

MINISTERIO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO

ARTESANÍAS DE COLOMBIA S.A.

PROYECTO:

Proyecto "Fortalecimiento al emprendimiento del artesano de Bogotá D.C. preservando su identidad cultural", ejecutado mediante el convenio interadministrativo No ADC-2017-221 (No 232 SDDE) y (152-2017 IDT) con la Secretaría de Desarrollo Económico (SDDE) y el Instituto Distrital de Turismo (IDT).

Módulo Comercial

INFORME FINAL DE ACTIVIDADES

KATTIA MARITZA MARTÍNEZ MOLANO

Contratista

Bogotá D.C., Diciembre de 2017

Ana María Frías
Gerente General Artesanías de Colombia

Juan Miguel Durán Prieto
Secretario de Desarrollo Económico

José Andrés Duarte García
Director Instituto Distrital de Turismo

Jimena Puyo Posada
Subgerente de Desarrollo y fortalecimiento del sector artesanal - ADC

Gina Karina Centanaro Olascoaga
Subdirectora de Emprendimiento y Negocios – SDDE

Paola Andrea Medina Orna
Subdirectora de gestión de destino – IDT

Nydia Leonor Castellanos Gasca
Supervisora - ADC

Ángela Guzmán Villate
Supervisora – IDT

María Fernanda Alfaro Flores
Supervisora SDDE

Oscar Julián Sánchez Casas
Supervisor SDDE

María Consuelo Toquica Clavijo
Coordinadora del proyecto

Derly Giraldo Delgado
Enlace Laboratorio de Bogotá y Cundinamarca

Samuel López
Diseñador líder Región Centro Oriente

Kattia Martínez Molano
Contratista

Tabla de Contenido

Resumen Introducción

1. Antecedentes

2. Objetivo

- a) **Objetivos del Proyecto**
- b) **Objetivos del Módulo Comercial**
- c) **Objetivos del Profesional contratado**

3. Actividades y metodologías desarrolladas

- 1) **Cronograma y plan de trabajo**
- 2) **Fortalecimiento en competencias comerciales**
- 3) **Selección de unidades productivas**
- 4) **Organización y planeación de eventos**
- 5) **Investigación de Mercados**
- 6) **Seguimiento comercial a expositores**
- 7) **Acompañamiento en participación del artesano**

4. Relación de Soportes

Conclusiones

Resumen

La convocatoria a este programa de fortalecimiento al emprendimiento del artesano que vive en Bogotá D.C. cubrió todas las localidades del distrito capital a la que respondieron más de 600 artesanos de diferentes oficios. Estos fueron evaluados por un equipo de diseñadores expertos los cuales seleccionaron 330 artesanos aproximadamente con quienes el programa fortalecería sus habilidades en diferentes áreas de formación.

En este informe encontrarán las actividades desarrolladas en el módulo comercial donde se capacitaron y potenciaron las habilidades de los artesanos de diversos oficios como tejeduría, cestería, joyería, trabajo en cuero y en madera, entre otros, en aspectos de competitividad, participación en ferias locales e internacionales, planeación y ejecución de mercadeo y ventas.

Adicionalmente las diferentes labores que desde el módulo permitieron el apoyo logístico y desarrollo de 2 eventos feriales, a saber Feria Bogotá Artesanal, en la Plaza de los Artesanos en el mes de octubre, que contó con 104 artesanos y obtuvo unas ventas de \$75.788.000 y Expoartesanías, en Corferias en el mes de diciembre con 82 artesanos y oficios orientados a decoración y hogar, vestuario y joyería; el desarrollo de estas actividades se realizó en conjunto con María Fernanda Mendoza, contratista y parte y parte del equipo comercial del proyecto.

Introducción

El desarrollo del presente informe está enmarcado en el proyecto **“Fortalecimiento al emprendimiento del artesano de Bogotá D.C. preservando su identidad cultural”**, ejecutado por **Artesanías de Colombia S.A. mediante convenio con la Secretaría de Desarrollo Económico, SDDE y el Instituto Distrital de Turismo, IDT**. El Proyecto contempla tres módulos de trabajo, dentro de los cuales las actividades del profesional se desarrollan bajo los objetivos del módulo comercial.

Este informe final contempla la definición de objetivos, y planeación y ejecución de las actividades del proyecto, comprendidas entre septiembre y diciembre de 2017.

1. Antecedentes

Para dar a conocer el proyecto se realizó una convocatoria en diferentes medios, para los artesanos que residan en la ciudad de Bogotá y que pertenezcan a algún grupo de población vulnerable definido por el Proyecto como, por ejemplo: Mujeres cabeza de familia, afrodescendientes, indígenas, desplazados y/o víctimas del conflicto armado, entre otros y que se encuentren residiendo en alguna de las siguientes localidades de Bogotá: Antonio Nariño, Barrios Unidos, Bosa, Ciudad Bolívar, Chapinero, Engativá, Fontibón, Kennedy, La Candelaria, Los Mártires, Puente Aranda, Rafael Uribe, San Cristóbal, Santa Fe, Suba, Teusaquillo, Tunjuelito, Usaquén y Usme.

El proyecto contempla atender a 300 artesanos desde los diferentes módulos de acción definidos, en los diferentes oficios y técnicas artesanales que ha caracterizado Artesanías de Colombia, para mencionar algunas: Tejeduría y tejidos, trabajos en madera (calado, talla, torno), marroquinería, metalistería, joyería y cerámica entre otros.

Este proyecto incluye la participación de 100 artesanos del proyecto en la Feria “Bogotá Artesanal” en Plaza de Artesanos y de 77 artesanos en “Expoartesanías” en Corferias.

