INFORME EJECUCIÓN LOGÍSTICA SHOWROOM REGALOS CORPORATIVOS 06 AL 08 DE NOVIEMBRE DE 2024



Introducción

El siguiente Informe recopila el proceso de gestión logística y realización del la segunda versión del Showroom de Regalos Corporativos 2024 en la Tienda Artesanías de Risaralda que se llevó a cabo el 06 de Noviembre, en el marco del convenio #1748 entre la Gobernación de Risaralda y la Sociedad, el equipo de Artesanías de Risaralda implementó la estrategia Regalos con Alma Artesanal a través del Showroom de productos y kits, así mismo la atención de empresas que agendaron cita para revisar la oferta de productos y catálogo.

Esta estrategia consiste en el desarrollo de nuevos productos artesanales y mejoramiento continuo de los existentes que aporten a la generación de oferta permanente para el centro de negocios de Artesanías de Risaralda en pro de atender diversos canales de comercialización. Con los regalos corporativos se espera que las empresas encuentren la opción perfecta para afianzar sus relaciones con aliados estratégicos

Este Showroom fue un espacio que permitió que personas naturales como empresas pudieran disfrutar de una oferta de alto nivel artesanal. Los artesanos y empresarios pudieron disfrutar de un recorrido por la Tienda de Artesanías de Risaralda donde se dió muestra a 39 Kits corporativos de tres categorías: Esencia Artesanal, Territorio Artesanal y Maestría Artesanal. Los productos incluídos en la estrategia varían dependiendo de cada categoría, en ella se encontraba una oferta como Artesanía Indígena, Bisutería, Figuras y Decoración, Gastronomía, Cosmética, Souvenir y Lúdica.

Esta gestión implicó una importante preparación y organización de diseño y logística para evidenciar el éxito de dicho evento, cada actividad fue planeada de manera minuciosa y ejecutada por un equipo de trabajo preparado, cada uno contaba con diferentes responsabilidades y nombrados coordinadores de cada actividad de acuerdo a las aptitudes y habilidades de cada miembro.

El reporte de actividades realizadas paso a paso para el Showroom de Regalos Corporativos están divididas en tres etapas importantes: Preparación, Ejecución y Finalización. Cada una será explicada de manera detallada, dando una descripción de cada tarea ejecutada para la realización del evento.

1- Preparación y Planeación:

Para esta estrategia se realizaron reuniones previas para explicarles a los artesanos en qué consistía la estrategia, tanto para artesanos que ya habían sido parte de la estrategia el año anterior como para artesanos nuevos que se sumaron.

Posteriormente se realizó un cronograma de las actividades que se iban a realizar en el proceso de la estrategia, la ejecución inicial de este cronograma fue realizado por el equipo de diseño, quienes dieron asesoría a cada uno de los artesanos postulantes a la estrategia. Cronograma de procesos de Regalos Corporativos.

Artesanías de Risaralda

FECHA	FASE	ACTIVIDADES	EQUIPO A CARGO	PERSONA A CARGO
Primera semana de agosto	1) Recopilación y Analisis de Datos	Revisar base de datos de anteriores participantes de la estrategia	Gestion Comercial	Tatiana Mendez
		Establecer productos que se han ofrecido (cuales se han vendido y cuales no)		
		Revisar disponibilidad de artesanos y sus productos		
Primera semana de agosto	2) Conceptualización y Definición de Parámetros	Conceptualización de la estrategia	Diseño	Equipo de Diseño
		Criterios de diseño		
30 de agosto	3) Convocatoria abierta artesanos "Regalos coorporativos"	Crear pieza grafica de convocatoria abierta para Workshop de regalor corporativos	Diseño	Juliana
		Crear formulario convocatoria especifica artesanos que deseen ingresar a la estrategia		Sofía Hurtado + Tatiana
		Reunión Regalos Con Alma Artesanal (con artesanos) Entrega de muestras diseño		Equipo de Diseño
	4) Diseño y Desarrollo	Postulación de nuevos productos	Diseño	Equipo de Diseño
		Agendamiento de citas, atencion artesanos diseño y re diseño y seguimiento de producto viable para la estrategia		Equipo de Diseño
		Diseño de empaque y prototipo / Diseño grafico		Diego, Sofía, Alejandra, Mauro
		Produccion de empaque		Sofía Hurtado
Ultima fecha de recepcion de prototipos finales 20 de Septiembre		Recepción de producto y curaduria (para showroom).		Equipo de Diseño
		Fichas tecnicas de producto		Alejandra
Ultima semana de septiembre		Creación de kits.		Equipo de Diseño
Primera semana de octubre		Fotografía de producto.		AQUA
		Validar la información del producto.		Diego
		Desarrollo de catalogo		AQUA
Entrega de Catalogo y Pagina Web 15 de octubre		Desarrollo de pagina web		AQUA
		Revision de entregables		Comité de Diseño
		Entrega de correcciones		AQUA
7 de Octubre	5) Logistica y desarrollo del evento (Showroom)	Diseño de invitaciones para evento inaugural y showroom.	Gestión Comercial	Mauricio + Micaela
		Planeación de evento inaugural y showroom.		Gestión Comercial
del 14 al 23 octubre		Envío de invitaciones a base de datos de empresarios (Solicitar envío a Carolina).		Vanessa
		Llamadas de confirmación de asistencia a showroom y agendamiento de citas.		Vanessa
		Envío de invitaciones a artesanos.		Vanessa
		Habladores para showroom.		Mauricio + Micaela
05 de noviembre		Montaje de showroom.		Diego, Sofía, Juliana, Yecenia, Pilar, Linda
		Logística de showroom y evento inaugural.		Equipo AdR
06 de noviembre		Showroom de regalos corporativos y evento inaugural.		Equipo AdR
	6) Ejecución y Seguimiento	Recepción de solicitudes y gestión de cotizaciones.	Gestión Comercial	Vanessa
		Gestión de anticipos y pedido a artesanos		Vanessa +Linda
		Supervisión de producción.		Linda
		Empaque de kits		Equipo AdR
		Entrega de producto y pago total		Yecenia



