



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT




PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL PARA PUEBLOS INDÍGENAS Y COMUNIDADES NEGRAS, AFROCOLOMBIANAS, RAIZALES Y PALENQUERAS- NARP EN COLOMBIA

Convenio Interadministrativo No. 285 de 2018 Suscrito entre la Nación – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Artesanías de Colombia, S.A

PLAN DE MERCADEO ESTRATÉGICO FOCALIZADO

Asopicumbes – Cumbal, Nariño

2018

<p>Etnia – Comunidad: Cumbal – Grupo Artesanal Asopicumbes</p>			
<p>Técnica</p>	<p>Telar Vertical Telar Horizontal</p>	<p>Fecha de realización</p>	<p>20/Noviembre/2018</p>
<p>Oficio</p>	<p>Tejidos</p>		
<p>Líneas de producto</p>	<p>Estolas – Ruanas – Bolsos – Sobres – Sombreros – Chalitas – Chaleco Ruana – Chaleco Ovalo</p>		
<p>Departamento</p>	<p>Nariño</p>	<p>Municipio</p>	<p>Cumbal</p>
<p>Asesor(a)</p>	<p>Maria Camila Diez M.</p>	<p>Asesor(a)</p>	<p>3117308318</p>



Carrera 2 No. 18A-58 Barrio Las Aguas Conmutador: (57) (1) 2861766 - (57) (1) 5550326 /27 /28 /29

www.artesantiasdecolombia.com.co Email: artesantias@artesantiasdecolombia.com.co
Bogotá, D.C. - Colombia





Técnico de la comunidad	Blanca Alicia Tarapues	Técnico de la comunidad	3216368883
DIAGNOSTICO COMERCIAL			
<p>La comunidad artesanal ASOPICUMBES, están legalmente formalizados ante cámara y comercio bajo la razón social “Asociación Agropecuaria Piscicola y Artesanal TasmagPicumbes – ASOPICUMBES” e identificados con NIT 901.000.467-4; Aunque la comunidad se encuentra legalmente constituida no cuenta con una estructura organizacional clara, por ende tampoco cuenta con una división del trabajo social, en materia de mercado y comercialización del producto depende de los eventos y ferias nacionales invitados por Artesanías de Colombia.</p> <p>A nivel nacional, la comunidad de artesanos ASOPICUMBES, durante el año 2018 que ha participado en el programa de fortalecimiento del Ministerio de Comercio en alianza con Artesanías de Colombia, ha sido invitado a un evento comercial en la ciudad de Medellín en el mes de Junio, donde se comercializaron chalecos, ruanas, estolas, chalinas, sombreros, mochilas.</p> <p>Todos los productos se vendieron aproximadamente en la misma proporción, logrando una venta de aproximadamente \$ 7.000.000. Aproximadamente \$ 2.000.000 fueron vendidos a la tienda de Artesanías de Colombia; los \$ 5.000.000 restantes fueron vendidos a personas individuales para uso personal.</p> <p>A nivel local, durante el año 2018 el grupo artesanal no han tenido participación a nivel local (Cumbal-Ipiales) ya que no se han presentado oportunidades de eventos o ferias. Sin embargo, se ha comercializado en baja proporción, en el taller del grupo artesanal, ya que este queda a camino de la Laguna de la Bolsa y el Volcán Cumbal (sitios turísticos), llamando la atención de turistas y visitantes, que se acercan a comprar</p> <p>A nivel internacional, la comunidad no ha participado en ningún evento internacional.</p> <p>El grupo no cuenta con clientes fijos, ni han realizado pedidos.</p>			
ANÁLISIS DE MERCADO LOCAL			
Perfil del cliente	<p>Turistas que visitan la región, para uso personal.</p> <p>Tiendas especializadas en la distribución de artesanías.</p> <p>Personas naturales que cuentan con un modelo de negocio virtual para distribuir dichos productos.</p>		





GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



¿Quiénes son sus clientes potenciales en la región?	
<p>Prospección de negocios potenciales y oportunidades comerciales</p>	<p>NIVEL LOCAL Apertura de una tienda artesanal en el municipio de Cumbal, para captar la atención de visitantes, turistas y habitantes de la zona, para uso personal, y para comerciantes.</p> <p>NIVEL NACIONAL Participación en los siguientes eventos invitados por Artesanías de Colombia:</p> <p>Bucaramanga (13 – 16 de septiembre)</p> <p>Bogotá (05 – 18 de diciembre)</p> <p>Participación en los siguientes eventos invitados por otras entidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Feria de exposición artesanal en Pasto / Enero • Semana santa el Popayán / Abril • Mercado nacional de artesanías en Popayán /Abril • Muestra artesanal manos de oro en Popayán / Abril • Feria nacional artesanal y folclórica en Barranquilla /Junio • Feria del Bordo en el Bordo/Junio • Feria Nacional artesanal en Monteria/Junio • Feria artesanal y equina en Pitalito/Junio • Feria de artesanías y festival de la trova en Medellín/Agosto • Feria artesanal nacional en Chiquinquirá/Septiembre • Feria artesanal e industrial en Armenia/Septiembre • Feria artesanal regional de San Sebastián en Lorica/Octubre • Feria agropecuaria artesanal e industrial en Magangué/Noviembre • Feria nacional artesanal y equina en Pitalito/Noviembre • Expoartesanias en Bogotá/Diciembre • Feria artesanal del oriente antioqueño en rionegro/Diciembre • Feria nacional artesanal y folclórica en Barranquilla/Diciembre • Feria artesanal en Villavicencio/Diciembre



Carrera 2 No. 18A-58 Barrio Las Aguas Conmutador: (57) (1) 2861766 - (57) (1) 5550326 /27 /28 /29

www.artesantiasdecolombia.com.co Email: artesantias@artesantiasdecolombia.com.co
Bogotá, D.C. - Colombia





Análisis de mercado externo		
¿Han desarrollado acercamientos / muestras / ventas y/o participación en eventos y ferias en mercados internacionales?	Hasta el momento la comunidad no ha desarrollado acercamientos a mercados internacionales y no ha participado en ningún evento internacional.	
Cuentan con trámite para certificación de calidad en etapas de inicio, proceso, avanzados y/o desarrollados.	Hasta el momento la comunidad no cuenta con ningún trámite de calidad ni en proceso de gestión como finalizado.	
<p>Potencial de exportación:</p> <p>Evaluación de capacidad instalada – nivel de producción – certificaciones necesarias – estructura organizacional – formalización empresarial</p>	<p>El número de artesanas que cuentan con la habilidad productiva en la comunidad es de 20, los cuales conocen la técnica y tienen buena experiencia. El grupo cuenta con las herramientas necesarias y suficientes (telares) para la fabricación de los productos, según cálculos realizados por los artesanos en reunión mensualmente el grupo puede producir: estolas 12, ruanas 20, mochilas 24, sombreros 12, chalinas 15.</p> <p>El grupo ya se encuentra formalizado legalmente, y en su objeto social relaciona la producción de artesanías, sin embargo, no tiene registrada la actividad comercial 8299.</p>	
Estrategia de diferenciación en producto		
Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad
Productos exclusivos	Promocionar productos exclusivos, es decir diseños únicos y cantidades limitadas	Cumbal es una comunidad que tiene una amplia línea de productos, y a su vez un sin número de símbolos que pueden plasmar en sus diseños; esto permite que elaboren baja cantidad de unidades del mismo producto y diseño; de acuerdo con esto se le puede garantizar





		al cliente que se lleva un producto exclusivo que solo lo tienen 10 personas en el país.
Productos elaborados 100% a mano y de alta calidad	Promocionar la técnica de guanga y telar, y resaltar su alta calidad	Asopicumbes es un grupo artesanal que resalta por sus productos de excelente calidad, se debe hacer énfasis en que son elaborados 100% a mano utilizando técnica de guanga y telar propio de la región.
Estrategia de diferenciación en precio		
Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad
Mejorar tiempos en mano de obra	Optimización de costos de mano de obra	Practicar la técnica de tejido, ganando experiencia, para lograr elaborar los productos en menos tiempo.
Mejorar los costos en materia prima	Optimización de costos de materia prima	Preparar la materia prima, es decir, realizar el proceso desde el corte de lana de la oveja, hasta el hilado, evitando comprar producto ya procesado, reduciendo costos
Estrategia de Fidelización de Clientes		
Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad
Generar ingresos fijos	Aplicar descuento de hasta el 15% por compras al por mayor	Teniendo en cuenta la tabla de precios de los productos, el grupo puede realizar descuentos de hasta el 15% a sus clientes más fieles, por ventas al por mayor.
Lograr una buena imagen en el cliente, convirtiéndose en una fuente de comunicación que recomiende el producto a otros clientes.	Seguimiento Postventa	Garantizar la satisfacción del cliente, a través de un seguimiento postventa, mediante una comunicación permanente.





