Informes mensualizados de gestión y operación comercial hacia la vinculación en tienda e un mínimo de 100 artesanos oferentes en punto de venta físico

MES DE NOVIEMBRE

Contenido del informe:

1. **ARTESANOS VINCULADOS EN TIENDA**
2. **INFORME DE VENTAS**
3. **RELACIÓN DE PAGOS POR ARTESANO BENEFICIADO**
4. **GESTIÓN DE INVENTARIOS Y SOFTWARE**
5. **GESTIÓN DE MEDIOS DE PAGO**
6. **SEGUIMIENTO AL DESEMPEÑO VENDEDORA DE TIENDA**
7. **IMPULSO A LAS VENTAS Y POSICIONAMIENTO**

1. ARTESANOS VINCULADOS EN TIENDA:

A través de la ruta de postulación, los y las artesanas del departamento de Risaralda son integrados como oferentes certificados en la tienda de artesanías de Risaralda, para lo cual deben aportar a los inventarios de la tienda productos que cumplan con los siguientes atributos:

IDENTIDAD: representar la cultura de los departamentos mediantes referentes del territorio, asociados a sus colores, símbolos, técnicas o materiales de la región.

CALIDAD: Los materiales deben ser de preferencia de origen natural o sostenible, de excelente calidad. Se revisan acabado y manufactura.

CONVENIENCIA COMERCIAL: Se identifica en el producto la conveniencia para ser ofertado en el local comercial de la tienda de artesanías de Risaralda, en cumplimiento con los requisitos para ser exhibido y comercializado sin afectar su presentación. Es por esto que no son aceptados productos tales como indumentaria con tallaje, calzado o alimentos perecederos. Tampoco son aceptados productos de gran valor como joyería con piedras preciosas, ya que la tienda no cuenta con la infraestructura para garantizar los inventarios y la seguridad requeridos para este tipo de productos. Adicionalmente dentro de la valoración se buscan productos con un rango de precios adecuados para la comercialización en tienda, y diferenciados, es decir, se mitiga el efecto de competencia directa por forma o atributos del productos para evitar la competencia por precio.

FACTOR ARTESANAL: En todos los casos el producto es evaluado desde la complejidad técnica propia de un producto artesanal, se incluye dentro de la oferta a los productos manuales, si cumple con excelente calidad de diseño de producto, manufactura y atractivo para el mercado.



A corte del 30 de noviembre de 2024, se relaciona el número de artesanos en tienda por municipio:

Municipio	No de Artesanos en tienda por Municipio
1.Apía	2
2.Belén de Umbría	3
3.Dosquebradas	14
4. Guática	1
5. La Virginia	2
6.Marsella	3
7.Mistrato	3
8.Pereira	64
9.Pueblo Rico	1
10.Quinchía	4
11.Santa Rosa de Cabal	8

12. Santuario	1
Total de Artesanos en tienda:	**106**

Ingresan, de acuerdo al proceso de postulación y selección, 2 nuevos artesanos(as) a la Tienda de Artesanías de Risaralda, con las siguientes categorías: gastronomía, bisutería, indumentaria, infantil y Marroquinería.

	ARTESANO	MUNICIPIO
1	Manuela Salazar Salazar	Pereira
2	German Alonso Montoya Acevedo	Apía

2. INFORME DE VENTAS

Durante el mes de noviembre las ventas de Artesanías del Risaralda registró una disminución en las ventas en comparación con las del mes anterior. Se evidencia una caída del gasto en los hogares debido al menor poder adquisitivo derivada de la inflación acumulada y el ajuste de las tasas de interés, esto afecto directamente al comercio y otros sectores.

Noviembre es tradicionalmente un mes donde los gastos tienden a moderarse antes de los picos de diciembre, lo que también contribuya a una reducción temporal en la actividad económica. Debido a la preparación para los descuentos del “Black Fryday” y las compras decembrinas.

