



Bitácora Comercial 2020 CURARTE Putumayo /Sibundoy

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



artesanías de colombia

LÍNEA ÉTNICA

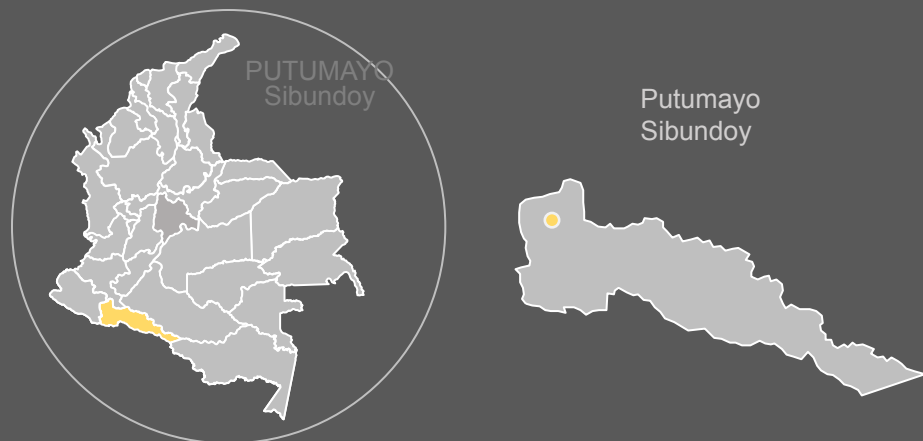
Apoyo y Fomento a la Actividad Artesanal de las Comunidades o Grupos Étnicos,
como Expresión de sus Economías Propias a Nivel Nacional.

BITÁCORA
COMPONENTE
COMERCIAL

CURARTE

Putumayo /Sibundoy
Línea: Indígena

Camila Abreu:
2020



Nombre Comercial: CURARTE
Número de artesanos: 20 ARTESANOS
Asesor Comercial: Camila Abreu



Foto tomada por: Catálogo de producto grupo Artesanal CURARTE
Descripción y lugar:

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?

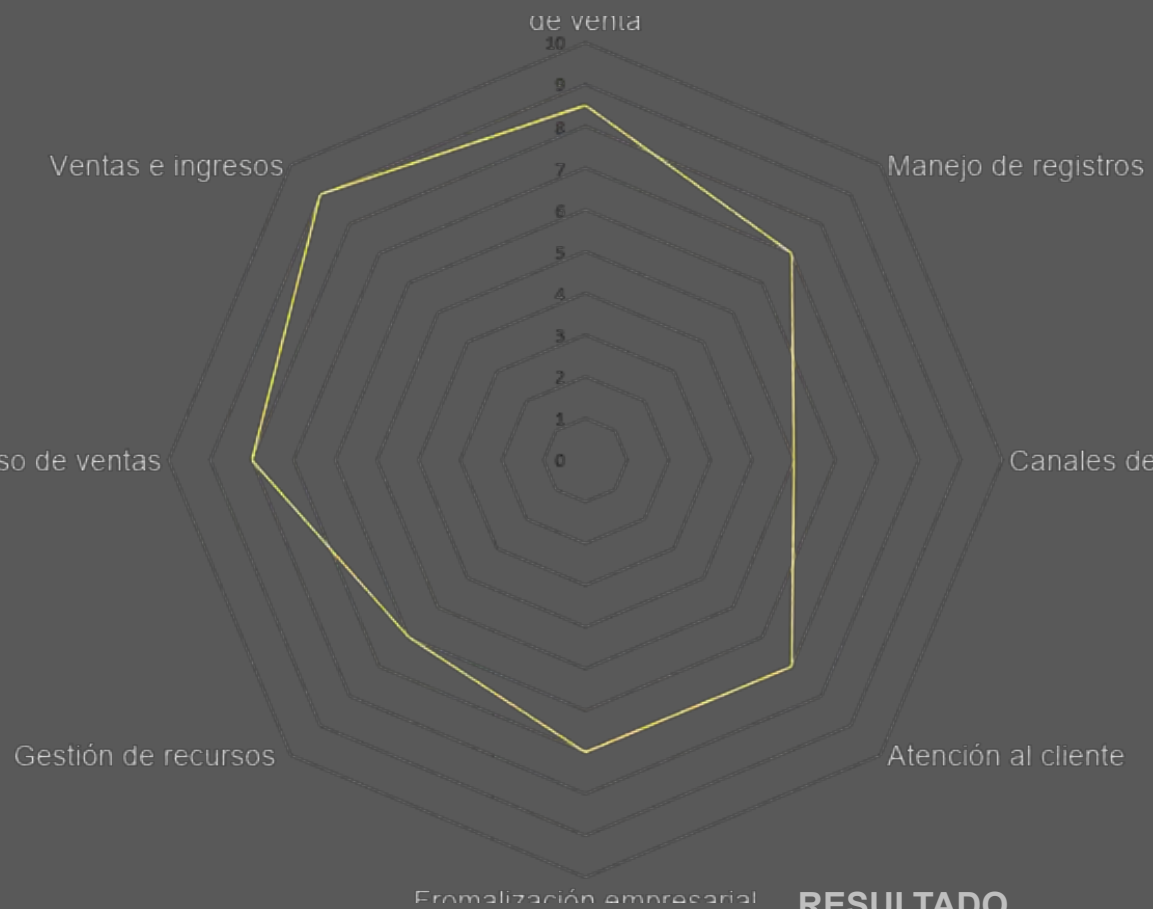
Formalización Empresarial: De 1 a 10 ¿El grupo artesanal se encuentra formalizado como asociación, fundación, corporación? O esta en proceso de formalizarse como empresa

