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 OCTUBRE

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 31 de octubre de 2024, se relaciona el número de artesanos en tienda por municipio:

Municipio	No de Artesanos en tienda por Municipio
1.Apía	1
2.Belén de Umbría	3
3.Dosquebradas	14
4. Guática	1
5. La Virginia	2
6.Marsella	3
7.Mistrató	3
8.Pereira	63
9.Pueblo Rico	1
10.Quinchía	4

11.Santa Rosa de Cabal	8
12. Santuario	1
Total de Artesanos en tienda:	**104**

Ingresan, de acuerdo al proceso de postulación y selección, 23 nuevos artesanos(as) a la Tienda de Artesanías de Risaralda, con las siguientes categorías: gastronomía, bisutería, indumentaria, infantil y marroquinería.

	ARTESANO	MUNICIPIO
1	Nora Isabel Agudelo Betancurt	Apia
2	Carlos Arturo Grajales Jimenez	Belén de Umbría
3	Yesenys José Cedeño Cortez	Belén de Umbría
4	Anabeiba Martínez Avendaño	Dosquebradas
5	Angie Liced Oyola Montoya	Dosquebradas
6	Daniela Cortes Marín	Dosquebradas
7	Enedenis Viviana Aristizabal Orozco	Dosquebradas
8	María Claudia Muñoz Palau	Dosquebradas
9	Hilva Montano Pinto	Marsella
10	María Leticia Watiqui Caizales	Mistrato
11	Ana María Gonzales Moreno	Pereira
12	Deivi Alejandro Arango Quintero	Pereira
13	Diego Alexander Sanabria Osorio	Pereira
14	Diego León Vélez Castaño	Pereira
15	Julieth Paola Rivera Nieto	Pereira
16	María Fernanda Nariño Álvarez	Pereira
17	Olga Giraldo Patiño	Pereira
18	Sandra Milena Giraldo Guasorna	Pueblo Rico
19	Ana Sofía Uribe Castro	Quinchia
20	Claudia Azucena Batero Gómez	Quinchia
21	Diana Patricia Correa Ocampo	Quinchia
22	Juan Carlos Molina Bohorquez	Santa Rosa de Cabal
23	María Salome Guaguaral Flórez	Santuario

2. INFORME DE VENTAS

Durante el mes de octubre las ventas de Artesanías del Risaralda han mostrado una tendencia de crecimiento en comparación con las del mes anterior. Este comportamiento se debe a que hay más diversidad de productos e interés de los clientes en artículos para regalos. Y una combinación de

factores culturales, estratégicos de mercado y participación en eventos artesanales favoreciendo la tienda, reflejando un interés creciente por los productos locales y artesanales.

Si se comparan las ventas de los meses de septiembre y octubre se observa un aumento del 23,95% en los ingresos, así:

MES	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	VARIACIÓN
VENTAS	$ 13.160.000	$ 16.312.000	23,95%
N° De unidades Vendidas	320	414	29,38%

El incremento se debe al ingreso de nuevos productos, más publicidad en redes sociales, un mejor servicio al cliente hace el ambiente agradable o una experiencia de compra más fluida puede fomentar que los clientes regresen y recomienden el lugar.

ANÁLISIS DE VENTAS

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

	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	TOTAL
VENTAS	$ 7.945.000	$ 14.774.000	$ 13.160.000	$ 16.312.000	$ 52.191.000
N° de unidades de productos vendidos	176	381	320	414	1.291

Este consolidado nos muestra las disminuciones y aumentos que se ha tenido en las ventas de la tienda durante estos 4 meses, donde la economía de la ciudad ha tenido varios factores claves como aprovechar su ubicación estratégica y su integración en corredores comerciales para fortalecer e implementar medidas para atraer inversión y promover la innovación empresarial.

PRODUCTOS MÁS VENDIDOS

Los productos más vendidos durante el mes de octubre 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:

- **COSMÉTICA 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.

- **BISUTERÍA:** 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.
- **GASTRONOMÍA:** 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.
- **MARROQUINERÍA:** 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.

ARTESANOS CON MAYORES VENTAS	
ARTESANOS	**TOTAL**
Leydi Johanna Patiño Muñoz	$ 1.390.000
Leidy Joanna López Tapazco	$ 744.000
Hector Jaime Rubiano Velásquez	$ 678.000
Natalia Rendón Galeano	$ 672.000
Jennifer Paola Jimenez Restrepo	$ 486.000
Nadia Jaramillo Chujfi	$ 462.000
Adriana María Serna Ortiz	$ 446.000
Bibiana del Pilar García Vargas	$ 431.000
Carlos Andrés Ocampo	$ 269.000
Johana Ramírez Flórez	$ 107.000