Si se comparan las ventas de los meses de octubre y noviembre se observa una disminución del -48,95% en los ingresos, así:

MES	OCTUBRE	NOVIEMBRE	VARIACIÓN
VENTAS	$ 16.312.000	$ 8.391.000	-48,56%
N° De unidades Vendidas	414.000	204	-99,95%

ANALISIS DE VENTAS

De acuerdo a las ventas consolidadas se observa el siguiente comportamiento:

	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	TOTAL
VENTAS	$ 7.945.000	$ 11.894.000	$ 13.160.000	$ 16.312.000	$ 8.391.000	$ 57.702.000
N° de unidades de productos vendidos	176	381	320	414	204	1.495

Los periodos de julio a noviembre de 2024 se detallan los montos alcanzados en cada mes y se analizan las variaciones entre periodos, identificando factores claves que influyeron en los resultados.

- Julio: Inicio con resultados moderados impulsados por el turismo de temporada media.
- Agosto: Crecimiento significativo a las fiestas de la cosecha y afluencia de turistas por evento local.
- Septiembre: Ligera reducción por la temporada alta, manteniendo estabilidad gracias a estrategias digitales.
- Octubre: Aumento marcado por festividades culturales en municipios cercanos, temporada vacacional y festividades de Halloween.
- Noviembre: Caída notable debido a la disminución económica regional y menor gasto previo a la temporada decembrina.

.

PRODUCTOS MÁS VENDIDOS

Los productos más vendidos durante el mes de noviembre en Tienda están asociados a la cosmética natural, gastronomía, marroquinería y bisutería esto contribuye a una oferta diversa, lo que permite atraer a diferentes tipos de clientes, desde aquellos interesados en cuidar su piel, comer sano y la funcionalidad de quienes buscan regalos únicos y creativos hechos a mano como son los siguientes productos:

- **COSMETICA NATURAL**: La cosmética natural se refiere a productos de belleza y cuidado personal que están elaborados principalmente con ingredientes de origen natural, como plantas, aceites, extractos y minerales. La idea detrás de la cosmética natural es ofrecer alternativas más suaves y respetuosas tanto con la piel como con el medio ambiente.
- **BISUTERIA:** La bisutería se refiere a la colección de joyas y accesorios que están elaborados principalmente con materiales no preciosos, como hilos, metales no preciosos, piedras semipreciosas y otros elementos decorativos, es hecha a mano, lo que le da un carácter único

y artesanal, es una forma accesible de adornarse y puede ser un regalo especial o un complemento para cualquier atuendo.

- **GASTRONOMIA:** La gastronomía natural es un enfoque culinario que se centra en el uso de ingredientes orgánicos priorizando la calidad y sostenibilidad, este tipo de gastronomía busca resaltar los sabores auténticos de los alimentos.
- **MARROQUINERIA:** La marroquinería pintada a mano es una forma de arte que combina la habilidad de trabajar con cuero la creatividad de la pintura, este proceso de creación implica seleccionar el cuero adecuado, prepararlo y luego aplicar pinturas especiales que son duraderas y resistentes al desgaste, se caracteriza que cada pieza es única y puede reflejar el estilo personal del artista.

CATEGORIA	ARTESANO	TOTAL
Marroquinería	Hector Jaime Rubiano	$ 752.000
Bisutería	Leydi Johana Patiño	$ 595.000
Gastronomía	Carlos Andrés Ocampo	$ 342.000
Bisutería	Jennifer Paola Jimenez	$ 302.000
Bisutería	Bibiana del Pilar García	$ 230.000
Bisutería	Tania Leandra Giraldo	$ 185.000
Infantil	Natalia Usma	$ 176.000
Cosmética	Adriana Serna	$ 155.000
Gastronomía	Nadia Jaramillo	$ 114.000
Gastronomía	Laura Franco Mejía	$ 70.000

3. RELACIÓN DE PAGOS POR ARTESANO BENEFICIADO:

Según lo establecido a través de contrato entre el artesano y la SMP, a corte del 25 de cada mes se realiza el corte de ventas mensuales. De esta manera se determina la dispersión de pagos a realizar por artesano vinculado a la estrategia y que durante el mes han tenido ventas, las cuales son pagadas a través de transferencia electrónica. Es por lo anterior que es exigido, como parte de los requisitos para la vinculación de los artesanos a la tienda, presentar la siguiente documentación: 1. La Certificación Bancaria, 2. Rut, 3.Fotocopia de la Cédula y 4.Firma de contrato.

