

“MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR ARTESANO DE LA POBLACIÓN
DESPLAZADA Y VULNERABLE DEL DEPARTAMENTO DE PUTUMAYO; Y CREACION Y
MONTAJE DEL CENTRO DE DESARROLLO ARTESANAL CDA-PUTUMAYO”

ANÁLISIS DEL MERCADO A FUTURO APD PUTUMAYO

DAVID IBARRA BENAVIDES
Asesor en mercadeo

San Juan de Pasto, 2009

INTRODUCCIÓN

En una época de fuertes y constantes cambios, el éxito de las organizaciones es posible si se sabe aprovechar las diferentes oportunidades que presenta el mercado, al tiempo que exista una capacidad para enfrentar las amenazas a que éste se puede ver abocado.

El presente informe se realiza con el fin de mostrar un análisis donde se identifican las diferentes oportunidades que presenta el mercado artesanal con respecto a la comercialización de los diferentes productos elaborados por las poblaciones vulnerables del departamento del Putumayo.

Productos de alta calidad y gran innovación, representan para este proyecto una gran oportunidad en la penetración a diversos mercados dentro del territorio nacional, así como en el mercado internacional.

Para alcanzar este propósito es indispensable que los productos en mención se ajusten a las necesidades y requerimientos de los clientes, lo cual se logra con un trabajo conjunto y coordinado de directores, diseñadores, comercializadores y artesanos que hacen parte de Artesanías de Colombia.

1. MERCADO A FUTURO

El sector artesanal en Colombia es uno de los que más atención y apoyo ha recibido por parte del Estado en los últimos años debido a la demanda de mano de obra, representando aproximadamente el 15% de la ocupación del sector de manufactura; esto favorece de manera directa a la generación de empleo en Colombia, por cuanto incrementa nuevos frentes de trabajo de manera constante a los artesanos colombianos.

Este sector es uno de los de mayor proyección a nivel nacional e internacional debido a que los productos elaborados, al tiempo que son representativos de la cultura de nuestro país, se destacan por su alta calidad, elementos que marcan la diferencia con otros productos que se puedan comercializar.

En este sentido, cabe analizar que los productos artesanales tienen diversas características que se centran en las unidades de producción familiares, donde predominan muchas de sus creencias y experiencias pasadas que se constituyen en tradición y que en algún momento no cumplan con los requerimientos para el desarrollo comercial de los productos elaborados por los artesanos.

Por lo anterior es indispensable que el equipo de Artesanías de Colombia realice un trabajo de concientización sobre la importancia de que todos los productos deben ajustarse a las necesidades y requerimientos de los cliente para que el impacto de las artesanías se vea reflejado no sólo en su valor apreciativo sino también en su comercialización, sin perder la esencia de quienes elaboran los productos artesanales.

En cuanto a la comercialización de los productos elaborados en el departamento del Putumayo, se puede mencionar que existen diversas oportunidades de negocio, que se presentan gracias a contactos realizados en diferentes lugares de Bogotá,; se destacan posibilidades de colocación de productos en puntos de venta estratégicos en la ciudad y se presentan inmejorables oportunidades de exportar los productos a diversos países del mundo.

A continuación se da a conocer un análisis detallado de cada uno de los posibles clientes nacionales e internacionales para la comercialización de artesanías elaboradas por poblaciones desplazadas y vulnerables del departamento del Putumayo, indicando por qué estos podrían hacer del proyecto un éxito en un mediano plazo.

2. CLIENTES POTENCIALES:

Empresa UPALEMA HANDCRAFTS

Nombre Jair Villarreal

Cargo Gerente

Teléfono 6645032 - 3126983694

E-Mail jjvillarreal15@hotmail.com

DESCRIPCION DEL CLIENTE

El cliente es dueño de una empresa en la ciudad de Cartagena, la principal característica de su almacén es la venta de productos únicos, por esta razón se encuentra interesado en la adquisición de máscaras grandes Kamentza.