3. <u>RELACIÓN DE PAGOS POR ARTESANO BENEFICIADO:</u>

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: VARIACION VENTAS DE ARTESNOS DE CADA MES Y REPORTAR CON DOCUMENTACIÓN (se adjunta la caracterización en Excel de los artesanos)

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

Número	Nombre Artesano	Cédula	Municipio	Liquidación Individual
1	Adriana Álzate Durango	30328090	Pereira	$ 185.000
2	Adriana María Serna Ortiz	25162228	Santa Rosa de Cabal	$ 446.000
3	Ana Lucía Baena Gutiérrez	42086914	Santa Rosa de Cabal	$ 231.000
4	Ana Milena Upegui Cardona	42064976	Pereira	$ 145.000
5	Ana Sofía Sepúlveda	1002743890	Pereira	$ 720.000
6	Angela Cristina Castrillón	1058816280	Pereira	$ 70.000
7	Angélica Loaiza Gaviria	34001125	Pereira	$ 228.000
8	Anny Paola Gaviria Valencia	57293658	Santa Rosa de Cabal	$ 185.000
9	Aurora Salazar Giraldo	1107090637	Pereira	$ 86.000
10	Bibiana Arias Lotero	1053765170	Pereira	$ 80.000
11	Bibiana del Pilar García Vargas	25175395	Santa Rosa de Cabal	$ 431.000

12	Carlos Andrés Ocampo	9874251	Pereira	$	269.000
13	Carolina del Pilar Niño Cárdenas	46673156	Pereira	$	255.000
14	Carolina Díaz Gil	1037581037	Marsella	$	255.000
15	Claudia Milena Rodríguez	41952194	Pereira	$	205.000
16	Claudia Patricia Saldarriaga Medina	24552259	Belén de Umbría	$	135.000
17	Cristian Alonso Rendón Carvajal	1053791917	Pereira	$	56.000
18	Daniela Isaza Silva	1088295860	Pereira	$	16.000
19	Diego Andrés Fernández González	10004963	Pereira	$	73.000
20	Elsy Liliana Hoyos Toro	38895444	Pereira	$	229.000
21	Luz Emérita Chará Mina	31877940	Pereira	$	220.000
22	Erika Andrea Alvarán	1088278829	Pereira	$	58.000
23	Estefanía Echeverri Guerrero	1087559962	La Virginia	$	89.000
24	Gladis Esther Méndez Mulet	37930224	Pereira	$	20.000
25	Gloria Elfy Bayer Ramírez	24687083	Guatica	$	440.000
26	Hector Jaime Rubiano Velásquez	1013626017	Pereira	$	678.000
27	Hilda María Restrepo Licasale	24952973	Pereira	$	150.000
28	Ingrid Paola Gallo	43180731	Santa Rosa de Cabal	$	60.000
29	Jazmín Vanessa López Rodríguez	1088296097	Dosquebradas	$	95.000
30	Jennifer Paola Jimenez Restrepo	1087995592	Pereira	$	486.000
31	Leidy Joanna López Tapazco	1094879651	Pereira	$	744.000
32	Johana Ramírez Flórez	24694411	Pereira	$	107.000
33	Julio César Ríos Restrepo	16078845	Santa Rosa de Cabal	$	338.000
34	Laura Fernanda Ortiz	1088333930	Pereira	$	90.000
35	Laura Fernanda Torres Céspedes	1037623218	Dosquebradas	$	201.000
36	Laura Franco Mejía	1088258147	Pereira	$	45.000
37	Laura Sofía Arias Hernández	1005975381	Pereira	$	30.000
38	Leydi Johanna Patiño Muñoz	1013619046	Pereira	$	1.390.000

