



ARTESANIAS DE COLOMBIA, S. A.

EVALUACION EXPOARTESANIAS 1.993 a nivel Expositor

GRUPO CONSULTOR GERENCIAL SERVICIOS DE MARKETING

Bogotá, enero 1994



**GRUPO
CONSULTOR
GERENCIAL**
Servicios de Marketing

**GRUPO CONSULTOR GERENCIAL SERVICIOS DE
MARKETING**

EVALUACION EXPOARTESANIAS /93
Realizado a nivel Expositor

DIRIGIDO POR :
DR. GERMAN ARIAS PRIETO

PROCESADO POR :
ING. GONZALO SERRANO

**EVALUACION SOBRE EXPOARTESANIAS/93
NIVEL EXPOSITORES**

INFORME FINAL

JETIVO GENERAL

nocer los conceptos de los expositores acerca de la efectividad
EXPOARTESANIAS como medio promocional para la artesanía y sus
oductos, que permita llevar a cabo los ajustes necesarios para ser más
productivo el evento a la Empresa y su núcleo de tesianos.

JETIVOS ESPECIFICOS

Identificar las motivaciones de asistencia al evento.
Número de participantes
Comparación de resultados en ventas 1993 y anteriores eventos
Calificación al evento 1993 (1-5)
Calificación frente a:

Organización
Costo inscripción
Área de exhibición
Apoyo a la venta
Iluminación
Facilidad de acceso
Publicidad y promoción al evento

Contactos con clientes mayoristas y detallistas
Actitud frente a la efectividad del evento
Resultados en ventas
Calificación general al evento
Opinión sobre su realización en 1994
Mejoras requeridas
Actitud frente a su posible asistencia en 1994
Atención ofrecida a los expositores
Asistencia a Seminarios

SEÑO DE LAS MUESTRAS

entrevistaron 348 artesanos en los sitios de exhibición los días
, 17 y 18 de Diciembre de 1993 de 10:00 a 12:30 p.m.

DI SEÑO DEL CUESTIONARIO-

Una vez aprobada la oferta, se presentó un cuestionario con un máximo de 15 preguntas, redactadas en un lenguaje sencillo, que fue discutido en su momento con los interesados de la Empresa para elaborar el definitivo que cumplió con los objetivos del estudio.

TRABAJO DE CAMPO

Se contrató un equipo de 15 entrevistadores debidamente entrenados con identificación de EXPOARTESANIAS para su libre ingreso y movimiento dentro de la exposición para los días acordados así mismo al director y supervisor del estudio (17 carnets).

TABULACION DE DATOS

Se procesó un SOFTWARE Especial para tabular los datos de acuerdo con cada objetivo.

ANALISIS ESTADISTICO

Se presentaron los resultados en cuadros explicativos a cada objetivo y gráficas ilustrativas.

ANEXOS : *Se adjuntan 71 cruces y tablas, así como un diskette con toda la información.*

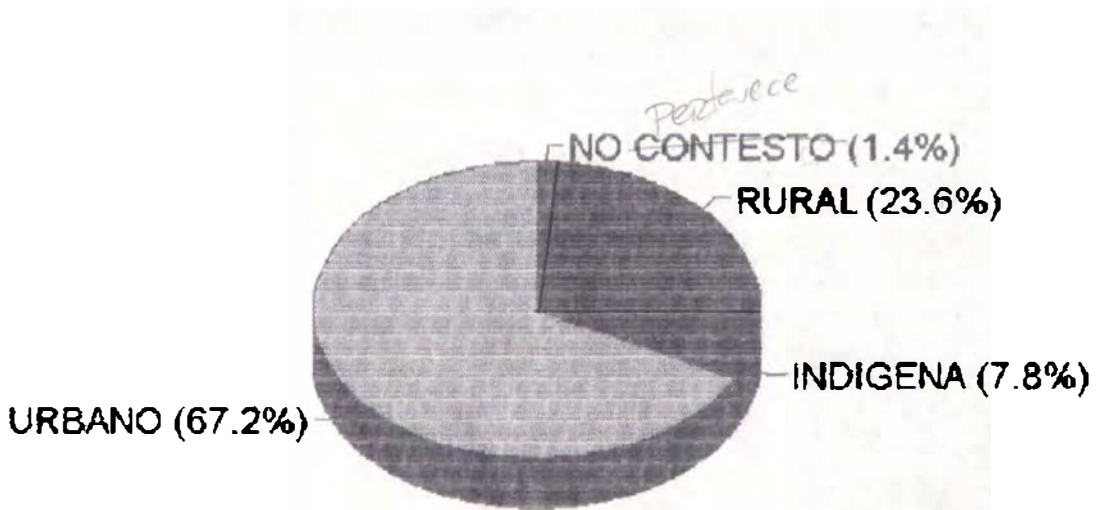
RESULTADO ESTADISTICO DE LAS ENCUESTAS

Resumen General de Respuestas de la encuesta.

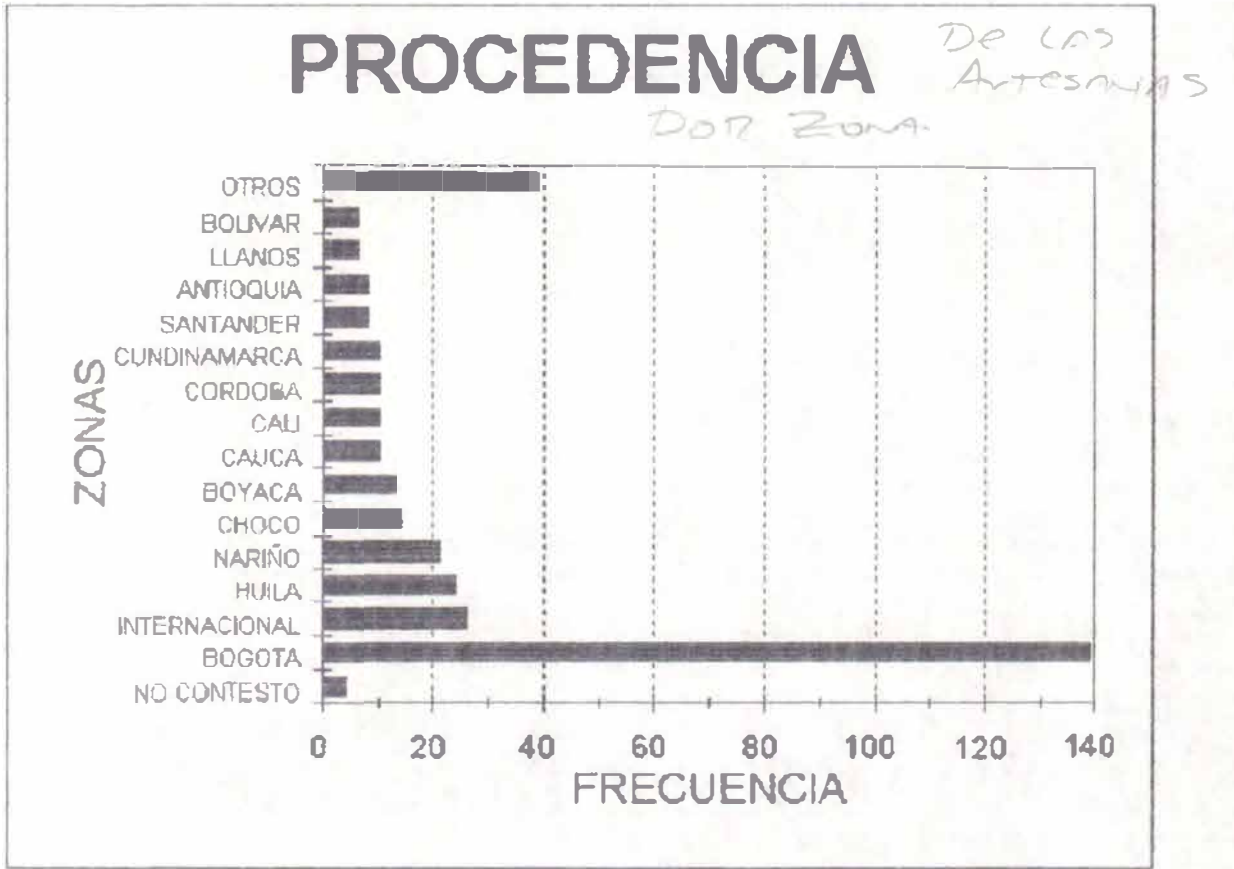
Después de realizar un completo análisis descriptivo de las respuestas obtenidas en las encuestas, que se encuentran en el Anexo 1, resumimos este mediante gráficas para un mayor entendimiento.