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?

AUTO-DIAGNÓSTICO



FECHA DE
REALIZACIÓN: 19/06/2020

7,19
10

INFORMACIÓN BASE	
¿Cuánto es el ingreso promedio (jornal y/o salario) por artesano?	\$ 30000
¿Cuál es el valor del jornal en la zona?	\$25000
¿Cuánto de su ingreso promedio equivale a ingreso (\$) por actividad artesanal	\$900000
¿A qué actividades económicas se dedican en paralelo a la actividad artesanal? Trabajan las chagras.	
¿El grupo artesanal se encuentra formalizado? Si___ No__x_ ¿Les interesa formalizarse? Si___ No___ ¿Por qué? Por el momento es más fácil para ellos manejar el grupo como está	
¿Cuál es el estado actual del RUT del artesano líder, mencione la actividad económica? 8299, no responsable de IVA	Observaciones:
Ventas totales año 2019: \$	

ACTIVIDADES A DESARROLLAR CON LA COMUNIDAD :**Asesorías virtuales**

- Autodiagnóstico
- Discurso de ventas
- Actualización de Catálogo
- Rotación de inventario
- Inscripción a diferentes plataformas de Marketplace y plataformas comerciales virtuales.

ACTIVIDADES PARA SOCIALIZACIÓN Y REACTIVACIÓN**Actividades Cuarentena:**

- Fortalecimiento en las habilidades en vitrinas comerciales virtuales.
- Enfrentarse a nuevos retos a nivel comercial.
- Fortalecimiento de cada uno de los miembros del grupo en las habilidades comerciales.
- Minga para armar el discurso de ventas , como idea familiar , “CURAR A TRAVÉS DEL ARTE”
- CONSOLIDAR LA IDEA DE “TERRITORIO VIDA Y BUEN REMEDIO”, turismo de bienestar.
- Expoartesanías 2020
- MARKET PLACE ADEC

