



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

WARKHI

2018

<p>Etnia – Comunidad: Wounaan - Warkhi</p>			
<p>Técnica</p>	<p>Tejeduría en Werregue</p>	<p>Fecha de realización</p>	
<p>Oficio</p>	<p>Tejeduría en Werregue</p>		
<p>Líneas de producto</p>	<p>Bandejas, bowl, jarrones y bisutería en Werregue</p>		
	<p>Cundinamarca</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 Email: artesantias@artesantiasdecolombia.com.co
Bogotá, D.C. - Colombia





Departamento		Municipio	
Asesor(a)	Mónica González	Contacto	315 4489247
Técnico de la comunidad	Arcenio Moya	Contacto	313 4820739

DIAGNOSTICO COMERCIAL

Arcenio Moya, artesano líder de la comunidad Warkhi, ha tenido un papel relevante durante el proceso de crecimiento de la comunidad, ya que aunque es una comunidad muy joven, ha logrado tener una importante visibilización en el mercado.

Durante la participación en las ferias regionales: Pereira, Neiva Medellín, Bucaramanga y en la primera muestra comercial en el MINCIT, ha conseguido estar en el top de las comunidades con mejores ventas, consiguiendo llegar a nuevos potenciales clientes, como lo son: Artesanías de Colombia, Ministerio de Cultura, almacenes Tres Almas en Cali, diseñadoras como Andrea Jaramillo, Juana López entre otras.

A nivel digital, tienen una cuenta en Instagram, logran una participación mayor en el mercado global y han tenido un proceso de crecimiento en la parte de visibilización donde les hemos enseñado a tener un mayor impacto, haciendo un mejoramiento en las fotos y en el mensaje que se comparte.

La comunidad se muestra muy receptiva en el enfoque comercial, muestran gran interés para aprender a sacar sus propios costos, precios y para llevar el registro contable de una manera organizada.

ANÁLISIS DE MERCADO LOCAL

Perfil del cliente	Los clientes han sido institucionales como el ministerio de cultura y artesanías de Colombia, y clientes de diseño como Juana López, Andrea Jaramillo y tres almas. En su gran mayoría estos clientes están ubicados en Bogotá y en Cali.
¿Quiénes son sus clientes potenciales en la región?	
Prospección de negocios potenciales y oportunidades comerciales	El grupo Warkhi tiene una importante proyección, ha logrado hacer importantes contactos en la participación de las ferias





	regionales como lo es el ministerio de cultura y almacén tres almas. El grupo está en la búsqueda de llegar a hoteles cuatro estrellas.	
Análisis de mercado externo		
¿Han desarrollado acercamientos / muestras / ventas y/o participación en eventos y ferias en mercados internacionales?	No ha tenido acercamiento a ferias o eventos internacionales.	
Cuentan con trámite para certificación de calidad en etapas de inicio, proceso, avanzados y/o desarrollados.	No, por el momento no tiene certificado de calidad y tampoco está en el proceso.	
Potencial de exportación: Evaluación de capacidad instalada – nivel de producción – certificaciones necesarias – estructura organizacional – formalización empresarial	Es una comunidad muy joven y aún no tienen la capacidad para productiva, ni se encuentran organizados para exportar.	
Estrategia de diferenciación en producto		
Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad
Estandarización de medidas	Lograr que la producción que empiecen a sacar tengan las medidas estandarizadas para lograr tener claridad en tiempos y movimientos.	En compañía de la asesora de diseño, lograr la estandarización de los productos sin que pierdan su significado
Estrategia de diferenciación en precio		
Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad
Los precios que venían manejando estaban por debajo del precio real	Hacer taller de costeo para identificar el costo real, el precio y el descuento máximo que se puede hacer	Realizar taller de costeo
Lista de Precios de venta unificada	Costear productos	Lograr costear los productos para tener un margen de





		negociación del precio sin que pierda.
Materia prima	Negociar los precios de la materia prima.	Identificar otros proveedores para comparar los precios del mercad.
Estrategia de Fidelización de Clientes		
Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad
Seguimiento	Lograr que el cliente se fidelice con la comunidad	Taller de habilidades comerciales
Vender con significado	Ofrecer un producto con la historia y proceso	Taller de habilidades comerciales y simbología
Estrategia de diferenciación en plaza, acceso y distribución		
Canales de comercialización	Estrategia	Actividad
Venta directa en ferias	Participación en ferias y muestras comerciales dentro de ADC y averiguar otro tipo de ferias.	Participación en ferias
Digital	Potencializar redes sociales	Hacer un mejoramiento a las fotografías y al mensaje que se quiere transmitir para que llegue con mayor contundencia al cliente.
Cientes Potenciales	Lograr un acercamiento a otros clientes	Potencializar a los clientes que ya se tienen para que se fidelicen y hagan pedidos mensuales.
<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
Redes Sociales	Potencializar las redes sociales	Lograr hacer una penetración orgánica en redes sociales, es





GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



		decir sin invertir dinero en promoción.
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 Email: artesantias@artesantiasdecolombia.com.co
Bogotá, D.C. - Colombia