2. Objetivos

a. Objetivo del Proyecto:

Aunar esfuerzos administrativos, técnicos y financieros entre la Secretaría de Desarrollo Económico, el Instituto Distrital de Turismo y Artesanías de Colombia S.A., con el fin de brindar asistencia técnica a la medida a unidades productivas de artesanos en el Distrito Capital.

b. Objetivo Modulo de Comercial:

Desarrollar y fortalecer las capacidades comerciales de las unidades productivas artesanales y promover el acceso a mercados.

c. Objeto del contrato de la Profesional contratada:

Prestar servicios para la capacitación, organización y comercialización en eventos y ferias especializadas en el sector artesanal en el marco del proyecto "Fortalecimiento al emprendimiento del artesano de Bogotá D.C. preservando su identidad cultural", ejecutado mediante el convenio interadministrativo No ADC-2017-221 (No 232 SDDE) y (152-2017 IDT) con la Secretaría de Desarrollo Económico (SDDE) y el Instituto Distrital de Turismo (IDT).

3. Actividades desarrolladas:

A continuación se desglosarán los objetivos del equipo comercial, se citaran las actividades que se realizaron para cada uno de ellos, y se anexarán sus respectivos soportes.

1. Cronograma y plan de trabajo.

Actividad:

Se elaboró un Cronograma de Actividades y Plan de trabajo, desde el inicio hasta el final del proyecto, con base en los objetivos y el Marco Lógico del mismo.

PROYECTO BOGOTÁ 2017	Agosto					Septiembre					Octubre					Noviembre					Diciembre					
	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	
PLANIFICACIÓN REQUERIMIENTO E INFORMES																										
Planificación																										
Articulación y preparativos																										
Cronograma y plan de trabajo																										
Aprobación cronograma y plan de trabajo																										
Diseño de estrategia de comunicación																										
Comunicación																										
Divulgación de convocatoria																										
Seguimiento a inscritos y envío de correo electrónico																										
Formalización de inscripciones y selección participantes																										
Plaza de Artesanos																										
Formalización de inscripciones y selección participantes en carpetas																										
Publicación e inscripciones en página web																										
Comunicación a seleccionados por correo electrónico																										
Formalización de inscripciones y selección participantes																										
Plaza de Artesanos (opcional)																										
Comités Interinstitucionales																										
Informes Interinstitucionales																										
LEVANTAMIENTO LÍNEA BASE																										
Inducción y preparativos																										
Aplicación de formatos de caracterización y digitación en SUIP																										
Entrega de reportes de línea base																										
FORMACIÓN PARA DESARROLLO SOCIAL Y EMPRENDEDORISMO																										
Desarrollo humano																										
Dinámicas organizacionales y de gestión																										
El artesano emprendedor																										
Informes																										
FORMACIÓN PARA PRODUCCIÓN																										
Mejoramiento y organización de la producción																										
Caracterización del sistema productivo y cadena de valor																										
Mejoramiento de procesos y técnicas																										
Gestión para la producción: producción piloto y planes de producción																										
Informes																										
FORMACIÓN PARA DISEÑO																										
Serialización al diseño y al producto artesanal																										
Diseño y desarrollo de producto																										

2. Para fortalecer las capacidades comerciales de las unidades productivas, para promover el acceso a mercados y aprovechar oportunidades comerciales como lo son ferias y eventos locales, regionales y negocios concretados, se realizaron las siguientes actividades:

Actividades:

- Para cumplir este objetivo, se diseñó una presentación de 38 diapositivas llamada, "**Espacios Comerciales para el Producto Artesanal**", donde se buscó primero ubicar a los artesanos en sus diferentes nichos de mercado, se les concientizó sobre la importancia de mantenerse activos comercialmente participando en eventos feriales y se les dieron las herramientas a nivel comercial y de presentación de producto para una participación exitosa.



- Esta presentación se socializó con 196 artesanos del proyecto en el auditorio de Plaza de Artesanos, el día 4 de Octubre en las horas de la mañana.



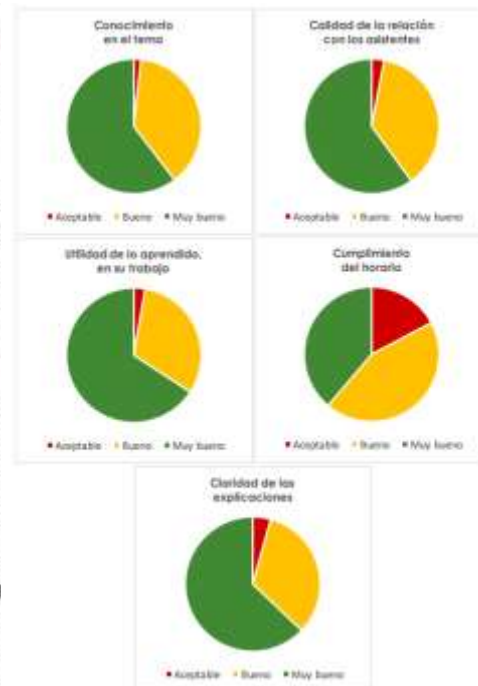
Taller de Ventas
Octubre 4/2017
Varios artesanos
Auditorio Plaza de Artesanos
Foto: Kattia Martínez

Charla “Exhibición Comercial del Producto Artesanal”
Octubre 4/2017
Varios artesanos
Auditorio Plaza de Artesanos
Foto: María Fernanda Mendoza



Charlas “Exhibición Comercial del Producto Artesanal” y “Comercialización del Producto Artesanal”
Octubre 4/2017
Varios artesanos Auditorio Plaza de Artesanos
Foto: Kattia Martínez