39	Lina María Aguirre López (Yakol)	1087549495	Pereira	$ 360.000
40	Lina María Gómez Casallas	42099757	Pereira	$ 80.000
41	Ludmila Vendina	250972	Pereira	$ 240.000
42	Luis Octavio Ocampo Londoño	18595846	Santa Rosa de Cabal	$ 325.000
43	Luisa Fernanda Ramirez	42067746	Pereira	$ 230.000
44	Luisa María Londoño	1087494422	Pereira	$ 357.000
45	Luz Amparo Martínez Vicente	42004210	Pereira	$ 50.000
46	Luz Stella Ossa Holguín	42080813	Dosquebradas	$ 115.000
47	María Albeny Navarrete Gañan	25038580	Quinchia	$ 533.000
48	María Biviana Duque Agudelo	30237675	Dosquebradas	$ 310.000
49	María Claudia Campuzano	51933118	Pereira	$ 130.000
50	María Idalba Pérez Arango	31402982	Santa Rosa de Cabal	$ 10.000
51	María Isabel Vivas Botero	52331314	Pereira	$ 121.000
52	María Mónica López González	30320289	Pereira	$ 110.000
53	Mirian Niaza Castañeda	1090122066	Mistrato	$ 200.000
54	Nadia Jaramillo Chujfi	42061196	Pereira	$ 462.000
55	Natalia Rendón Galeano	42146189	Pereira	$ 672.000
56	Natalia Usma Isaza	34066365	Pereira	$ 210.000
57	Nubia Milena Marulanda Isaza	42109612	Pereira	$ 40.000
58	Olga Stella Arboleda López	42127081	Pereira	$ 294.000
59	Olga Fanny Urrea Aristizabal	42024734	La Virginia	$ 350.000
60	Olga Lucía Cuartas Pescador	42141794	Pereira	$ 525.000
61	Omaira González Olarte	42023999	La Virginia	$ 300.000
62	Patricia Durán García	42008688	Pereira	$ 85.000
63	Paula Andrea Ríos Lozano	65705257	Pereira	$ 10.000
64	Sandra Milena Loaiza Varón	42118391	Dosquebradas	$ 115.000
65	Santiago Buitrago Bedoya	1088297477	Dosquebradas	$ 170.000
66	Solany Zapata Guasarabe	24767593	Marsella	$ 80.000
67	Susana Gómez Posada	39755544	Santa Rosa de Cabal	$ 32.000
68	Tania Leandra Giraldo García	1088337391	Dosquebradas	$ 195.000
69	Yuly Andrade Bastos	36305444	Pereira	$ 60.000
	TOTAL			$ 16.312.000

4. GESTIÓN DE INVENTARIOS Y SOFTWARE

El 28 de septiembre se realizó el inventario en la Tienda de Artesanías de Risaralda, dando inicio desde las 8:00 AM hasta las 8:00 PM, realizamos un conteo físico en cada sección y finalizando se observó algunas diferencias entre las existencias físicas y las registradas que no fueron capturadas correctamente por el sistema, para asegurar que el sistema refleje las existencias reales, los ajustes se ingresaron en el sistema luego de corroborar las cifras con el inventario real.

Artesanos con errores en el inventario:

Artesano	Referencia	Cantidad	Yeminus	Diferencia
Daniela Isaza	SOUDI001	3	4	1
Julio Cesar Ríos	DECJCR0016	4	5	1
Olga Fanny Urrea	INFYG008	1	2	1
María Albeny Navarrete	JBMAN075	1	2	1
María Albeny Navarrete	JBMAN046	1	2	1

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 octubre, se registra el siguiente consolidado de ventas según medio de pago:

Medio de pago	Valor medio por pago
Total ventas en efectivo	**$ 8.502.000**
Total ventas QR	$1.849.000
Total ventas con tarjetas	$5.961.000
Total con transferencias otros bancos	0
Total ventas Septiembre 2024	**$16.312.000**

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

Feria del Tambo: La Feria del Tambo Artesano Privilegio se llevó a cabo del 8 al 20 de 0ctubre de 2024, donde se traslada parte de la tienda de Artesanías de Risaralda, para participar de las fiestas del municipio de Santa Rosa celebrando la riqueza cultural y artesanal de la región, dando a conocer que la tienda esta activa y que tenemos productos únicos hechos a mano.

Este evento reunió a más de 15 talentosos artesanos de varios municipios del departamento de Risaralda que exhibieron y vendieron sus productos únicos, reflejando la tradición y creatividad, junto con el comité de amor para hacer apoyo en las ventas de la tienda.

Durante los días de la feria se generó un espacio de interacción entre los artesanos y visitantes, exponiendo productos para la venta como son: cerámica, bisutería, indumentaria, infantil, suvenir, juegos didácticos, tejidos, joyería y más.

Se tuvieron actividades con talleres interactivos donde los visitantes aprendieron sobre técnicas artesanales, presentaciones culturales con música, fomentando el turismo en la región y las ventas en la feria fueron por un valor de $4.077.000.