SEGMENTO

SEGMENTOS ARTESANALES

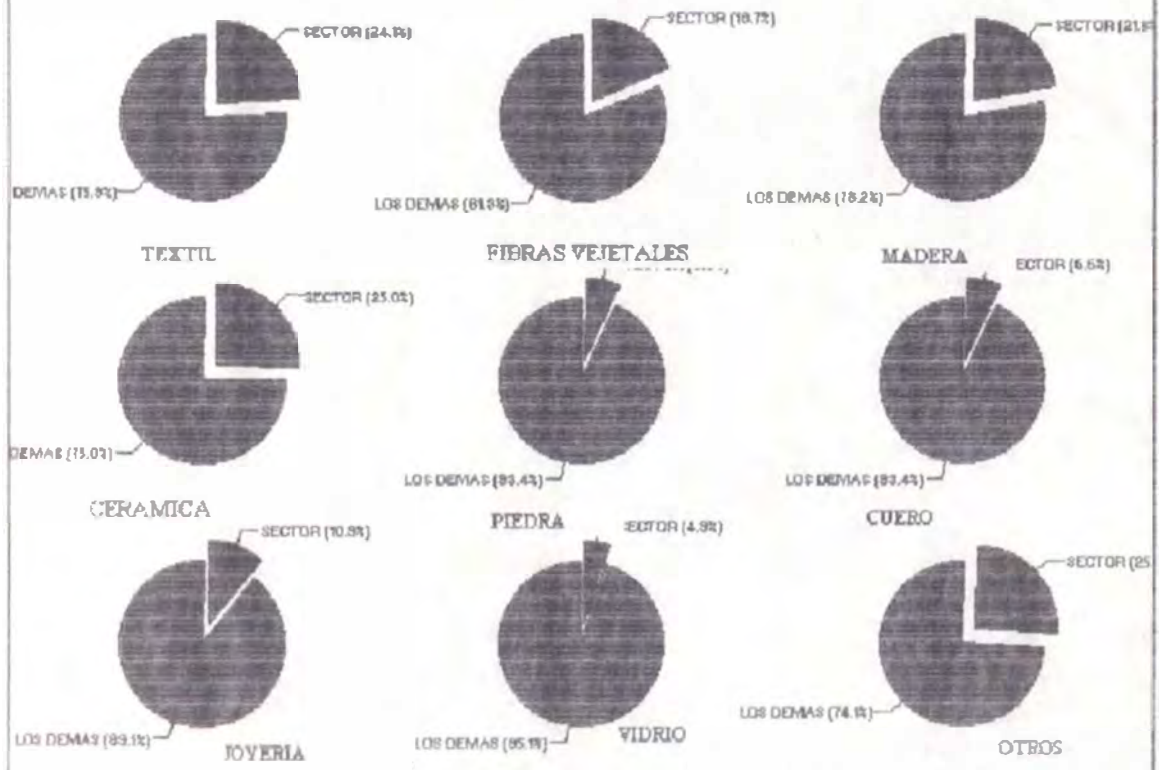


2 PROCEDENCIA

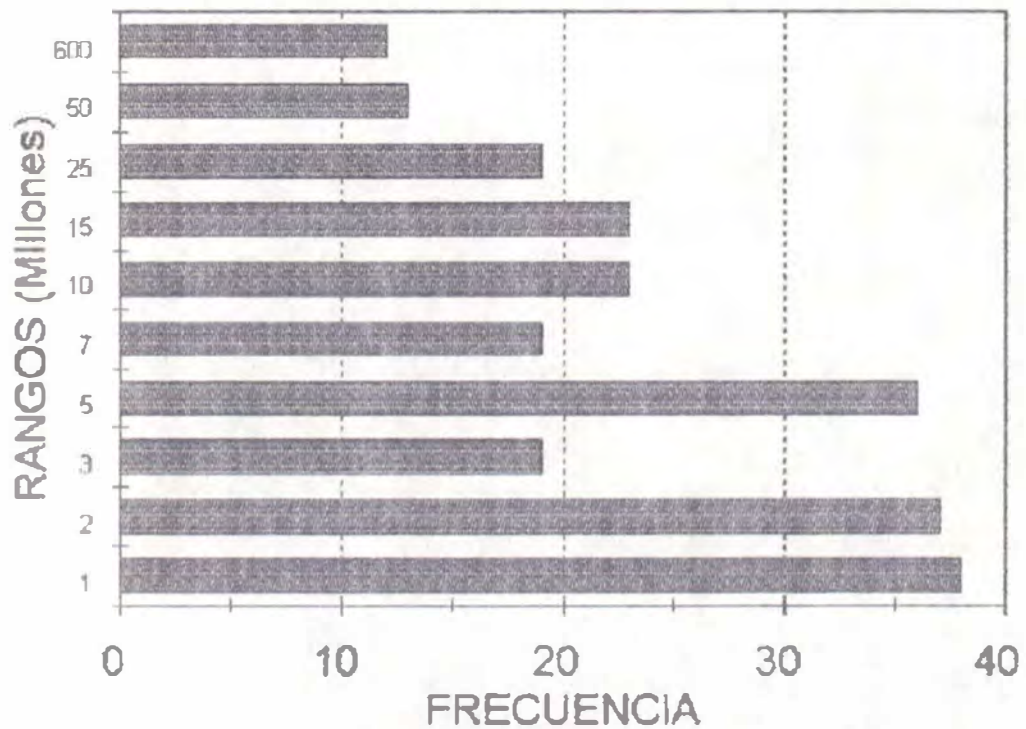


3 SECTOR DE SU ACTIVIDAD ARTESANAL

PARTICIPACION DE CADA SEGMENTO



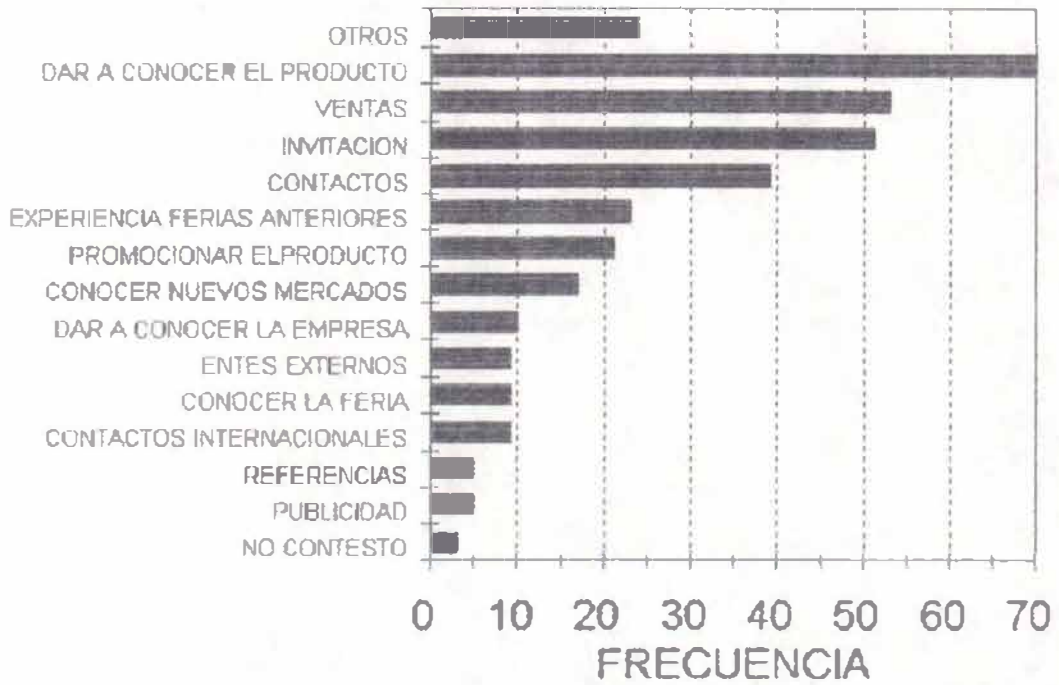
PRODUCCION ANUAL POR RANGOS



5. NUMERO DE EMPLEADOS



MOTIVACIONES PARA PARTICIPAR

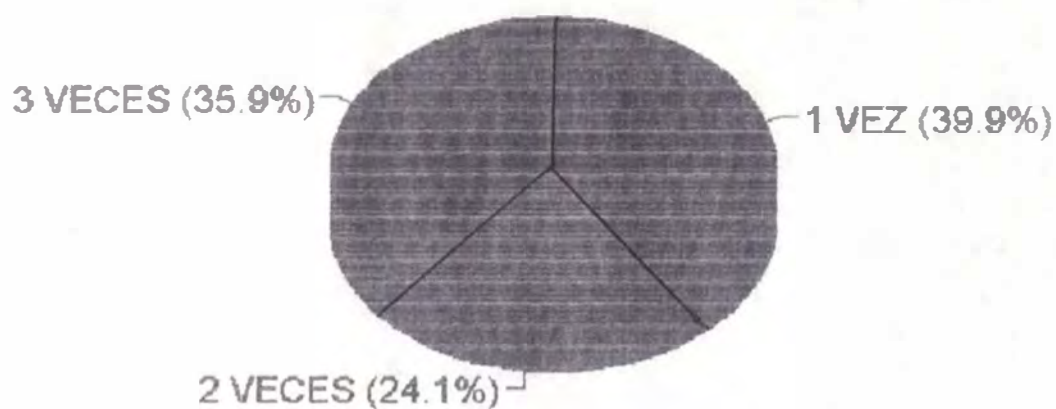


Grupo Consultor Gerencial/Servicios de *Marketing*

Evaluación sobre *EXPOARTESANIAS 93* Nivel Expositor

7. CUANTAS VECES HA PARTICIPADO?

NUMERO DE PARTICIPACIONES

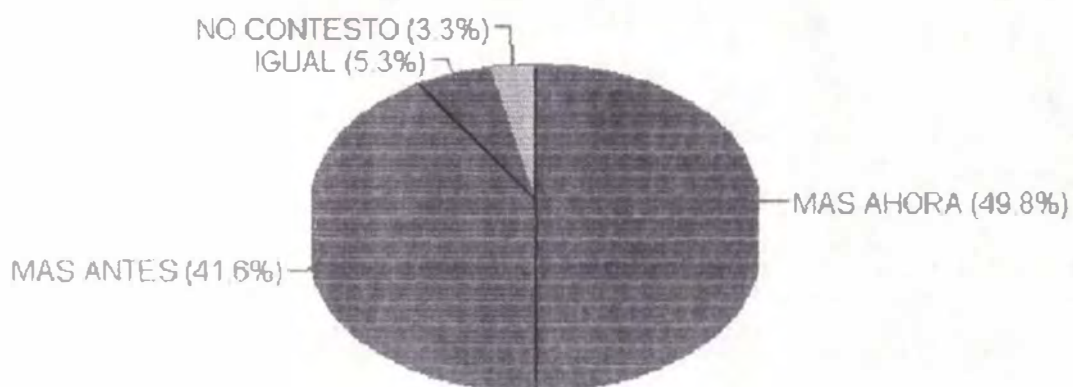


Grupo Consultor Gerencial/Servicios de **Marketing**

Evolucion sobre **EXPOARTESANIAS 93** Nivel Expositor

8. USTED CREE QUE VENDIO MAS EN 1993 QUE EN LAS ANTERIORES?

COMPARACION DE VENTAS FERIAS ANTERIORES - ACTUAL

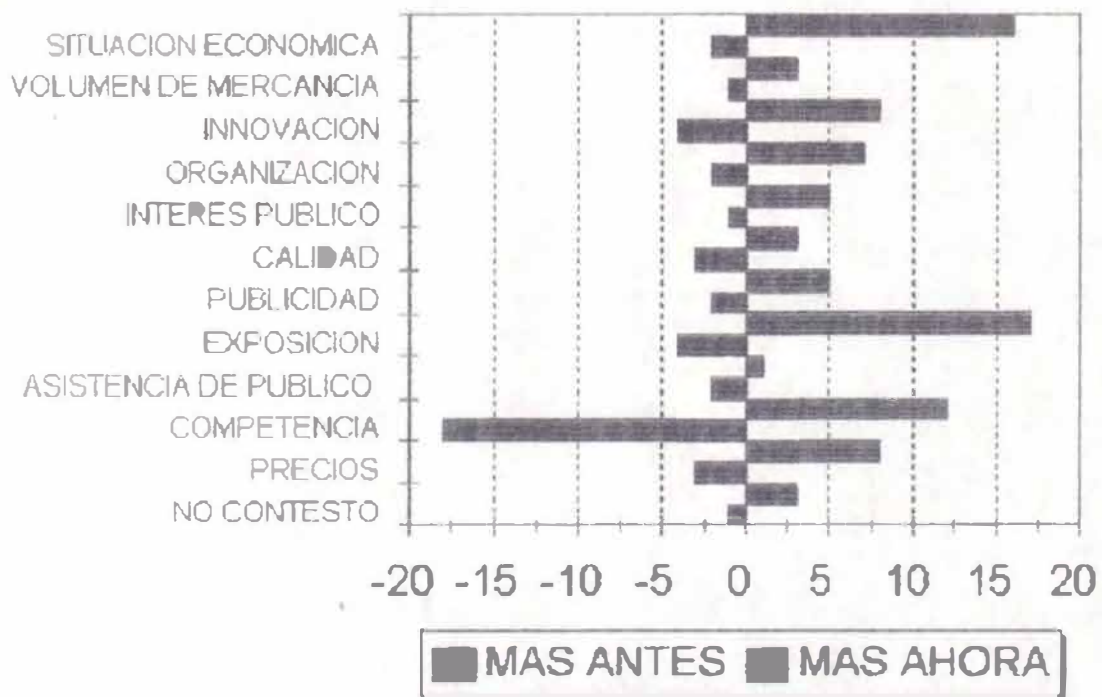


Grupo Consultor Gerencial/Servicios de Marketing

Evaluación sobre **EXPOARTESANIAS 93** Nivel Expositor

9. POR QUE?

POR QUE VENDIO MAS O MENOS

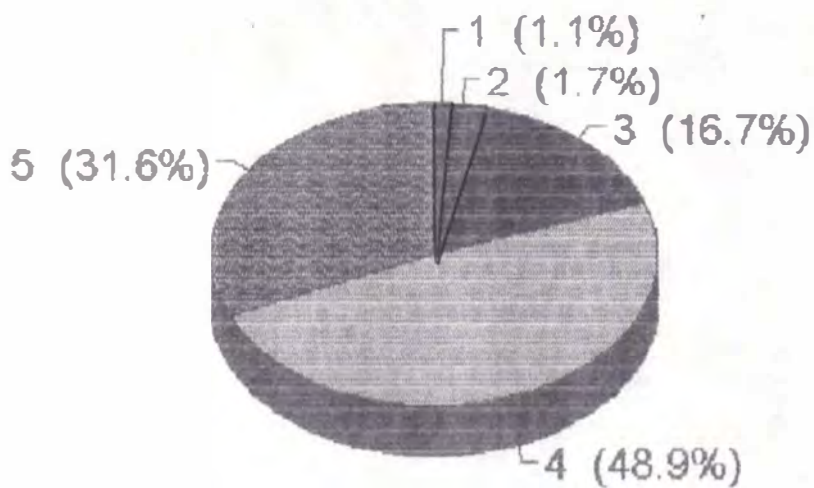


Grupo Consultor Gerencial/Servicios de Marketing

Evaluación sobre **EXPOARTESANIAS 93** Nivel Expositor