EVALUACIÓN DE ACTIVIDAD Y ASESOR									
PROYECTO FORTALECIMIENTO AL EMPENDIMIENTO DEL ARTESANO DE BOGOTÁ D.C.									
NOMBRE DE LA ACTIVIDAD: JORNADA DE EXHIBICIÓN Y COMERCIALIZACIÓN									
ANFOTRILO:		MARIANA FERNANDA MENDOZA Y KATTIA MARTÍNEZ		FECHA:		OCTUBRE 4 DE 2017		LUGAR:	
ENTIDAD:		ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.		FECHA:		OCTUBRE 4 DE 2017		LUGAR:	
CIUDAD:		BOGOTÁ		FECHA:		OCTUBRE 4 DE 2017		LUGAR:	
		SABAN: AUDITORIO PLAZA DE LOS ARTESANOS							
Evaluación de los siguientes aspectos del Asesor y de la Actividad (Marque X)									
ASPECTOS A EVALUAR DEL ASESOR		DEFICIENTE		ACEPTABLE		BUENO		MUY BUENO/TOTAL	
A. CONOCIMIENTO DEL TEMA		0	0%	2	2%	16	16%	12	100%
B. CUMPLIMIENTO DEL HORARIO		0	0%	2	2%	16	16%	12	100%
C. CLARIDAD DE LAS EXPLICACIONES		0	0%	1	1%	16	16%	10	100%
D. CALIDAD DE LA RELACIÓN CON LOS ASISTENTES		0	0%	3	3%	13	13%	11	100%
Nota: Hay 117 encuestas pero solo hay 118 diligencias									
ASPECTOS A EVALUAR DE LA ACTIVIDAD		DEFICIENTE		ACEPTABLE		BUENO		MUY BUENO/TOTAL	
E. UTILIDAD DE LO APRENDIDO EN SU TRABAJO		0	0%	4	4%	15	15%	12	100%
Nota: Hay 117 encuestas pero solo 131 personas evaluaron este punto									
RECOMENDACIONES PARA MEJORAR									
- Es la mejor charla en su opinión, clara y concreta.									
- Por favor seguir con los talleres presenciales.									
- Las presentaciones deberían ser más didácticas, ya que el Power Point limita la expresión.									
- Ampliar la cobertura de los talleres para tener más contacto con los artesanos.									
- Enviar las presentaciones al e-mail.									
- Llevar un seguimiento a hacer más talleres más.									
- Organizar mejor las actividades de integración (Talleres).									
- Llevar muy buena muy atencional.									
- Mejorar el servicio.									
- Aplicar lo aprendido a pequeñas ferias con stands de 2x2 mts.									
- Quiero agradecer la gestión con nosotros, el tiempo y la disposición.									
- Muy buena gestión.									
- Que se incluyan artes manuales en las ferias.									
- Profitez porque para el Artesano en continuidad de los procesos.									
- Que se le haga puntualidad a las ferias de la Plaza.									
- Que se dirija la luz al público.									
- Capacitaciones sobre Ferias de Pago y Gestión de Proyectos.									
- Que no sean jornadas tan largas y que los horarios se ajusten a nuestro trabajo.									
- La Plaza de los Artesanos debería organizar de 3 a 5 ferias al año.									
- Que las actividades sean voluntarias y no obligatorias.									



Tabulación de 117 Encuestas
Cuadro Sinopsis y Gráficos complementarios

En el marco de Expoartesanías se realizó la actividad de **“Visita virtual por Expoartesanías”** donde se preparó una presentación con fotografías de los productos de la feria que pueden llegar a ser ejemplo en cuanto a diseño, acabados, tendencias, en los diferentes oficios y las mejores exhibiciones de los mismos; la idea es aplicar los contenidos, principios y conceptos que se compartieron al grupo en el mes de Octubre, y aplicarlos con ejemplos reales en un escenario real. Esta presentación fue enviada a los artesanos de proyecto via e-mail.



3. Para cumplir con el objetivo de seleccionar el conjunto de organizaciones interdependientes en las localidades asignadas, que participan en el proceso por el que el producto o servicio se pone a disposición para el consumo o uso de los consumidores o los usuarios industriales, los conceptos a tener en cuenta son: Merchandising de gestión, Eficiencia (funcional, de escala, transaccional) disponibilidad del producto, cumplimiento de los objetivos de servicio al cliente, esfuerzo promocional, información del mercado, relación costo eficacia, flexibilidad en el marco del convenio y las actividades desarrolladas fueron las siguientes:

Actividades:

- Para cubrir este objetivo, se visitaron en conjunto con María Fernanda Mendoza, varios Museos de Bogotá: Museo Nacional. Museo de Arte Moderno de Bogotá, MAMBO, Museo del Oro, y los 3 Museos del Banco de la República (Museo de Arte Miguel Urrutia, MUMA, Museo de Botero y Casa de la Moneda), con el fin lograr un acercamiento al mercado de souvenir de sus tiendas y lograr identificar el concepto de producto que se va a presentar en Expoartesanías.



- Se preparó en conjunto con María Fernanda Mendoza, una presentación de 45 diapositivas, que reúne todo un archivo fotográfico de producto, características, ventas y precios del producto souvenir.

MUSEO NACIONAL



Se encontraron réplicas de piezas que se están en el museo; estas son dejadas en consignación por artesanos y proveedores diferentes; la tienda le gana un 40% más IVA sobre el valor que deja el artesano.

MUSEO MAMBO



De la poca "hecho a mano" que encontramos en la tienda está esta cesta tejida y muñecos en crochet.

