



Convenio de cooperación y asistencia técnica y financiera No. 2051720 entre el SENA – FONADE y Artesanías de Colombia

Proyecto “Diseño e Innovación Tecnológica aplicados en el proceso de desarrollo del sector artesanal y la ejecución del plan de transferencia aprobado por el SENA”

Asesoría en sistemas de exhibición del producto artesanal en eventos promocionales y comerciales en Bogotá

D.I. Ana María Camacho Rosas

Noviembre del 2.006



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
artesanías de colombia.s.a.



Créditos Institucionales

Paola Andrea Muñoz Jurado

Gerente General

José Fernando Iragorri

Subgerente de Desarrollo

Lyda de Carmen Díaz López

Coordinadora Centro de Diseño Bogotá

Proyecto:

Diseño e Innovación Tecnológica Aplicados en el Proceso de Desarrollo del Sector Artesanal Colombiano

Introducción.

El informe presentado a continuación fue realizado en el marco del proyecto: “**Diseño e Innovación Tecnológica aplicados en el proceso de desarrollo del sector artesanal y la ejecución del plan de transferencia aprobado por el SENA**”, recopila todas las actividades de implementación en comunidad, desarrolladas durante el periodo comprendido entre Junio y Noviembre

Implementación de sistemas de exhibición del producto artesanal en eventos promocionales y comerciales, para 1 localidad, Bogotá.



Implementación de sistemas de exhibición del producto artesanal en eventos promocionales y comerciales

Diseño y desarrollo de sistemas creativos y funcionales que permitan mostrar e manera adecuada el resultado de una producción, con miras a la sensibilización del cliente y al ofrecimiento de las condiciones ideales para la concreción de una venta, en actividades comerciales y/o promoción

Contenidos

1- Introducción

Después del desarrollo del desarrollo de un sistema de exhibición generico para 8 localidades se complementó la actividad con una charla sobreaspectos generales y contundentes del escaparatismo.

El propósito de esta charla fue dar a conocer 7 aspectos básicos en el momento de la exhibición, pues no basta un excelente sistema de exhibición, también es necesario tener conocimientos de cómo exhibir bien. Por esta razón se estructuró una presentación donde se daba a conocer al artesano conceptos básicos a la hora de exhibir. La presentación “Exhibir bien es vender mejor” le da al artesano las herramientas necesarias para aprovechar el istema de exhibición del cual será dotado y en general a la hora de exhibir.

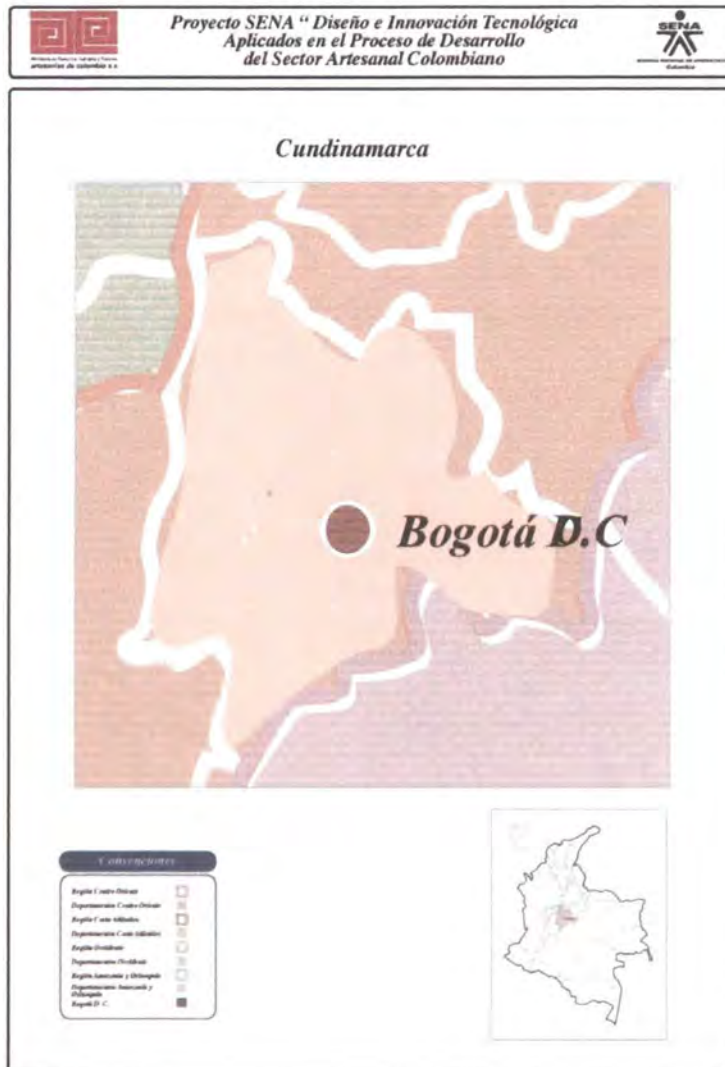
Esta implementación se hizo en la ciudad de Bogota D.C, con la asistencia de 25 artesanos de diferentes oficios y zonas de la ciudad el día 11 de octubre desde las 9:00 am hasta las 12m, después de haber hecho una convocatoria a todas las personas que solicitaron una asesoria en este aspecto y las que han participado en las feria de Manofacto y Artes manuales en la plaza de artesanos. El listado de los participantes nos lo facilitó la plaza de artesanos teniendo así una base de datos suficiente, para comenzar la convocatoria a la charla.