De acuerdo a la liquidación detallada de ventas efectuadas en el mes de septiembre indicando las ventas en la Tienda de Artesanías de Risaralda Pereira. En esta se detalla el listado de los artesanos que obtuvieron ventas en este periodo, con nombre de artesano, número de documento, datos de cuenta bancaria y el total a pagar a cada uno.

Esta revisión se realiza con la verificación de facturas electrónicas del Yéminus, recibos de consignación y movimientos del banco, con el siguiente balance:

- 61 artesanos con ventas al 25 de noviembre
- 61 artesanos a los cuales se les realizará los pagos correspondientes a sus productos, de acuerdo a la siguiente tabla:

	Nombre Artesano	Cédula	Municipio	Liquidación Individual
1	Adriana Álzate Durango	30328090	Pereira	$ 35.000
2	Adriana María Serna Ortiz	25162228	Santa Rosa de Cabal	$ 155.000
3	Ana María Gonzales Moreno	1053785925	Pereira	$ 65.000
4	Ana Sofía Sepúlveda	1002743890	Pereira	$ 320.000
5	Angélica Loaiza Gaviria	34001125	Pereira	$ 70.000
6	Anny Paola Gaviria Valencia	57293658	Santa Rosa de Cabal	$ 120.000
7	Aurora Salazar Giraldo	1107090637	Pereira	$ 37.000
8	Bibiana del Pilar García Vargas	25175395	Santa Rosa de Cabal	$ 230.000
9	Carlos Andrés Ocampo	9874251	Pereira	$ 342.000
10	Carolina del Pilar Niño Cárdenas	46673156	Pereira	$ 90.000
11	Carolina Díaz Gil	1037581037	Marsella	$ 129.000
12	Claudia Milena Rodríguez	41952194	Pereira	$ 40.000
13	Cristian Alonso Rendón Carvajal	1053791917	Pereira	$ 55.000
14	Deivi Alejandro Arango Quintero	9873657	Pereira	$ 265.000
15	Diego León Vélez Castaño	4391497	Pereira	$ 35.000
16	Edilberto Pérez Clavijo	4459369	Mistrato	$ 70.000
17	Elsy Liliana Hoyos Toro	38895444	Pereira	$ 112.000
18	Enedenis Viviana Aristizabal Orozco	1036424667	Dosquebradas	$ 52.000
19	Estefanía Echeverri Guerrero	1087559962	La Virginia	$ 13.000
20	Hector Jaime Rubiano Velásquez	1013626017	Pereira	$ 752.000
21	Hilda María Restrepo Licasale	24952973	Pereira	$ 100.000
22	Hilva Montano Pinto	55166071	Marsella	$ 102.000
23	Ingrid Paola Gallo	43180731	Santa Rosa de Cabal	$ 36.000
24	Jazmín Vanessa López Rodríguez	1088296097	Dosquebradas	$ 95.000
25	Jennifer Paola Jimenez Restrepo	1087995592	Pereira	$ 302.000
26	Johana Ramírez Flórez	24694411	Pereira	$ 53.000