Conclusiones de las visitas

- En general hay una carencia de producto artesanales con inspiración en Bogotá.
- Hay una gran oportunidad para la joyería y los textiles con carácter local ya que los clientes buscan identidad e historias para llevar.
- En cuanto a la Artesanía Indígena, su oportunidad está en la cercanía del producto con el mercado objetivo.
- En cuanto al producto infantil, solo se encontraron 3 piezas artesanales en todo el recorrido, por lo que es un área que se puede explorar.
- Se encontró una tendencia de artículos para mascotas o inspirados en mascotas, que cubren un mercado importante que es tendencia mundial.
- En la tienda del Museo Botero se encuentra una completa colección de artículos souvenir exclusivos del artista, se encuentran piezas muy puntuales que cubren varias áreas de producto, todas alusivas al artista.

- **Socialización con el Equipo**

Esta presentación se socializó vía e-mail con el equipo del proyecto, el día viernes 10 de Noviembre.

4. Para que el artesano identificara cómo integrar los elementos de diseño: colores, volúmenes, iluminación; junto con las técnicas del visual: trazado de línea imaginaria y localización del punto, y aprendiera a presentar su producto de una manera artística y creativa, captando la atención de los transeuntes en pro de la consecución de mejores resultados, se realizaron las siguientes actividades.

Actividades

- Para poder cumplir con este objetivo, se realizó un cuadro sinopsis con los datos del artesano, para conocer el tipo, oficio y estado del producto con fotografías de cada uno de los talleres inscritos en el proyecto.

- Con el fin de que todos los artesanos inscritos al proyecto tuvieran fácil acceso a esta información después de finalizada la charla, se enviaron las presentaciones de "Espacios Comerciales para el Producto Artesanal" y "Comercialización del Producto

Artesanal" y los formatos para Feria, a los 304 correos electrónicos de los artesanos inscritos en el proyecto.

- Durante la "Feria Bogotá Artesanal" se prestó la asesoría de optimización en la exhibición del producto a los artesanos participantes durante los tres días de feria y el día de montaje.



Vista Panorámica Plaza 6, Plaza de Artesanos
Octubre 20/2017 Foto: Kattia Martínez

Se presentaron diferentes casos en los que se tuvo que reubicar expositores para optimizar los espacios; algunos de los ejemplos fueron la artesana Cecilia Espinel, quien por la ausencia del expositor del stand vecino, tuvo que extender su exhibición 2 metros más.

En Plaza 5 donde se encontraba la exhibición de Joyería y Bisutería, se presentaron varios casos de inconformidad, ya que había algunos expositores compartiendo stand, lo cual dificultó tanto el ejercicio comercial como el de convivencia; Michael Castro,

fue uno de los artesanos que fue reubicado en un espacio improvisado, pero que al final, tuvo buenos resultados comerciales.



Artesana Cecilia Espinel
Corredor principal, Plaza de Artesanos
Oct 20 de 2017
Foto :Kattia Martínez



Artesano Michael Castro
Plaza 5, Plaza de Artesanos
Oct 21 de 2017
Foto :Kattia Martínez

El caso de Sandra Yaneth Guamialama en Plaza 6, era la poca cantidad de producto para venta; en este caso el reto era tratar de exhibir los pocos productos de manera que el espacio no se viera desocupado; con Sandra lo logramos diseñando unos conos para exhibir sus collares y montar un escenario donde se evidenciara el proceso de producción de sus piezas.



Artesana: Sandra Yaneth Gaimaialama
Plaza 6, Plaza de los Artesanos
Octubre 20 y 22 de 2017
Fotos: Kattia Martínez y Manuel Posada

En Plaza 5 se presentaron varias reubicaciones, tal vez la más representativa fue tomar la decisión de eliminar el ShowRoom para aprovechar ese espacio y separar algunos expositores que estaban presentando inconvenientes de espacio y/o convivencia.



Reubicación de expositores en el ShowRoom
Los tres artesanos reubicados en este espacio son:
Diana Jaramillo, Olga Murillo, Norma Guevara
Foto: Kattia Martínez

- Para poder cumplir con este objetivo, se preparó en conjunto con Maria Fernanda Mendoza y Felipe Suárez, una presentación sobre la "Feria Bogotá Artesanal" y se socializó el Manual de Montaje de la Feria. Esta actividad se llevó a cabo el día 17 de Octubre en el Auditorio de Plaza de Artesanos.





**Charlas “Presentación Feria Bogotá Artesanal”
Octubre 17/2017
Auditorio Plaza de Artesanos
Foto: Kattia Martínez**

- Para la participación de los Artesanos del proyecto seleccionados para hacer presencia comercial en Expoartesanías, se hizo acompañamiento en el proceso de recepción del producto en el Claustro de Las Aguas, categorización, empaque, transporte, recepción en Corferias, y montaje del stand en la Feria.

Este proceso lo realizó el Equipo Comercial conformado por Maria Fernanda Mendoza y Kattia Martínez, con el apoyo del equipo de la Corporación de la Mujer, encabezado por Alexandra del Valle; Estas actividades se desarrollaron a lo largo del día 4 de Diciembre.



**Montaje final, Diciembre 5
Pabellón 1, Piso 1, Stand 1, Corferias
Foto: Kattia Martínez**

5. Para planear la feria en la plaza de los artesanos, llevar a cabo la logística, establecer tipo de evento, grupos objetivo, objetivos del evento, diseñar el brief del evento, preparación de la oferta comercial, surtido, esquemas de precios, difusión del evento y material promocional tanto dentro como fuera del recinto ferial, personal de ventas, medidas de seguridad en el stand, sistemas de recolección de datos y autorización para su respectivo uso, sistemas de recaudo de dinero y medios audiovisuales para el registro del evento, se realizaron las siguientes actividades:

Se hizo un acompañamiento activo a todas las actividades de este objetivo el cual estaba previamente organizado y dirigido por el diseñador Felipe Suárez, de Artesanías de Colombia.