Intervención: 1

Fecha: 18 / 06 / 2020

Nombre de la Asesoría Virtual: Autodiagnóstico

Interlocutor: Eisen Hower Ramos

Alcance: 17 artesanos

Formato digital en el que se envía: Archivo en PPT y PDF

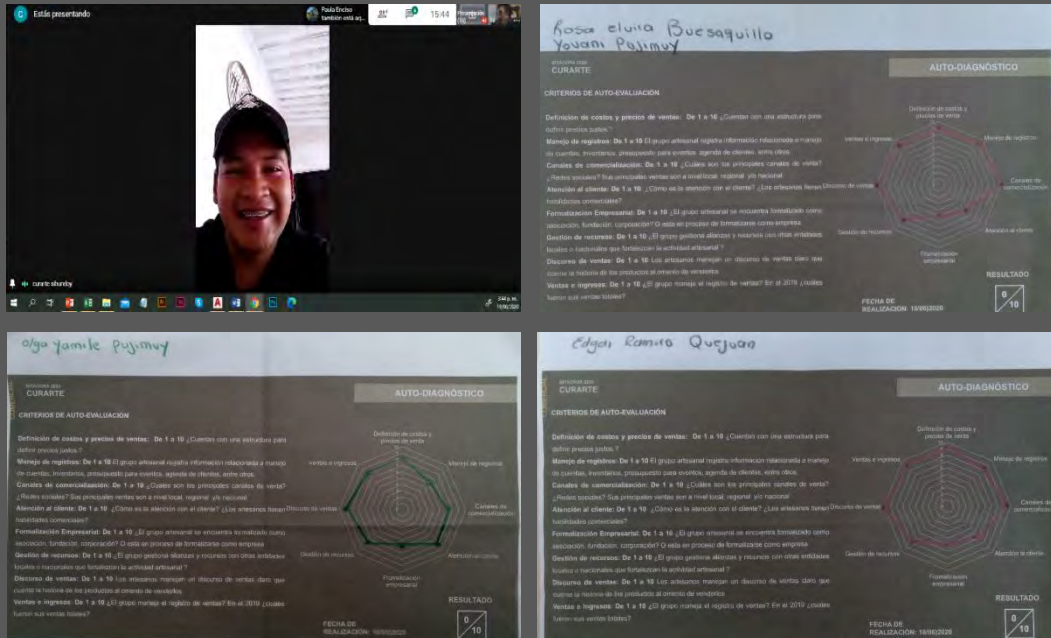


Foto tomada por: Camila Abreu/Actividades artesanos Eisen Ramos
Descripción y lugar: Pantallazo video llamada autodiagnóstico comercial/
Autodiagnóstico Comercial miembros del grupo.

Objetivo: Auto evaluación por parte del grupo artesanal de su estado actual en cuanto criterios identificados por el componente comercial.

Desarrollo: Al ser la primera asesoría, se hizo una pequeña presentación por parte de la asesora y el artesano líder , se continuo con un cuestionario sobre el estado actual del grupo en cuanto a habilidades comerciales , en cada punto el artesano líder brinda un contexto para entender el porque de cada calificación , se finaliza la actividad con el envío del material pedagógico en PPT y PDF para la respectiva replica de este por parte del líder.

Material pedagógico utilizado: Cuestionario de habilidades comerciales del grupo , resultado plasmado en diagrama formulado.

Actividad planteada para desarrollar: Auto evaluación respondiendo a preguntas y criterios claves planteados por el componente comercial.

Logros: Reconocimiento por parte de los integrantes del grupo de las fortalezas y debilidades de todos sus miembros en cuanto a cada uno de los puntos planteados.

