PRESUPUESTO

COMPONENTE	ACTIVIDAD	TOTAL
COMPONENTE 1: SABOR DE MI PUEBLO	1. Realizar una convocatoria abierta para seleccionar a los 25 empresarios y/o emprendedores más capacitados y con propuestas culinarias innovadoras	$ 0
	2. Asistencia técnica especializada para el sector restaurantes en Google Business – Posicionamiento en buscador 8 horas de acompañamiento grupal divididas en 2 sesiones y 25 horas de acompañamiento individual 1 hora por participante (Este valor incluye: Auditorio, Refrigerios, Ayudas Audiovisuales)	$ 8.613.000
	3. Fortalecimiento de los niveles de gestión comercial digital para 25 restaurantes, a través del TALLER: INSTA-MARKETING, TIKTOK Y ESTRATEGIAS PARA INCREMENTAR VENTAS Y POSICIONAR La MARCA EN REDES SOCIALES (Este valor incluye: Auditorio, Refrigerios, Ayudas Audiovisuales y apoyo en la realización y ejecución	$ 11.220.000
	Valor Componente	**$ 19.883.000**
COMPONENTE	**ACTIVIDAD**	**TOTAL**
COMPONENTE 2: Promover el consumo local mediante la estrategia de proximidad de oferta y demanda a través del evento "KILÓMETRO 0"	1. Convocatoria Pública a través de las redes de la Cámara de Comercio de SRC y la realización de piezas tales como imágenes y videos.	$ 0
	2.A. 14 horas Asistencia técnica para el desarrollo de una mentalidad innovadora empresarial. Este valor incluye Auditorio, Refrigerios, Ayudas Audiovisual	$ 17.500.000
	2.B 12 horas de Formulación y gestión de proyectos de proyectos de innovación. (Este valor incluye: Auditorio, Refrigerios, Ayudas Audiovisuales)	
	2.C 8 horas de Taller preparatorio pitch (Este valor incluye: Auditorio, Refrigerios, Ayudas Audiovisuales)	
	3. Evento Kilómetro 0: Espacio donde se reúne oferta (40 empresarios y emprendedores) y demanda (20 restaurantes y empresarios en calidad de compradores) este evento incluye: apoyo en la realización y ejecución, Auditorio, ayudas audiovisuales, estación de café, souvenir para participantes, servicio de restaurante para almuerzo y refrigerios	$ 13.800.000
COMPONENTE	**Valor Componente**	**$ 31.300.000**
	ACTIVIDAD	**TOTAL**
COMPONENTE 3. FORTALECIMIENTO Y GESTIÓN COMERCIAL PARA 15 PRODUCTORES DE EMBUTIDOS CÁRNICOS DE SANTA ROSA DE CABAL	1. Se realizará convocatoria pública a los diferentes empresarios del sector de embutidos cárnicos del municipio de Santa Rosa de Cabal a través de las redes sociales de la Cámara de Comercio de SRC y se asignan 15 cupos	$ 0
	2. FORTALECIMIENTO Y DISEÑO DE PORTAFOLIO Construcción del Punto de Partida: Valoración de la situación actual de cada productor mediante una matriz de fortalezas y oportunidades. Entrevistas a líderes comerciales para entender sus retos y oportunidades. Análisis de la competencia directa e indirecta. Revisión y mejora de la presencia digital de cada empresa. Metodología: Acompañamiento personalizado. Horas por empresa: 6 horas Total horas: 90 horas Diseño de Portafolio y Pitch Comercial: Creación de un portafolio que refleje la propuesta de valor de cada empresa. Capacitación grupal para desarrollar un pitch comercial efectivo. Refinamiento del pitch según las particularidades de cada productor. Metodología: Acompañamiento personalizado y grupal. Horas por empresa: 9 horas	$ 36.100.000