6. Para impulsar la venta invitando a clientes actuales y potenciales dentro y fuera del recinto ferial a visitar el stand a través de los diferentes metodos de promoción y prospección seleccionados, se presentó la oferta comercial, recolectaron los datos de clientes y visitantes, y se miraron los negocios y acuerdos comerciales, para cerrar la venta en los eventos programados; en este aspecto se realizaron las siguientes actividades:

Actividades:

- Para poder cumplir con este objetivo, se diseñó en conjunto con Maria Fernanda Mendoza, un espacio comercial colectivo, "ShowRoom", para que los visitantes y compradores, tuvieran un panorama general sobre los productos que podían encontrar en la feria.



El diseño del ShowRoom tuvo que ser interrumpido al inicio de la Feria, debido a la reasignación de su espacio para stands comerciales. (Plaza 5)

Foto: Kattia Martínez

7. Para planear el programa de seguimiento a compradores, visitantes y participantes de los eventos y ferias, así como de los posibles alianzas estratégicas generadas a partir de la feria: evaluación del evento, planteamiento de objetivos, limpieza de datos, presentación de la oferta, coste por m2; se realizaron las siguientes actividades:

Actividades:

- Para cubrir este objetivo, se realizó un seguimiento telefónico durante dos semanas a partir del 30 de octubre, en el cuál se hizo un sondeo comercial de las actividades posferia de los artesanos que participaron como expositores en la Feria Bogotá Artesanal.

Este sondeo nos arrojó cifras de ventas totales de la Feria cercanas a la realidad; así como contactos realizados, negocios pendientes, producto mas vendido dentro de la Feria, los precios de los mismos y se recogieron además, inquietudes sobre la continuidad del proyecto.

BOGOTÁ Artesanal		INFORME COMERCIAL FERIA BOGOTÁ ARTESANAL 2017	
INFORMACIÓN PERSONAL			
NOMBRE:	ESPINEL MORA CECILIA MERCEDES	CC:	41423820
TALLER:	ESPINEL MORA CECILIA MERCEDES	PLAZA:	CORREDOR STAND:
TEL:	CEL: 3204459986	ASESOR:	SARA GONZÁLEZ
		EMAIL:	CECHIC2008@HOTMAIL.COM
INFORMACIÓN DEL PRODUCTO			
OFICIO:	TEJEDURÍA	PRODUCTOS EXHIBIDOS:	CUELLOS, GUANTES Y BUFANDAS EN LANA.
TÉCNICA:	DOS AGUJAS Y CROCHET		
ÁREA DE PRODUCTO:	MODA		
RANGO DE PRECIOS:	EL PRECIO ÚNICO DE TODOS SUS PRODUCTOS ERA DE \$25.000		
PRODUCTO MÁS VENDIDO:	CUELLOS	PRECIO DE VENTA:	\$25.000
INFORMACIÓN COMERCIAL			
	VENTAS VIERNES:		\$50.000
	VENTAS SÁBADO:		\$478.000
	VENTAS DOMINGO:		\$650.000
	VENTAS TOTALES FERIA:		\$1.078.000
	MONTO DE PEDIDOS PARA DESPUÉS DE FERIA:		\$200.000
	TOTAL VENTAS FERIA Y POSFERIA:		\$1.278.000
	VENTA POR M2:		\$319.500
OBSERVACIONES:			
UNA SEÑORA LE HIZO UN PEDIDO DE \$200.000 EN ARTÍCULOS VARIOS, PERO NO LO HA PODIDO ENTREGAR PORQUE NO HA TENIDO PLATA PARA COMPRAR LAS LANAS.			
			

Conclusiones

1. Informe final de ventas:

-La cifra de ventas totales durante la Feria, entregada por Daniel Serrano el último día de feria fue de: **\$75'788.000**

-La cifra de negocios concretados para entregar después de la Feria, según encuesta realizada el último día de Feria en Plaza de Artesanos y entregada por Daniel Serrano, fue de: **\$25'892.000**

-La cifra actualizada de negocios concretados, según llamadas telefónicas realizadas por Kattia Martínez a cada expositor entre el 30 de Octubre y el 16 de Noviembre, fue de: **\$32.260.000**

-Al cruzar la cifra arrojada el último día de feria con la cifra arrojada después de las llamadas telefónicas, nos da un total de: **\$6'368.000**

-Es decir, el total de ventas de la Feria Bogotá Artesanal es de:

VENTAS EN FERIA ENTREGADAS POR DANIEL SERRANO	\$75'788.000
VENTAS POSFERIA ENTREGADAS POR DANIEL SERRANO EL ÚLTIMO DIA DE FERIA	\$25'892.000
VENTAS POSFERIA ADICIONALES ENTREGADAS POR KATTIA MARTÍNEZ DESPUÉS DE LLAMADAS TELEFÓNICAS A CADA EXPOSITOR	\$6'368.000
VENTAS TOTALES FERIA BOGOTÁ ARTESANAL	\$108.048.000

2 -Después de realizar esta investigación se recomienda, hacer seguimiento a estos Artesanos en futuros escenarios comerciales con los productos que actualmente se encuentran en proceso de mejoramiento, para medir el impacto del resultado de las asesorías puntuales realizadas por el equipo de Diseño del proyecto.

3 -En general, todos los Artesanos lograron vender aunque sea un producto durante la feria, pero si cruzamos el resultado de ventas de cada expositor, con los gastos que requiere el participar en una feria, solo el 30% de los Artesanos, habrían librado la inversión de participación.

4 -Se debe reforzar en los Artesanos, el desarrollo de marca y de piezas publicitarias, ya que muchos de ellos (20% aprox) perdieron clientes por no tener una sencilla tarjeta de presentación.