Satisfacción del cliente.	Garantía	El grupo artesanal garantizará la calidad de sus productos, y responderá por aquellos productos que el cliente considere defectuosos o de baja calidad, aplicando la garantía del producto.
Convertir el cliente como una fuentes de ideas para nuevos productos y para la mejora de servicios ofrecidos	Recibir sugerencias de los clientes	El grupo artesanal tendrá muy en cuenta las sugerencias de los clientes, en cuantos a diseños y a líneas de productos.
Estrategia de diferenciación en plaza, acceso y distribución		
<u>Canales de comercialización</u>	<u>Estrategia</u>	<u>Actividad</u>
Tienda artesanal en Cumbal	Apertura de una tienda artesanal en Cumbal, aprovechando el posicionamiento que tiene el grupo en la región	Asopicumbes es un grupo artesanal reconocido en Cumbal, sin embargo por el difícil acceso al taller artesanal, limita la llegada de visitantes, turistas y habitantes de la zona; por lo que el objetivo del grupo es la apertura de una tienda artesanal en el municipio de Cumbal, para captar la atención de visitantes, turistas y habitantes de la zona, para uso personal, y para comerciantes.
Evento artesanal en Pitalito	Participar en el evento artesanal de Pitalito en el mes de Agosto de 2019	Pitalito es un municipio reconocido a nivel nacional por sus eventos equinos compartidos con exposiciones artesanales, ASOPICUMBES, tiene una invitación a participar en el año 2019, como invitado (sin costo), sin embargo deben cumplir con





		unas condiciones y requisitos de productos realizados por los organizadores del evento.
Redes sociales	Comercializar los productos a través de redes sociales	Las redes sociales son un espacio para conectarse con amigos y conocer nuevas personas, sin embargo también son espacios que permiten compartir información entre esas, comercializar productos y/o servicios, para ASOPICUMBES se creara una cuenta de Facebook (red social más visitada), la cual se alimentará de información y se publicaran los productos, seguido de esto se buscaran clientes potenciales.
Nota	El asesor comercial debe registrar mínimo 3 canales de comercialización según el contexto comercial de la comunidad.	
Estrategia de diferenciación en promoción		
Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad
Impactar a almacenes o casas de diseño	Campaña publicitaria por correo electrónico	ASOPICUMBES es un grupo artesanal, que se ha caracterizado por sus productos de alta calidad (opinión propia y opinión de la diseñadora del programa), diseños exclusivos y acabados delicados; teniendo en cuenta lo anterior sus productos son de alto costo, por lo que hay que impactar a clientes de alto nivel adquisitivo. El grupo





GOBIERNO DE COLOMBIA



MINCIT



		<p>puede identificar aquellas casas de diseño donde sus productos son exclusivos.</p> <p>La idea es compartir por correo electrónico el catalogo de productos y ofrecer descuento del 15% por ser distribuidor.</p>
<p>Ser una herramienta de recordación al cliente.</p> <p>Permite mostrar y describir todos los productos que el grupo produce</p>	<p>Catalogo de productos</p>	<p>El grupo artesanal ha tenido muy buena acogida a nivel nacional, y tiene un número considerable de clientes interesados en sus productos, sin embargo después del primer contacto no se vuelve a tener un acercamiento, para esto es necesario elaborar un catalogo de productos, que se pueda enviar por redes sociales, para enseñarle al cliente el producto y recordarle el porqué fue que llamo su atención</p>



Carrera 2 No. 18A-58 Barrio Las Aguas Conmutador: (57) (1) 2861766 - (57) (1) 5550326 /27 /28 /29

www.artesantiasdecolombia.com.co Email: artesantias@artesantiasdecolombia.com.co
Bogotá, D.C. - Colombia