AGENDA REGALOS CORPORATIVOS			
Actividad	**Fecha**	**Hora**	**Responsables**
Reunión con artesanos	Miércoles 30 de noviembre	2:00pm	Equipo de diseño y gestión comercial
Ingreso de producto a tienda	Viernes 1 de noviembre	A partir de las 9:00am	Sofia, Diego Juliana, Yecenia
Adecuación de la tienda	Sábado 2 de noviembre	8:00am	Sofia, Yecenia y Pilar
Montaje para el Showroom	Martes 5 de noviembre	8:00am	Equipo de diseño y gestión comercial
Lanzamiento Showroom	Miércoles 6 de noviembre	9:00am	Equipo de diseño y gestión comercial
Reuniones exclusivas para empresarios	Miércoles 6 de noviembre	2:00pm - 5:00pm	Vanessa
Reuniones exclusivas para empresarios	Jueves 7 de noviembre	Todo el día	Vanessa
Reuniones exclusivas para empresarios	Viernes 8 de noviembre	Todo el día	Vanessa
Desmontaje	Viernes 8 de noviembre	4:00pm	Linda, Yecenia
Vitrinismo Navidad toda la tienda	Sábado 9 de noviembre	9:00am	Diego y Juliana

Inicialmente se programó una reunión con los artesanos que cumplían con los siguientes requisitos:

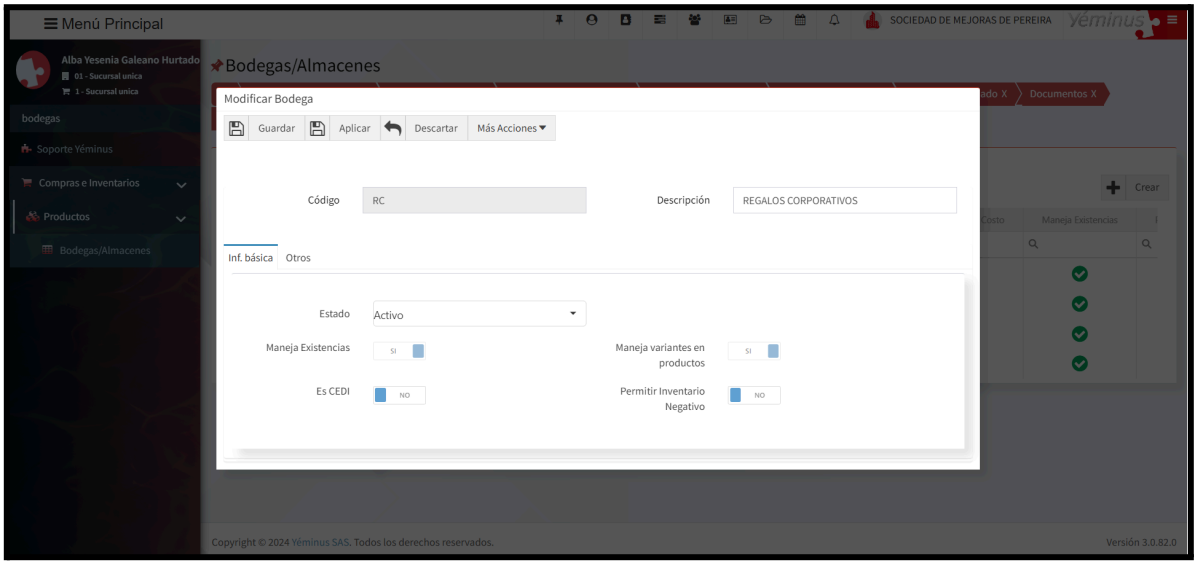
•Producto adecuado para el mercado corporativo.
•Productos sin diferencia de género (sirven tanto para hombres como para mujeres)
•Calidad del producto
•Compromiso
•Participación activa en las actividades del programa como asistencias técnicas, capacitaciones y reuniones