10. CALIFICACION DE LA FERIA DE 1 A 5.

CALIFICACION DE LA FERIA

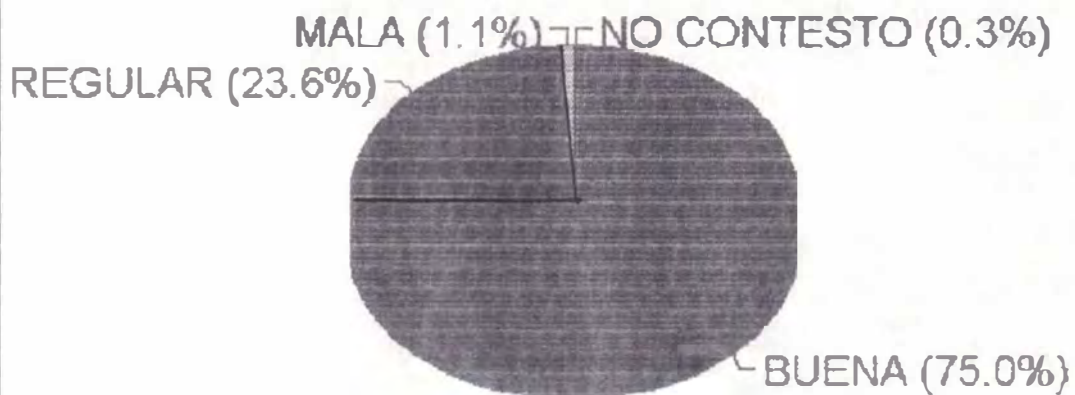


Grupo Consultor Gerencial/Servicios de Marketing

Evaluación sobre **EXPOARTESANIAS 93** Nivel Expositor

11. CALIFICACION DE LA ORGANIZACION.

ORGANIZACION DEL EVENTO

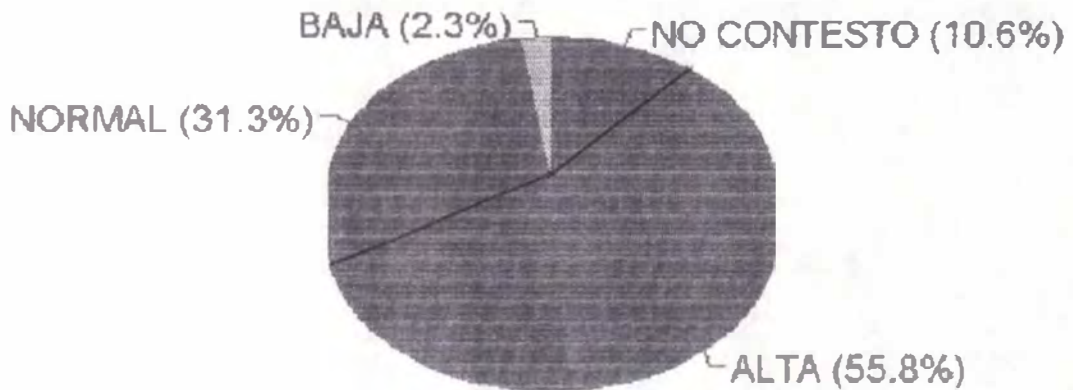


Grupo Consultor Gerencial/Servicios de Marketing

Evaluación sobre **EXPOARTESANIAS 93** Nivel Expositor

12. COSTO DE INSCRIPCIÓN

COSTOS DE INSCRIPCIÓN

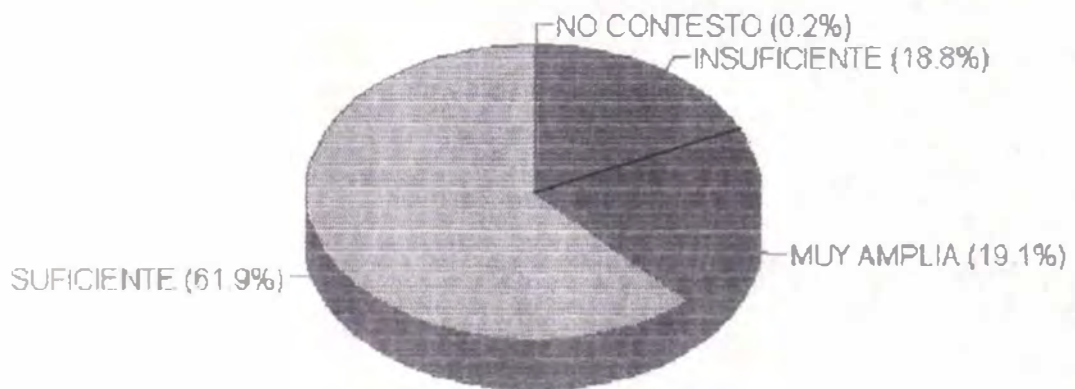


Grupo Consultor Gerencial/Servicios de Marketing

Evaluación sobre **EXPOARTESANIAS 93** Nivel Expositor

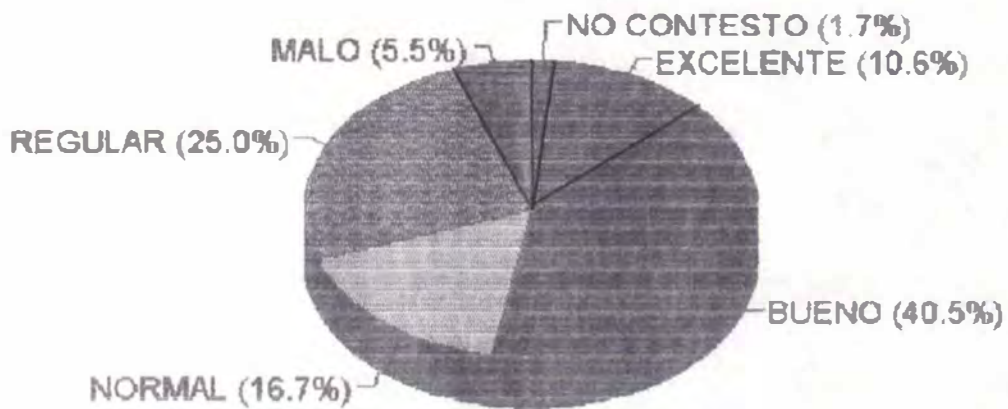
13. AREA DE EXHIBICION

AREA DE EXHIBICION



14. APOYO A LA VENTA

APOYO A LA VENTA

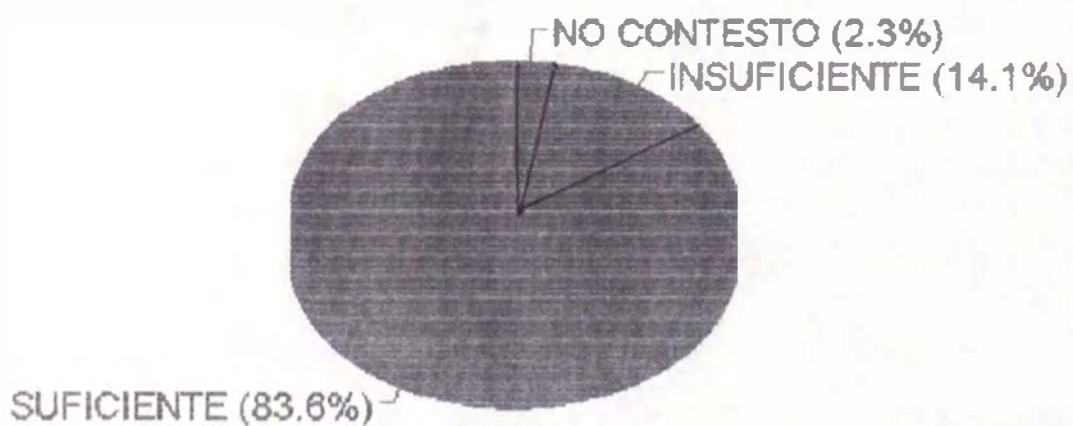


Grupo Consultor Gerencial/Servicios de Marketing

Evaluación sobre **EXPOARTESANIAS 93** Nivel Expositor

15. ILUMINACION

ILUMINACION

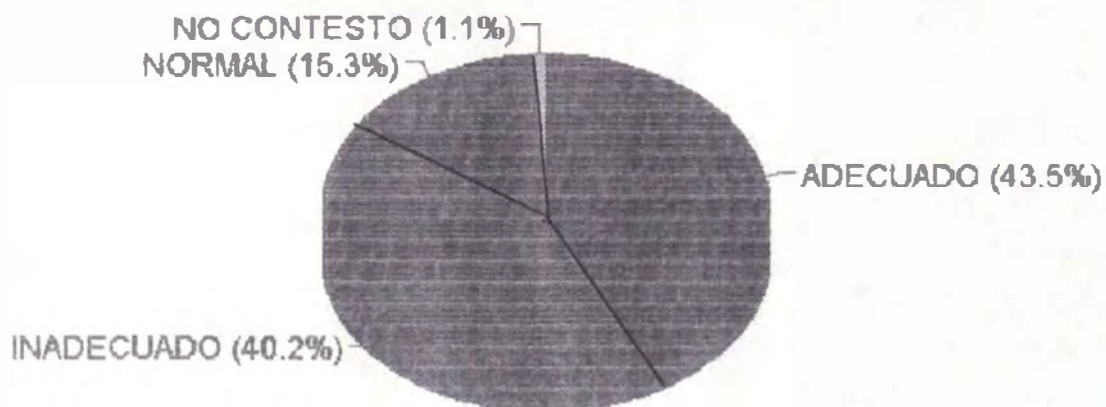


Grupo Consultor Gerencial/Servicios de Marketing

Evaluación sobre **EXPOARTESANIAS 93** Nivel Expositor

16. FACILIDAD DE ACCESO AL STAND

FACILIDAD DE ACCESO AL STAND