5 -En general, el 100% de los Artesanos insiste en la posibilidad de reactivar la Plaza de los Artesanos como un espacio comercial activo para ellos durante todo el año en diferentes temporadas comerciales.

8. Para minimizar la dependencia de los clientes locales de los artesanos del proyecto y facilitar los espacios de comercialización en las diferentes regiones del País, se realizaron las siguientes actividades:

Actividades:

- Para cubrir con este objetivo, se hizo la tarea de recopilar información sobre las más importantes ferias artesanales del país, y otros escenarios comerciales itinerantes que pueden cubrir las expectativas del perfil de producto de los artesanos participantes del proyecto.

FERIAS Y EVENTOS EN COLOMBIA							
ESPECIFICACIONES	LOGO	FERIA	CUBRE	FECHA	OBJETIVO	AÑO	CONTEXTO
		FERIA DEL ARTESANO AMAZÓNICO	REGIÓN AMAZÓNICA	28 al 30 de mayo de 2018	Es una feria que muestra la diversidad cultural, económica y geográfica de la región amazónica de Colombia, que incluye a los departamentos de Guaviare, Putumayo, Caquetá y Guainía.	Proyectos Asociados a Proyectos de Control, FERIA y otros.	Procesos múltiples y asociados de atención de artesanos.
		CONFRATERNIDAD AMAZÓNICA	REGIÓN AMAZÓNICA	14 al 20 de junio	El objetivo de la feria es promover el comercio de artesanos, mostrar la riqueza del patrimonio cultural de la región amazónica y promover la integración de la región amazónica con el resto del país.	Proyectos Asociados a Proyectos de Control, FERIA y otros.	Procesos múltiples y asociados de atención de artesanos.
		FERIA NACIONAL ARTESANAL DE BOGOTÁ	BOGOTÁ, COLOMBIA	19 al 20 de junio	La feria busca promover el comercio de artesanos de Bogotá y de otras ciudades del departamento de Bogotá, que incluye a los municipios de Soacha, Zipaquirá, Tenjo y Guatiquía.	Procesos múltiples y asociados de atención de artesanos.	Procesos múltiples y asociados de atención de artesanos.
		FESTIVAL DEL SOMBRERO	BOGOTÁ, COLOMBIA	19 al 20 de junio	El festival busca promover la producción de sombreros artesanales de Bogotá y de otras ciudades del departamento de Bogotá, que incluye a los municipios de Soacha, Zipaquirá, Tenjo y Guatiquía.	Procesos múltiples y asociados de atención de artesanos.	Procesos múltiples y asociados de atención de artesanos.

- Este listado se socializó con los artesanos vía correo electrónico con todos los artesanos del proyecto el día 11 de diciembre.

9. Facilitar las bases de datos de los posibles clientes con un alto potencial de efectividad en la compra a los artesanos que se están capacitando.

10. Para propiciar y fortalecer los espacios de reconocimiento y posicionamiento de los artesanos y las artesanías en la región, propiciando espacios para la promoción de los productos artesanales icónicos y representativos basados en el diseño y la

innovación de los productos por medio de la vinculación de actores locales y regionales, se realizaron las siguientes actividades.

Actividades:

- Con el fin de optimizar esfuerzos comerciales, se realizó una reunión entre el equipo comercial del evento, (Maria Fernanda Mendoza y Kattia Martínez), la líderes del proyecto (Nydia Castellanos y María Consuelo Toquica) y el Departamento Comercial de Artesanías de Colombia (Gissella Barrios, María Teresa Cardona, Jessica Giraldo y Felipe Suarez), donde se concluyó contactar a las cadenas hoteleras que no hacen parte de las previamente contactadas por Artesanías de Colombia S.A. y se propuso además contactar el mercado de restaurantes de Bogotá, ofreciendo el proyecto como una acción de "Responsabilidad Social".

11. Para realizar los planes de participación y llevar acabo la logística para la participación de los artesanos beneficiarios del proyecto en Expoartesanias 2017, en ruedas de negocios y demás eventos en los que participe el proyecto, se realizaron las siguientes actividades:

Actividades:

- Para cubrir este objetivo, se participó activamente en el comité de selección de los productos de Joyería que harán parte de la muestra comercial en los diferentes espacios del proyecto dentro de Expoartesanías, con el fin de identificar el concepto y diferenciación de los mismos, para tener clara la oferta de mercado.