27	Julio César Ríos Restrepo	16078845	Santa Rosa de Cabal	$ 220.000
28	Laura Fernanda Ortiz	1088333930	Pereira	$ 340.000
29	Laura Fernanda Torres Céspedes	1037623218	Dosquebradas	$ 67.000
30	Laura Franco Mejía	1088258147	Pereira	$ 70.000
31	Laura Sofía Arias Hernández	1005975381	Pereira	$ 60.000
32	Leidy Joanna López Tapazco	1094879651	Pereira	$ 133.000
33	Leonor Patricia Pantoja Medina	30294766	Pereira	$ 230.000
34	Leydi Johanna Patiño Muñoz	1013619046	Pereira	$ 595.000
35	Lina María Taborda Arias	42149729	Pereira	$ 45.000
36	Luis Octavio Ocampo Londoño	18595846	Santa Rosa de Cabal	$ 75.000
37	Luisa Fernanda Ramirez	42067746	Pereira	$ 35.000
38	Luisa María Londoño	1087494422	Pereira	$ 207.000
39	Luz Amparo Martínez Vicente	42004210	Pereira	$ 65.000
40	Luz Emérita Chará Mina	31877940	Pereira	$ 80.000
41	Luz Stella Ossa Holguín	42080813	Dosquebradas	$ 55.000
42	Manuela Salazar Salazar	1088348162	Pereira	$ 10.000
43	María Albeny Navarrete Gañan	25038580	Quinchia	$ 270.000
44	María Biviana Duque Agudelo	30237675	Dosquebradas	$ 95.000
45	María Claudia Campuzano	51933118	Pereira	$ 100.000
46	María Idalba Pérez Arango	31402982	Santa Rosa de Cabal	$ 10.000
47	María Isabel Vivas Botero	52331314	Pereira	$ 60.000
48	María Mónica López González	30320289	Pereira	$ 55.000
49	Mirian Niaza Castañeda	1090122066	Mistrato	$ 50.000
50	Nadia Jaramillo Chujfi	42061196	Pereira	$ 174.000
51	Natalia Rendón Galeano	42146189	Pereira	$ 64.000
52	Natalia Usma Isaza	34066365	Pereira	$ 276.000
53	Nora Isabel Agudelo Betancurt	24412767	Apia	$ 250.000
54	Olga Fanny Urrea Aristizabal	42024734	La Virginia	$ 320.000
55	Olga Lucía Cuartas Pescador	42141794	Pereira	$ 55.000
56	Olga Stella Arboleda López	42127081	Pereira	$ 100.000
57	Omaira González Olarte	42023999	La Virginia	$ 170.000
58	Sandra Milena Giraldo Guasorna	42146969	Pueblo Rico	$ 35.000
59	Sandra Milena Loaiza Varón	42118391	Dosquebradas	$ 65.000
60	Solany Zapata Guasarabe	24767593	Marsella	$ 95.000
61	Tania Leandra Giraldo García	1088337391	Dosquebradas	$ 185.000
	TOTAL			**$ 8.391.000**

4. GESTIÓN DE INVENTARIOS Y SOFTWARE

Este informe detalla la implementación e interacción del software “Yeminus”, cuyo objetivo es mejorar la gestión de las relaciones con los clientes, centralizar la información y optimizar los procesos de ventas e inventarios, en los siguientes procesos.

- **Migración de datos:** transferencia de datos de proveedores desde el antiguo kardex.
- **Formación y soporte:** Capacitación del personal clave (la asesora de tienda y la administradora) y un equipo de soporte técnico.
- **Inventarios en tiempo real:** A través del software pueden ser verificados los inventarios en tiempo real, brindando así información de utilidad para la venta, para el reporte a los artesanos proveedores y para el diseño de estrategias de impulso, promoción y posicionamiento.
- **Centralización de la información:** Toda la información de clientes, ventas, proveedores y existencias ahora se encuentra centralizada para su permanente verificación y actualización.
- **Mejora en la Gestión de Clientes:** El Yéminus ha mejorado la eficiencia en la gestión de relaciones con clientes y proveedores, reduciendo el tiempo de respuesta y aumentando la satisfacción de los clientes y visitantes.
- **Facturación electrónica: A** través de la operación de la Sociedad de Mejoras, se logra brindar de forma inmediata factura electrónica a los clientes quienes la solicitan, facilitando las compras corporativas e institucionales, así como proporcionar documentación al turista internacional para la declaración de bienes a su salida del país.

  La implementación del software ha sido satisfactoria, cumpliendo con los objetivos de mejorar la gestión de clientes y optimizar los procesos internos. Se recomienda continuar con el monitoreo y capacitaciones para terminar de controlar algunos errores que presenta el software al ingresar información que no está grabando.

5. GESTIÓN DE MEDIOS DE PAGO

- **Efectivo:** Aunque es inmediato y no genera costos adicionales, su uso está disminuyendo debido a la preferencia por pagos digitales y a la mayor vulnerabilidad al robo.
- **Tarjetas (Crédito/Débito):** Es el método más utilizado, ofreciendo rapidez y conveniencia a la hora de pagar.
- **Transferencia Bancaria:** Es un método seguro y de bajo costo, a través del QR de Bancolombia, o transferencia directa a la cuenta Bancaria de la Tienda de Artesanías de Risaralda.