La estrategia a seguir con este cliente es contactarlo con el objetivo de darle a conocer el interés de la empresa en crear un vínculo duradero, mostrando que en el departamento del Putumayo se realizan productos cautivadores susceptibles de ser comercializados en sus almacenes. Envío de catálogo virtual o visita programada, son las dos alternativas a seguir con este cliente.

Empresa ARTESANIAS TIPICAS PANAMEÑAS

Nombre Olimpia Macías de Spina

Cargo Gerente

Teléfono Celular: (507) 66142223 – Oficina: (507) 3926821

E-Mail artesanías_82@hotmail.com

DESCRIPCION DEL CLIENTE

Cliente interesado en diversos productos elaborados en chaquira, solicitó de manera urgente un catalogo virtual con el objetivo de observar productos y precios con la finalidad de importar diferentes artesanías a Panamá.

Empresa REVISTA PROYECTO DISEÑO

Nombre Ramiro Corredor Zambrano

Cargo Sub Director de Mercadeo

Teléfono 6226637

E-Mail mercadeo@proyectod.com

DESCRIPCION DEL CLIENTE

Revista interesada en realizar una crónica del proyecto con los artesanos del departamento del Putumayo, concretar cita bajo autorización de la empresa, si es conveniente la realización de dicha crónica del proyecto.

Empresa HOTEL HACIENDA ROYAL

Nombre Rocío Quintero

Cargo Encargada de Mercadeo

Teléfono 6578950 Bogotá

DESCRIPCION DEL CLIENTE

Hotel ubicado en la ciudad de Bogotá, interesado en exhibir artesanías en el lobby del hotel; esta empresa posee contrato con Marietta hasta enero del presente año y su idea es iniciar uno nuevo con Artesanías de Colombia. Se contactará al cliente para concretar una cita en el menor tiempo posible donde se pueda dar a conocer los productos a comercializar.

Empresa BOUTIQUE ARTESANAL ZENÚ

Nombre Javier Llanos

Cargo Gerente

Teléfono 6642190 – 3163152260 Cartagena

E-Mail jallamasfer@hotmail.com

DESCRIPCION DEL CLIENTE

Cliente interesado en adquirir mochilas tejidas con chaquira para ser comercializados en la ciudad de Cartagena, solicitó un mail con todas las especificaciones del producto, precio al por mayor y diferentes diseños que se puedan realizar para dicha comercialización.

Empresa L.A CANO

Nombre Fabiola Cano

Cargo Encargada de Compras

Teléfono 6101175 - Bogotá

E-Mail fabiolac@lacano.com.co

DESCRIPCION DEL CLIENTE

Cliente ubicado en la ciudad de Bogotá, éste puede ser de vital importancia dentro del proceso de comercialización de los productos ya que posee un punto de venta en el muelle internacional del aeropuerto El Dorado, su importancia aumenta ya que adquirió mochilas al por mayor con el fin de comercializarlas en dicho punto de venta.

La estrategia es realizar un seguimiento continuo al cliente con el objetivo de conocer qué grado de rotación ha tenido el producto adquirido, de igual manera se busca surtir a este cliente con el resto de productos que se elaboran para el proyecto con los artesanos del Putumayo.

Empresa ASTEC GOLD IMPORT

Nombre Harold Gómez

Cargo Consultor

Teléfono 610 6448 - 3017083847

E-Mail largomy@gmail.com

DESCRIPCION DEL CLIENTE

Cliente interesado en adquirir productos elaborados en chaquira tales como: aretes, pectorales y porta celulares con el fin de exportarlos hacia Australia; para viabilizar lo anterior solicita realizar ajustes a los productos con el fin de que se acomoden a las necesidades y requerimientos de sus clientes.

Un claro ejemplo es el cambio que se requiere en los porta celulares, el pedido fue realizar el mismo producto ajustándolo para teléfonos modernos tales como los iPhone y BlackBerry.

Empresa ORKARIBBEAN

Nombre Franklin D. Forero

Cargo Compras

Teléfono 3202631 – 3152094450 Bogotá

E-Mail franfosi17@hotmail.com

DESCRIPCION DEL CLIENTE

Empresa dedica a la comercialización de productos artesanales en la Republica Dominicana, el pedido del cliente es el envío de un catálogo virtual donde se pueda observar los diferentes

productos realizados por los artesanos del departamento del Putumayo cada uno con su respectivo precio para compras al por mayor.

