



Bitácora Comercial 2020

TEJEDORAS DE Estrella Einalii La Guajira, Maicao

Apoyo y Fomento a la Actividad Artesanal de las Comunidades o Grupos Étnicos,
como Expresión de sus Economías Propias a Nivel Nacional.



El progreso
es de todos

Gobierno
de Colombia
Mincomercio



LÍNEA ÉTNICA

Apoyo y Fomento a la Actividad Artesanal de las Comunidades o Grupos Étnicos,
como Expresión de sus Economías Propias a Nivel Nacional.

BITÁCORA
COMPONENTE
COMERCIAL

Estrella Einalii
La Guajira, Maicao
Línea: Indígena

Nombre del asesor: Dahian Santiago Patiño González
2020



Departamento: La Guajira
Ciudad: Maicao



Nombre Comercial: Asociación de artesanos Estrella Einalii
Número de artesanos: 31
Asesor Comercial: Dahian Santiago Patiño Gonzalez



NOTE 8
D CAMERA

2020

Foto tomada por: Adeinis Boscan
Descripción y lugar: Ranchería La Estrella

CRITERIOS DE AUTO-EVALUACIÓN

Definición de costos y precios de ventas: De 1 a 10 ¿Cuentan con una estructura para definir precios justos.?

Manejo de registros: De 1 a 10 El grupo artesanal registra información relacionada a manejo de cuentas, inventarios, presupuesto para eventos, agenda de clientes, entre otros.

Canales de comercialización: De 1 a 10 ¿Cuáles son los principales canales de venta? ¿Redes sociales? Sus principales ventas son a nivel local, regional y/o nacional

Atención al cliente: De 1 a 10 ¿Cómo es la atención con el cliente? ¿Los artesanos tienen habilidades comerciales?

Formalización Empresarial: De 1 a 10 ¿El grupo artesanal se encuentra formalizado como asociación, fundación, corporación? O esta en proceso de formalizarse como empresa

Gestión de recursos: De 1 a 10 ¿El grupo gestiona alianzas y recursos con otras entidades locales o nacionales que fortalezcan la actividad artesanal ?

Discurso de ventas: De 1 a 10 Los artesanos manejan un discurso de ventas claro que cuente la historia de los productos al omento de venderlos

Ventas e ingresos: De 1 a 10 ¿El grupo maneja el registro de ventas? En el 2019 ¿cuales fueron sus ventas totales?



FECHA DE
REALIZACIÓN:

8,5
10

INFORMACIÓN BASE

¿Cuánto es el ingreso promedio (jornal y/o salario) por artesano?	\$ 900.000
¿Cuál es el valor del jornal en la zona?	\$ 20.000 - \$35.000
¿Cuánto de su ingreso promedio equivale a ingreso (\$) por actividad artesanal	\$ 400.000
¿A qué actividades económicas se dedican en paralelo a la actividad artesanal? Las mujeres artesanas del grupo Estrella Einalii en su mayoría se dedican a labores domesticas y actividades del hogar. Algunas se desempeñan como docentes en las escuelas locales cercanas y otras como promotoras de salud. Sin embargo, en su mayoría están dedicadas a la producción de artesanías como mochilas, sobres, chinchorros, individuales entre otros.	
¿El grupo artesanal se encuentra formalizado? Si X No ¿Les interesa formalizarse? Si ___ No___ ¿Por qué? El grupo Estrella Einalii se constituyo legalmente en el año 2018 como asociación de artesanas; desde ese momento han continuado renovando su registro mercantil y presentando la declaración de rente cada año. Gracias a su constitución legal han gestionado múltiples proyectos de fortalecimiento productivo para su ranchería.	
¿Cuál es el estado actual del RUT del artesano líder, mencione la actividad económica? El RUT de Adeinis es del año 2019; No obstante, cuenta con la actividad económica 8299 y la obligación tributaria CÓD 49	Observaciones: El grupo muestra un avance notable durante su permanencia en el programa. Posee una estructura organizativa solida, con roles y tareas definidas. Sus dinámicas comerciales son activas y constantes; reflejando un alto compromiso de sus integrantes por el crecimiento del grupo.
Ventas totales año 2019: \$ 73.249.000	

ACTIVIDADES A DESARROLLAR CON LA COMUNIDAD

Intervenciones planteadas desde el componente comercial, considerando las estrategias necesarias para la mitigación del impacto en la económica artesanal.