Los contenidos propuestos se desarrollaron con el grupo que asistió y están descritos en este documento, estos son:

- Información técnica y conceptual para la exhibición del producto artesanal
- Presentación de la propuesta final del sistema de exhibición.



2- Localización geográfica:





3- Características de la Población Beneficiaria:

Total de Asistentes: 25 personas

Rango de edad	# Personas	%
Menor de 18 años	2	8
18 a 30	3	12
31 a 55	17	68
Mayor de 55	3	12
Total	25	

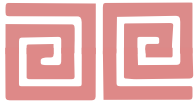
Género	# Personas	%
Masculino	9	36
Femenino	16	64
Total	25	

Tipo de población	# Personas	%
Afrocolombiano		
Raizal		
Rom – Gitanos		
Indigenas		
Otros	25	100
Total	25	

Escolaridad	# Personas	%
Sin escolaridad		
Primaria incompleta		
Primaria completa		
Secundaria incompleta		
Secundaria completa	6	24
Universitarios	19	76
Total	25	

Estrato	# Personas	%
1	1	4
2	7	28
3	12	48
4 o más	5	20
Total	25	

SISBEN	# Personas	%
Si	5	20
No	20	80
Total	25	



4- Actividades Desarrolladas:

Apertura de la jornada, dando la bienvenida al público asistente, después se procedió con la presentación institucional con una duración de 20 minutos al igual que la presentación del proyecto SENA después tuvimos un receso de 10 minutos donde se les brindó un tito y agua aromática. Y finalmente siguió la presentación "Exhibir bien es vender mejor" donde la dinámica fue de charla con preguntas. (anexo agenda de trabajo) finalmente la clausura.

Los temas que se trataron fueron: la importancia y la diferencia de la marca, imagen corporativa e identidad como conceptos de partida a la hora de la exhibición, donde se recalca la importancia de tener estos conceptos claros para después poder proyectarlos y plasmarlos en una feria o cualquier evento comercial.

Después seguimos con 7 elementos básicos de la exhibición el primero **el color** donde se tocaron temas como la simbología, el uso y carácter de 8 colores básicos dando a conocer que dependiendo de la intención se usa uno u otro. Esto con el fin de que las exhibiciones sean dinámicas y realmente acordes a finalidad que buscamos, sin apartarse de los tres conceptos básicos: marca, imagen corporativa e identidad.

Después seguimos con la **iluminación y luz natural** donde también se hacía ver la importancia de ésta en el momento de la puesta en escena, dando a conocer las diferentes intenciones de cada luz, donde, cuando y como se debían manejar y alguna normas internacionales.

Seguimos con el **Estándar visual** donde partiendo de la intención con el producto se ubicaba en el sistema, también teniendo en cuenta la altura visual colombiana de 1.50 cm y a partir de ahí como comenzar la distribución.

Continuamos con la **fachada e impacto** teniendo este como elemento clave en el aumento o disminución de las ventas donde se les hacía ver que el primer impacto es lo que va a invitar al consumidor a entrar o no a mi exhibición.