**Comité Selección Producto Joyería para
Expoartesanías**

Noviembre 17/2017

Taller de Joyería, Artesanías de Colombia

Asistentes: Nardy Getiva, Margarita

Echavarría, Sandra Cano, Samuel López,

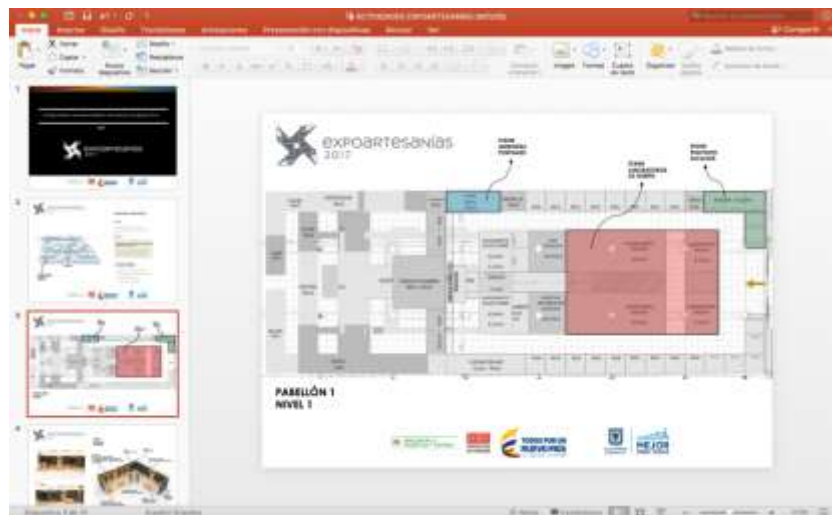
Kattia Martínez

Foto: Artesana Joyera

- Se llevó a cabo una reunión con los diseñadores base del proyecto el día Martes 28 de Noviembre en las horas de la tarde, en el Salón de los Telares del Claustro de las Aguas, con el fin de socializar la información que se tenía hasta el momento de ubicación de los espacios del proyecto que se deben apoyar, la primera aproximación de zonificación de oficios dentro del stand del proyecto, revisar las actividades de pre-feria, feria y posferia y la definición de horarios de atención del equipo dentro de la feria; Se recibió la retroalimentación del equipo y se hicieron los cambios pertinentes en el cuadro final anexo a esta actividad..



Jornada Pre-Feria con el equipo de Diseño Noviembre 28/2017
Salón de Telares, Artesanías de Colombia
Asistentes: Equipo de Diseño del Proyecto
Foto: María Fernanda Mendoza



- El día 30 de Noviembre, se llevó a cabo una reunión con los expositores de Joyería para definir precios de venta final, horarios de atención de los Joyerios interesados en

participar en esta actividad, y para definir las fechas de la entrega de dinero de las ventas.

-Se aprobó el incremento del 10% al valor de venta de cada producto, con el fin de cubrir los costos de las transacciones con tarjeta de crédito, dado a que las ventas de estos productos específicos, suele hacerse por este medio.

-En cuanto a la entrega del dinero de las ventas, todos estuvieron de acuerdo que se hiciera en un solo pago al final de la feria, teniendo en cuenta que los dineros entrantes por venta de tarjeta de crédito se harán efectivos aproximadamente 20 días hábiles después de la venta.

-Para la asignación de horarios de atención de los Joyeros interesados en apoyar el punto de venta, se recogió un listado con la disponibilidad de horarios de cada uno de ellos para realizar la asignación respectiva, quedando así:

Jornada de la mañana:	Jornada de la Tarde
-Emilce Patiño	-Estefanía Rodríguez
-Luisa Fernanda Polanco	-Maria Claudia Bernal
-Oswaldo Galeano	-Paola Susana Escobar
-Elquin Dimate	-Catherine Ariza
-Ana María González	-Catalina Moncada
-Diana Jaramillo	-Ana María Narvaez
-Catalina Vergara	-Pahola Andrea Ramos
-Norma Guevara	-Miguel Angel Tilaguy
-Margarita Medina	-Tamar Sarife
-Clara Forero	-Orlando Rozo
-Paula Rincón	
-Doris Guaje	



Jornada Pre-Feria con los expositores Joyeros
Noviembre 30/2017
Salón de Telares, Artesanías de Colombia
Asistentes: Equipo de Diseño del Proyecto
Foto: Sandra Cano

Jornada Pre-Feria con los expositores Joyeros
Noviembre 30/2017
Salón de Telares, Artesanías de Colombia
Asistentes: Equipo de Diseño del Proyecto
Foto: Kattia Martínez

- El día 4 de Diciembre se hizo el mismo ejercicio con los artesanos expositores de los oficios restantes y la lista de los interesados en apoyar las actividades de atención al cliente y ventas dentro del stand quedó así:

Jornada de la mañana:	Jornada de la Tarde
-Graciela Morales	-Noé Rodriguez
-Ana Lucía Royert	-Byron Silva
-Lady Dayan Linares	-Luz Marina Pachón
-Myriam Corredor	-Janeth Escobar
-Rita Fonseca	-Elizabeth Ortega
-Martha Lucía Bueno	-Gloria Rodríguez
-Catalina Vergara	-Liliana Grueso
-Olga Prada	-Oscar Darío Gamajoa
-María Teresa Buitrago	



Jornada Pre-Feria con los expositores.
Diciembre 4/2017
Salón de Telares, Artesanías de Colombia
Asistentes: María F Mendoza y Kattia Martínez
Foto: Andrea Sánchez

Jornada Pre-Feria con los expositores
Diciembre 4/2017
Salón de Telares, Artesanías de Colombia
Asistentes: María F Mendoza y Kattia Martínez
Foto: Kattia Martínez

12. Desplazarse a las localidades que requiera o sea designado para el cumplimiento del presente contrato, entregando oportunamente los soportes y productos a los que haya lugar.

Los únicos sitios de traslado fueron:

- Plaza de los Artesanos
- Oficinas Artesanías de Colombia (Calle 74)
- Oficinas Artesanías de Colombia (Las Aguas)
- Corferias

13. Todas las actividades que asigne el supervisor y que sean acordes con el objeto del contrato.

Participación activa en Comités de Comunicación, Comité de Feria, apoyo en Jornadas de Recepción y Evaluación de Producto, y en montaje y desmontaje de feria.

Actividades:

- **Jueves 28 de Septiembre (3:30pm – 5:00pm)**

Reunión de Comunicaciones del Proyecto; en esta reunión se socializó el trabajo realizado el día anterior con el Comité de Comunicaciones de Artesanías de Colombia S.A., y se hicieron las respectivas observaciones y cambios a la imagen, tales como: adicionar el nombre de la artesana, posicionar mejor el color azul de la Alcaldía, eliminar algunos elementos de las fotos, unificar las fuentes, etc.



Octubre 17/2017
Salón Wayuú, Plaza de Artesanos
Foto: Kattia Martínez

- **Viernes 29 de Septiembre (2:00pm– 4:30pm)**

Reunión de Seguimiento del Equipo del Proyecto en Artesanías de Colombia; Se definieron fechas de las conferencias pendientes, se definió el listado de artesanos, etc. En esta reunión asistió todo el equipo de diseñadores del proyecto.