Asesorías virtuales:

- Autodiagnóstico Comercial
- Inventario de Producto
- Prepárese para el futuro
- Costos y precios
- Comercio Electrónico
- Medios de Pago
- Finanzas Personales

ACTIVIDADES PARA SOCIALIZACIÓN Y REACTIVACIÓN

Se construye en conjunto con la comunidad, y los responsables son directamente ellos, se debe plasmar es las actividades que ellos piensan que pueden realizar para reactivar el mercado

Actividades Post-Cuarentena: (para la comunidad)

- Participar activamente en eventos y ferias de carácter local y nacional.
- Fortalecer la promoción y divulgación por redes sociales de su oferta de productos.

Intervención: 1**Fecha:** 28 / 04 / 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Socialización Plan de trabajo / Actualización de catálogo de productos**Interlocutor:** Adeinis Boscan**Alcance:** 31**Formato digital en el que se envía:** Infografía / Presentación

Foto tomada por: Adeinis Boscan

Descripción y lugar: Ranchería La Estrella – Maicao, La Guajira

Objetivo:

Socializar el plan de trabajo del componente vigencia 2020 y actualizar los precios del catalogo de productos.

Desarrollo:

La jornada inició a las 2:00 pm de forma virtual con la participación de 10 artesanos del grupo. Se realizó un saludo y posteriormente la presentación del plan de trabajo del componente durante este año teniendo en cuenta la contingencia. Luego, se inició con la actualización de los precios del catalogo de productos.

Material pedagógico utilizado: Infografía / Cartilla de costos y precios / Catalogo de producto 2019.

Actividad planteada para desarrollar: Durante la sesión se abordaron algunas temáticas como la socialización del plan de trabajo 2019, y la actualización del catalogo de productos

Logros: Acordar el plan de trabajo a implementar dentro del componente comercial con el grupo.

Intervención: 2**Fecha:** 30 / 05 / 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Autodiagnóstico Comercial – Actualización perfil en plataforma Compra Lo Nuestro**Interlocutor:** Adeinis Boscan**Alcance:** 31**Formato digital en el que se envía:** Infografía

2020/5/30 14:27

Foto tomada por: Adeinis Boscan

Descripción y lugar: Ranchería La Estrella – Maicao, La Guajira

Objetivo:

Realizar el autodiagnóstico comercial y Actualizar el perfil del grupo en la plataforma de negocios “Compra Lo Nuestro”.

Desarrollo:

La actividad inició a las 9:30 am con la participación de la artesana líder del grupo. El propósito inicial fue realizar el autodiagnóstico para identificar las fortalezas y debilidades a nivel comercial. Posteriormente, se realizó la recuperación del correo electrónico con el que se realizó el registro en la plataforma de Connect Americas. Ya que se requería para realizar la actualización del perfil de Estrella Einalii en la plataforma de negocios “Compra Lo Nuestro”.

Material pedagógico utilizado: Infografía Autodiagnóstico Comercial / Instructivo de registro “Compra Lo Nuestro”.

Actividad planteada para desarrollar: Para la realización de la actividad, se le pidió a la artesana líder realizar un diagrama para elaborar el autodiagnóstico e identificar los puntos debiles y las fortalezas de la marca artesanal.

Logros:

La artesana líder identificó las debilidades y fortalezas de la marca a nivel artesanal. Además, se logró actualizar el perfil del grupo en Compra Lo Nuestro.

Intervención: 3**Fecha: 18 / 06 / 2020****Nombre de la Asesoría Virtual: “Prepárese para el Futuro”****Interlocutor: Adeinis Boscan****Alcance: 31****Formato digital en el que se envía: Infografía**

Foto tomada por: Adeinis Boscan

Descripción y lugar: Ranchería La Estrella – Maicao, La Guajira

REGISTRO ASESORIA VIRTUAL**Objetivo:**

Identificar oportunidades de apertura de nuevos mercados para la comercialización de los productos artesanales.