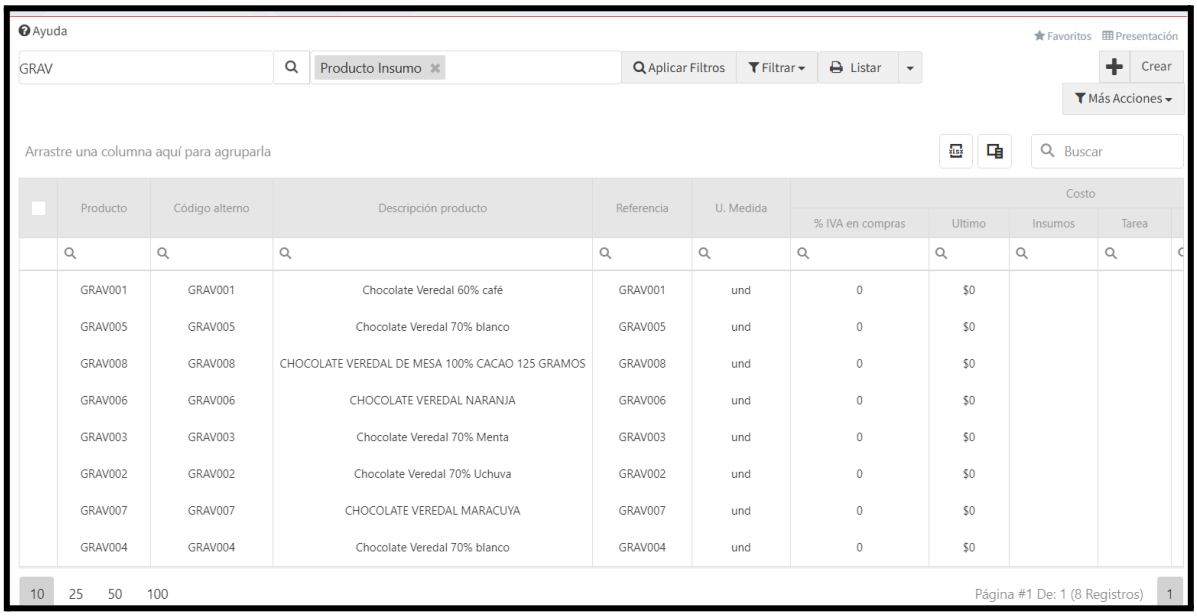
➔ **Desarrollo de productos:**

Posteriormente se inició el proceso de entrega de prototipos y propuestas finales para definir los productos para el catálogo y armar los kits. También se diseñaron tarjetas de agradecimiento a los empresarios asistentes al showroom y a aquellos que visitó la Gestora Comercial.

Para la creación de los kits se contó con la ayuda del equipo de diseño, así mismo para fotografía de cada producto para manejo interno, en esta misma sesión parte del equipo comercial como la Administradora de tienda y la Gestora Logística, estuvieron diligenciando el formato de excel donde se iba a concentrar toda la información de cada uno de los productos seleccionados para el catálogo, dicha información consistía en fotografía de producto, nombre de producto, descripción, artesano, precio al detal, precio al por mayor, capacidad de producción, medidas y el diseñador a cargo del proceso de cada artesano. Información para catálogo de Regalos Corporativos.

Posteriormente el equipo de Aqua, fueron trabajando en la creación del catálogo de acuerdo a la paleta de colores, temática, esencia e institucionalidad de la estrategia, a medida que se iba teniendo avances, se mostraban en diferentes reuniones programadas. Avance Catálogo.
Así mismo, al momento de definir los kits y productos seleccionados, se crean las referencias de productos nuevos en el software Yéminus en la bodega “RC” REGALOS CORPORATIVOS, cabe resaltar que únicamente se crearon las referencias pero no se alimentó con unidades de producto.





➔ **Presupuesto Showroom Regalos Corporativos:**

Para la ejecución del lanzamiento del Showroom de Regalos Corporativos, se crea la propuesta de presupuesto para llevar a cabo el evento, dentro de éste se tuvo en cuenta elementos importantes tanto para el montaje como para la realización del mismo. Entre estos elementos de decoración, refrigerios equipo de trabajo, bebidas, estación de café para el evento, mobiliario para atención a empresarios, transporte para elementos de mobiliario, empaques, etiquetas y habladores.

Presupuesto Regalos Corporativos.

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	PROVEEDORES	OBSERVACIONES
Natilla con buñuelo	80	$4,400	$352,000	La Exquisita	Bandeja Grande cuadrada, vienen porcionadas
Paquete de Platos para Natilla (x20)	7	$7,500	$52,500	Bodega Ilusión	busca platos de cartón premium
Galón de Agua	2	$4,000	$8,000	Tiendas Ara	Mejor galon, ya que no tenemos base para botellón
Paquete de vasitos para agua y café	2	$6,000	$12,000	Plásticos La Novena	
Paquete de galletas La Elda	3	$12,000	$36,000	La Elda	
Barras de Chocolatesx 12 Cocklat	2	$24,000	$48,000	Nadia Jaramillo	
Almuerzos equipo de trabajo 05 de Noviembre	7	$17,000	$119,000	Umami	
Refrigerios equipo de trabajo	9	$6,000	$54,000	La Exquisita	El equpo debe firmar registros de asistencia para justificar la actividad y los refrigerios, así con todas las actividades de aquí en adelante.
Libra de Café en grano para decoración	1	$45,000	$45,000	Almendra Café	Comprar el café a productores de la tienda, no en ARA. puedes comunicarte con Diego. en el Comité tambien vendne café.
Planta de Café para decoración	1	$15,000	$15,000	Vivero centro	
Plantas para decoración (Albahaca, menta, Eucalipto)	1	$30,000	$30,000	Plaza de mercado	
Frutas para decoración	1	$80,000	$80,000	Plaza de mercado	
Ramo de flores disecadas	2	$17,000	$34,000	Laura Franco	
Mesa y 3 sillas blancas tipo em 3 días	4	$75,000	$300,000	Expopapel	Por evento, es decir que el valor total
Transporte Mesas y Sillas (Regreso)	1	$50,000	$50,000	Wilson Acarreos	Se puede programar la camioneta para el transporte, la fecha se encuentra disponible
Estación de Café degustación		$70,000	$70,000	Café Rosa Mía	En espera
Sonido (Cabina y micrófono)	1			SMP	préstamo
Bolsa grande de tela con etiqueta	5	$19,500	$ 97,500	Tácito	
Caja de cartón mediana	5	$16,200	$ 81,000	Tácito	
Bolsa grande de papel	8	$12,300	$ 98,400	Tácito	

