medidas?



Illustration by Stories by Freepik

- a) Si, todos conocemos y manejamos las mismas medidas para la elaboración de todos los productos de nuestro catálogo comercial y esta documentado.
- b) Si, todos conocemos y manejamos las mismas medidas para la elaboración de todos los productos de nuestro catalogo comercial pero no lo tenemos documentado.
- c) Por lo menos el 50% de los artesanos conocen y maneja las mismas medidas para los productos del nuestro catalogo comercial.
- d) Por lo menos el 10% de los artesanos tienen claro como son las medidas de los productos.
- e) Todos manejamos medidas diferentes, no hacemos productos con medidas iguales.





COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS

Illustration by Stories by Freepik



El progreso
es de todos

Mincomercio



artesanías de colombia



1. COSTOS Y PRECIO DE VENTA

¿Cuales son los principales elementos a tener en cuenta al momento de colocar el precio? (Escoge los 4 más importantes)

- a) Cantidad de materia prima
- b) El artesano que lo hizo
- c) Tiempo de producción en horas
- d) La comisión del intermediario
- e) Tiempo de producción en días
- f) El tipo de cliente
- g) Costo de envío del producto
- h) La ganancia del grupo



2. NEGOCIACIÓN CON CLIENTES



Al definir un negocio es importante (Escoge los 4 más importantes):

- a) Tener claras las características de calidad del producto que me están pidiendo.
- b) Tomarle una foto al cliente
- c) Definir los tiempos de producción y de entrega.
- d) Saber donde vive el cliente
- e) Saber donde se debe despachar la mercancía
- f) Llegar a acuerdos sobre el precio y las formas de pago
- g) Estar bien vestido



3. EMPAQUE Y ENVÍO



¿Cómo grupo artesanal tienen un protocolo establecido para el empaque y envío de mercancía?

- a) Si, todos sabemos que al momento de empacar la mercancía verificamos todo con un inventario, que lleve la etiqueta del grupo, que este bien organizado en una caja limpia para que no se dañe y le hacemos el seguimiento adecuado a las guías de envío. Tenemos una persona responsable de esta parte.
- b) Si, solemos organizar todo en alguna caja que tengamos a la mano y el que este libre en el grupo se encarga de enviarlo.
- c) No tenemos un protocolo, el líder del grupo es el que se encarga de ver como resuelve el envío.
- d) No tenemos un protocolo, el artesano que este libre se encarga de hacer la gestión.
- e) Nunca hemos hecho envíos o despachos de mercancía.



COMUNICACIÓN Y PROMOCIÓN



Illustration by Stories by Freepik

Illustration by Stories by Freepik



El progreso
es de todos

Mincomercio



artesanías de colombia

1. CATÁLOGO Y REGISTRO FOTOGRÁFICO



Como grupo artesanal, ¿suelen tomar fotografías a sus productos y organizarlos en un catálogo?

- a) Si, cada vez que hacemos un diseño nuevo y que es aprobado por el grupo le tomamos foto en fondo blanco y lo agregamos a nuestro catálogo de productos.
- b) Si, por lo general le tomamos fotos a nuestros productos, pero no lo organizamos en el catálogo.
- c) Si, tenemos un catálogo pero nosotros no lo hacemos y no sabemos cómo actualizarlo.
- d) Tenemos fotos de nuestros productos en el celular pero no tenemos catálogo.
- e) No sabemos cómo tomar fotos de producto y no tenemos catálogo.





2. MARCA E IMAGEN EMPRESARIAL

Tener una marca, un logotipo, tarjetas de presentación, bolsas y etiquetas nos sirve para (escoge los 4 más importantes):

- a) Lograr que el cliente nos reconozca y se acuerde de nosotros.
- b) Dar la impresión de que somos empresarios.
- c) Poder compartir nuestra información de contacto.
- d) Consolidar la identidad empresarial del grupo.
- e) Dar la percepción de que el producto salió de una tienda.
- f) Transmitir información sobre el producto, el grupo, su identidad y sus valores como emprendimiento.
- g) Poder impresionar a las demás comunidades.



3. MEDIOS Y REDES SOCIALES



Comunicar lo que hace su emprendimiento por medios de comunicación y redes sociales es importante porque (Escoge los 4 más importantes):

- a) Le permite a los clientes entender mejor el origen de nuestros productos.
- b) Nos hace famosos.
- c) Es la manera de contar las historias que nos definen.
- d) Darnos a conocer y mantener el contacto con nuestros clientes.
- e) Podemos tener más amigos en facebook.
- f) Es la manera de mostrar que nuestros emprendimientos están al día en tecnología.
- g) Vender nuestros productos a través de redes sociales.
- h) Así todos saben que tenemos un smartphone (celular inteligente).



Illustration by Stories by Freepik

¡GRACIAS!



El progreso
es de todos

Mincomercio



artesanías de colombia