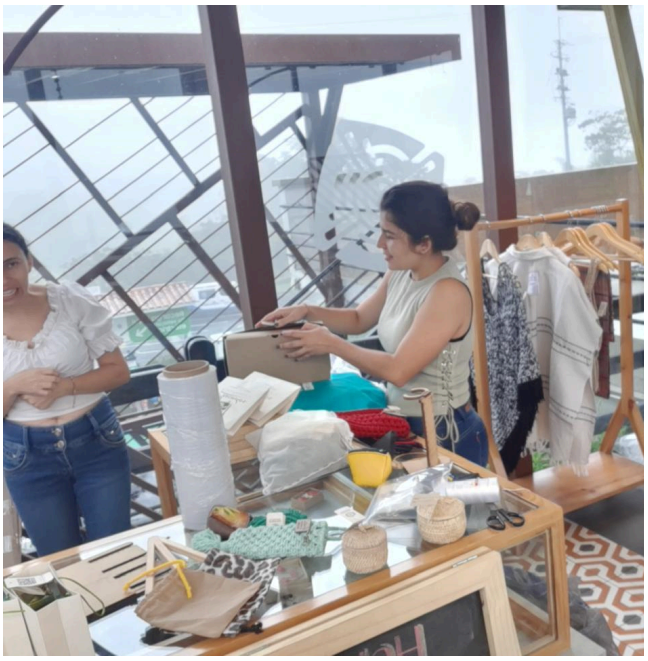
VENTAS TAMBO				
Fecha	**Efectivo**	**Tarjetas**	**Transferencia**	**Total ventas**
7/10/2024	$ 98.000	$ -	$ 372.000	$ 470.000
8/10/2024	$ 210.000	$ 125.000	$ -	$ 335.000
9/10/2024	$ 126.000	$ 34.000	$ 385.000	$ 545.000
10/10/2024	$ 283.000	$ 400.000	$ 34.000	$ 717.000
11/10/2024	$ 33.000	$ 549.000	$ -	$ 582.000
12/10/2024	$ 309.000	$ -	$ 40.000	$ 349.000
13/10/2024	$ 314.000	$ -	$ -	$ 314.000
14/10/2024	$ 40.000	$ 32.000	$ -	$ 72.000
16/10/2024	$ 215.000	$ -	$ -	$ 215.000
17/10/2024	$ 60.000	$ 45.000	$ -	$ 105.000
19/10/2024	$ 75.000	$ -	$ -	$ 75.000
20/10/2024	$ 227.000	$ -	$ 71.000	$ 298.000
total ventas tambo	$ 1.990.000	$ 1.185.000	$ 902.000	$ 4.077.000

Fotografías feria tambo





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





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





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





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



Recomendaciones

Se recomienda que las próximas ferias en el Tambo Privilegio 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

Se tuvo una entrevista el 10 de octubre con el canal telecafé en el Tambo invitando a las personas a la feria que realiza la Tienda de Artesanías de Risaralda y entrevistaron a las artesanas Luisa Fernanda Ramirez con sus productos de tablas decorativas y Luz Stella Ossa con sus productos de bisutería de micromacramé y la gran trayectoria que llevan desde el inicio del programa y se entrevistó a la directora de la Tienda de Artesanía de Risaralda Lorenza Suarez, contando la historia y todo el proceso que se hace en la tienda con los artesanos y sus productos.

Luisa Fernanda Ramirez (tablas decorativas en madera)



Luz Stella Ossa (Micromacramé)



Lorenza Suarez (Directora Tienda de Artesanías de Risaralda)



Rueda de prensa y gestión de vitrina 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.



Visita DIAN: Se tuvo visita de la Dian en la tienda de la señora Milay Guerrero del área de formalización tributaria, revisando que la documentación del Rut y facturación electrónica se encontraran al día, todos los datos que deben de ir en la factura se encuentran al día.

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.

Comité de amor: Es un grupo de personas que colaboran para promover apoyo mutuo y bienestar para que la tienda sea un espacio agradable lleno de creatividad y cordialidad, generando conciencia sobre el trabajo artesanal, buscando que la tienda

no sea solo un lugar de compras, sino también un punto de encuentro donde la gente sea bien recibida y conectada con los productos y valores que representan.
Nos acompañaron los siguientes artesanos:

- Bibiana del Pilar García
- Luz Stella Ossa
- Lina María Aguirre
- Natalia Rendón
- Luisa Fernanda Ramirez
- Olga Fanny Urrea
- Sandra Lorena Aristizabal
- Carolina Peña
- Tania Leandra Giraldo
- Elsy Liliana Hoyos
- Hector Jaime Rubiano y Alejandra (esposa)

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.

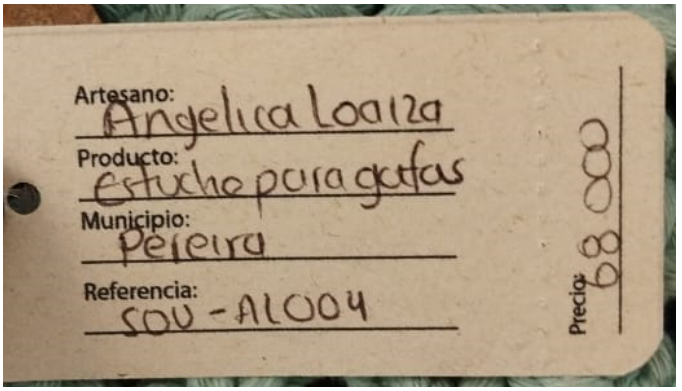
Codificación y etiquetado
La codificación es el proceso de asignarle un código único que permita diferenciarlo de otros productos en un sistema de inventario o base de datos.
En la tienda la codificación se realiza con las iniciales de sus nombres y apellidos y se le asigna un número a cada referencia 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.