



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
ASOCIACION ARTESANOS UNIDOS DE BARU
2018**

<p>ASOCIACION ARTESANOS UNIDOS DE BARU</p>			
<p>Técnica</p>	<p>Talla de Madera</p>	<p>Fecha de realización</p>	
<p>Oficio</p>	<p>Talla de Aves (María Mulata) en madera, Talle de Peces (Delfines, Tiburones), percheros, toalleros, ceniceros en Madera</p>		
<p>Líneas de producto</p>	<p>Elaboración de Aves, Peces, Canoas y Botes.</p>		
<p>Departamento</p>	<p>Bolivar</p>	<p>Municipio</p>	<p>Cartagena/ Corregimiento Baru</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





Asesor(a)	Malca Irina Salgado Chamorro	Contacto	3106413616
Técnico de la comunidad	Ferderman	Contacto	3146637643

DIAGNOSTICO COMERCIAL

La **Asociación Artesanos Unidos de Barú**, se encuentra inscrita en Cámara de Comercio de Cartagena a partir del 9 de Octubre de 2007, tiene como objeto social la elaboración, comercialización, producción, exportación de todo tipo de artesanías, especialmente collares, pulseras, anillos, prendedores y productos similares que se puedan manufacturar con productos naturales o sintéticos, con el uso de semillas, hojas, fibras, piedras y cualquier elemento que ofrezca la naturaleza.

Se encuentran inscritos en la Dian con el **NIT. 900.178.462-9**

Como objetivos específicos las Asociación:

- Promover el desarrollo el desarrollo técnico y estético de la labor artesanal.
- Rescatar métodos y técnicas artesanales antiguas ajustándola a la realidad de la producción artesanal.
- Abrir nuevos sitios de mercado de artesanales, otras actividades de la misma naturaleza.
- Infundir a los asociados conciencia y los deberos y esfuerzos que deben realizar en los aspectos sociales y artísticos para el mejoramiento personal y regional.
- Relacionarse con otras Asociaciones de objeto similar, con el propósito de formular y ejecutar programas artesanales.

La Asociación tienen responsabilidades Tributarias tales como:

- Impuesto de Renta y Complementaria del Régimen Tributario Especial
- Retención en la Fuente a Título de Renta
- Información Exógena
- Obligación de Facturar por ingresos y/o Bienes

Son responsable de llevar contabilidad se debe indagar

Tienen Redes Sociales como Facebook pero no tienen publicación de imágenes ni realizan seguimiento.

ANÁLISIS DE MERCADO LOCAL

Perfil del cliente	Turista, Hoteles, Restaurantes, tienda de artesanías y accesorios.
¿Quiénes son sus clientes potenciales en la región?	





Prospección de negocios potenciales y oportunidades comerciales	<ul style="list-style-type: none"> • Feria en Bucaramanga. Economías Propias • Evento Comercial Cartagena: Encuentro Empresarial de Herencias Negras, Afrodescendientes Raizales y Palenqueras NARP 	
Análisis de mercado externo		
¿Han desarrollado acercamientos / muestras / ventas y/o participación en eventos y ferias en mercados internacionales?	No han tenido acercamientos a ventas en el exterior ni participación de eventos.	
Cuentan con trámite para certificación de calidad en etapas de inicio, proceso, avanzados y/o desarrollados.	No cuenta con Certificación de Calidad, ni se encuentran en proceso	
Potencial de exportación: Evaluación de capacidad instalada – nivel de producción – certificaciones necesarias – estructura organizacional – formalización empresarial	La Asociación Artesanos Unidos de Bolívar cuenta con Certificado de Representación Legal ante cámara de comercio, se encuentra inscrita en la Dirección de Impuesto y aduana Nacionales, cuentan con estatuto de constitución.	
Estrategia de diferenciación en producto		
Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad
Diseño de Nuevas líneas y técnica en color y Brillo	Capacitación y asesorías de técnicas en color y brillo para la talla en madera	Solicitar capacitación en entidades tales como Artesanía de Colombia, Sena para profundizar especialmente en técnicas de color y brillo.
Estrategia de diferenciación en precio		
Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad
Se identifica alto costo de la materia Prima principal “La	Minimizar los costos de la Materia prima como es la	Gestionar la compra de la materia prima.





Madera”, está generando un alto impacto en el costo de producto, por el alto precio que tiene al comprarla.	madera, para competir con precio en el mercado	Realizar estudio de mercado para contactar nuevos proveedores con precio de la madera más bajos. Realizar alianzas con comunidades cercanas para la compra de la madera
Inventario de Materia Prima “Madera” Permanente	Tener stop de inventario de Madera	Realizar compra de materia prima en conjunto para minimizar los costos de fletes y obtener descuentos por comprar por volúmenes.
Originalidad del Producto	Estandarización de Precio	Zona Norte \$ 50.000 Zona Central \$ 89.000 \$90.000 para los productos de la María Mulata.
Estrategia de Fidelización de Clientes		
Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad
Cumplimiento de la entrega del producto	Fortalecer los procesos internos de la Asociación	Exista comunicación interna, para que articulen los procesos. Fluya una buena comunicación y responsabilidad en el grupo
Portafolio de Producto	Publicar portafolios en Redes Sociales	Generar catálogos de Productos y publicar en las redes sociales para que clientes nuevos y antiguos aprecien la diversidad de líneas innovadores de productos que cuenta la Asociación.
Estrategia de diferenciación en plaza, acceso y distribución		
<u>Canales de comercialización</u>	<u>Estrategia</u>	<u>Actividad</u>
Marketing Digital	Redes Sociales y Catálogo	Creación de Redes Sociales y Mercado libre para la comercialización de los productos artesanales.



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





GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



Visita personalizada	Posicionamiento del producto en diferentes escenarios	Exposición de productos en ferias y Hoteles, en ruedas de Negocio en cámara de Comercio.
Tienda Artesanal para la comercialización de los procesos	Tener un local artesanal en Barú y Cartagena	Visitar diferentes hoteles de la Islas para colocar stands de los productos artesanales. Colocar Productos en consignación en tiendas artesanales.
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
Publicidad, catálogos de productos, tarjetas de presentación, radio propagandas publicitarias.	Publicar Descuentos, Obsequios por compra, regalos o rifas.	Enviar por correos o redes sociales cada uno los incentivos por compra a clientes.



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