Desarrollo: La actividad inició a las 4:30 pm con la participación de 5 artesanas del grupo. Se realizó una breve explicación sobre lo que es mercado local, regional, nacional e internacional. Así mismo, los tipos de mercado que existen como espacios físicos y virtuales. Posteriormente, se mencionaron las oportunidades comerciales existentes a través de las redes sociales, Marketplaces, plataformas de comercio electrónico y ferias virtuales y finalmente un ejercicio practico.

Material pedagógico utilizado: Presentación “Prepárese para el futuro”

Actividad planteada para desarrollar: Se le pidió a cada artesana realizar un dibujo que respondiera a la siguiente pregunta: ¿Cómo se proyecta el grupo a nivel comercial en el resto del año?. Con el propósito de sensibilizar sobre el mensaje de mercados virtuales y apertura de nuevos espacios de comercialización a nivel digital.

Logros: A través del ejercicio practico, el grupo identificó las ventajas e importancia de establecer canales de comercialización virtuales para vender sus productos durante este año.

Intervención: 4

Fecha: 21 / 07 / 2020

Nombre de la Asesoría Virtual: “Actualización de catalogo de productos, lista de precios e inscripción a Market place”

Interlocutor: Adeinis Boscan

Alcance: 31

Formato digital en el que se envía: Infografía



Foto tomada por: Adeinis Boscan

Descripción y lugar: Ranchería La Estrella – Maicao, La Guajira

Objetivo:

Actualizar los precios de producto de las diferentes líneas de producto elaboradas por el grupo para el año 2020.

Desarrollo: La actividad inició a las 3:00pm con la participación de las artesanas del grupo. Inicialmente, se les pidió a las artesanas comentar la manera como calculan los precios a sus productos; este ejercicio evidenció que poseen bases solidas para el calculo de costos y precios de sus referencias. Posteriormente, se realizó la revisión del catalogo de productos con el propósito de actualizar los precios y finalizando la asesoría se dio una introducción sobre comercio electrónico.

Material pedagógico utilizado: Guía costos y precios.

Actividad planteada para desarrollar: Durante la sesión, las artesanas socializaron la forma como calculan los costos y precios de sus productos, posteriormente se realizó un ejercicio practico para que las artesanas realizaran la actualización de los precios de su catalogo de productos versión 2020

Logros: A través del ejercicio practico, el grupo fortaleció sus conocimientos sobre la metodología para calcular los costos y precios de las diferentes líneas de producto elaboradas.

Intervención: 5

Fecha: 29 / 08 / 2020

Nombre de la Asesoría Virtual: “Comercio Electrónico”

Interlocutor: Adeinis Boscan

Alcance: 31

Formato digital en el que se envía: Infografía ciclo de venta electrónica.



Foto tomada por: Dahian Santiago Patiño González
Descripción y lugar: Ranchería La Estrella – Maicao, La Guajira

Objetivo: Reconocer los puntos clave de la comercialización electrónica.

Desarrollo: La actividad inicio a las 10:00am con la participación de la artesana líder del grupo. La asesoría se orientó sobre los puntos clave para llevar a cabo una venta electrónica. Se realizó énfasis en la importancia del método de pago y el proceso logístico para la entrega de los productos. Así mismo, se aclaró el proceso de devolución y garantía de compra, factor vital al momento de compras por internet.

Material pedagógico utilizado: Infografía Ciclo de Venta Electrónica

Actividad planteada para desarrollar: Durante la sesión, se le pido a la artesana líder identificar los aspectos que tiene el grupo, que permiten facilitar el proceso de comercialización electrónica. Así mismo, se realizó la socialización sobre las ventajas y desventajas de participar en Marketplaces, canales de comercio electrónico, tiendas virtuales, paginas web y redes sociales.

Logros: A través de la asesoría, la artesana líder comprendió el funcionamiento del comercio electrónico, identificando ventajas y desventajas para su desarrollo.

Intervención: 6

Fecha: 16 / 09 / 2020

Nombre de la Asesoría Virtual: “Discurso de ventas”

Interlocutor: Adeinis Boscan

Alcance: 31

Formato digital en el que se envía: Infografía pasos clave para construir un discurso de ventas efectivo.



Foto tomada por: Daniela Boscan

Descripción y lugar: Ranchería La Estrella – Maicao, La Guajira

Objetivo: Construir un discurso de ventas efectivo.