2- Ejecución

Nombre del evento:	Showroom Regalos Corporativos: Regalos con Alma Artesanal.
Organizadores:	Artesanías de Risaralda
Fecha:	Noviembre 06, 07 y 08
Lugar:	Tienda Artesanías de Risaralda
Propósitos:	Ejecutar una estrategia de regalos corporativos que refuerce la identidad de marca de Artesanías de Risaralda, destaque el valor cultural de sus productos, y fomente relaciones sólidas con clientes, colaboradores y socios estratégicos.
Participantes:	38 artesanos beneficiarios del Programa Artesanías de Risaralda provenientes de diferentes municipios del departamento de Risaralda.

➔ **Reunión 30 de Octubre:**

Se realizó un reunión con los artesanos participantes de la estrategia, de socialización de la inauguración de la estrategia, en qué consiste, objetivo de la estrategia, plan de trabajo del equipo, diseño y manufactura de los productos desarrollados, y diferentes temáticas como: Legado Montañero, Espíritus Andinos, Día de mercado.

Así mismo se explicaron los criterios de selección de los productos incluídos dentro del catálogo, como coherencia gráfica, coherencia funcional, artesanos beneficiarios, dicha información se compartió de la siguiente manera:

➔ **Catálogo**

Se crearon un total de 41 kits en tres categorías: Esencia Artesanal, Territorio Artesanal, Maestría Artesanal,
Esencia Artesanal: 8 kits
Territorio Artesanal: 20 kits
Maestría Artesanal: 11

Esencia Artesanal: Esta selección de regalos corporativos reflejan los colores, texturas y sabores de nuestra tierra. Cuidadosamente elegidos, celebran nuestra tradición, destacan por su calidad y buen gusto, perfectos para transmitir cercanía y sorprender al mejor precio.

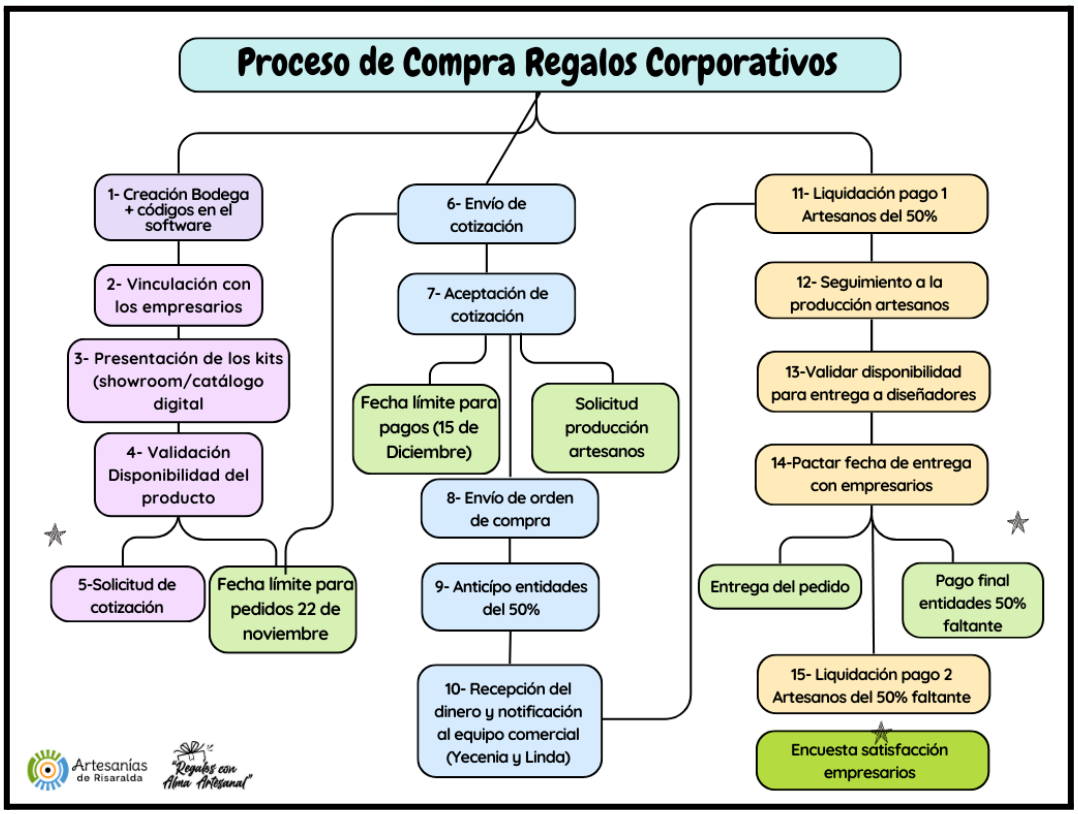
Territorio Artesanal: Esta categoría es una fusión de técnicas ancestrales con un toque contemporáneo. Cada pieza refleja la riqueza de nuestra tradición adaptada a estilos actuales, ideal para transmitir autenticidad y buen gusto en cada detalle.

