Cuestionario de autodiagnóstico Individual
Unidad Productiva Artesanal

1. Datos Generales del beneficiario

1.1. Fecha_____
1.2. Nombre del Beneficiario _____
1.3. Documento de Identidad _____
1.4. Teléfonos _____ email_____
1.5. Municipio _____

2. Unidad productiva

2.1. Tipo de Producto Artesanal _____
2.2. Oficio /Técnica (s) _____
2.3. Materias primas _____
2.4. ¿Cuenta con RUT? SI___ NO___
2.5. Tiene Cuenta bancaria: SI___ NO___ Cual? _____
2.6. Pertenece usted a alguna Asociación, u organización:
SI___ Cuál?_____
NO___

RESULTADOS:

¿De acuerdo con los resultados del autodiagnóstico, en cuáles de estas áreas considera debe ser fortalecida su unidad productiva artesanal? Señale con una X

A. Producto _____ B. Precio _____ C. Promoción _____D. Plaza _____

Mencione algunas de las estrategias que implementará para mejorar

_____
_____
_____

_____
_____
_____

_____
_____
_____

FIRMA
ARTESANO
NOMBRE
CC

FIRMA
CONSULTOR ASESOR
NOMBRE
CC

CUESTIONARIO DE OPCIÓN MÚLTIPLE

Estimado artesano, después de leer detenidamente cada una de las preguntas, marque con una X el valor numérico que mejor se ajuste a la situación actual de su unidad productiva artesanal.

A. PRODUCTO: Oficio, Técnica y Diseño

1. ¿El diseño de su producto refleja identidad cultural, historia o elementos propios de su región?
   0 = Nunca ____ 1 = Pocas Veces ____ 2 = Muchas Veces ____ 3 = Siempre

2. ¿Los acabados del producto cumplen con estándares de calidad que garantizan satisfacción del cliente?
   0 = Regular ____ 1 = Aceptable ____ 2 = Bueno ____ 3 = Excelente ____

3. ¿Realiza un proceso de investigación o exploración antes de diseñar un nuevo producto?
   0 = Nunca ____ 1 = Pocas Veces ____ 2 = Muchas Veces ____ 3 = Siempre ____

4. ¿Con qué frecuencia lanza o actualiza un nuevo producto?
   0 = No usa ninguna estrategia ___ 1 = Constantemente, según tendencias ____
   2 = Una vez al año _____ 3 = Cada temporada ____

5. ¿Considera que cuenta con una imagen, logo o eslogan adecuados para representar su marca?
   0= Regular ____ 1=Aceptable____ 2 = Bueno_____ 3=Excelente____

B. PRECIO: Costos y Procesos Productivos

6. ¿Qué método usa para costear sus productos y ponerle precio?
   0 = No usa ningún método ___ 1= Usa el mismo precio de la competencia ___
   2= Compara los precios del mercado y saca un promedio ___
   3= Costeando cada proceso y los vincula al precio final ___

7. ¿Para fijar el costo de su producto, tiene en cuenta la mano de obra, materia prima, insumos y costos indirectos de fabricación?
   0= Nunca ____ 1=Pocas Veces ____ 2 = Muchas Veces _____ 3=Siempre ____

8. ¿Vincula el costo de su mano de obra en el costeo del producto?
   0= Nunca ____ 1=Pocas Veces ____ 2 = Muchas Veces _____ 3=Siempre ____

9. ¿Vincula los costos transaccionales en el costeo del producto?
   0= Nunca ____ 1=Pocas Veces ____ 2 = Muchas Veces _____ 3=Siempre ____

10. ¿Vincula la utilidad del negocio dentro del costeo?
    0= Nunca ____ 1=Pocas Veces ____ 2 = Muchas Veces _____ 3=Siempre ____

C. PROMOCIÓN: Identidad de marca y comunicación

11. ¿Utiliza canales tradicionales de comunicación para promover su producto artesanal (radio, prensa, televisión, revistas, impresos)?
    0= Nunca ____ 1=Pocas Veces ____ 2 = Muchas Veces _____ 3=Siempre ____

12. ¿Utiliza medios digitales como las redes sociales, WhatsApp, Facebook, Instagram, como forma de promocionar sus productos?
    0= Nunca ____ 1=Pocas Veces ____ 2 = Muchas Veces _____ 3=Siempre ____

13. ¿Utiliza ambos métodos, tradicionales y digitales, para promover sus productos?
    0= Nunca ____ 1=Pocas Veces ____ 2 = Muchas Veces _____ 3=Siempre ____

14. ¿Utiliza publicidad en medios, promociones de ventas, venta directa, marketing digital, patrocinios, ferias y eventos para la promoción de su producto?
    0= Nunca ____ 1=Pocas Veces ____ 2 = Muchas Veces _____ 3=Siempre ____

15. ¿Utiliza un plan de medios y comunicación para promover sus productos en el mercado
    0= Nunca ____ 1=Pocas Veces ____ 2 = Muchas Veces _____ 3=Siempre ____

D. PLAZA: Mercadeo y Comercialización

16. ¿Conoce en su municipio artesanos que fabrican productos similares al que usted ofrece?
    0= No conoce____ 1= Conoce pocos____ 2=Conoce muchos____ 3=Conoce e interactúan comercialmente____

17. ¿Reconoce el perfil de personas que adquieren su producto y lo que les interesa de él?
    0= Nunca ____ 1=Pocas Veces ____ 2 = Muchas Veces _____ 3=Siempre ____

