



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
EL CABUYO
2018

Etnia – Comunidad: Narp – El Cabuyo				
	Técnica	Corte y Ensamble	Fecha de realización	30/09/2018
Oficio	Trabajo en Totumo			
Líneas de producto	Mascaras – Animales – Instrumentos Musicales			
Departamento	Cauca	Municipio	Patia (El Bordo)	
Asesor(a)	María Camila Diez	Contacto	3117308318	
Técnico de la comunidad	Carlos Eduardo Rueda	Contacto	3172778419	



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





DIAGNOSTICO COMERCIAL

El Cabuyo es una comunidad representante de la cultura NARP, ubicados en el municipio de Patía (El Bordo), del departamento del Cauca, el grupo artesanal, no se encuentra formalizada legalmente.

El grupo artesanal el Cabuyo está conformado desde el mes de marzo del 2018, por la visita de Artesanías de Colombia, razón por la cual no han realizado ningún tipo de comercialización de sus productos, sin embargo el grupo cuenta con la participación de la señora Ayda Nubia Muñoz y el señor Guillermo León, quienes tienen un amplio recorrido en la comercialización de artesanías, y viven económicamente de esta actividad desde hace más de 12 años, estas 2 personas comercializan a nivel local, más exactamente en un stand sobre la carretera de la vía panamericana; por otro lado el artesano líder, el señor Carlos cuenta con amplia experiencia y conocimiento en el negocio de artesanías, y es reconocido en la región, lo que puede abrir puertas de comercialización para la comunidad.

A nivel nacional, la comunidad de artesanos EL CABUYO, 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 Cali en el mes de Julio, donde se comercializaron máscaras y animales con base en totumo, y obtuvieron un resultado económico de \$ 680.000.

A nivel internacional, no han tenido participación ni posibles acercamientos.

A pesar de que el grupo indica, que, durante los eventos comerciales de Economías Propias, no se generaron contactos ni se identificaron clientes potenciales.

ANÁLISIS DE MERCADO LOCAL

Perfil del cliente	<p>Bandas musicales o solistas, que usen instrumentos musicales.</p> <p>Comerciantes para compra al por mayor, para comercializar tanto a nivel nacional como internacional.</p> <p>Turistas que visitan la región, para uso personal.</p> <p>Tiendas especializadas en la distribución de artesanías.</p>
--------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

¿Quiénes son sus clientes potenciales en la región?

Prospección de negocios potenciales y oportunidades comerciales	<p>Debido a que el grupo elabora instrumentos musicales a base de Totumo y completamente funcionales, los negocios potenciales radican en la comercialización de las tiendas musicales de la región:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Instrumentos musicales melodía/Popayan
-----------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



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





	<ol style="list-style-type: none"> 2. Tienda de instrumentos musicales vibrato/Popayan 3. Instrumentos musicales serenata/Popayan 4. PowerMusica/Pasto 5. Casa del músico la colonial/Popayan 6. Ringo Star/Cali
Análisis de mercado externo	
¿Han desarrollado acercamientos / muestras / ventas y/o participación en eventos y ferias en mercados internacionales?	A nivel internacional, no han tenido participación ni posibles acercamientos.
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 grupo no se encuentra formalizado legalmente, sin embargo, se están iniciando las gestiones para su formalización, se ha adelantado en cuanto a estructura organizacional, funciones y estatutos.</p> <p>El grupo está conformado por 23 artesanos, sin embargo, su gran mayoría no tienen la experiencia, están aprendiendo y por el momento apoyan procesos básicos (lijado, pegado, pintura); como tal el número de artesanas que cuentan con la habilidad productiva en la comunidad es de 3 personas, los cuales conocen la técnica y tienen buena experiencia. Aunque el número de manos expertas es poco la comunidad cuenta con las herramientas y maquinaria necesaria para optimizar los procesos, teniendo en cuenta lo anterior el nivel de producción mensual del grupo es de 2 unidades de cada referencia por la línea de instrumentos musicales, 4 unidades de cada referencia por la línea de animales, 4 unidades de cada referencia por la línea de máscaras.</p>