	Total horas: 135 horas Fortalecimiento de la Gestión Comercial: Capacitación grupal sobre estrategias de venta. Optimización de estrategias digitales para aumentar los prospectos de venta. Metodología: Acompañamiento personalizado y grupal. Horas por empresa: 3 horas Total horas: 45 horas (Este valor incluye: Auditorio, Refrigerios, Ayudas Audiovisuales)	
	3. ASISTENCIA TÉCNICA ESPECIALIZADA EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL PARA 15 MARCAS PRODUCTORAS DE CHORIZO SANTARROSANO. Cada productor recibirá asistencia técnica en aspectos clave de su negocio en dos visitas de 3 horas cada una: un apoyo en la realización y ejecución de la gestión financiera y costos de producción: Mejora de la planificación fiscal y acceso a financiamiento. Optimización de procesos operativos: Gestión eficiente de la cadena de suministro y control de calidad. Eficiencia administrativa: Optimización de inventarios, cumplimiento de normativas sanitarias, y reducción de costos operativos. Este enfoque práctico y orientado a la acción permitirá a los productores fortalecer sus operaciones y mejorar su competitividad en el mercado. (Este valor incluye: Auditorio, Refrigerios, Ayudas Audiovisuales)	$ 10.600.000
	~~Valor Componente~~	~~$ 46.700.000~~
COMPONENTE	~~ACTIVIDAD~~	~~TOTAL~~
COMPONENTE 4: GESTIÓN ESTRATÉGICA Y COMERCIAL PARA EL CLUSTER DE TURISMO ALTERNATIVO Y DE BIENESTAR DE SANTA ROSA DE CABAL, A TRAVÉS DE UNA MISIÓN EXPLORATORIA NACIONAL	1. Convocatoria pública y selección: Este proceso se llevará a cabo mediante formularios de inscripción, donde se realizará la invitación, para que los empresarios se vinculen y se beneficien del Cluster.	$ 0
	2. PREPARACIÓN PARA LA MISIÓN EXPLORATORIA A MEDELLÍN Gestión estratégica y comercial asistencia técnica especializada en, empaquetamiento turístico y estrategias de comercialización, encadenamiento productivo como fuente de aprovechamiento del Clúster y preparación para asistir a una misión exploratoria nacional	$ 4.500.000
	3..Misión exploratoria a Medellín • Duración: 2 días y 1 noche • Descripción: La misión incluirá visita, donde los empresarios podrán referenciar buenas prácticas del turismo alternativo y de bienestar, mediante una agenda que garantice el aprendizaje de los participantes.	$ 29.300.000
	4.Se implementará una campaña de promoción del Clúster de Turismo Alternativo y de Bienestar mediante la proyección de videos en pantallas estratégicamente ubicadas en zonas de alta afluencia turística. Estos videos destacarán las experiencias y servicios ofrecidos por el Clúster, captando la atención de turistas interesados en las actividades de bienestar y naturaleza que Santa Rosa de Cabal promueve.	$ 7.800.000
	~~Valor Componente~~	~~$ 41.600.000~~
COMPONENTE	~~ACTIVIDAD~~	~~TOTAL~~
COMPONENTE 5: DESARROLLO DE UNA ESTRATEGIA PROMOCIONAL PARA EL DEPARTAMENTO DE RISARALDA CON INFORMACIÓN FÍSICA Y DIGITAL DE LOS 14 MUNICIPIOS	1. Captura y producción del material de fotografía y video de los 14 municipios – Esta actividad cuesta $ 4.200.000 por cada municipio.	$ 59.200.000
	2. Elaboración de prototipos y diagramación digital de las guías turísticas, una que se va a imprimir y otra digital interactiva estos deben ir de acuerdo al manual de marca de destino, que contenga información de los 14 municipios, sus experiencias, atractivos y atributos turísticos, oferta y rutas turísticas, con textos en inglés y español, y la respectiva creación del código QR.	$ 16.500.000
	3. Impresión del material publicitario y promocional de acuerdo a los diseños y artes previstas en el alcance anterior y según las cantidades requeridas.	$ 25.500.000