Maestría Artesanal: Conoce nuestra categoría de regalos corporativos de alta gama, diseñada para los gustos más exigentes. Cada pieza destaca por su elegancia y exclusividad, elaborada con materiales premium y detalles únicos, ideales para transmitir distinción y sofisticación en cada obsequio.

Así mismo, se comparte desde la gestión comercial el flujograma de procesos de compra de los Regalos Corporativos, el cuál fue diseñado por el equipo comercial con revisión constante de la dirección del programa.



Flujograma de proceso de compra Regalos Corporativos



Posteriormente se comparte la fecha de lanzamiento del showroom en el cual los artesanos están invitados, protocolo, hora de llegada, estación de café, rueda de prensa. Finalmente se les menciona los compromisos y responsabilidades que deben tener los artesanos al momento de que los empresarios hagan su pedido de productos como la disponibilidad, calidad del producto, documentación completa, atención a solicitudes del programa.
Presentación Estrategia Regalos Corporativos.

➔ **Montaje Showroom Regalos Corporativos:**

Desde el 02 de Noviembre se inició la preparación de la tienda para el montaje de los productos de Regalos Corporativos, desde el equipo de diseño y parte del equipo comercial, realizó la tarea de almacenamiento de aquellas referencias que no hacían parte del catálogo, esto con el fin de darle espacio y protagonismo a los productos que si hacían parte de la estrategia, que la tienda estuviese despejada para finalmente realizar el montaje.

El día 05 de Noviembre desde las 8:00 a.m se inicia el montaje de los kits de regalos corporativos y los productos individuales, esta actividad fue realizada por el equipo de diseño con apoyo del equipo comercial, los diseñadores se enfocaron en organizar cada de los kits en su respectiva categoría, esta organización se hizo de manera sectorizada para que se viera un orden y los asistentes al showroom pudieran hacer mejor el recorrido, desde productos económicos hasta productos de lujo. Así mismo

se incluyó una decoración muy sobria alusiva al día de mercado y a los colores utilizados, como frutas, flores, café, cacao.

El equipo comercial se encargó de la creación de referencias faltantes en el Yéminus, organización de etiquetas, etiquetado de productos, etiquetado de kits, armado de empaques. Así mismo se dió preparación de las vitrinas en el lobby de la Gobernación para dar una buena visibilidad de la oferta de productos.
Listado Asistencia montaje
Registro Fotográfico Montaje

➔ **Lanzamiento Showroom Regalos con Alma Artesanal 06 de Noviembre:**

El showroom de regalos con alma artesanal se desarrolló del 06 al 08 de Noviembre, el evento inaugural se realizó el 06 de Noviembre desde las 9:00 a.m, donde previamente se dió organización al espacio para la rueda de prensa con alfombra, sala en mimbre y pendón, así mismo la estación de café por parte de una de las artesanas Luisa Fernanda Restrepo con su taller artesanal "Rosa Mía" y la artesana Viviana Aristizábal con su degustación de chocolate amargo, dando inicio al evento en general se dió la bienvenida a los artesanos invitados pertenecientes a la estrategia, a los periodistas, a las entidades y directivos presentes, a medida que iban ingresando se les informaba del diligenciamiento del listado de asistencia.

Dando comienzo al evento inaugural, la Directora del Programa Lorenza Suárez brinda unas palabras para los asistentes, presentando la estrategia y Showroom de Regalos Corporativos, dando paso también al Secretario de Desarrollo Económico y Competitividad para generar alianzas y futuros proyectos para el programa.

Posteriormente se da el espacio para que los asistentes se deleiten con una taza de café Rosamía y una degustación de chocolate de nuestra región, como un detalle de cortesía se brinda también una porción de natilla con buñuelo, un postre tradicional colombiano y muy famoso en nuestro país. Esto con el fin de dar paso a la Navidad y darle un toque especial al evento y temática, ya que la estrategia también fue creada principalmente para los regalos de la época más linda del año.

Al finalizar se dio los agradecimiento a todos los asistentes, por su participación y acogida a este evento, invitando también a aquellas personas que deseen adquirir productos individuales a que se animen a llevar una pieza única y auténtica con un valor y legado artesanal.

➔ **Agendamiento y atención a empresarios**

- La Gestora Comercial, que es la encargada de las relaciones con entidades y empresarios realizó diferentes llamadas y visitas a los empresarios para la invitación al Showroom Regalos con Alma Artesanal, no obstante fue difícil obtener respuesta y lograr agendamientos.
- La Gestora Comercial realizó un agendamiento de citas para horas de la tarde, posterior al evento inaugural, pero algunas de las personas agendadas no asistieron.

- Desde la gestión comercial, en los días del Showroom se realizaron algunas ventas individuales, aunque también disminuyeron las ventas de otros productos que no se encontraban exhibidos.