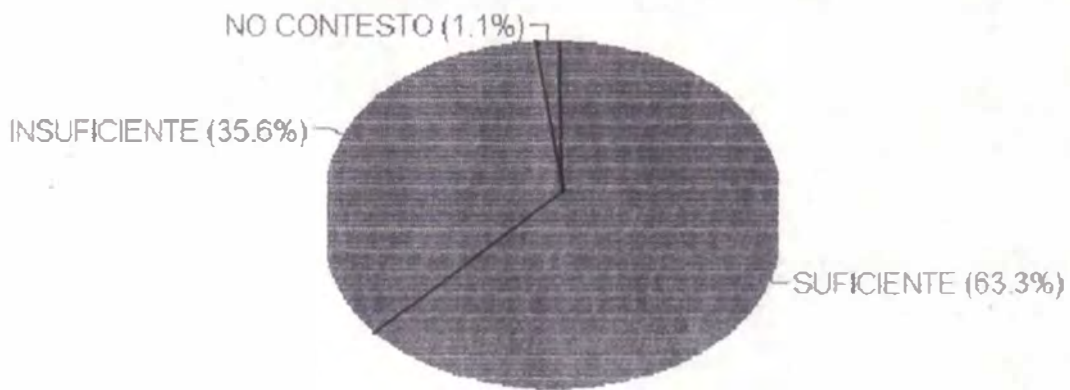


Grupo Consultor Gerencial/Servicios de Marketing

Evaluación sobre **EXPOARTESANIAS 93** Nivel Expositor

17. PUBLICIDAD QUE SE LE DIO AL EVENTO

PUBLICIDAD



18. LOGRO DE CONTACTOS O VENTAS EN EL EVENTO

CONTACTOS Y VENTAS

MAYORISTA CONTACTO



DETALLISTA CONTACTO



MAYORISTA VENTA



DETALLISTA VENTA



NINGUN CONTACTO



NINGUNA VENTA



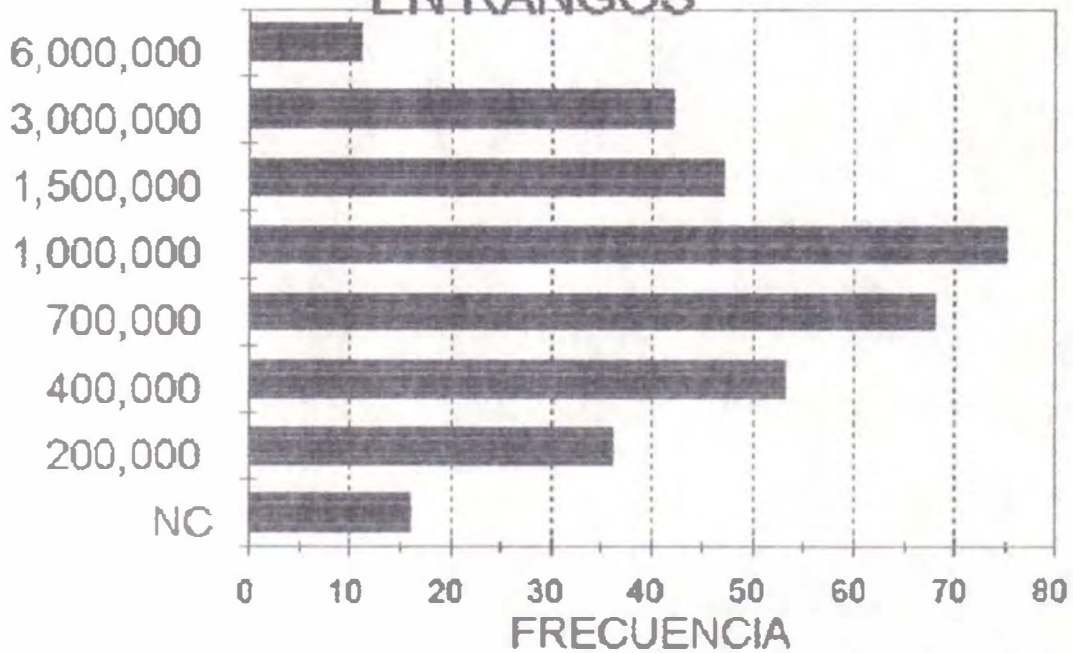
Grupo Consultor Gerencial/Servicios de Marketing

Evaluación sobre *EXPOARTESANIAS 93* Nivel Expositor

19. CUANTO LLEVA VENDIDO HASTA LA FECHA?

VENDIDO HASTA LA FECHA

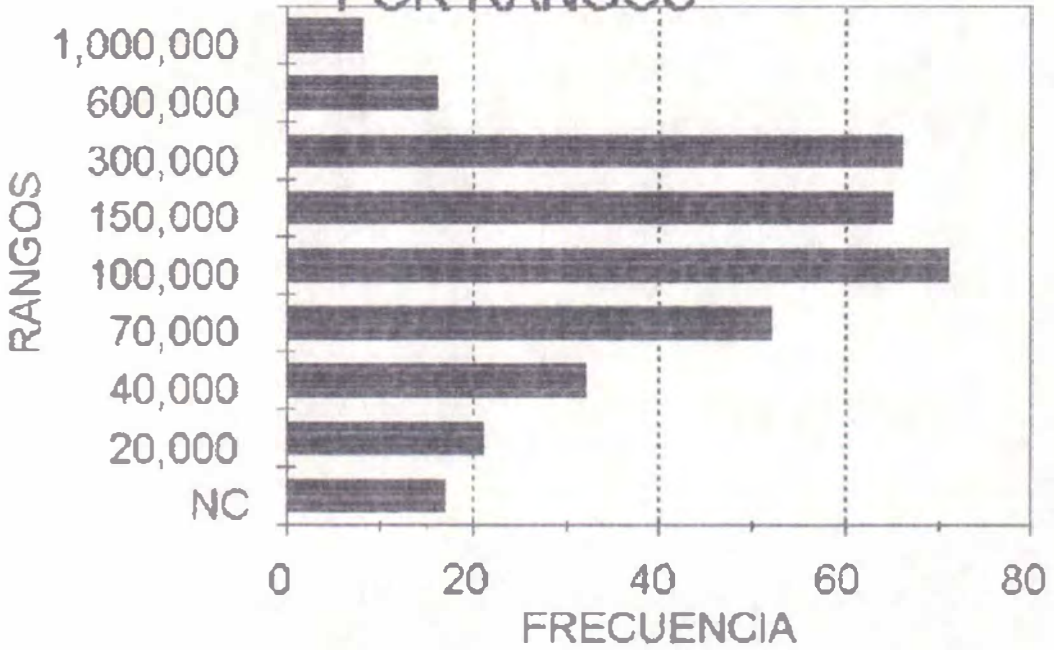
EN RANGOS



20. VENTA PROMEDIO DIARIA.

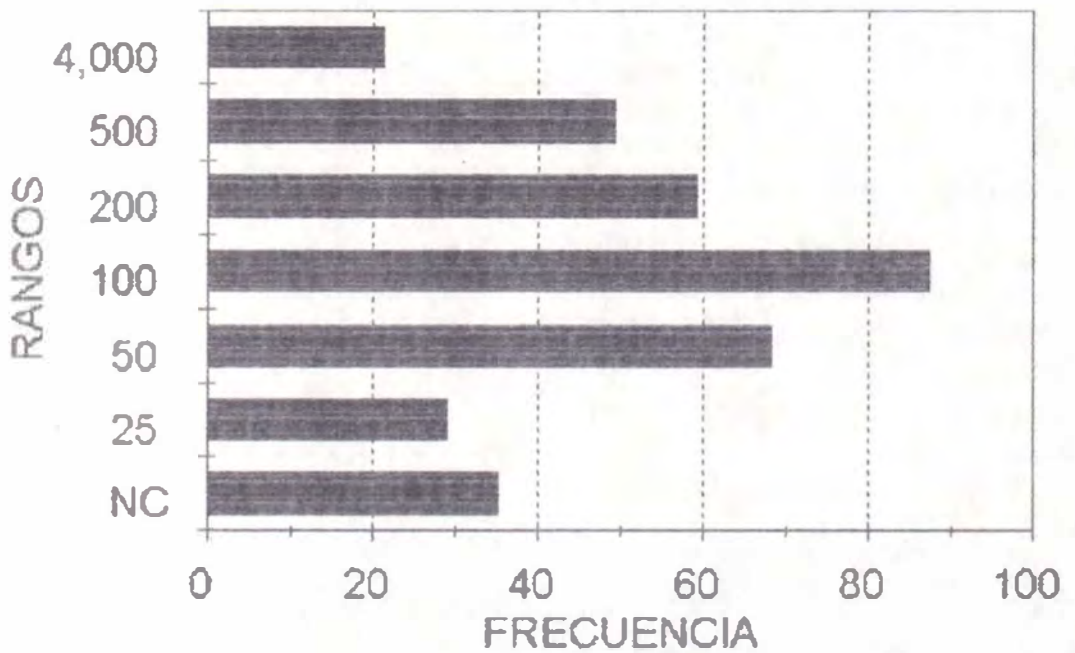
VENTA PROMEDIO DIARIA

POR RANGOS



Grupo Consultor Gerencial/Servicios de Marketing
Evaluación sobre **EXPOARTESANIAS 93** Nivel Expositor
21. CUANTOS VISITANTES DIARIOS HA TENIDO EN PROMEDIO?

VISITA PROMEDIO DIARIA

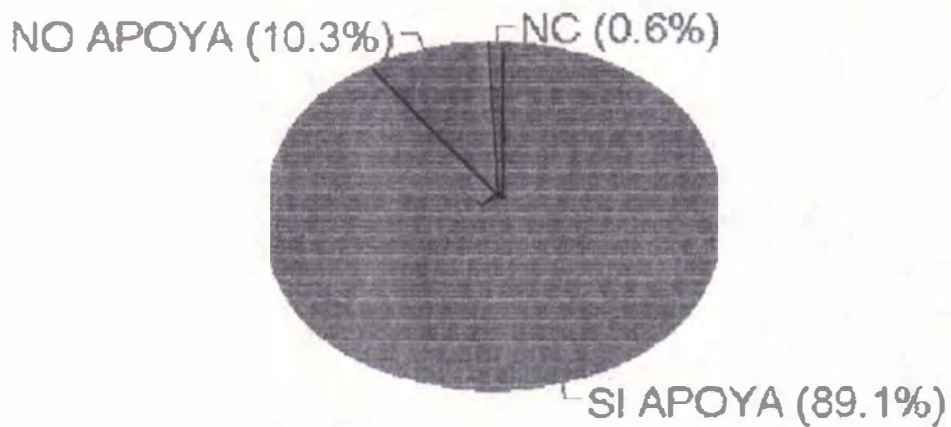


Grupo Consultor Gerencial/Servicios de **Marketing**

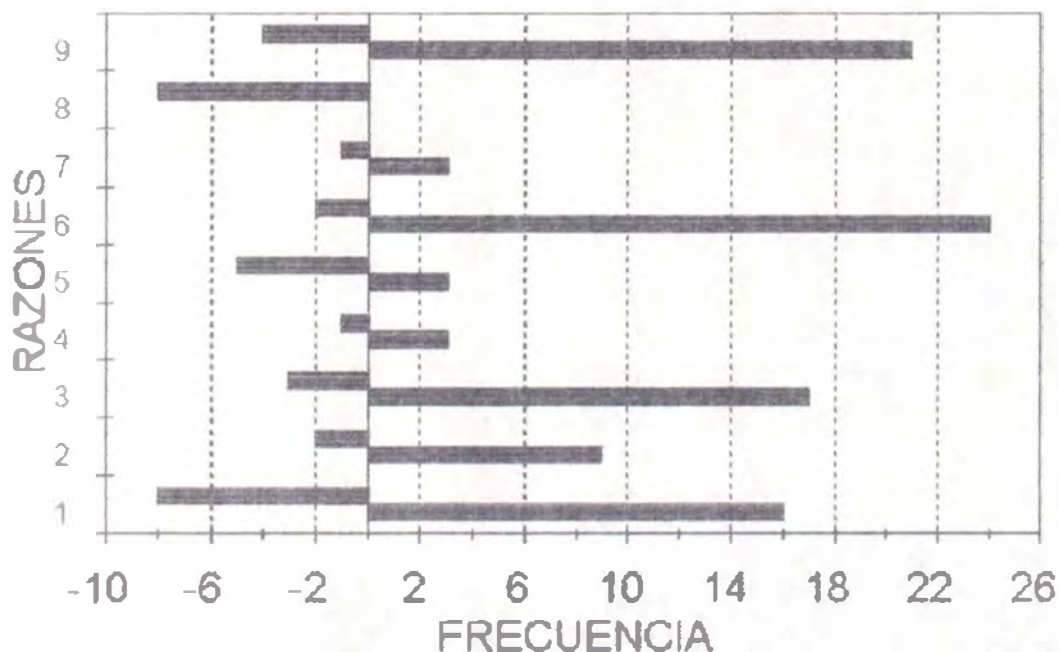
Evaluación sobre **EXPOARTESANIAS 93** Nivel Expositor