	4. Campaña de promoción a través de la proyección de videos en pantallas estratégicamente ubicadas en zonas de alta afluencia turística. Esta estrategia permitirá visibilizar los principales atractivos de Risaralda, captando la atención de los turistas mediante contenido visual dinámico y atractivo, que resalte las experiencias turísticas del departamento.	$ 7.800.000
		$ 109.000.000
PLAN DE MEDIOS	plan de medios diseñado para promover de manera efectiva los eventos "El Sabor de mi Pueblo" y "Kilómetro 0", con el objetivo de maximizar su alcance y visibilidad entre el público objetivo. Este plan abarca las siguientes acciones: Diseño y concepto gráfico: Se desarrollará una identidad visual atractiva y coherente que represente la esencia de cada evento. Esto incluirá la creación de piezas gráficas para redes sociales, impresos, y materiales digitales, asegurando una imagen profesional y uniforme que potencie la percepción de los eventos. Publicación en revista regional: Se realizará una campaña publicitaria en una revista de amplia circulación y reconocimiento regional, enfocada en destacar la importancia cultural y turística de los eventos, así como las actividades especiales que los componen. Promoción individual para los participantes de "El Sabor de mi Pueblo": Además de la campaña general, se diseñará una estrategia gráfica específica para cada participante del evento "El Sabor de mi Pueblo", resaltando sus platos y productos únicos para que puedan atraer a más clientes y turistas; además se realizará diseño e impresión de distintivo para los empresarios participantes. Campaña en pantallas de alta afluencia turística: Se implementará la proyección de videos promocionales en pantallas situadas en zonas estratégicas de alto tráfico turístico, lo que permitirá alcanzar a un público diverso y atraer la atención hacia los platos y productos destacados en ambos eventos. Ejecución del plan de medios: El plan de medios se llevará a cabo de la siguiente manera: Previo al evento: Difusión de piezas publicitarias en redes sociales como Facebook, Twitter y la página de la Cámara de Comercio para generar expectativa y captar la atención del público. Promoción mediante cuñas radiales de 30 segundos en medios locales y regionales, anunciando las fechas, actividades, y participantes de ambos eventos. Publicación de anuncios en la revista regional mencionada anteriormente, destacando los valores y atractivos turísticos de los eventos. Durante el evento: Realización de un seguimiento en tiempo real, publicando pequeñas notas y actualizaciones en redes sociales sobre el desarrollo de los eventos, destacando los momentos clave, la participación del público y la oferta gastronómica. Proyección continúa de videos promocionales en las pantallas turísticas, reforzando el impacto visual y atrayendo a más visitantes a los puntos de interés de cada evento. Este plan busca asegurar una cobertura amplia y efectiva para promover "El Sabor de mi Pueblo" y "Kilómetro 0", resaltando su relevancia dentro del municipio y la región, y contribuyendo al fortalecimiento del turismo y la gastronomía local.	**$ 37.400.000**
		$ 285.883.000

Forma de pago:

El valor total del presente convenio es de doscientos ochenta y cinco millones ochocientos ochenta y tres mil pesos ($285.883.000). De este monto,

La Gobernación de Risaralda transferirá los recursos mediante 2 actas parciales:

1. El 50% a la presentación del primer informe el cual corresponde al 50% de las actividades a realizar.
2. El 50% a la finalización del convenio y entrega de informe final.

Todo pago que autorice la supervisión designada por el Departamento, debe darse previo cumplimiento de las obligaciones derivadas del objeto del contrato, para lo cual el asociado presentará el respectivo informe y la aceptación a entera satisfacción por parte de la supervisión.

CAPACIDAD E IDONEIDAD ADMINISTRATIVA, TÉCNICA, JURÍDICA Y FINANCIERA DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE SANTA ROSA DE CABAL

La Cámara de Comercio contará con plena autonomía técnica y administrativa en la ejecución de los recursos económicos, y además aportará recursos físicos, humanos y técnicos necesarios para la correcta ejecución del convenio.

Cordialmente,



ANDRES PARRA JARAMILLO
Director Ejecutivo