➔ **Divulgación en redes**

Desde las redes sociales de Sociedad de Mejoras de Pereira y Artesanías de Risaralda, se realizó transmisiones en vivo para mostrar el evento y muchas personas pudiesen asistir de manera virtual, así mismo se tomaron fotografías de los kits y artesanos.

Invitación




2:00
ARTESANIASDERISARALDA_
Publicaciones
sociedadmejoraspereira y artesaniasderisara...
Artesanías de Risaralda
1/10
Les gusta a cqandres y 94 más
sociedadmejoraspereira Hoy lanzamos Regalos con Alma Artesanal, línea de regalos corporativos del programa Artesanías de Risaralda que agrupa productos... más
6 de noviembre


sociedadmejoraspereira y artesaniasderisara...
Artesanías de Risaralda
KIT 06
MIEL
Les gusta a cqandres y 94 más
sociedadmejoraspereira Hoy lanzamos Regalos con Alma Artesanal, línea de regalos corporativos del programa Artesanías de Risaralda que agrupa productos premium de 37 artesanos de 7 municipios, elaborados en técnicas como tejeduría, orfebrería, ebanistería, torneado y transformador gastronómicos.





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





Piezas Gráficas:

➔ **Etiquetas**:

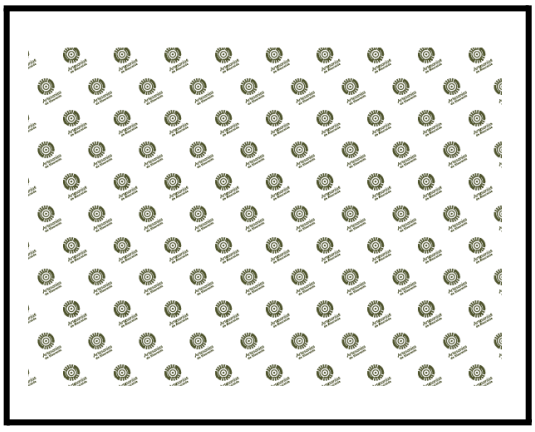


➔ **Empaques:**









[Piezas Gráficas Digitales]