Empresa EARTH RAGZ

Nombre Camilo Raful

Cargo Presidente

Teléfono (973) 2440029 – 2440455 New York

E-Mail craful@earthragz.com

DESCRIPCION DEL CLIENTE

Empresa con sede en los Estados Unidos, busca conocer a fondo las características de los productos realizados por los artesanos con el fin de exportarlas hacia New York, de igual manera plantea la posibilidad de ajustar los productos a diferentes requerimientos por parte de los clientes en dicho país. Se solicitó el envío del catálogo una vez éste se encuentre disponible.

Empresa ALPHA PRESENTS

Nombre Alejandro Gutiérrez

Cargo Presidente

Teléfono (786) 2909421 Miami

E-Mail ag@alphapresents.com

DESCRIPCION DEL CLIENTE

Cliente interesado en adquirir productos originales para regalos corporativos en los Estados Unidos, interés en máscaras y productos tallados en madera. De igual manera solicita se le envíe el catálogo con el fin de conocer a fondo el proyecto y la posibilidad de ajustar los productos a los requerimientos que sean solicitados.

2.1 ANALISIS DE CLIENTES POTENCIALES:

El futuro es demasiado alentador para la comercialización de los artesanías elaborados por los artesanos del Putumayo, ésta tiene una alta expectativa tanto a nivel nacional como internacional.

En el ámbito nacional se busca realizar un seguimiento permanente a los clientes potenciales con el objetivo de dar a conocer que existe diversidad de productos con alta calidad y precios competitivos que pueden ser comercializados dentro de cualquier punto de venta del país.

Se puede observar el interés por parte de clientes internacionales lo que hace mucho más viable llevar a cabo una estrategia de expansión; se debe dejar en claro que para el éxito de este proyecto se deben ajustar todos los productos a los requerimientos que puedan ser solicitados en cualquier momento por el cliente.

Aparte de los clientes anteriormente analizados, se busca el contacto permanente a partir del presente año con empresas de alto renombre a nivel nacional e internacional con el fin de concretar citas para dar a conocer el proyecto y encontrar un vínculo entre la empresa y el cliente.

3. ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION

La estrategia básica del proyecto estará orientada hacia segmentos o nichos de mercado que requieran determinados atributos en los productos artesanales y/o su proceso de elaboración, buscando de esta manera satisfacer preferencias y necesidades de los consumidores, lo cual pondría a la empresa fuera del esquema tradicional de competencia en el sector artesanal.

3.1 Marketing

Estrategia de diferenciación enfocada especialmente a los hoteles y empresas privadas-públicas de la ciudad de Bogotá y del exterior planteadas anteriormente en el corto plazo, donde su pilar estará basado en obtener contratos y así establecer un vínculo duradero que sitúe a Artesanías de Colombia como la principal comercializadora de artesanías en todo el país.

3.2 Penetración de Mercados:

Aumento de la participación de mercado por medio de la consecución de nuevos clientes a través de visitas a los que han mostrado el interés en diversos productos elaborados por los artesanos del departamento del Putumayo.

3.3 Desarrollo de Productos:

Añadir características a los productos actuales según los requerimientos y necesidades de los clientes, los cuales serán analizados y revisados en las diferentes citas con las empresas.

De igual manera se buscará desarrollar nuevos productos para el mismo mercado en caso de que éstos no se encuentran dentro de los gustos y preferencias de los clientes potenciales.

3.4 Desarrollo de Mercado:

Lograr una expansión geográfica alrededor de todo el país, y a nivel internacional en el transcurso del presente año, esto se logrará por medio de visitas programadas con empresas interesadas en adquirir las artesanías.

Estas estrategias se ejecutaran en el transcurso del presente año con el objetivo de posicionar a los productos elaborados dentro de este proyecto, como artesanías de alta calidad siempre con precios competitivos, buscando siempre un alto nivel de rotación y a su vez ofrecer un permanente acompañamiento a las empresas que comercialicen nuestros productos.