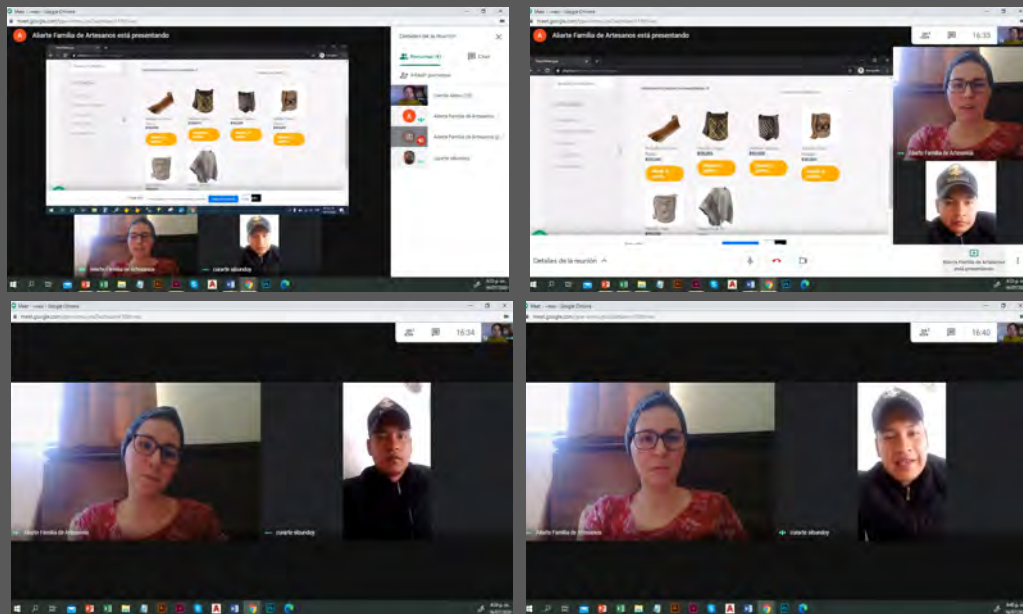
Intervención: 2**Fecha:** 16 / 07 / 20**Nombre de la Asesoría Virtual:** Acompañamiento creación Tienda Virtual Aliarte.co**Interlocutor:** Eisen Hower Ramos**Alcance:** 17 artesanos**Formato digital en el que se envía:** N/A

Foto tomada por: Pantallazos Camila Abreu
Descripción y lugar: Plataforma Aliarte.co

Objetivo:

Apertura tienda virtual de Artesanos Curarte , en la plataforma comercial Aliarte.co

Desarrollo:

Primera sesión para apertura de tienda virtual con el acompañamiento de la administradora de la plataforma en la cual se da la introducción a la página por parte de ella y el líder del grupo le cuenta la historia y trayectoria del grupo artesanal .

Material pedagógico utilizado:

Introducción a la plataforma.

Actividad planteada para desarrollar:

Introducción a la plataforma.

Logros:

Introducción a la plataforma comercial Aliarte.co y compromiso para levantamiento de insumos para apertura de la tienda en próxima sesión.

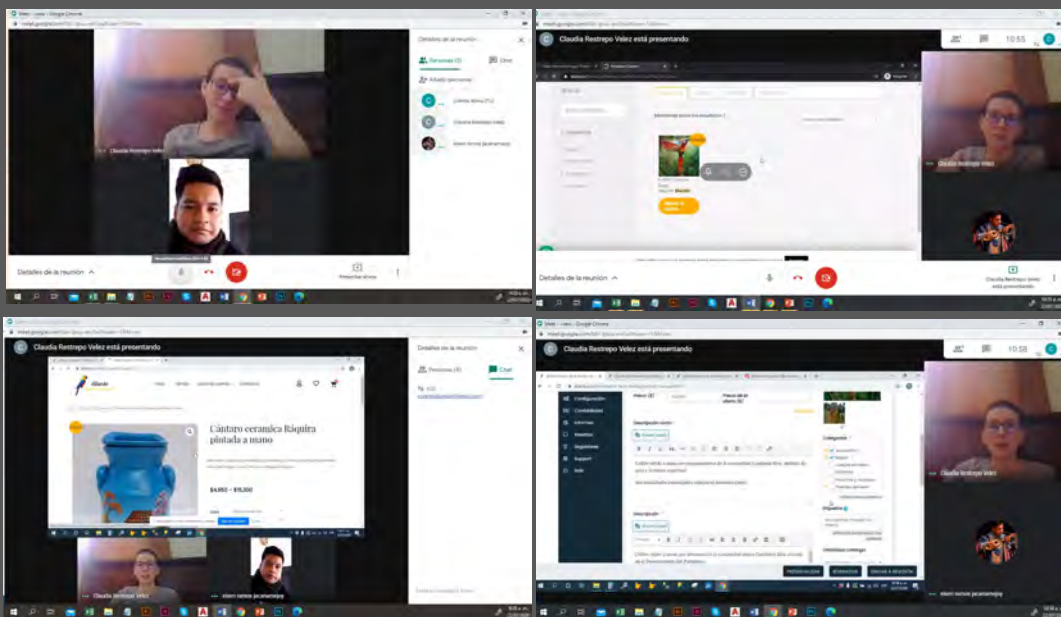
Intervención: 3**Fecha:** 22 / 07 / 20**Nombre de la Asesoría Virtual:** Acompañamiento creación Tienda Virtual Aliarte.co**Interlocutor:** Eisen Hower Ramos**Alcance:** 17 artesanos**Formato digital en el que se envía:** N/A