➔ **Brochure Regalos Corporativos:**





Brochure Regalos

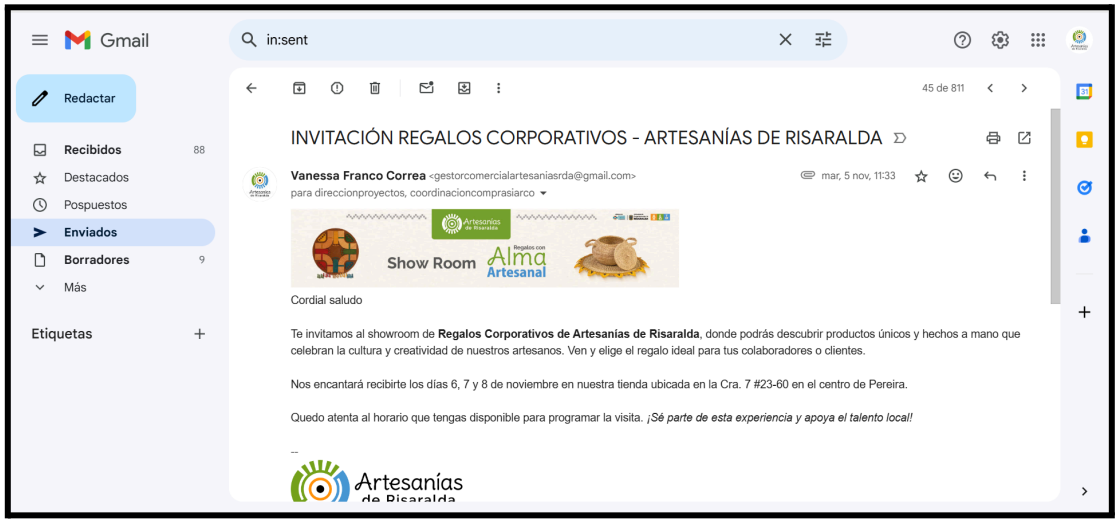
Gestión comercial

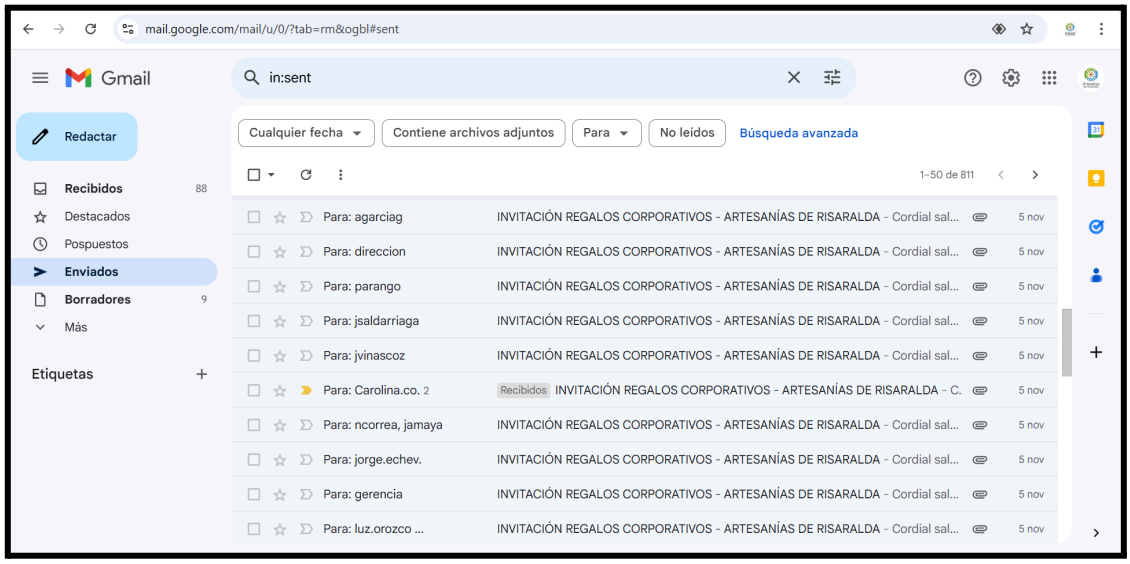
Como parte de la estrategia de promoción de la iniciativa *Regalos con Alma Artesanal*, el 6 de noviembre de 2024 se realizó un showroom dirigido a medios de comunicación y artesanos. Adicionalmente, se llevó a cabo una convocatoria previa para empresarios del departamento de Risaralda, invitándolos a participar en un espacio exclusivo entre el 6 y el 12 de noviembre. Durante este periodo, la tienda de Artesanías de Risaralda fue acondicionada exclusivamente con los kits de regalos presentados en el catálogo, creando un entorno enfocado en destacar la oferta artesanal del programa.

Se contó con la presencia de tres empresarios, representantes de la **Empresa de Aseo de Pereira, Autopistas del Café y agencias de viajes,** quienes participaron en reuniones preferenciales y exclusivas. Durante estos encuentros, se les presentó el trasfondo de cada categoría y producto del

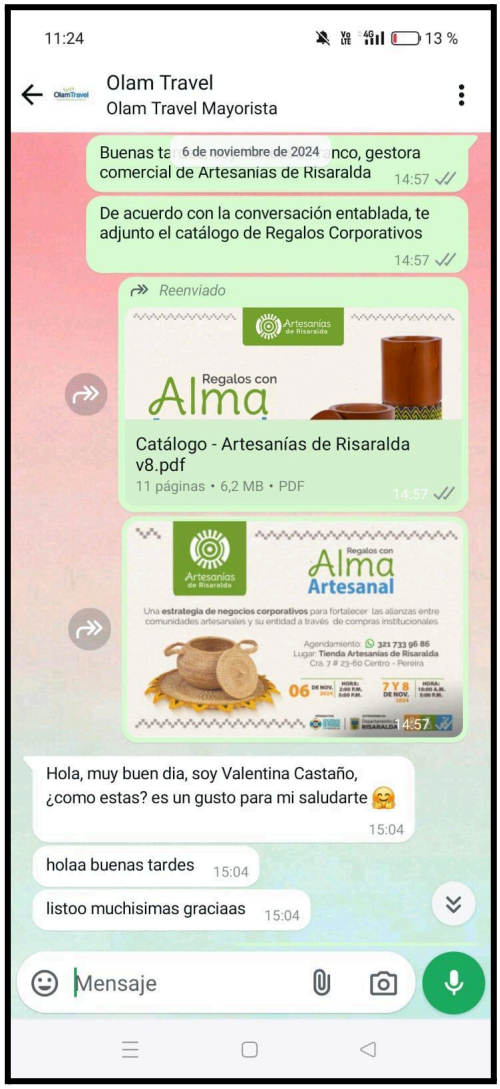
catálogo, destacando el proceso artesanal detrás de cada creación y el impacto cultural y social de la iniciativa. Esta interacción personalizada permitió fortalecer la conexión entre los empresarios y los artesanos, fomentando el interés por adquirir los kits y apoyar la artesanía local.

Como parte de la gestión comercial de la estrategia Regalos con Alma Artesanal, se implementaron diversas acciones para promocionar los productos y establecer contacto con empresas de la región. Estas actividades incluyeron el envío de correos electrónicos, llamadas telefónicas, mensajes a través de WhatsApp y la entrega de cartas acompañadas del brochure informativo de la iniciativa. En total, se logró contactar a 102 empresarios, logrando captar el interés de varios de ellos en la propuesta.









Actualmente, se continúa realizando el seguimiento a las empresas contactadas para consolidar posibles pedidos y fomentar su participación en la estrategia. Este enfoque busca fortalecer las alianzas comerciales y ampliar el alcance de la iniciativa, promoviendo la adquisición de productos artesanales y el apoyo al talento local del departamento de Risaralda.