Reunión de Seguimiento del Proyecto

Septiembre 29 /2017

Artesanías de Colombia, Piso 2

Foto: Kattia Martínez y Juan Camilo Cárdenas

- **Martes 3 de Octubre (9:00am – 12:00m)**

Reunión Interna de feria para revisar avances de piezas de comunicación, procesos de diseño, formatos a utilizar y actividades pendientes.

- **Viernes 6 de Octubre (8:00am – 10:00am)**

Reunión del Comité de Feria en Artesanías de Colombia; desayuno de trabajo con Felipe Suárez, Maria Fernanda Mendoza y Kattia Martínez, para terminar la

Presentación Oficial (Brief) de la Feria, presentar la Metodología de Trabajo, revisar los contenidos de las encuestas, definir los oficios y áreas participantes y completar los listados de los artesanos preseleccionados para hacer parte de la Feria Bogotá Artesanal.

- **Martes 10 de Octubre (10:00am – 12:00m)**

Reunión interna con el departamento de Comunicaciones del Proyecto, para definir las piezas de la Feria: volantes, escarapelas, arco, totems, etc. Asistentes: Juan Mario

Ortiz, Juan Camilo Cárdenas, Felipe Suárez, María Fernanda Mendoza y Kattia Martínez.

- **Miércoles 11 de Octubre (10:00am – 5:00pm)**

Ejecución de llamadas a los 45 artesanos preseleccionados para participar en la Feria, que no asistieron a la evaluación de producto del 4 de Octubre, para indagar las razones de su ausencia e invitar de nuevo a la jornada de evaluación del día 12 de Octubre en Plaza de Artesanos.

- **Jueves 12 de Octubre (8:00am – 12:00m)**

Apoyo a la Jornada de Recepción y Evaluación de 30 nuevos artesanos y evaluación de los preseleccionados que no llevaron producto en la jornada anterior.



**Jornada de Recepción y Evaluación
Octubre 12/2017
Plaza de Artesanos, Salón Bachué
Foto: Kattia Martínez y Manuel Posada**

- **Viernes 13 de Octubre (3:00pm – 5:00pm)**

Reunión en Plaza de Artesanos con las empresas de Montaje (Omega) y logística (Alejandro Blanco), para despejar dudas y ultimar detalles sobre las jornadas de montaje, feria y desmontaje. Asistentes: Maria Fernanda Alfaro, Nydia Castellanos, Felipe Suárez, Maria Fernanda Mendoza y Kattia Martínez.

- **Martes 17 de Octubre (2:00pm – 6:00pm)**

Reunión de Comité de Feria en Plaza de Artesanos, para ultimar detalles sobre el montaje y logística del evento. Asistentes: Nydia Castellanos, Maria Consuelo Toquica, Felipe Suárez, María Fernanda Mendoza y Kattia Martínez.

- **Viernes 3 de Noviembre (2:00pm - 4:30pm)**

Para cubrir este objetivo, se participó activamente en Comité Interno del Proyecto con la participación de todo el equipo de Diseño, la Supervisora y la Coordinadora.



Jornada de Evaluación de producto Noviembre 3/2017
Salón de Telares, Artesanías de Colombia
Asistentes: Equipo de Diseño del Proyecto
Foto: Daniela García

- **Viernes 17 de Noviembre (9:00am - 1:00pm)**

Para cubrir este objetivo, se participó activamente en Comité Interno del Proyecto con la participación de todo el equipo de Diseño, la Supervisora y la Coordinadora y Leila Molina.



Jornada de Evaluación de producto
Noviembre 17/2017
Salón de Telares, Artesanías de Colombia
Asistentes: Equipo de Diseño del Proyecto
Foto: Manuel Posada

- **Jueves 23 de Noviembre (11am a 12:30pm)**

Comité de preparación para las actividades del área de Comercial dentro de Expoartesanías.

- **Lunes 27 de Noviembre (9:00 a 11:30 am)**

Comité de actualización de producto para Feria y sus cantidades, con el equipo de diseño; Salón de los Telares, Claustro de Las Aguas.



**Jornada de Evaluación de producto
Noviembre 27/2017
Salón de Telares, Artesanías de Colombia
Asistentes: Equipo de Diseño del Proyecto
Foto: Lizeth Pardo**

Conclusiones

- Se sugiere reforzar las jornadas de capacitación en Emprendimiento para los 330 artesanos participantes en el proyecto.
- Para conocer mejor el producto y estudiar el grupo objetivo comercial, se sugiere que el equipo comercial, Maria Fernanda Mendoza y Kattia Martínez, participen activamente en la selección de producto para Expoartesanías.
- Se debe retomar las conversaciones con el área comercial de Artesanías de Colombia para canalizar la oferta comercial.
- Se sugiere reforzar la parte gráfica de los talleres en cuanto a marca y piezas publicitarias.
- Se debe desarrollar un Plan Estratégico para hacer el seguimiento de ventas en Expoartesanías y para la atención de los compradores invitados.
- Se debe desarrollar un protocolo para las visitas guiadas con los artesanos por Expoartesanías, con objetivos y metas comerciales.
- Se debe encontrar una manera de darle continuidad al proyecto ya que, se hicieron muchos contactos comerciales en la feria que están interesados en apoyar iniciativas como esta.
- Se debe aprovechar el compromiso de muchos de los artesanos del proyecto, por continuar su proceso formativo; de pronto con una segunda fase que incluya no solo Formación, sino participación en escenarios comerciales.
- La Plaza de los Artesanos es el escenario perfecto para que los artesanos en proceso de Formación, pongan a prueba su producto comercial.