En seguida se introdujo el concepto de **promoción y producto** donde se les explicaba como el producto por si mismo debe llamar la atención y ser un vendedor silencioso que ubicado en el sistema aumente las sensaciones del cliente.

Después se habló de el **diseño gráfico y movimiento** haciéndoles ver la importancia de resumir lo que se quiere decir en un lenguaje iconográfico, permitiendo que el consumidor capte en pocos instantes el mensaje, siendo directos y contundentes con lo que se muestra, sin tantas arandelas, que estas lo que hacen es distraer la atención de nuestro posible comprador.

Finalmente concluimos con el **mobiliario y equipamiento** resaltando la importancia de un mobiliario dinámico, versátil que ofrezca variedad de usos e infinitas opciones según la intención y la disponibilidad de espacio que se tenga, dando así un aire diferente y renovador al espacio.

Con estos 7 elementos de la exhibición abarcamos lo que se quería dar a conocer al artesano con el fin de optimizar el uso del sistema de exhibición y recalcar la importancia de estos a la hora de salir a una feria o evento comercial, siendo reiterativos que teniendo

Proyecto:

Diseño e Innovación Tecnológica Aplicados en el Proceso de Desarrollo del Sector Artesanal Colombiano

estos conceptos presentes podemos adecuar la exhibición a nuestras necesidades y requerimientos.

Se concluyó esta charla con una serie de preguntas que ahondaban el tema con casos mucho más puntuales. Para luego presentar sistema de exhibición que se desarrolló.
(adjunto presentación impresa y preparación de la charla para el asesor)

5- Taller Práctico:

Montaje o armado

Se hizo una introducción donde se daban a conocer las bondades del sistema teniendo como referencia los elementos de la exhibición anteriormente explicados. La personalización y la adecuación del mismo para cada taller presente en la charla.

Se hizo el montaje de un módulo para que ellos mismos comprobaran lo que se estaba resaltando en la charla, dándoles a conocer las diferentes formas de configuración y cual se debería usar para cada caso concreto de diferentes productos artesanales.

Fue muy importante esta montaje y armado en presencia de ellos para que realmente comprobaran lo que anteriormente se les había mencionado. La variedad de posibles configuraciones y la importancia de adquirir un sistema que les brinde esto la posibilidad de armado personalizado.

Manual de uso

Así mismo se hizo entrega del manual de uso que viene acompañando al sistema, con el fin de validarlo saber si realmente era de utilidad a la hora del armado y el embalaje del mismo. Se concluyó que definitivamente es indispensable en sistemas modulares.

6- Conclusiones:

En general la actividad fue muy útil tanto para la empresa como para los artesanos. Para la empresa pues se pudo validar el sistema teniendo resultados muy positivos y comentarios efectivos; para los artesanos se les brindó información súper valiosa para su desempeño en las ferias y eventos comerciales garantizando que con la aplicación de los conceptos dados el incremento de las ventas será mayor. Pues realmente para el consumidor todo entra por los ojos y con estas herramientas pueden hacer más el panorama más agradable para la vista, asegurando que al consumidor le llame más la atención su punto de venta que es de su competencia. Haciendo de la exhibición un elemento diferenciador en la oferta de los productos. Porque definitivamente exhibir bien es vender mejor.

Por otro lado el aspecto negativo fue la inasistencia pues de todas las personas convocadas vía mail y telefónicamente sólo asistieron 25, y esto se debe a que se ha perdido la credibilidad de la empresa porque “promete cosas que nunca cumple” estas fueron una de

Proyecto:

Diseño e Innovación Tecnológica Aplicados en el Proceso de Desarrollo del Sector Artesanal Colombiano

las palabras textuales de una de las personas que fue convocada. Otros comentaron que todo quedaba inconcluso que procesos que se avisan empezado no tenían fin.

7- **Recomendaciones**

Definitivamente el sistema de exhibición debe ir acompañado de esta charla, pues les hace ver la importancia y el valor que realmente tiene el sistema.

Por otro lado hacerle seguimiento a las actividades realizadas por la empresa, para que de verdad podamos llegar a más artesanos que vuelvan a creer en nosotros, pues fue muy común la queja de la incredulidad, y comprometernos a logros que realmente estemos en las condiciones, tanto de capacidades como económicas, de cumplir. Pues el esfuerzo y trabajo de un proyecto tan interesante como este sería maravilloso que llegara a más contacto efectivos.