Desarrollo: La actividad inicio a las 10:00am con la participación de la artesana líder del grupo; durante la asesoría se abordaron los 4 pasos para construir un discurso de ventas efectivo. Así mismo, se realizaron algunas pruebas sobre la forma de abordar el discurso por parte de la artesana y algunos tips a tener en cuenta al momento de realizar la presentación como marca artesanal ante un cliente.

Material pedagógico utilizado: Infografía Discurso de ventas.

Actividad planteada para desarrollar: Durante la sesión, la artesana realizó algunos escritos en los cuales se evidenciará los 4 pasos para construir un discurso de ventas efectivo; así mismo, realizó varias grabaciones del discurso con el propósito de identificar puntos fuertes y débiles para de esa forma mejorarlo.

Logros: A través de la asesoría, la artesana líder identifica los puntos clave para construir un discurso de ventas efectivo de su marca artesanal.

Intervención: 7

Fecha: 16 / 10 / 2020

Nombre de la Asesoría Virtual: “Refuerzo discurso de ventas”

Interlocutor: Adeinis Boscan

Alcance: 31

Formato digital en el que se envía: Infografía



Foto tomada por: Daniela Boscan

Descripción y lugar: Ranchería La Estrella – Maicao, La Guajira

Objetivo: Construir un discurso de ventas efectivo.

Desarrollo: La actividad inició a las 10:00am con la participación de la artesana líder del grupo; el propósito de la asesoría se concentró en continuar con la definición del discurso de ventas; debido a que el grupo fue postulado para participar en la 1ra versión de la copa artesanal – Discurso de ventas; es necesario resaltar que la artesana posee amplias habilidades de expresión oral y corporal que facilitaron el ejercicio de construcción del discurso.

Material pedagógico utilizado: Infografía Discurso de ventas.

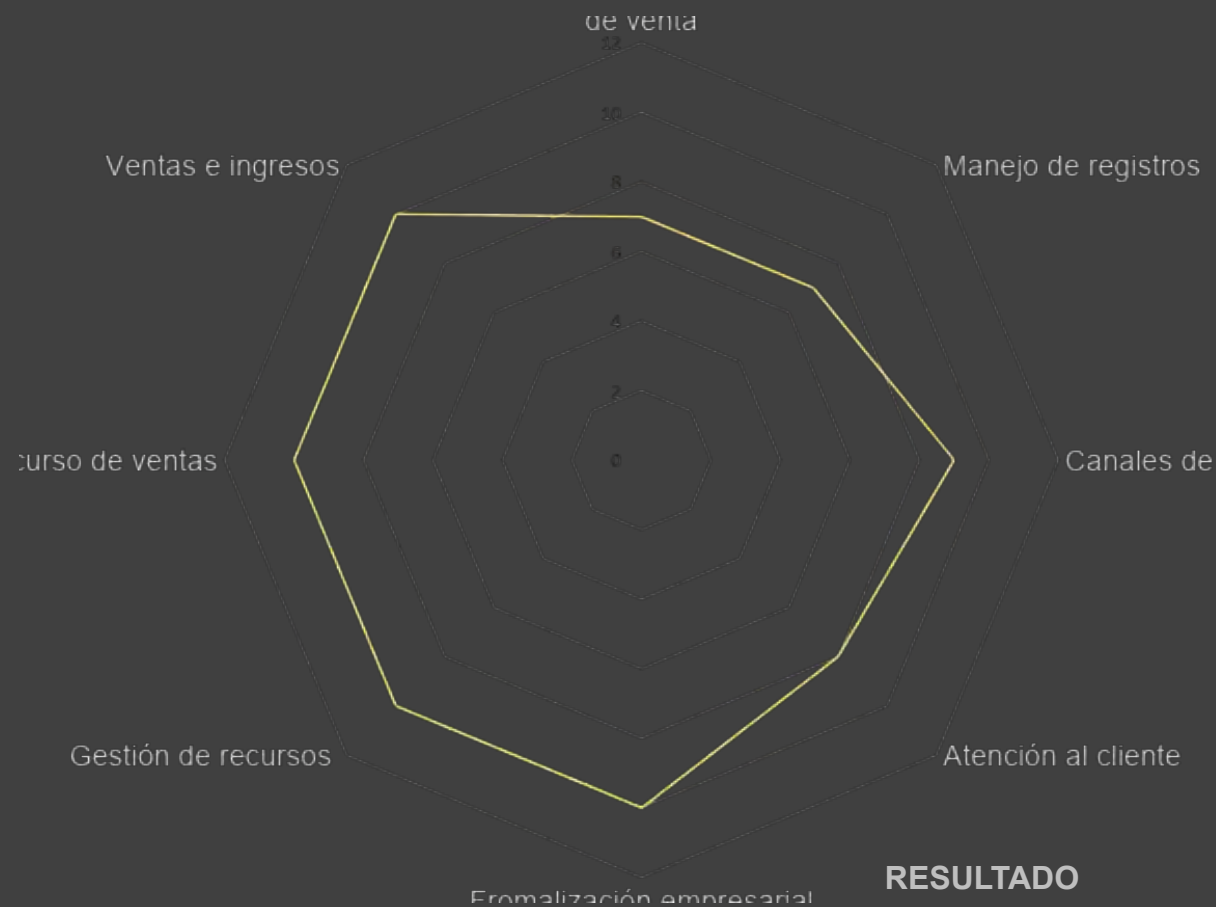
Actividad planteada para desarrollar: Durante la sesión, la artesana realizó algunas pruebas de escenario y del discurso de ventas. Se realizaron múltiples grabaciones del discurso y finalmente se escogió el mejor video para la postulación al concurso.

