



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo  
**artesañas de colombia s.a.**

**PROGRAMA NACIONAL DE MATERIAS PRIMAS**

*“Apoyo y fortalecimiento del sector artesano en  
Colombia - Fomento del sector”*

**INFORME DE COMERCIALIZACIÓN EXPOARTESANIAS 2012–  
POR ÉNFASIS Y SEGUIMIENTO A LA PRODUCCIÓN ARTESANAL**

**NATALIA QUIÑONES RODRIGUEZ**  
Asesora en Diseño

**SAMUEL L. LOPEZ ROJAS**  
Asesor en Diseño

**SANDRA LUCIA CALDERON**  
Asesora en Diseño

**CLAUDIA PATRICIA GARAVITO CARVAJAL**  
Coordinador General

**Bogotá D.C, Diciembre de 2012**



## **INTRODUCCIÓN.**

Este informe es presentado con la finalidad de dar conocer el balance de ventas por oficio y/o comunidad realizados durante el desarrollo la Feria Expoartesanas 2012, dentro del proyecto “Apoyo y fortalecimiento del sector artesano en Colombia- Fomento del sector”.



## STAND EXPOARTESANIAS 2012



Módulos de exhibición para Expoartesanías 2012  
Artesanías de Colombia 2012  
Bogotá D.C



Para el stand de Expoartesánias 2012, fue escogida la empresa Fractal para su desarrollo, teniendo en cuenta la versatilidad de su oferta frente a otras empresas. El uso de sus diseños sencillos y el uso del manejo gráfico, haciendo analogía al trabajo artesanal, permitieron que la exhibición y la apreciación de los productos frente al usuario fuera la adecuada.

La presentación del Programa Nacional de materias primas durante la feria, se manejó mediante un banner informativo del proyecto; para esto, se hizo una selección del material fotográfico en alta resolución, que fue entregada con la información puntual del proyecto al Diseñador Oscar Riaño, de algunos de los procesos realizados durante las asesorías, que hacen parte del proyecto en general, esto con la finalidad de que el usuario, pudiera tener una visión general de uno de los proyectos ejecutados por Artesanías de Colombia.

## **MONTAJE DEL STAND**

Teniendo en cuenta la cantidad de comunidades (Colosó, Los Córdoba, Polonia, Tuchin, San Andrés de Sotavento, Guapi, y Tibana), lo primero que se hace es el inventario correspondiente por comunidad dentro de Artesanías de Colombia días antes del envío de cajas a la feria, el día 5 de diciembre en horas de la mañana, se envían 28 cajas con todo el producto para comercializar, luego en Corferias, se reciben las cajas, que son llevadas al pabellón 8, stand 309, donde se hace una revisión general de las cajas, se organiza la bodega y se procede a hacer el montaje de los productos que quedarían exhibidos para el día de apertura de la feria (6 de diciembre de 2012).





## **DESCRIPCIÓN DEL PÚBLICO QUE COMPRA**

Dentro del contexto ferial, se realiza un análisis del público para conocer el interés sobre los productos, y cómo reaccionan las personas ante un proyecto como el que se está mostrando, haciendo énfasis en las asesorías de diseño que se han realizado y el trabajo dentro de los grupos por implementar prácticas de producción más limpia, haciendo un uso adecuado del recurso para el desarrollo de las piezas artesanales, y con lo cual se presenta un resultado que son las líneas de producto enviadas por cada una de las comunidades.

Cada pieza trabajada con el mayor detalle unido a la experiencia de los artesanos, generó una gran versatilidad de texturas de las fibras presentadas en el stand y una carta de color que estuvo acorde a las tendencias actuales en productos y en espacios interiores; estos fueron factores que influyeron en la aceptación de algunos de los productos y en la venta potencial de los mismos.

Después de terminarse la feria, viendo los resultados de las ventas realizadas, se concluye que el público objetivo está constituido principalmente por MUJERES puesto que la mayoría de productos fueron diseñados y desarrollados para el uso de ellos en el hogar y algunos otros, para el uso personal de la mujer, por lo que el interés se centra directamente en nuestros productos por parte de ellas.

## **CATEGORIAS DE PRODUCTOS EXHIBIDOS**

1. Joyería
2. Bisutería
3. Textiles.....

## **PRODUCTO MÁS VENDIDO POR CATEGORIA**

Dentro de la feria, se encuentra una constante en las ventas de algunos de los productos presentados por cada comunidad



## **ANÁLISIS DE COMPORTAMIENTO DEL PRODUCTO**

- 1. Identifique 2 productos similares a los que usted elabora:**
  - a. ¿Porque los considera similares?
  - b. Línea de producto?
  - c. ¿Que especificaciones técnicas tiene este producto?
  - d. ¿El producto habla de algún tema? (Ejemplo: formas, colores empleados, función, concepto)
  - e. Análisis de precios frente a los que usted elabora.
- 2. Identifique fortalezas y debilidades de su producto frente a los identificados como su competencia en la feria? En aspectos como:**
  - a. Uso
  - b. Forma
  - c. Color
  - d. Tamaño
  - e. Costo
- 3. ¿Identificó alguna tendencia o concepto en diseño presentes en la feria que le gustaría trabajar?**
- 4. Aspectos que considera relevantes y determinantes para la promoción y comercialización del producto exhibido en el evento ferial.**
- 5. Describa dos tipos de clientes que haya identificado en la feria**
- 6. Aspectos que debe fortalecer en su proceso de desarrollo de producto**

## **CONSOLIDADO DE VENTAS POR CATEGORIA**

El consolidado de ventas por día se muestra a continuación, bajo el objetivo de presentar un informe exitoso y satisfactorio, pensando en el camino que pueda tomar el proyecto al terminar la feria, haciendo referencia a qué productos deben seguirse desarrollando y con qué comunidades debe replantearse el diseño o la



línea de productos a desarrollar en el futuro, y en la motivación de los artesanos que reciben la asesoría, y que tienen como meta, comercializar sus productos, para así obtener un beneficio intelectual y económico.

DIA	VENTAS CON TARJETA	VENTAS CON EFECTIVO	VENTAS TOTALES
6 de Diciembre	-----	\$220.000	\$220.000
7 de Diciembre	\$192.000	\$625.000	\$817.000
8 de Diciembre	\$735.000	\$861.000	\$1.596.000
9 de Diciembre	\$1.360.000	\$411.000	\$1.771.000
10 de Diciembre	-----	\$537.000	\$537.000
11 de Diciembre	\$1.092.410	\$353.000	\$1.445.410
12 de Diciembre	\$50.000	\$356.000	\$406.000
13 de Diciembre	\$575.000	\$504.000	\$1.079.000
14 de Diciembre	\$160.000	\$476.000	\$636.000
15 de Diciembre	\$515.000	\$1.410.000	\$1.925.000
16 de Diciembre	\$245.000	\$535.000	\$780.000
17 de Diciembre	\$140.000	\$505.000	\$645.000
18 de Diciembre	\$865.000	\$691.000	\$1.556.000
19 de Diciembre	\$226.000	\$547.000	\$773.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$6.155.410</b>	<b>\$8.031.000</b>	<b>\$14.186.410</b>