22. CREE USTED QUE EL EVENTO DE EXPOARTESANIAS APOYA EL
DESARROLLO DE SU ACTIVIDAD?

APOYA LA ACTIVIDAD ARTESANAL



RAZONES DE APOYO O NO



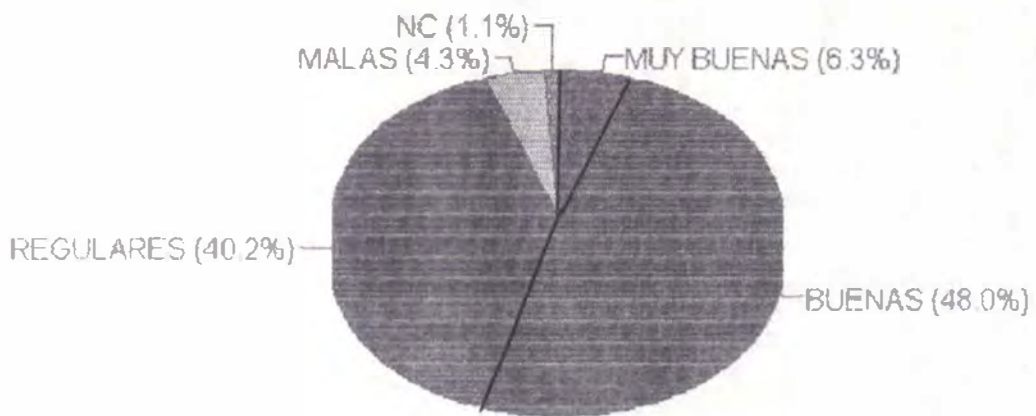
	No	Si
0	No contesto	No contesto
1	No apoya al sector artesanal	Apoya al sector artesanal
2	Baja calidad en el evento	Alta calidad en el evento
3	No se vende	Se vende bien
4	Diferencias en el gremio artesanal	Integra el sector artesanal
5	Solo es negocio de corferias	Buen servicio
6	Productos muy desconocidos	Dar a conocer el producto
7	Concepto limitado artesania	Conocimiento de producto
8	Costos altos	
9	Otros	

Grupo Consultor Gerencial/Servicios de Marketing

Evaluación sobre **EXPOARTESANIAS 93** Nivel Expositor

24. SUS VENTAS FUERON?

CALIFICACION DE LAS VENTAS

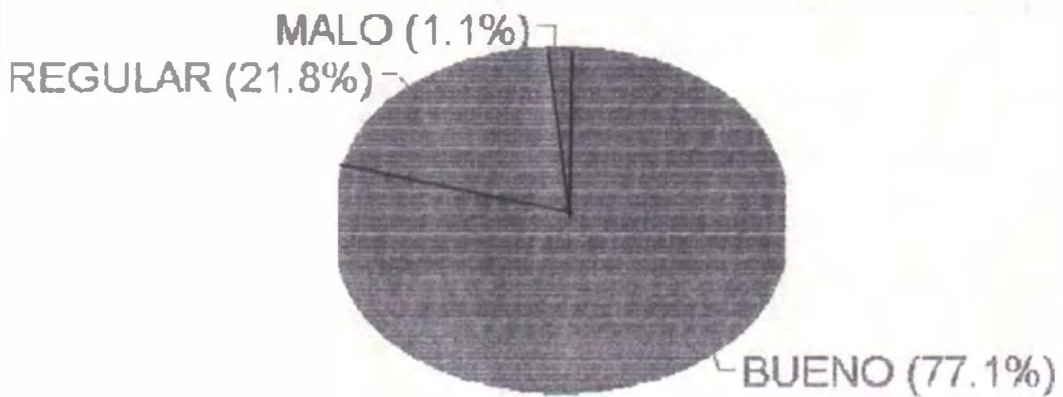


Grupo Consultor Gerencial/Servicios de Marketing

Evaluación sobre **EXPOARTESANIAS 93** Nivel Expositor

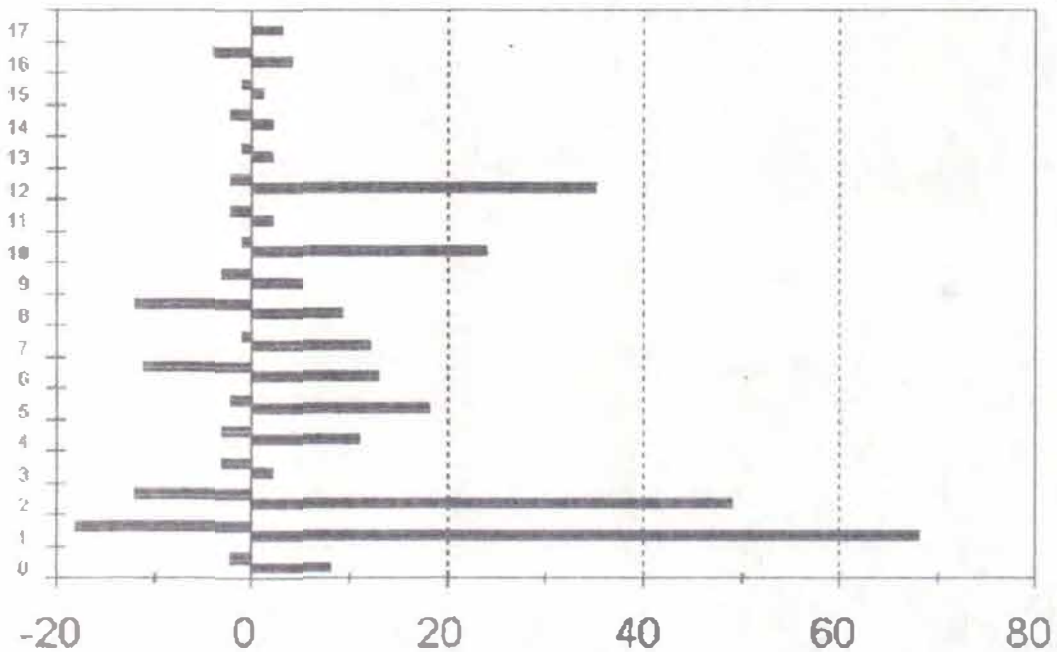
25. EN RESUMEN EL EVENTO DE EXPOARTESANIAS FUE?

CALIFICACION EXPOARTESANIAS



6. POR QUE?

RAZONES RESULTADO EVENTO EXPOARTESANIAS



	BUENA	REGULAR / MALA
17	No contesto	No contesto
16	Buenas ventas	Malas ventas
15	Alta calidad evento	Baja calidad evento
14	Mayor conocimiento artes.	Solo hay interés comercial
13	Buena acogida público	Mala acogida público
12	Apoyo al artesano	No hay apoyo al artesano
11	Bastante publicidad	Poca publicidad
10	Buena seleccion de produc.	Productos desconocidos
9	Buena asistencia público	Baja asistencia público
8	Experiencia positiva	Costos muy altos
7	Contactos nales e internales	Dificultad con las tarjetas de crédito
6	Conocer la competencia	Poco espacio stand
5	Dar a conocer la empresa y su producto	Pocos pabellones
4	Entradas más baratas	Mala comida
3	Integración	No hay información
2	Conocer nuevas tecnologías	Poca mercancia
1	Innovacion	No llena las expectativas
0	Nivel social cliente	

Grupo Consultor Gerencial/Servicios de Marketing

Evaluación sobre *EXPOARTESANIAS 93* Nivel Expositor

7. CONSIDERA QUE DEBE REALIZARSE EN 1994?

DEBE REALIZARSE EN 1994

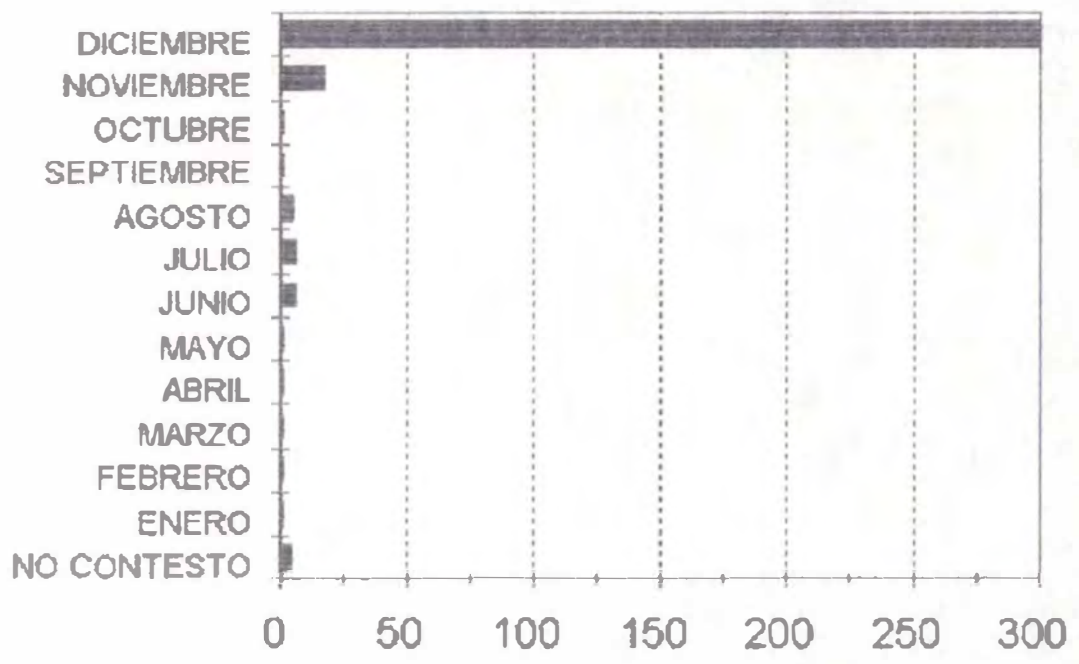
NO (1.1%)



SI (98.9%)

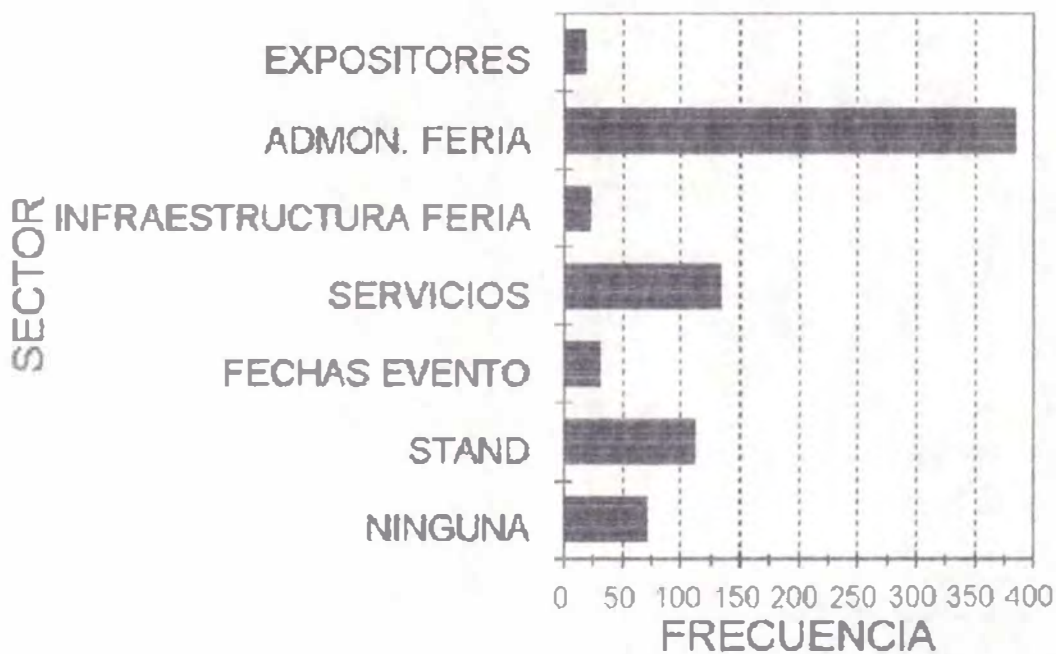
8. EN QUE MES DEL AÑO?