  Durante el mes de noviembre, se registra el siguiente consolidado de ventas según medio de pago:

Medio de pago	Valor medio por pago
Total ventas en efectivo	**$** 3.409.000
Total ventas QR	$784.000
Total ventas con tarjetas	$4.198.000
Total con transferencias otros bancos	0
Total ventas Septiembre 2024	**$8.391.000**

Es importante anotar que los costos financieros y de venta propios de la actividad comercial de la tienda son asumidos desde el proyecto, y que el valor final que se le consigna al artesano por la venta de sus productos es el 100% de la venta.

6. SEGUIMIENTO AL DESEMPEÑO VENDEDORA DE TIENDA

- **Nombre**: María del Pilar García
- **Puesto:** Vendedora
- **Tienda:** Artesanías de Risaralda

María del Pilar García posee un excelente conocimiento sobre los productos artesanales de la tienda, desde los materiales utilizados hasta el origen de las técnicas artesanales, esto le ha permitido ofrecer una asesoría personalizada a cada cliente atendido, destacando el valor agregado y cultural a cada producto exhibido, y se valida su buen desempeño a través de los siguientes aspectos:

- **Atención al cliente:** Los clientes, visitantes y artesanos frecuentemente destacan la amabilidad y atención de Pilar, lo que refleja comentarios positivos. Ella es muy paciente con los turistas que no hablan español, en este caso ella le pregunta al acompañante que es lo que quiere decir y poder facilitar la comunicación y garantizar la compra.
  Colabora con el equipo de marketing de la tienda para compartir comentarios y sugerencias de los clientes y visitantes dan.
  Gracias a su atención y habilidad para conectar con los clientes, ha sido un valor clave en el crecimiento y fidelización de los clientes en la tienda.

- **Atención al Cliente:** Pilar se destaca en la atención al cliente, ofreciendo un trato amable y personalizado. Su capacidad para conectar con los clientes y entender sus necesidades es una de sus fortalezas.
- **Conocimiento del producto:** Demuestra un conocimiento profundo y detallado de los productos artesanales que vendemos. Sabe explicar con claridad el origen, las

técnicas y los materiales utilizados, lo que genera confianza en los clientes y los anima a comprar.

- **Puntualidad y Asistencia:** Es puntual y mantiene la tienda siempre ordenada y limpia, llega a tiempo y está preparada para comenzar su jornada de trabajo, lo que demuestra su compromiso y responsabilidad.
- **Trabajo en Equipo:** Trabaja bien en equipo, colaborando siempre con sus compañeros para mantener un ambiente de trabajo positivo y productivo, es comunicativa y apoya a otros en sus tareas cuando es necesario.

Ha demostrado ser una valiosa asesora de ventas para nuestra tienda de artesanías. Su desempeño en atención al cliente y conocimiento del producto ha sido excepcional, contribuyendo significativamente a las ventas de la tienda.

Su trato amable y personalizado es altamente valorado por clientes, visitantes y artesanos. Asegurando que los clientes regresen y recomienden la tienda a otros. Esperamos seguir contando en la Tienda con Pilar.

7. IMPULSO A LAS VENTAS Y POSICIONAMIENTO

Show room "Regalos con alma artesanal"

Un **showroom** es un espacio físico diseñado para exhibir productos o servicios de una marca de manera atractiva y funcional. Su propósito principal es brindar a los clientes la oportunidad de ver, tocar y experimentar los productos antes de comprarlos.

Es presentar los productos más exclusivos de la tienda, destacando la autenticidad y calidad de las artesanías del departamento, brindando a los asistentes una experiencia sensorial e interactiva con los artículos exhibidos y promover la conexión entre los artesanos y los clientes, destacando las historias detrás de cada creación.

El showroom estará decorado con elementos culturales y naturales representativos de Risaralda, creando un ambiente que transporte a los visitantes a los paisajes y tradiciones de la región, los artesanos mostrarán el proceso de creación de productos, como la elaboración de tejidos, tallado en madera o joyería en filigrana.