3- Finalización

- **Logros:** El operador del programa Sociedad de Mejoras de Pereira, realizó dos pedidos de regalos para sus colaboradores, el primer pedido fue solicitado el 01 de Noviembre a través de la Gestora Comercial, el cuál consta de los siguientes productos, para un total de pedido de **$5.500.000:**

EMPRESA	CÓDIGO	Tipo de regalo	DESCRIPCIÓN	ARTESANA	CANTIDAD
SOCIEDAD DE MEJORAS	DEC-ELHT006	Producto individual	Canasta Guaca de Montaña Grande	Liliana Hoyos	45
	GR-AV004	Producto individual	Chocolate Veredal 80% Negro	Alvaro Velez - Veredal	45
	GR-AV002	Producto individual	Chocolate Veredal 70% Uchuva	Alvaro Velez - Veredal	45
	GR-AV001	Producto individual	Chocolate Veredal 60% café	Alvaro Velez - Veredal	45

El segundo pedido fue solicitado el 14 de noviembre igualmente a través de la Gestora Comercial, el cuál consta de los siguientes productos, para un total de pedido de **$1.000.000**

SOCIEDAD DE MEJORAS	JB-TLG002	Producto individual	Prendedor mapa de Risaralda	Tania Giraldo	40

Después, solicitaron un pedido por un valor de **$900.000**

SOCIEDAD DE MEJORAS DE PEREIRA		Producto individual	Pin del Bolibar desnudo	Anny Gaviria	20

Los pedidos de Sociedad de Mejoras de Pereira están programados para entrega el 24 de noviembre y el 29 de noviembre.

El 27 de noviembre de 2024, la Fundación Amparo San Marcos realizó un pedido de regalos corporativos por un valor total de **$440.000**. Esta solicitud forma parte del programa de comercialización de Artesanías de Risaralda, orientado a fortalecer la visibilidad y el impacto de los productos elaborados por los artesanos del departamento en el mercado corporativo.

FUNDACIÓN AMPARO SAN MARCOS	GR-VA001	Producto individual	Chocolate Ramona 70% Verde	Viviana Aristizábal	10
	GR-VA002		Chocolate Ramona 55% Amarillo		10
	JB-TLG002		Pin de Colombia	Tania Giraldo	10

En la Tienda de Artesanías de Risaralda se encuentran exhibidos los kits de regalos corporativos pertenecientes a la estrategia *Regalos con Alma Artesanal*. A través de la gestión comercial del punto de venta, se ha logrado comercializar productos individuales incluidos en esta iniciativa, generando hasta la fecha un total de ventas de **$700.000**. Estos resultados reflejan el interés de los clientes en apoyar y adquirir productos artesanales, destacando el éxito de la estrategia en la promoción de la artesanía local.

Recomendaciones

- ➔ **Fortalecer la Gestión Comercial y las Relaciones Empresariales**
  - ◆ Incrementar las visitas personalizadas a empresarios clave para presentar la estrategia y generar interés previo al evento.
  - ◆ Implementar estrategias de seguimiento más efectivas para asegurar la asistencia a citas y reuniones.

- ➔ **Optimizar el Plan de Divulgación y Promoción**
  - ◆ Incluir comunicaciones personalizadas (boletines electrónicos, llamadas directas) con empresarios potenciales.
- ➔ **Evaluar el Formato del Evento y el Catálogo**
  - ◆ Realizar un análisis post-evento con los asistentes para identificar qué aspectos del Showroom podrían mejorarse, como el diseño de los kits o la presentación del catálogo.
  - ◆ Diversificar el tipo de productos ofrecidos para adaptarse mejor a las tendencias y necesidades del mercado corporativo actual.
- ➔ **Ajustes en Logística y Montaje**
  - ◆ Simplificar el montaje del evento para reducir costos y tiempo.
  - ◆ Implementar una metodología para medir de manera más eficiente el impacto visual y organizativo de los kits exhibidos.

Conclusiones:

- ➔ **Impacto Limitado en Ventas**
  Aunque se lograron concretar pedidos significativos, el descenso del 81.6% en ventas respecto al 2023 evidencia la necesidad de replantear tanto la estrategia comercial como la promoción del evento**.**
- ➔ **Esfuerzos Destacados en Logística y Organización**
  El equipo mostró un alto nivel de preparación y coordinación en el diseño de los kits y la organización del Showroom, lo cual refleja un compromiso hacia el fortalecimiento de la estrategia de Regalos Corporativos**.**
- ➔ **Oportunidad para Reinvención**
  La baja respuesta de los empresarios sugiere la necesidad de explorar formatos más atractivos, estrategias de marketing más nutridas y una mayor diversificación en la oferta de productos.
- ➔ **Conexión con la Tradición y la Cultura**
  La inclusión de categorías como ***Esencia Artesanal*** **y** ***Territorio Artesanal*** permitió destacar la riqueza cultural de la región, un elemento diferenciador que debe potenciarse en futuras ediciones**.**
- ➔ **Potencial de Crecimiento**
  A pesar de los retos enfrentados, la estrategia ***Regalos con Alma Artesanal*** tiene el potencial de posicionarse como una oferta única para regalos corporativos, siempre que se implementen mejoras en la promoción, la captación de clientes y la personalización de la experiencia.

Próximos Pasos Sugeridos:

- Organizar reuniones de retroalimentación con los artesanos y empresarios participantes.
- Rediseñar la estrategia de ventas basada en los hallazgos del evento.
- Planificar actividades y talleres para mejorar la visibilidad del Showroom en la edición 2025.

Cierre:
El Showroom 2024 fue una oportunidad valiosa para demostrar el talento artesanal de Risaralda. Los aprendizajes obtenidos este año serán clave para impulsar el crecimiento y garantizar el éxito de futuras ediciones.