Foto tomada por: Pantallazos Camila Abreu
Descripción y lugar: Plataforma Aliarte.co

Objetivo:

Apertura tienda virtual de Artesanos Curarte , en la plataforma comercial Aliarte.co

Desarrollo:

Segunda sesión para apertura de tienda virtual con el acompañamiento de la administradora de la plataforma en la cual se explica el paso a paso para creación de usuario registro , configuración de pantalla de entrada del grupo y ingreso de productos a la tienda

Material pedagógico utilizado:

Paso a paso en vivo para apertura de la tienda virtual.

Actividad planteada para desarrollar:

Ingreso de productos y administración de tienda por parte del grupo.

Logros:

Apertura de tienda Virtual en plataforma comercial Aliarte.co

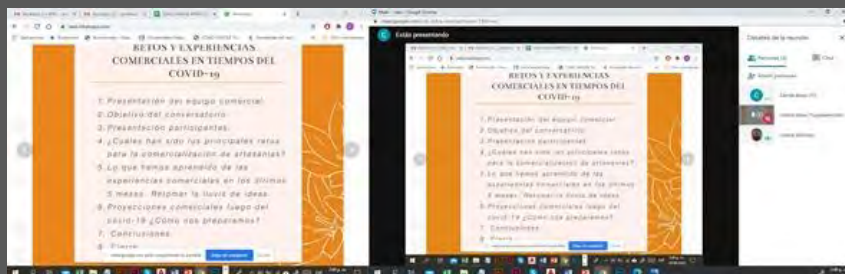
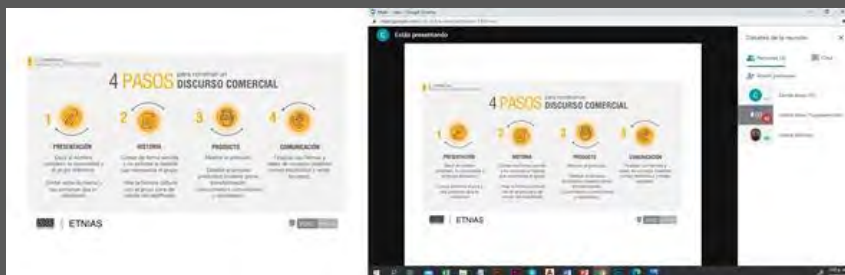
Intervención: 4**Fecha:** 10 / 08 / 20**Nombre de la Asesoría Virtual:** Discurso de ventas y preparación para conversatorio #1 componente comercial**Interlocutor:** Eisen Hower Ramos**Alcance:** 17 artesanos**Formato digital en el que se envía:** PDF

Foto tomada por: Pantallazos Camila Abreu
Descripción y lugar: Asesoría virtual

Objetivo:

Revisión del paso a paso para la construcción del discurso de ventas.