EN QUE MES DEL AÑO DEBE REALIZARSE



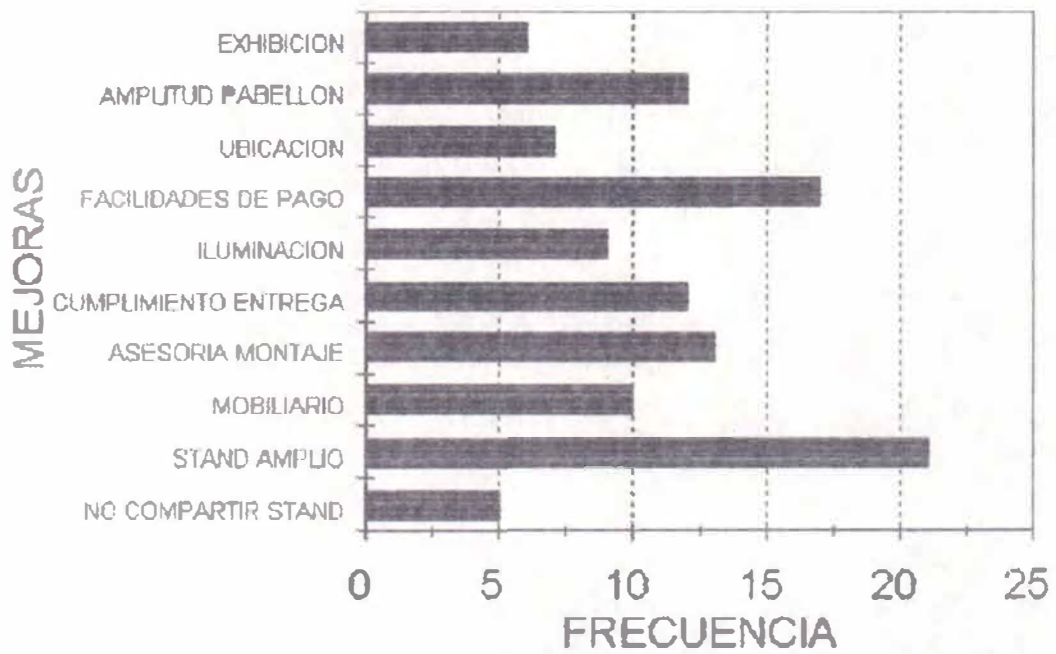
9. QUE TIPO DE MEJORAS DEBEN HACERSE PARA UN EVENTO EXITOSO?

SECTORES DE MEJORAS A LA FERIA



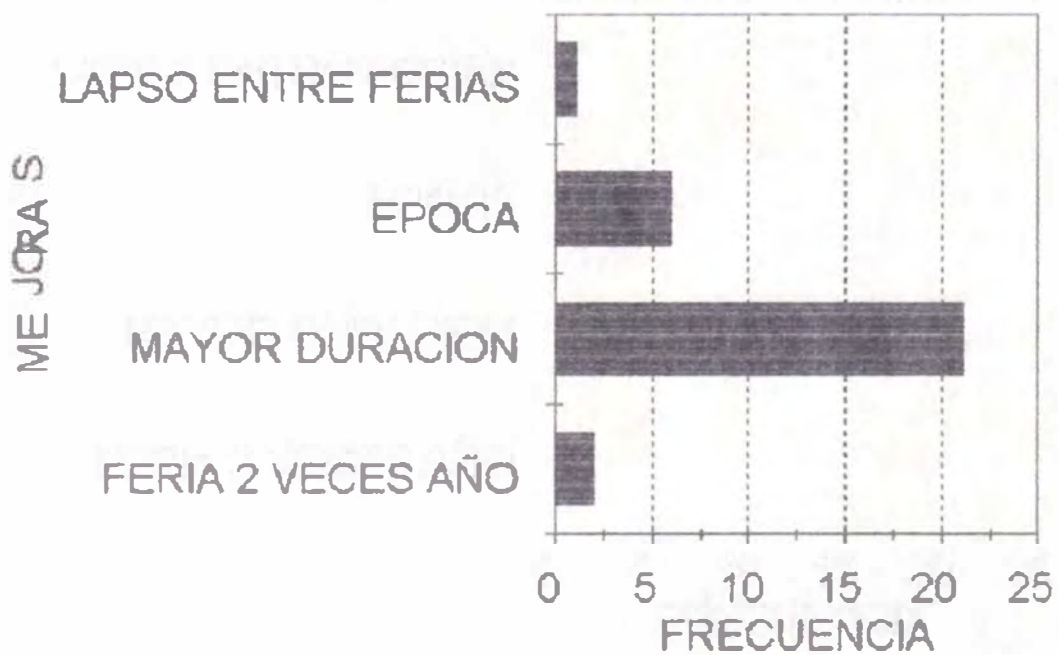
10. MEJORAS PARA STAND Y PABELLON.

MEJORAS DE STAND Y PABELLON



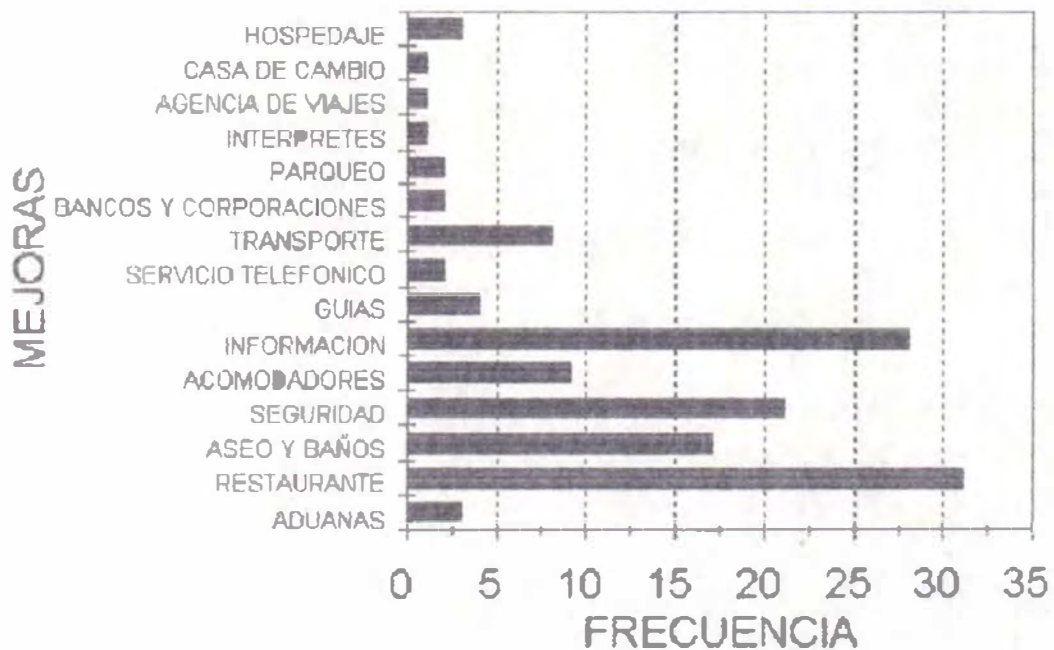
1. MEJORAS EN FECHAS DEL EVENTO.