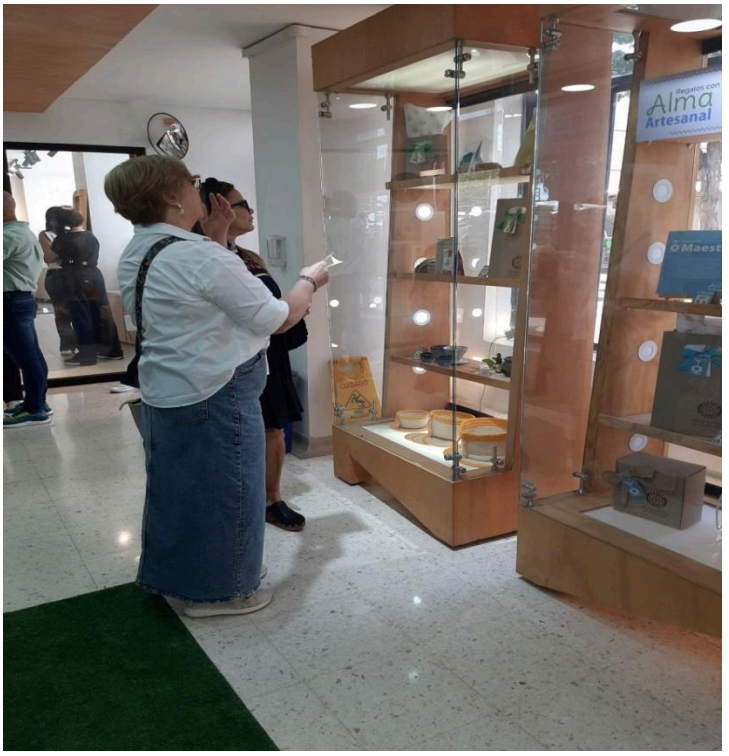
Se presentan colecciones exclusivas en exhibición de una línea limitada de productos únicos, disponibles solo durante el showroom. Se promociona el evento en redes sociales como es el instagram con imágenes de los productos y adelantos de las actividades.
Se hace la invitación por correo electrónico a los empresarios de la ciudad para que participen y conozcan de la calidad de nuestros productos.

Durante el evento del showroom las ventas en tienda fueron de:

REGALOS CORPORATIVOS	
FECHA	**VENTA**
6/10/2024	$ 315.000
7/10/2024	$ 75.000
12/10/2024	$ 150.000
TOTAL	**$ 540.000**

Fotografías Show Room







313 526 50 01
contactoartesaniasderisaaralda@gmail.com
Cra. 9 N° 36-43, Pereira, Risaralda



Recomendaciones

Se recomienda que el próximo show room, sean en temporada de vacaciones, fiestas o ferias que se realicen con fechas de temporada alta para que los visitantes y turistas puedan disfrutar.

Entrevista con medios de comunicación

Telecafé

Rueda de prensa artesanos Miami y fotos

También se entrevistaron a los artesanos que fueron a representarnos en Miami que son:

- Angélica Loaiza Gaviria
- Anny Gaviria
- Gladys Esther Méndez
- Deivi Alejandro Arango

Contando el enfoque que resalta la autenticidad y creatividad de los productos, así como la historia y la pasión de los artesanos con productos hechos a mano, colocándoles productos en las vitrinas que hay en la tienda para darles un reconocimiento por su representación.




Artesanías
Risaralda

El diario

La entrevista con los artesanos fue un encuentro lleno de inspiración y aprendizaje, compartieron detalles sobre su trabajo, sus productos, y el significado que cada pieza tiene para ellos. Durante la conversación, los artesanos hablaron sobre su amor por las tradiciones que han heredado de sus familias. "Nuestra artesanía no es solo un trabajo, es una forma de mantener viva nuestra cultura", Los artesanos explicaron que se inspiran en la naturaleza, las tradiciones de su región y las emociones que quieren plasmar en su trabajo. Cada producto pasa por varias etapas: desde la selección de materiales hasta el acabado final, todo hecho a mano con una precisión que refleja años de experiencia y dedicación.