Desarrollo:

” Se charla con el artesano líder sobre la forma de construir el discurso de ventas, sabemos que CURARTE es un grupo de gran trayectoria en este sentido, pero se recomienda la revisión de estas habilidades de todos y cada uno de los miembros; también se revisa la participación como ponente en el primer conversatorio del componente comercial enfocado en “RETOS Y EXPERIENCIAS COMERCIALES EN TIEMPOS DE COVID_19

Material pedagógico utilizado:

Infografía “DISCURSO DE VENTAS”

Actividad planteada para desarrollar:

PRODUCCIÓN DE UN VIDEO PARA EL “DISCURSO DE VENTAS”

Logros:

Réplica de con los miembros del grupo de la infografía del paso a paso del “DISCURSO DE VENTAS”

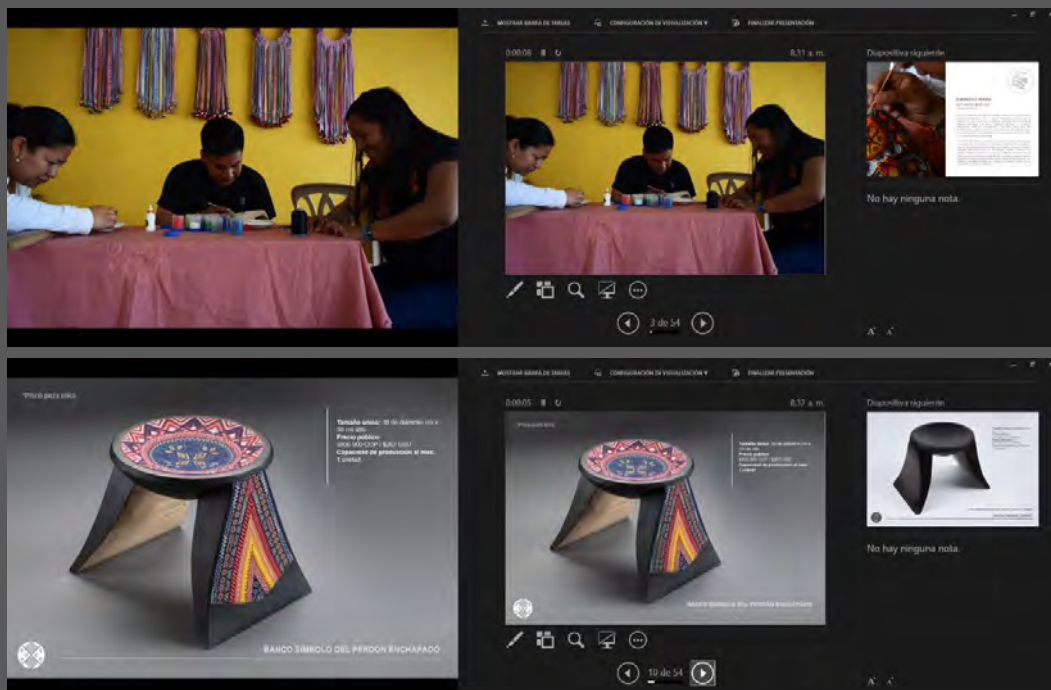
Intervención: 5**Fecha: 27/ 11 / 20****Nombre de la Asesoría Virtual:** Revisión catálogo de producto / actualización precios de producto**Interlocutor: Eisenhower Ramos****Alcance:** 17 artesanos**Formato digital en el que se envía:** N/A

Foto tomada por: Pantallazo Camila Abreu
Descripción y lugar:, Taller artesanos Curarte

Objetivo:

- Revisión final de precios y referencias del catálogo de producto.

Desarrollo:

- De la mano de los líderes de cada grupo hacemos revisión de cada uno de los productos escogidos para el catálogo.

Actividad planteada para desarrollar:

- En una videollamada por la plataforma Meet hacemos los ajustes finales en estandarización y revisión de precios en los catálogos de cada grupo.