MEJORA EN FECHAS



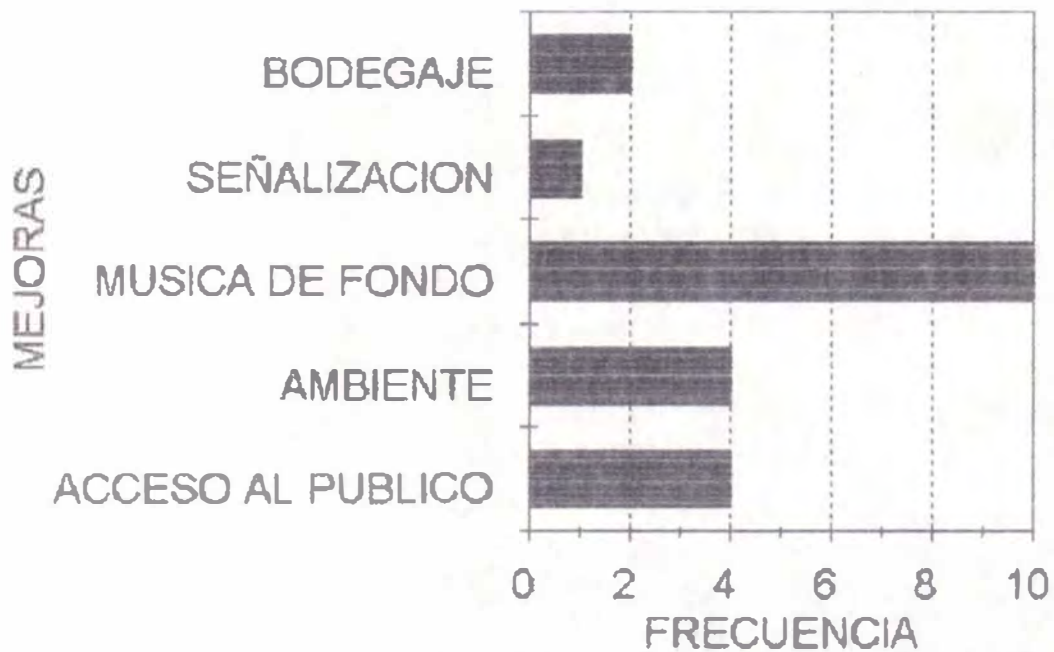
2. MEJORAS EN SERVICIOS

MEJORA EN SERVICIOS



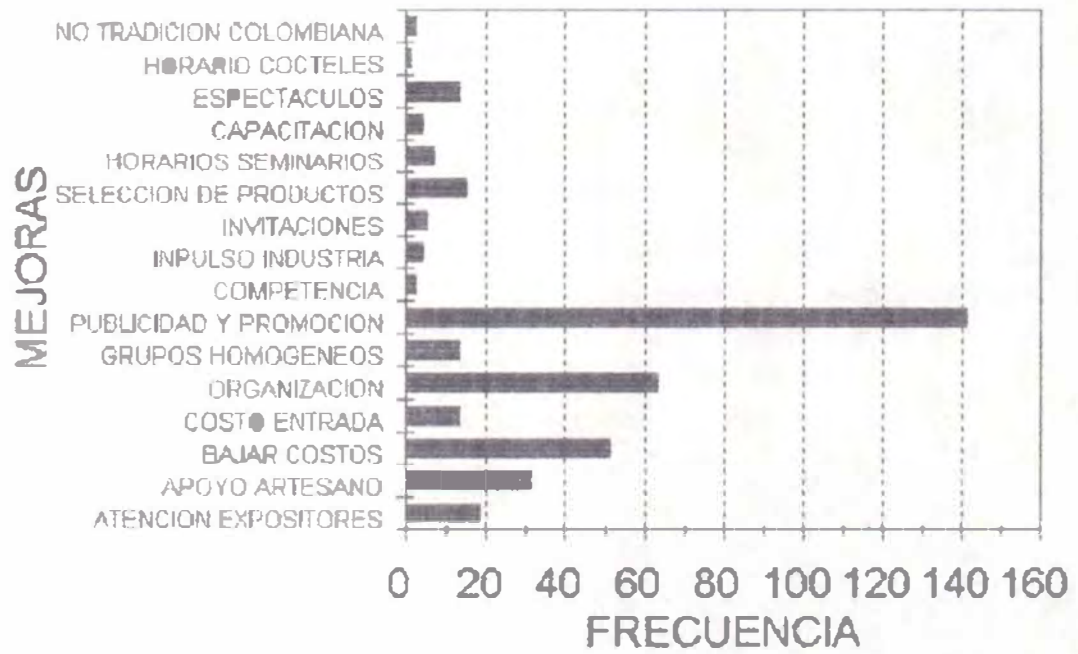
3. MEJORAS EN INFRAESTRUCTURA

MEJORA INFRAESTRUCTURA FERIA

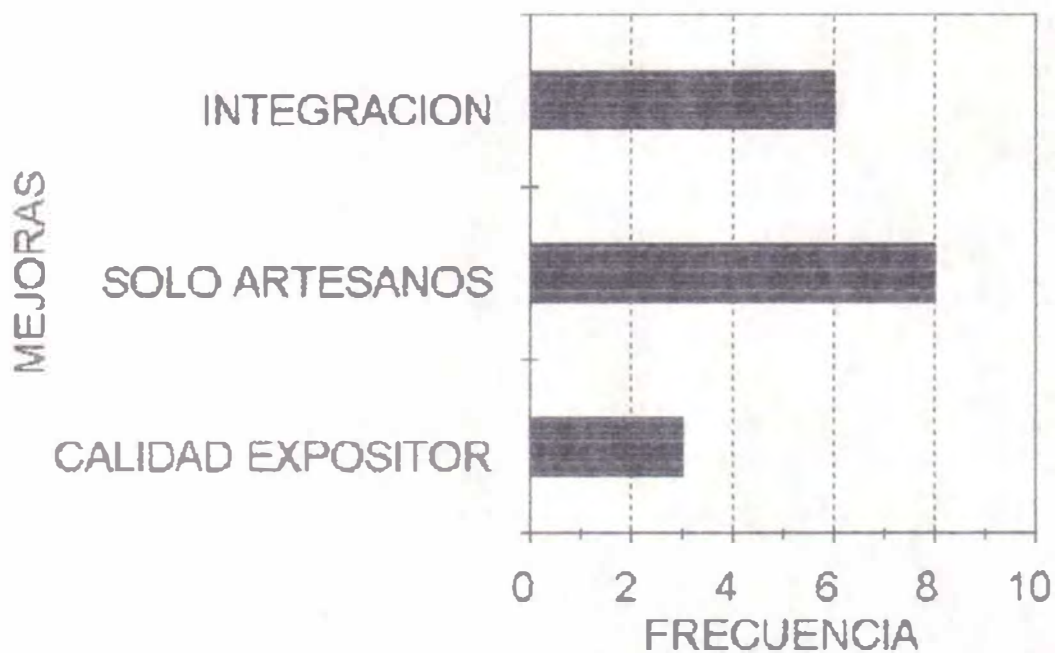


4. MEJORAS EN LA ADMINISTRACION DE LA FERIA

MEJORA ADMINISTRACION FERIA



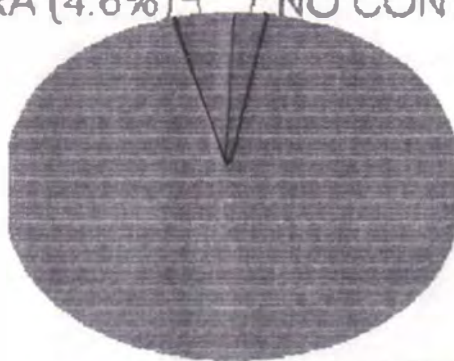
MEJORA EXPOSITORES



Grupo Consultor Gerencial/Servicios de Marketing
Evaluación sobre *EXPOARTESANIAS 93* Nivel Expositor
5. ASISTIRA EN 1994?

ASISTIRA EN 1994

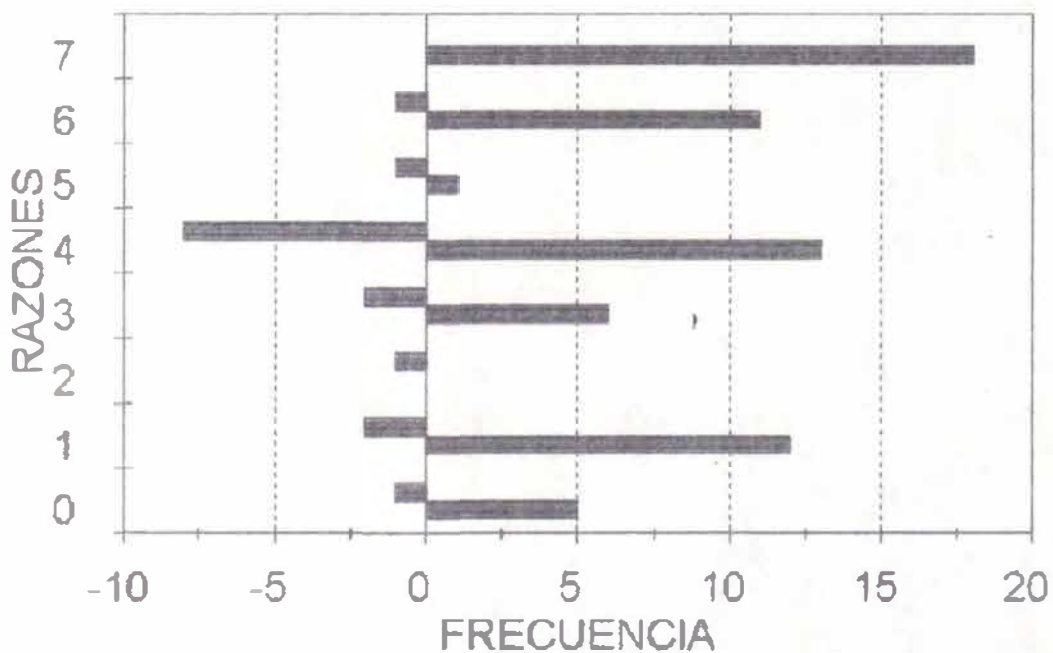
NO ASISTIRA (4.6%) NO CONTESTO (2.6%)



SI ASISTIRA (92.8%)

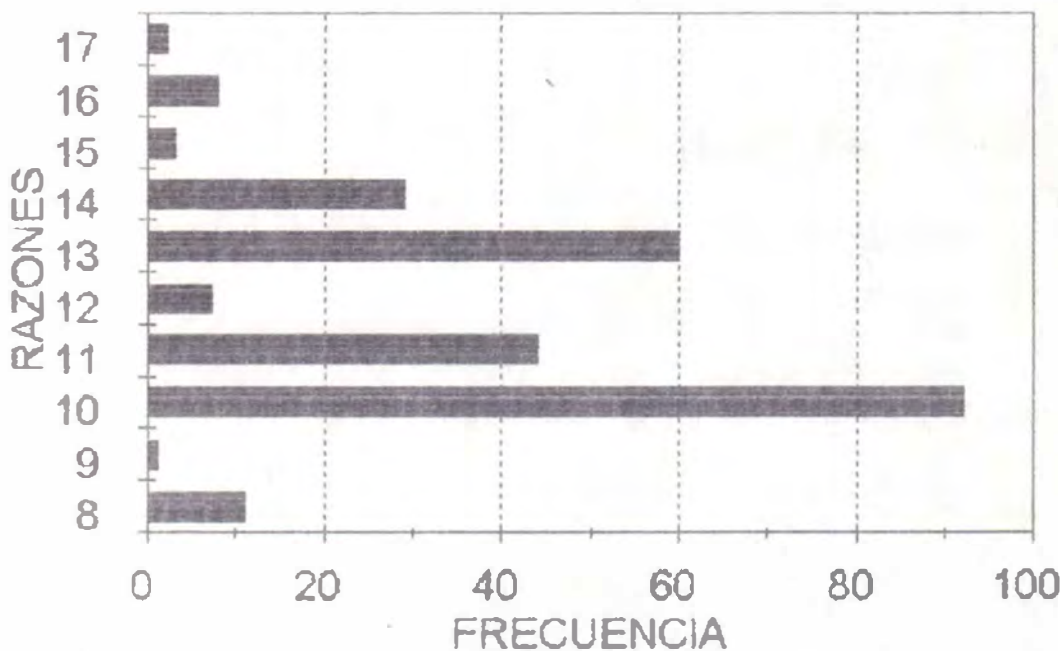
Grupo Consultor Gerencial/Servicios de Marketing
Evaluación sobre **EXPOARTESANIAS 93** Nivel Expositor
¿POR QUE SI O NO ?

