



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 DE ARTESANOS Y ARTESANAS Y SAN BASILIO DE PALENQUE

2018

<p>ASOCIACION DE ARTESANOS Y ARTESANAS DE SAN BASILIO DE PALENQUE</p>			
<p>Técnica</p>	<p>Talla en Madera</p>	<p>Fecha de realización</p>	<p>30 DE OCTUBRE 2018</p>
<p>Oficio</p>	<p>Trabajo en Madera, Luteria y Totumo.</p>		
<p>Líneas de producto</p>	<p>Tambor, Marimbola, tallado en madera</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





Departamento	BOLIVAR	Municipio	MAHATE/ PALENQUE
Asesor(a)	MALCA IRINA SALGUEDO CHAMORRO	Contacto	3106413616
Técnico de la comunidad	DONICEL PALOMINO	Contacto	3116170701

DIAGNOSTICO COMERCIAL

ASOCIACION DE ARTESANOS Y ARTESANAS DE SAN BASILIO DE PALENQUE, inscrita en Cámara de Comercio el 26 de Noviembre del 2010, como entidad sin ánimo de Lucro, no ha cumplido su deber legal de renovar su inscripción en cámara de comercio desde el año 2012.

Se identifica que en el certificado de Existencia y representación legal no cuenta con Nit reportada, debido a que No finalizaron el proceso de constitución en la Dian.

La Asociación como Objeto Social tiene como principal objetivo:

- ✓ La Producción, promoción y comercialización de productos artesanales a nivel Municipal, departamental, nacional e internacional.
- ✓ Generar intervención ante los órganos gubernamentales y empresas privadas en el fomento del desarrollo Artesanal en Colombia.
- ✓ Realizar actividades de promoción, divulgación y la presentación tradicional artesanal, con exposiciones, ferias, conversatorios.
- ✓ Buscar medios de comercialización de productos y el mejoramiento del mismo.
- ✓ Fomentar el establecimiento de cultivos de árboles de maderables, que apoye la actividad artesanal.





GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



ANÁLISIS DE MERCADO LOCAL		
Perfil del cliente	Los turistas que llegan al corregimiento.	
¿Quiénes son sus clientes potenciales en la región?		
Prospección de negocios potenciales y oportunidades comerciales	12 de Octubre Feria Artesanal l Festival de Tambores Evento comercial Cartagena Feria San Jacinto Nuevo territorio de Paz y Prosperidad Social	
Análisis de mercado externo		
¿Han desarrollado acercamientos / muestras / ventas y/o participación en eventos y ferias en mercados internacionales?	No han participado en Mercados Internaciones	
Cuentan con trámite para certificación de calidad en etapas de inicio, proceso, avanzados y/o desarrollados.	No cuenta con Certificación de Calidad	
Potencial de exportación: Evaluación de capacidad instalada – nivel de producción – certificaciones necesarias – estructura organizacional – formalización empresarial	Cuenta con estatutos Se encuentran Inscritos en Cámara de Comercio como Asoapa “ Asociación de Artesanos y artesanas de Palenque”	
Estrategia de diferenciación en producto		
Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad
Un buen acabado en Talla de madera	Capacitaciones para mejorar el tallado en madera.	Solicitar capacitación al Sena, Artesanías de Colombia, Gobernación de bolívar, Ministerio de Cultura. Talla de Madera
Madera de mejor calidad Talla de madera	Estudio de mercado de proveedores que nos	Contactar con nuevos proveedores y verificar precios Comprar al por mayor.



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





	suministren maderas de Cedro, Ceiba Roja, Tolua. Compra del Árbol Ceiba	Cotizar el valor del Árbol, costos de la Mano de Obra.
Seleccionar Totumos de Calidad. Maracas, florero, aretes	Clasificación de los totumos según sus formas.	La clasificación generarla con los niños para que identifiquen las formas de los totuma, generando transmisión de saberes
Buen acabado	Colocar en práctica las técnicas de con diseño.	Realizar un buen lijado y buen corte
Mejorar acabado y Proceso de Horneado Barro	Técnicas para mejorar el acabado, Seleccionar los tipos de Barros.	Solicitar capacitación al Sena, Artesanías de Colombia, Gobernación de bolívar, Ministerio de Cultura.
Mejorar el tejido en la estera, Otros diseños innovadores	Adelgazar el tejido de la cadeneta, generar nuevas técnicas en el trenzada.	Solicitar capacitación al Sena, Artesanías de Colombia, Gobernación de bolívar, Ministerio de Cultura.
Estrategia de diferenciación en precio		
Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad
Buscar proveedores que nos suministren el Totumo	Lanzar al mercado Productos con precios económicos “ Copas, Aretes, Kit de Cocina en totumo Tazas soperas de Totumo	Ofrecer los productos a Restaurantes y Hoteles Tiendas Artesanos
Categorización de tamaños de los Tambores	Lanzar la línea de Tambor de Lujo como línea comercial	Dirigida a todo público para el hogar, oficinas tiendas artesanales
Estrategia de Fidelización de Clientes		
Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad





Buena atención al cliente de manera Virtual	Generar identidad ancestral de los productos Artesanales de Palenque	Elaborando un catálogo de productos para contextualizar la identidad de los productos
Ofrecer obsequios Artesanales a nuestros cliente	Por compra de dos tambores se les obsequia 4 cucharas soperas	Mantener un Stop de Cucharas de totumos como obsequio Ofrecer café para generar una buena atención al cliente,
Estrategia de diferenciación en plaza, acceso y distribución		
<u>Canales de comercialización</u>	<u>Estrategia</u>	<u>Actividad</u>
Plaza Principal Benko Bioho de San Basilio de Palenque	Posesionarse en la Plaza de Palenque	Solicitar un permiso para colocar stand para la comercialización de los productos artesanales.
Casa de Artesanal	Arrendar un local para ofrecer los productos artesanales alrededor de la plaza.	Hacer un estudio financiero para conocer cuál es la capacidad de pago para el arriendo
Tiendas Artesanales en Cartagena, restaurante,	Realizar un estudio de Mercado en el centro de Cartagena.	Solicitar base de Datos en la Cámara de comercio para contactar clientes potenciales, utilizar directorios telefónicos y páginas web.
<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
Exhibición de Productos para promocionar.	Generar Escenarios de Exhibición con los productos artesanales con días especiales de promoción.	Realizar un catálogo generando escenarios de los productos para el hogar. Asignar días de promoción y publicarlo a las redes sociales.