Logros:

- Se hará entrega a cada grupo del material construido en esta vigencia para que lo apropien y se convierta en una gran herramienta para la comercialización de sus productos.

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

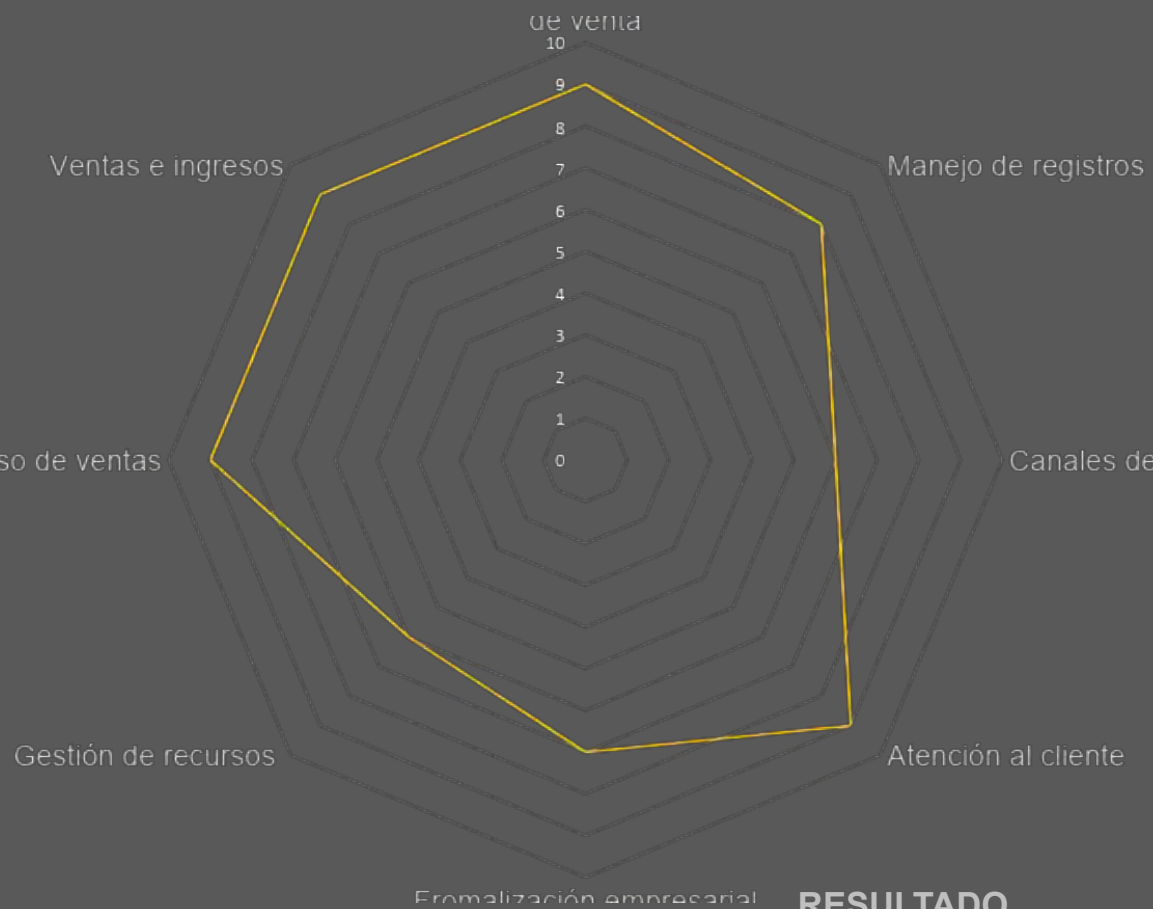
Atención al cliente: De 1 a 10 ¿Cómo es la atención con el cliente? ¿Los artesanos tienen habilidades comerciales?

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: 15/12/2020

RESULTADO

7,9
10

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

Hugo Jamioy, etnia Kamëntsá