Los artesanos invitados a la entrevista fueron:

- Enedis Viviana Aristizabal Orozco
- Tania Leandra Giraldo García
- Cristian Alonso Rendón Carvajal



Vitrinismo: El Vitrinismo se ha estado realizando cada 15 días, por alguno de los diseñadores, organizando de acuerdo a las actividades que nos encontremos entienda, con artesanías únicas asegurándonos de que haya un buen equilibrio entre diferentes tipos de productos, basado en un color hará que las vitrinas sean más atractivas, utilizando mesas, maniquís, pedestales para crear diferentes niveles, asegurándonos de que los productos sean visibles desde los diferentes ángulos.

Recepción de producto

La recepción de producto se ha estado realizando los días jueves y sábado desde las 8:00 am hasta las 10: 00 am en la tienda, dando ingreso en el programa del Yéminus al inventario con 36 nuevas referencias de productos en la tienda en categorías de marroquinería, decoración, infantil, cosmética, indumentaria y preparándonos con nuevos productos para la navidad

Codificación y etiquetado

La codificación es el proceso de asignarle un código único que permita diferenciarlo de otros productos en un sistema de inventario o base de datos.

En la tienda la codificación se realiza con las iniciales de sus nombres y apellidos y se le asigna un número a cada referencia que tenga con la categoría respectiva por ejemplo:

Nombre del artesano: Bibiana del Pilar García Vargas

Categoría: bisutería (JB)

Producto: Aretes róndela

Se crea así: JBBPGV001

La codificación facilita el control de existencias, permitiendo registrar cuantas piezas de cada producto hay disponibles.

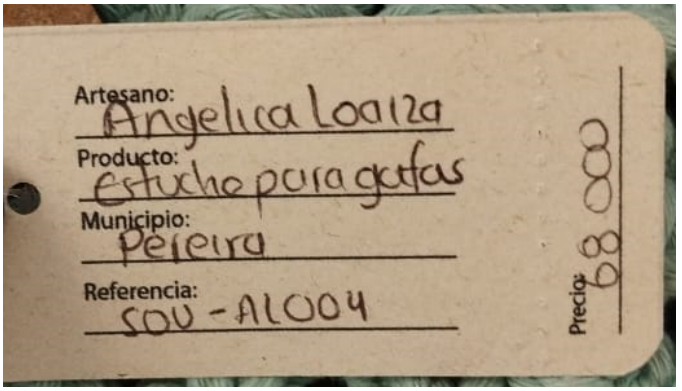
Etiquetado:

Consiste en crear y colocar etiquetas físicas que describan e identifiquen el producto y datos del artesano. Se enfoca en proporcionar información descriptiva para identificar y categorizar los datos.

Ejemplo: La etiqueta de la tienda lleva los siguientes datos

- Nombre del artesano
- Nombre del producto
- Municipio

- Referencia
- Precio



Este sistema ayuda a mantener organizado y facilita la operación diaria de la tienda.

Mensajes de wasap

El WhatsApp es una herramienta fundamental para la comunicación con los artesanos, con el objetivo de comprender sus necesidades, inquietudes y patrones de comunicación. Esta herramienta es clave para la coordinación y el fortalecimiento colaborativo por lo que es esencial revisar su uso para optimizar procesos y mejorar la comunicación.
Se trata de responder los mensajes lo más pronto posible cuando se reciben audios o chats, consultando algún tema que necesita que se le aclare, como son actividades que se vayan realizar, inventario, etc.

Recomendaciones

- Se recomienda mejorar los equipos de cómputo de la operación comercial, ya que los que existen actualmente no generan el soporte necesario para la gestión del software.
- Se solicita compra de sillas para la tienda, porque las que están actualmente se encuentran en mal estado.
- Se debe realizar pintar de nuevo, ya que en las instalaciones se ven en algunas partes deterioradas.
- Se sugiere un ventilador grande o aire acondicionado para la tienda, porque allí hace mucho calor y los clientes, visitantes y artesanos se quejan mucho.

- Instalar repisas para el baño y la bodega, buscando adecuar un espacio óptimo.
- Cambiar el marco del espejo ya que tiene broma y puede dañar el resto de los cajones que se tiene en tienda.
- Colocar cámaras de seguridad para controlar y evitar robos en la tienda.