Logros: A través del ejercicio practico, la artesana con apoyo de los demás integrantes construyó un discurso de ventas claro, preciso y efectivo.

BALANCE DE GRUPO:

El grupo Estrella Einalii es una asociación de artesanas constituida legalmente. Cuenta con una estructura organizativa solida; en esta vigencia completó 3 años dentro del programa; aún tienen leves dificultades para la definición de costos y precios de venta de sus productos; sin embargo, dentro de sus fortalezas se encuentra el manejo de registros contables, poseen canales de comercialización activos y constantes; muchas de las artesanas del grupo se destacan por sus habilidades comerciales y de atención al cliente. Cada año renuevan su registro mercantil y han potencializado su constitución para la formulación de proyectos y gestión de recursos; Durante la presente vigencia se construyo un discurso de ventas claro y efectivo que permita mejorar sus habilidades de venta.

Es un grupo consolidado organizativamente; como puntos a mejorar se encuentra el fortalecimiento de su promoción y divulgación a través de las redes sociales. Sin embargo, su conexión a internet es inestable y por momentos difícil.

AUTO EVALUACIÓN FINAL**RESULTADO**FECHA DE
REALIZACIÓN:8,8
10

Logros:

- La artesana líder identificó los puntos debilidades y las fortalezas de la marca a nivel artesanal. Además, se logró actualizar el perfil del grupo en Compra Lo Nuestro.
- El grupo identificó las ventajas e importancia de establecer canales de comercialización virtuales para vender sus productos durante este año.
- El grupo reconoce los 4 pasos clave para construir un discurso de ventas claro, preciso y efectivo.
- Las artesanas identifican el ciclo de venta electrónica para la comercialización de sus productos por medio de plataformas digitales.



Foto tomada por: Daniela Boscan
Descripción y lugar: Ranchería La Estrella – Maicao, La Guajira



Foto tomada por: Daniela Boscan
Descripción y lugar: Ranchería La Estrella – Maicao, La Guajira

Lecciones Aprendidas:

Durante este año se han tenido grandes aprendizajes a nivel grupal. Una de las mayores lecciones del grupo esta relacionada con la gestión y el manejo de herramientas tecnológicas para recibir las asesorías, tomar las fotografías de producto, realizar la promoción de sus productos por medios digitales y la atención a clientes de forma virtual.

Adicionalmente, la coyuntura actual permitió que el grupo comprendiera las ventajas, beneficios y oportunidades de la comercialización electrónica. Adicionalmente, reconocer la importancia de contar con un discurso de ventas claro, conciso y efectivo para el cierre de oportunidades y negocios comerciales.

“PIENSA BONITO,
HABLA BONITO,
TEJE BONITO...”

Hugo Jamioy, etnia Kamëntsá