Estrategia de diferenciación en producto		
Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad
Ofrecer un producto 100% a base de totumo, si el cliente adquiere un producto del cabuyo se estará llevando un pedacito de la región y de la cultura.	Generar una posición única y exclusiva en el mercado	<p>Reconocer el totumo como un fruto propio de la región el cual se convierte en una materia prima resistente pero a su vez delicada, elegante para la elaboración de artículos de decoración. Para esto se debe hacer una campaña de posicionamiento, la cual se puede realizar por redes sociales, donde no solo las publicaciones sean del producto final, si no del proceso de elaboración y sobre las características del Totumo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Que es el Totumo? • Donde se encuentra? • Para que se usa? • Como es el proceso de transformación? • Historia del Totumo • Usos medicinales
Estrategia de diferenciación en precio		
Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad
Bajar costos en materia prima	Optimización de costos de materia prima	Hacer un acuerdo con la comunidad El Tuno, para que provea de totumo a El Cabuyo, a precios más bajos que los del público, a cambio de transferencia de conocimientos.
Bajar costos en mano de obra	Optimización de costos de mano de obra	Capacitar a los demás miembros del grupo, en el manejo de las herramientas y maquinaria, para hacer mas optimo el





		proceso, e incrementar el nivel de producción.
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.
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.
Atraer nuevos clientes	Seguimiento a clientes potenciales	Seguimiento a aquellos clientes que aunque no adquirieron el producto en el primer contacto, quedaron interesados e inquietados con el producto. Para el seguimiento postventa se requiere la elaboración de un catalogo para el envío a los clientes.
Estrategia de diferenciación en plaza, acceso y distribución		
<u>Canales de comercialización</u>	<u>Estrategia</u>	<u>Actividad</u>
Tienda cultural y artesanal	Crear una tienda artesanal y cultural, que a su vez genere	El taller del grupo artesanal queda sobre toda la carretera Panamericana en la vía que comunica Popayán con Patía,



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





	un atractivo sobre los viajeros que pasan por la carretera Panamericana	es un paso obligado para los viajeros que se dirigen hacia el sur del país (Pasto, Ipiales, frontera con el Ecuador). Aprovechando que el grupo ya cuenta con un espacio sobre dicha vía, el objetivo es adecuar un lugar y un stand que llame la atención de los viajeros, ofrecer servicio de alimentación (Kumis Patiano, Cuca, Postres), que llame la atención.
Acceso y distribución a tiendas especializadas en música e instrumentos musicales	Comercializar los productos a tiendas musicales, donde es una plaza para dar a conocer a músicos y cantantes	Debido a que el grupo elabora instrumentos musicales a base de Totumo y completamente funcionales, el objetivo es enviar un catalogo de productos y lograr una cita comercial para hacer muestras musicales a las principales tiendas de instrumentos musicales, se identifican 6 tiendas: 1. Instrumentos musicales melodía/Popayán 2. Tienda de instrumentos musicales vibrato/Popayán 3. Instrumentos musicales serenata/Popayán 4. PowerMúsica/Pasto 5. Casa del músico la colonial/Popayán 6. Ringo Star/Cali
Evento Nacional Artesanal en Popayán Sueños de Oro	Participar en el evento nacional artesanal Sueños de Oro en el marco de la semana santa en Popayán	Sueños de Oro, es el evento artesanal más reconocido e importante llevado a cabo en el marco de la semana santa de Popayán, el cual recibe a más de 1000 personas de todo el país. Desde Octubre de 2018 el grupo ha





		venido realizando la gestión para su participación en el 2019, ya se realizo el contacto con la organización del evento, donde enviaron los requisitos y formato de inscripción. Se debe enviar catalogo de productos para su evaluación.
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 el Cabuyo 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.
<i>Nota</i>	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 los clientes potenciales (músicos y/o artistas) que por su profesión valoren tener un instrumento musical elaborado 100% a mano y diferente	Regalo u Obsequio a un músico reconocido que pueda influenciar la compra, principalmente de los instrumentos musicales	Realizar un contacto, puede ser por redes sociales o telefónico si es posible, con aquellas personas (músicos y/o artistas) reconocidos a nivel nacional, obsequiar uno de sus productos para que ellos mismos se encarguen de promocionarlos. El producto más importante del Cabuyo es el Violín, el cual es un producto de





GOBIERNO DE COLOMBIA



MINCIT



		<p>alto costo, por lo que hay que seleccionar muy bien a esa persona a la cual se le va a obsequiar, hay que analizar el movimiento en sus redes sociales, cantidad de seguidores y su influencia sobre ellos; con el fin de que la estrategia impacte a una gran población y puedan surgir clientes potenciales.</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>Elaborar un catalogo de productos, que se pueda enviar por correo electrónico, whatsapp, y 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