RAZONES PARA ASISTIR O NO 94



RAZONES PARA ASISTIR

CONTINUACION



No	Si
No contesto	No contesto
Costos	Acogida público
Organización	Acostumbrado malos resultados
No hay apoyo	Innovación
Malas ventas	Mas mercados nuevos clientes
Mal ambiente	Mejora de la calidad de la artesanía
Poco público	Apoyo artesano
	Impulso del producto
	Calidad del evento
	Atención y servicios al artesano
	Ventas
	Contactos nacional e internacionales
	Difusión de la artesanía

Grupo Consultor Gerencial/Servicios de Marketing

Evaluación sobre **EXPOARTESANIAS 93** Nivel Expositor

13	Dar a conocer el producto
14	Experiencia
15	Integración
16	Buenas expectativas futuras
17	Apoyo económico

39. LA ATENCION QUE LE HAN BRINDADO EL PERSONAL Y LOS DIRECTIVOS DE LA FERIA HA SIDO?

ATENCION BRINDADA

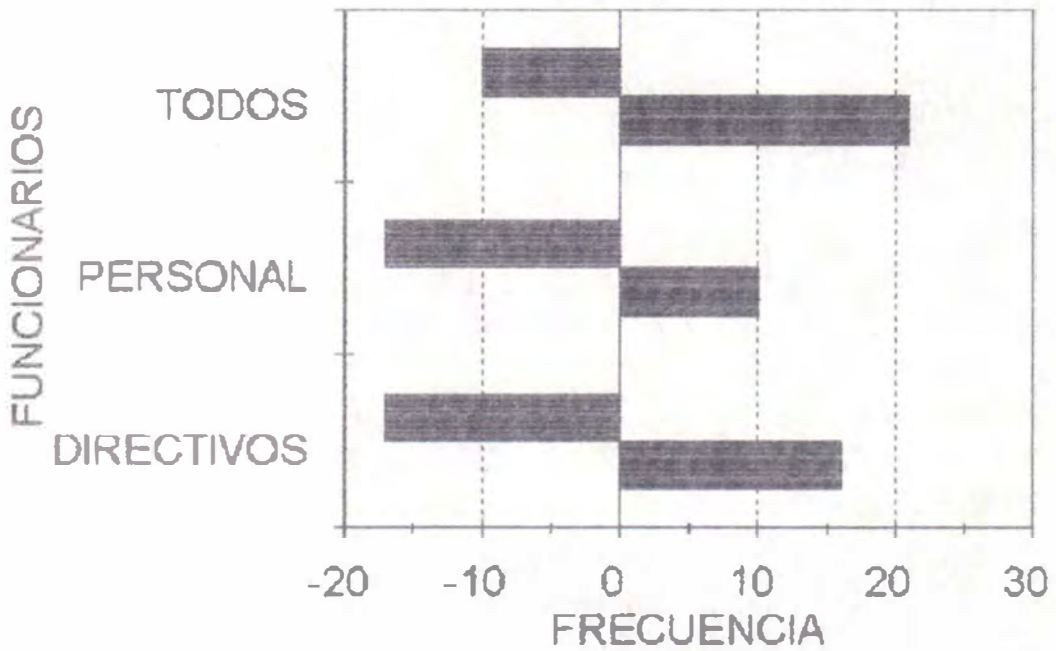


Grupo Consultor Gerencial/Servicios de Marketing

Evaluación sobre **EXPOARTESANIAS 93** Nivel Expositor

9. POR PARTE DE QUIEN?

ATENCIÓN SEGUN FUNCIONARIO

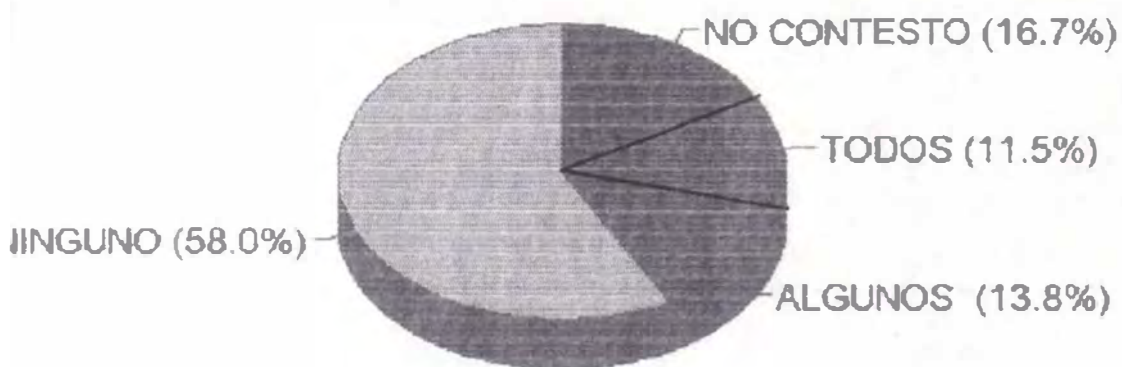


Grupo Consultor Gerencial/Servicios de Marketing

Evaluación sobre **EXPOARTESANIAS 93** Nivel Expositor

1. ASISTIO A LOS SEMINARIOS?

ASISTENCIA A SEMINARIOS



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

GENERALES

Composición de la Muestra

El 67.2% son artesanos de área urbana: el 23.6% Rural y el 7.8% indígena.

Procedencia

40% de Santafé de Bogotá 7.5% de Otros países, seguido de Huila 6, 9%. Nariño 6.0%. Chocó 4.0% ..Otros 11.2%.

Composición por actividad artesanal

Textiles	24.1%
Fibras Vegetales	18.7%
Madera	21.8%
Cerámica	25.0%
Piedra	6.
Cuclero	6%
Joyería	10.6%
Vidrio	4.9%
Otros	25.9%

Nototaliza 100%, debido a que varios artesanos trabajan varias actividades combinadas.

Producción Anual

Mínima	\$ 30.000.000,00 / Año
Máxima	\$600.000.000.00 / Año

La información específica se encuentra en las encuestas, pues es muy heterogénea.

Número de Empleados

Máximo	500
Mínimo	1

6. Motivaciones de Asistencia al Evento

En primer lugar para dar a conocer los productos 20.1%, en segundo lugar para lograr más ventas 15,2%; en tercer lugar, aceptar invitación de ARTESANIAS; 14.7%, en cuarto lugar lograr contactos 11,2%.

Estas motivaciones pueden ser utilizadas para orientar la campaña publicitaria y promocional de 1994.

Número de Participaciones

7

- 3 veces el 35.6%; 2 veces el 24.1%; 1 vez el 39.9%, se aprecia que existe confianza en el evento como apoyo a su labor.

Comparación de resultados 1993 y Anteriores

8

- El 50% afirmó vender más en 1993; el 41.6% en anteriores eventos vendió más y el 5.3% igual que antes.
Vendió más por publicidad, situación económica, asistencia de público, precios cómodos, por la competencia.

Calificación del Evento 1993

9

-

El 31.6% calificó con 5 (de 1 a 5); el 48,9% con 4 y 3 el 16.7%.

Se percibe una calificación bastante positiva al evento por parte de los artesanos.

10. Concepto de Organización

Buena el 75%; seguida el 23.6%

Costos de Inscripción

Alto 55,7%; Normal el 31.3%.

Conviene realizar el precio y definir una forma de pago anticipada por cuotas.

Área de Exhibición:

Suficiente el 75.0%; insuficiente el 22.7%, en este aspecto se observa aceptación de las áreas asignadas.

Apoyo a la Venta

Buena el 40.5%; Regular el 25.0%; Normal el 16,7% y Excelente el 10.6%; el concepto en general es POSITIVO.

Iluminación

Suficiente el 83.6%; Insuficiente el 14.1%

Facilidad de Acceso al Stand

Adecuado el 68.1%; Normal el 23.9%

Publicidad y Promoción al Evento

Suficiente el 63.2% e Insuficiente el 35.6%

Se debe dar mayor énfasis a este aspecto para la futura feria.

11. Contactos con clientes Mayoristas

El 60.6% tiene contacto con este tipo de clientes y de estas el 23.6% logró negocios.

12. Contactos con clientes Detallistas

El 62.6% logró contactos y de éstos el 60.0% logró venta. Sólo el 7.0% no logró contactos.

13. Ventas Logradas : En Promedio de Día

Máximo	\$1.000.000,00
Mínimo	\$ 3.000,00

14. Visitantes Promedio / Día

Máximo	4000
Mínimo:	3

15. Actitud frente a EXPOARTESANIAS /93 Como apoyo a su actividad

El 89.1% manifestó que respalda al artesano, integración del sector. productos.

SI apoya su labor, generalmente por calidad del evento, se vende bien, Buen servicio, se dan a conocer los

16. Resultados de ventas

Las ventas fueron Buenas el 48.0%: Muy Buenas el 6.3%, regulares el 40.2%.

17. Calificación del Evento

El 77.0% considera que fue Bueno, el 21.8% Regular.

BUENO Por buenas ventas, alta calidad del evento, Dar a conocer la Empresa y sus productos y contactos, apoyo al artesano.

REGULAR: Malas ventas, Poco público, Calidad baja del evento.

18. Opinión sobre su realización en 1994

El 98.9% afirma que SI debe realizarse el evento. Se recomienda llevarlo a cabo en Diciembre.

19. Mejoras requeridas al evento

En resumen se consideran los siguientes aspectos

1. Administración de la feria
2. Mejoramiento de los Servicios
3. Mejoramiento del Stand
4. Infraestructura de la Feria

Mejoras al Stand y Pabellón

Stand un poco más amplio, facilidad de pago, asesoría en montaje, amplitud del pabellón, cumplimiento de entrega y mejorar la iluminación.

21. Mejorar en Fechas

Mayor duración al evento

22. Mejora en Servicios :

Restaurante, conformación adecuada y oportuna, seguridad, área y años, transporte, acomodadores, guías, hospedaje, aduanas.

23. Mejora en Infraestructuras:

Música de fondo, ambiente, acceso al público, Bodegaje,
señalización.

24. Mejora en la Administración de la Feria

Mayor publicidad y promoción, organización, Bajos costos, más
apoyo, selección de los productos, espectáculos de apoyo, grupos
homogéneos, atención a expositores.

25. Mejora en Expositores

Exclusivo para artesanos, selección de calidad del expositor,
y mayor integración entre ellos.

26. Asistencia en 1994 :

El 92.8.% afirmó SI asistir, por ventas, Dar a conocer los
productos, contactos, experiencias, calidad del Evento.
el 4.6% No asistirá por las ventas, costos, No hay apoyo.

27. Atención brindada a los expositores

El 83.9% afirma que fue Buena; el 11.2% Regular y 2.9% Mala
BUENA: Por parte de todo el personal, y Directivas.

REGULAR: Por los Directivos y el personal

28. Asistencia a Seminarios

El 58.0% NO asistió a ninguno; 16,7% no contestó; el 13.8% a
algunos.

RECOMENDACIONES GENERALES

Dar un fuerte impulso a EXPOARTESANIAS/94 con respaldo publicitario y promocional masivo.

A nivel artesano desde Febrero/94 y a nivel de visitantes o clientes desde el primero de Diciembre en Radio y después en Televisión, Prensa.

Elaborar un Plan Estratégico para EXPOARTESANIAS/94, con la debida anticipación donde se especifiquen planes de acción, fechas y responsables, conociendo que el evento es EXITOSO y que existe una excelente AUTOIMAGEN por parte del artesano, es necesario trabajar dentro de un esquema de Planeación y Organización y evitar problemas de última hora.

Conviene difundir el evento con mayor profundidad con el Grupo de los Jefes de las comunidades y el Departamento de promoción y divulgación.

Aprovechar publicitaria y promocionalmente, las motivaciones de asistencia e incluirlas en dichas Campañas dirigidas al artesano.

Estudiar la posibilidad de Financiación a la inscripción, pues se considera costosa, al menos un plan de pagos anual, así se asegura su participación.

Aprovechar el concepto del Artesano

Sobre el apoyo del evento y motivarlo en forma permanente.

Definitivamente, el evento debe realizarse en el mes de Diciembre, creo que se puede Extender al 23 de Diciembre si es posible.

Analizar y/o diagnosticar el evento desde el punto de vista administrativo, se reflejan problemas de organización, planeación, control por una aparente improvisación.

I) Brindar mayor atención a las **MEJORAS** sugeridas por los artesanos en las diferentes puntos de las conclusiones, en especial en el Area de Servicios al expositor y la infraestructura.

J) Debe existir mayor comunicacion y/o difusión a nivel de los expositores sobre los Seminarios y cursos a llevarse a cabo dentro del evento, pues la gran mayoría no tenía información sobre los mismos y además su motivación a participar era mínima.

En resumen, el evento es **POSITIVO**, con una buena Planificación, Programación, Organización, estamos seguros que cada vez más aumentará su acogida entre el sector artesano nacional e internacional.

Con el presente estudio se puede **VENDER** " el evento a más participantes que permitan dar mayor difusión, respaldo y reducir el costo de inscripción o al menos no aumentarlo.

Cualquier inquietud estamos dispuestos a colaborar les.

GERMAN ARIAS PRIETO

Enero 17'/94