



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

CONONDO

2018

<p>Etnia – Comunidad: Embera Katio - Conondo</p>			
<p>Técnica</p>	<p>Tejeduría en Chaquiras</p>	<p>Fecha de realización</p>	<p>Noviembre 2018</p>
<p>Oficio</p>	<p>Tejeduría en Chaquiras</p>		
<p>Líneas de producto</p>	<p>Bisutería en chaquiras</p>		
<p>Departamento</p>	<p>Cundinamarca</p>	<p>Municipio</p>	<p>Bogotá</p>



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

[www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co) Email: [artesantias@artesantiasdecolombia.com.co](mailto:artesantias@artesantiasdecolombia.com.co)  
Bogotá, D.C. - Colombia





<b>Asesor(a)</b>	<b>Mónica González</b>	<b>Contacto</b>	315 4489247
<b>Técnico de la comunidad</b>	<b>Luz Adriana</b>	<b>Contacto</b>	319 3108904

### DIAGNOSTICO COMERCIAL

La vida diaria de la población Embera en situación de desplazamiento en la ciudad de Bogotá se organiza en torno a tres actividades: (1) la convivencia en grupos familiares extensos en albergues o en algunos casos, en pagadarios; (2) las prácticas de mendicidad y venta ambulante de artesanías y (3) la movilidad frecuente de las familias Emberas dentro de los barrios, en la ciudad y pueblos cercanos. Estos tres aspectos conforman el conjunto tácticas, al que la comunidad Embera desarraigada acudió para afrontar el drama del desplazamiento forzado. El primero de ellos no resalta mayor contrariedad, empero el segundo y el tercero, sobre la mendicidad y la 6 movilidad, resultan bastante controvertidos pues es sobre ellos que se desarrollan debates acerca del tipo de acciones gubernamentales a ejecutarse con esta comunidad. Con base en ello, es de nuestro interés avanzar en explicaciones sobre qué es, cuál es el sentido y en qué se fundamenta la mendicidad para los Embera.

La actividad artesanal la practican específicamente las mujeres de la comunidad. Se puede ver que algunas veces se reúnen entre ellas para tejer sus productos. No hay una metodología de trabajo ni tampoco hay estandarización de producto, lo cual afecta la calidad (acabados) y de paso su precio. No se ve una cabeza visible en esta comunidad que se responsabilice por la correcta producción de artesanías ni tampoco por guiar a sus compañeras en el desarrollo de este oficio.

Se espera que la señora Luz Adriana Sintúa como líder artesana, se apersona de su nuevo rol e incentive a las mujeres de la comunidad (sabiendo que ellas mismas fueron quien la eligieron por el buen manejo de la técnica) para lograr productos de alta calidad y que sean competitivos a la hora de presentarlos en feria.





La comunidad no cuenta con un nombre comercial que los represente. Por esto mismo tampoco cuentan con identidad corporativa. El objetivo de Artesanías de Colombia es que desde el departamento de Comunicaciones se desarrollen talleres de simbología (rescate en este caso) que puedan llevar a la construcción de su imagen.

### ANÁLISIS DE MERCADO LOCAL

Perfil del cliente	Por lo general las artesanas venden sus productos por el voz a voz, en la calle en la ciudad y ahora están encontrando un nuevo perfil de cliente mas profesional, encontrado en los encuentros regionales.
--------------------	---

### ¿Quiénes son sus clientes potenciales en la región?

Prospección de negocios potenciales y oportunidades comerciales	Su único acercamiento a mercados regionales ha sido a través de la participación en los encuentros regionales o nacionales organizados por Artesanías de Colombia.
---	--

### Análisis de mercado externo

¿Han desarrollado acercamientos / muestras / ventas y/o participación en eventos y ferias en mercados internacionales?	No ha participado ni ha tenido acercamiento a eventos internacionales.
--	--

Cuentan con trámite para certificación de calidad en etapas de inicio, proceso, avanzados y/o desarrollados.	No cuenta, ni esta en tramites para certificación de calidad. Tampoco muestran interés.
--	---

Potencial de exportación: Evaluación de capacidad instalada – nivel de producción – certificaciones necesarias – estructura organizacional – formalización empresarial	No, no tiene potencial de exportación, en la actualidad no se encuentran organizados estratégicamente para sacar pedidos en masa, aun no están constituidos legalmente y como están en proceso de retorno a territorio, es muy incierto que logren seguir juntos porque pertenecen a diferentes partes del Chocó.
---	---

### Estrategia de diferenciación en producto

Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad
Diseño	Con el apoyo de diseño, lograr unos collares diferenciadores en el mercado	Lograr crear nuevos e innovadores diseños.





Tener una línea exclusiva de la comunidad	Lograr tener una línea que sean diseños co-creados con la asesora de diseño.	Elaboración de hojas y flores en chaquiras con algunos estándares mínimos para tener una línea con la que se identifiquen.
<b>Estrategia de diferenciación en precio</b>		
<b>Oportunidad de mejora identificada</b>	<b>Estrategia</b>	<b>Actividad</b>
No saben sacar costeo	Costear todos los productos	Realizar taller de costeo
Tiempos y movimientos	Medir tiempos y movimientos para la creación de cada collar	Identificar cual es la habilidad de cada artesana para potencializarla y lograr generar
<b>Estrategia de Fidelización de Clientes</b>		
<b>Oportunidad de mejora identificada</b>	<b>Estrategia</b>	<b>Actividad</b>
Seguimiento	A los clientes potenciales, hacerles seguimiento para saber acerca de la rotación del producto y así poder pantear estrategias para mejorar la rotación.	Taller de habilidades comerciales
Calidad	Ofrecer y garantizar productos con mejor calidad y excelentes terminados	Estandarización de medidas, habilidades en ventas, costos
<b>Estrategia de diferenciación en plaza, acceso y distribución</b>		
<b>Canales de comercialización</b>	<b>Estrategia</b>	<b>Actividad</b>
Venta directa en ferias	Logar mejorar cada día las ventas que se hacen durante la participación en ferias	Participación en ferias
Clientes Potenciales	Lograr un acercamiento a nuevos clientes	Potencializar a los nuevos clientes para que hagan pedidos mensuales.
Venta directa	No vender producto, si no significativo	Habilidades en ventas
<b>Nota</b>	El asesor comercial debe registrar mínimo 3 canales de comercialización según el contexto comercial de la comunidad.	





GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINCIT



Estrategia de diferenciación en promoción		
Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad
Recordación de marca	Visibilización	Lograr por medio de material como tarjetas de presentación etiquetas y redes sociales que los clientes recuerden la marca.



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

[www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co) Email: [artesantias@artesantiasdecolombia.com.co](mailto:artesantias@artesantiasdecolombia.com.co)  
Bogotá, D.C. - Colombia

