



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**

**MAYAPO**

**2018**

<p><b>MAYAPO</b></p>			
<p><b>Técnica</b></p>	<p>Tejeduría</p>	<p><b>Fecha de realización</b></p>	<p><b>29 DE SEPTIEMBRE DE 2018</b></p>
<p><b>Oficio</b></p>	<p>Tejeduría</p>		
<p><b>Líneas de producto</b></p>	<p>Tejeduría De Mochilas, Chinchorros, Sobres, Llaveros, Sombreros, Canastos</p>		
<p><b>Departamento</b></p>	<p>Guajira</p>	<p><b>Municipio</b></p>	<p>Manaure</p>



Calle 74 # 11 - 91 Conmutador: (57) (1) 2861766 - (57) (1) 5550326 /27 /28 /29  
[www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co) Email: [artesantias@artesantiasdecolombia.com.co](mailto:artesantias@artesantiasdecolombia.com.co)  
 Bogotá, D.C. - Colombia





<b>Asesor(a)</b>	Laura Marcela Acero Márquez	<b>Contacto</b>	3003801692
<b>Técnico de la comunidad</b>	Alber Gonzalez	<b>Contacto</b>	3122249721

### DIAGNOSTICO COMERCIAL

La comunidad de Mayapo es una comunidad de seguimiento en el programa de fortalecimiento empresarial, durante este proceso ha participado en feria nacionales que le han permitido mostrar todas sus líneas de producto.

Mayapo es una comunidad de mujeres artesanas, Alber es el único hombre quien tiene la responsabilidad de ser el Artesano líder, es una comunidad que ha crecido en temas comerciales, el año 2017 cerro varios negocios con embajadas y comerciantes de gran valor monetario y de estos negocios ellos han aprendido a vender al por mayor y en tiempos que les exigen, comentan que ha sido un trabajo de mucho compromiso y calidad, las comunidades Wayuu que habitan por la Guajira se distinguen por vender sus mochilas a muy bajo costo y en cuanto a calidad es difícil de encontrar un buena producto, por lo cual los artesanos venían de un proceso de vida comercial bastante complicado donde no se exigían.

En la actualidad la comunidad de mayapo no se encuentra legalmente constituida como persona jurídica, manifiestan que aún les falta tener una mayor organización el tema administrativo para poder dar ese paso.

La comunidad cuenta con un inventario amplio el cual les da la ventaja de tener una variedad de productos a la hora de presentarse en cualquier evento donde sean invitados.

Una de las metas de la comunidad de mayapo es tener una tienda física en el pueblo donde los visitantes a estas hermosas playas se puedan un llevar un recuerdo de excelente calidad

### ANÁLISIS DE MERCADO LOCAL

Perfil del cliente	Turistas nacionales e internacionales Hombres y mujeres interesados en adquirir los productos como sombreros, mochilas, mantas.  Artesanos de calle la primera en Riohacha para vender a turistas
<b>¿Quiénes son sus clientes potenciales en la región?</b>	
	Los clientes potenciales de la comunidad de mayapo son turistas nacionales e internacionales que visitan las playas de mayapo.





Prospección de negocios potenciales y oportunidades comerciales	<p>La prospección de la comunidad es abrir una tienda artesanal en la playa que le permita a los visitantes adquirir sus productos.</p> <p>Expo artesanías 2018 en la ciudad de Bogotá del 05 al 18 de Diciembre</p>	
<b>Análisis de mercado externo</b>		
¿Han desarrollado acercamientos / muestras / ventas y/o participación en eventos y ferias en mercados internacionales?	No han asistido a ferias internacionales	
Cuentan con trámite para certificación de calidad en etapas de inicio, proceso, avanzados y/o desarrollados.	Aun no tienen certificado de calidad	
<p>Potencial de exportación:</p> <p>Evaluación de capacidad instalada – nivel de producción – certificaciones necesarias – estructura organizacional – formalización empresarial</p>	<p>No tienen proyecto de exportar.</p> <p>El grupo artesanal está conformado por 20 artesanas, las cuales tienen una capacidad instalada de 20 mochilas grandes mensuales, 15 mochilas medianas, 20 mochilas pequeñas, 2 chinchorros grandes, lo que hace que siempre tengan productos listos para ofrecer.</p> <p>La comunidad de mayapo no tiene definida una estructura organizacional definida ni se encuentra formalizado legalmente ante cámara de comercio</p>	
<b>Estrategia de diferenciación en producto</b>		
Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad
tejido	Tener mayor precisión a la hora de tejer	Reforzar los talleres de transmisión de saberes para que las artesanas tengan un tejido más fuerte
producto	Sorprender con cambios en los diseños trabajados	Innovar en los diseños de las mochilas usando los colores tradicionales
<b>Estrategia de diferenciación en precio</b>		
Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad





Innovación en diseños	Diferenciación del diseño de cada línea de producto	Se emplea cuando hay gran cantidad de productos en el mercado y están poco diferenciados, por lo que se crea la idea de hacer el fondo de la mochila con el logo de marca de la comunidad.
Precio de los productos	Mantenimiento del precio frente a la competencia	Mantener los precios actuales de los productos wayuu para que no existan reacciones imprevistas con los consumidores
<b>Estrategia de Fidelización de Clientes</b>		
Oportunidad de mejora identificada	<b>Estrategia</b>	<b>Actividad</b>
Relaciones con los clientes	CRM	Generar una interacción con los clientes existentes de acuerdo a la base de datos de compradores que tenga la comunidad y de esta manera hacer gestión comercial
descuentos	Ofrecer descuentos solo a clientes fieles	Abrir un grupo de clientes y según la antigüedad y fidelidad que tengan con el producto ofrecerles descuentos adaptado a su fidelidad
<b>Estrategia de diferenciación en plaza, acceso y distribución</b>		
<u>Canales de comercialización</u>	<u>Estrategia</u>	<u>Actividad</u>
Mayorista	Crear mayores alianzas	Ofrecer los productos a agentes comerciales que se encarguen de ofrecer el producto a tiendas artesanales a un buen precio
minorista	Manejar ofertas	Buscar precios manejables para llegar a otros tipos de mercados que permitan generar compras en todo tiempo
Consumidor final	Ofrecer productos de calidad	Ofrecer todo el tiempo productos de excelente calidad y al mejor precio
Tienda artesanal en la playa de mayapo	Abrir una tienda artesanal en las playas donde puedan tener diversidad de productos	El grupo de artesanos tienen la playa muy cerca de la zona urbana por esta razón les queda fácil abrir una tienda artesanal en la zona de restaurante para que los turistas puedan comprar a un buen precio.
<b>Nota</b>	El asesor comercial debe registrar mínimo 3 canales de comercialización según el contexto comercial de la comunidad.	





GOBIERNO DE COLOMBIA



MINCIT



artesanías de colombia

Estrategia de diferenciación en promoción		
Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad
Promoción de productos	Organizar algún evento o actividad	Organizar en las playas de mayapo una feria de los productos que tiene la comunidad para dar a conocer a propios y visitantes las líneas que manejan y atraer nuevos clientes



Calle 74 # 11 - 91 Conmutador: (57) (1) 2861766 - (57) (1) 5550326 /27 /28 /29  
[www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co) Email: [artesantias@artesantiasdecolombia.com.co](mailto:artesantias@artesantiasdecolombia.com.co)  
 Bogotá, D.C. - Colombia