18. ¿Su producto es reconocido entre los habitantes en su municipio, prestadores de servicios, operadores y empresarios turísticos como un producto autóctono del municipio?
    0= Nunca ____ 1=Algunas veces ____ 2 = Muchas Veces _____ 3=Siempre ____

19. ¿Ha participado en ferias artesanales o eventos culturales y/o turísticos en su municipio?
    0= Nunca ____ 1=Una Vez ____ 2 = Varias Veces _____ 3=Siempre ____

20. ¿Ha participado en ferias artesanales o eventos culturales y/o turísticos fuera de su municipio?
    0= Nunca _____ 1=Una Vez _____ 2 = Varias Veces _____ 3=Siempre _____

Artesanías de Risaralda

DEPARTAMENTO DE RISARALDA

SOCIEDAD DE MEJORAS DE PEREIRA PRORISARALDA

Sec. Desarrollo Económico y C.
Programa: Artesanías de Risaralda.
Proceso de formación, asistencia técnica y atención diferencial integral a los artesanos del Departamento de Risaralda.

Instrumento de Autodiagnóstico Fortalecimiento Técnico y Comercial Unidad Productiva Artesanal

Nombre del Artesano _____

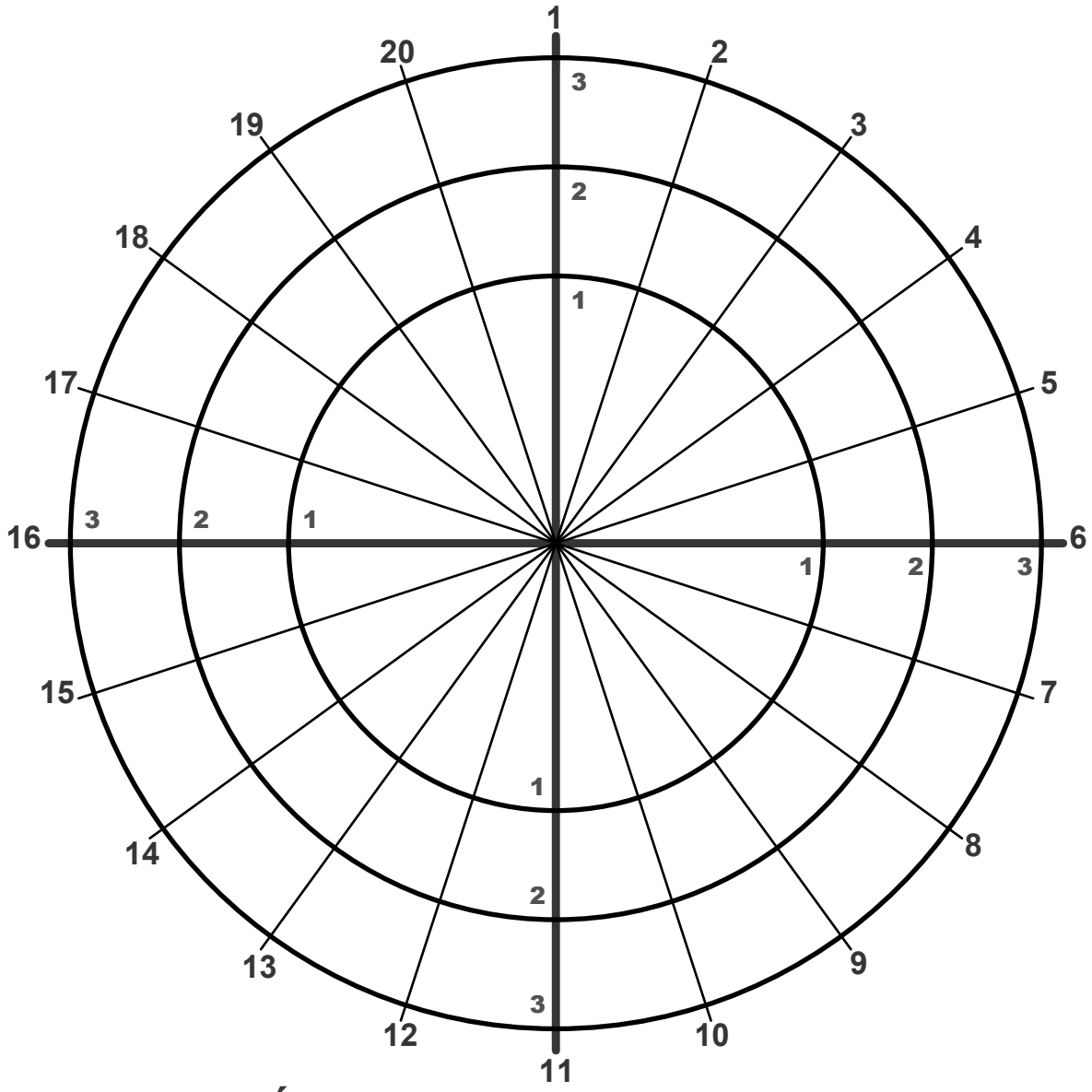
Documento de Identidad _____

Municipio _____

Fecha de diligenciamiento _____

D. PLAZA:
Mercadeo y Comercialización

A. PRODUCTO:
Oficio, Técnica y Diseño



C. PROMOCIÓN:
Identidad de marca y comunicación

B. PRECIO:
Costos y Procesos Productivos