1 mer Informe mensualizado de gestión y operación comercial en punto de venta físico

MES DE ENERO 2025

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.





Súmate a la Ruta

FORTALECIMIENTO
Siempre hay una oportunidad para seguir creciendo



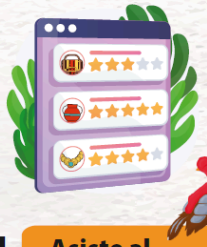
3. Asiste al primer taller

- Lleva los productos previamente seleccionados y participa del taller de fortalecimiento.
- Si necesitas más ayuda, puedes agendar una cita con nuestros asesores para recibir asistencia técnica.

4. Aplica las mejoras

- Trabaja en las sugerencias de los asesores y mejora tus productos.





5. Asiste al segundo taller

- Presenta tus productos mejorados y participa del taller de fortalecimiento.
- Evaluaremos calidad, diseño, identidad, viabilidad comercial, precio y tu **Compromiso con la ruta.**

RUTA DE FORTALECIMIENTO, ASISTENCIA TÉCNICA Y POSTULACIÓN DE PRODUCTOS

Artesanías de Risaralda | OPERADO POR: Sociedad de Mejoras de Pereira | UN PROGRAMA DE: Departamento de RISARALDA

Súmate a la Ruta

COMERCIALIZACIÓN
Siempre hay una oportunidad para seguir creciendo

6. Entrega de Documentación

Si tu producto fue aprobado, agenda una cita con la administradora de la tienda al numero
3214429473
Presenta los siguientes documentos para firmar el contrato de consignación de productos artesanales:

- Fotocopia de la cédula
- Certificación bancaria actualizada
- RUT actualizado

Sin la entrega de estos documentos no se podrá continuar con el proceso

7. Ingresa tus productos a la tienda

- Lleva tus productos aprobados a nuestro centro de negocios en los horarios preestablecidos.
- Debes ingresar al menos 3 unidades por referencia aprobada, con un máximo de 10 referencias activas en tienda.
- Si deseas modificar un producto, deberás postularlo nuevamente.





8. Resultado de ventas

- Se entregará un reporte de ventas, inventarios, pagos y tranferencias por artesano mensualmente.
- Se evaluará tu producto durante 3 meses, en caso de baja rotación, se devolverá para ser analizado y mejorardo mediante la asistencia técnica.

RUTA DE FORTALECIMIENTO, ASISTENCIA TÉCNICA Y POSTULACIÓN DE PRODUCTOS

Artesanías de Risaralda | OPERADO POR: Sociedad de Mejoras de Pereira | UN PROGRAMA DE: Departamento de RISARALDA



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	3
2.Belén de Umbría	3
3.Dosquebradas	16
4. Guática	1
5. La Virginia	2
6.Marsella	4
7.Mistrató	4
8.Pereira	66
9.Pueblo Rico	1
10.Quinchía	4
11.Santa Rosa de Cabal	13

12. Santuario	1
Total de Artesanos en tienda:	**117**

Ingresan, de acuerdo al proceso de postulación y selección, 5 nuevos artesanos(as) a la Tienda de Artesanías de Risaralda, con la categoría de Bisutería.

N°	Artesanos nuevos	Municipio
1	Diana María Rojas Múnera	Pereira
2	Diana Milena Ospina Galeano	Dosquebradas
3	Diana Patricia Londoño	Dosquebradas
4	Madeleine Margare Castro	Pereira
5	Luz Ángela Caizales	Mistrató

2. INFORME DE VENTAS

Enero fue un período destacado en ventas, con un balance y estabilidad extraordinaria de inicio de año $19.914.500. Durante este mes, se destacó la preferencia de los clientes por productos artesanales funcionales y tipo souvenir que pudiesen transportar con facilidad, especialmente aquellos relacionados con el hogar y el bienestar. Además, el flujo de turistas continuó siendo un factor clave en la comercialización, consolidando a nuestra tienda como un punto de referencia para quienes buscan artículos.

Este resultado estuvo influenciado por varios factores, entre ellos, el aumento en las visitas al departamento de Risaralda, gracias a la temporada de vacaciones y descanso del mes de enero, identificado gran afluencia de turistas a la ciudad y el interés de llevarse una pieza única.

La tienda se está enfocando en fortalecer la experiencia de compra, optimizando la exhibición de productos y manteniendo estrategias promocionales dirigidas a visitantes y residentes. De cara a los próximos meses, se trabajarán en nuevas acciones para seguir potenciando las ventas y posicionarlas

PRODUCTOS MÁS VENDIDOS

Los productos más vendidos durante el mes de enero en Tienda están asociados a la indumentaria, marroquinería y decoración esto contribuye a una oferta diversa, lo que permite atraer a diferentes tipos de clientes, desde aquellos que desean llevarse una prenda única y la funcionalidad de quienes buscan regalos únicos y creativos hechos a mano como son los siguientes productos:

- **INDUMENTARIA**: En el ámbito del turismo y la artesanía, la indumentaria puede incluir trajes típicos, vestimenta tradicional de una región o ropa especializada para actividades específicas.

- **DECORACIÓN:** Es el arte y técnica de organizar, embellecer y personalizar un espacio mediante la selección y disposición de elementos como colores, muebles, accesorios, texturas y estilos.
- **MARROQUINERÍA:** La marroquinería es el arte y la técnica de trabajar el cuero y materiales similares para crear una amplia variedad de productos, como bolsos, carteras, cinturones, billeteras, mochilas, maletas y otros artículos de uso personal o decorativo. Este oficio representa una expresión de creatividad y habilidad artesanal, dando lugar a piezas de alta calidad y gran valor estético. Su relevancia se mantiene vigente tanto en el ámbito artesanal como en la moda y el diseño contemporáneo, destacándose por su combinación de funcionalidad, durabilidad y elegancia.

Artesanos con más ventas en enero

Categoría	**Artesano**	Total
Indumentaria	Alejandro Arango	$ 1.085.000
Marroquinería	Héctor Jaime Rubiano	$ 998.000
Decoración	Julio César Ríos	$ 945.000
Marroquinería	Ana Sofía Sepúlveda	$820.000
Indumentaria	Gloria Elfy Bayer	$720.000

UNIDADES DE PRODUCTOS VENDIDAS: 414 unidades de productos vendidas en el periodo del 01 al 25 de enero de 2025.

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 enero 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:

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

N°	Nombre Artesano	Cédula	Municipio	Liquidación Individual
1	Adriana Alzate Durango	30328090	Pereira	$ 170.000
2	Adriana María Serna	25162228	Santa Rosa de Cabal	$ 161.000
3	Alejandro Arango	9873657	Pereira	$ 1.085.000
4	Ana Lucía Baena	42086914	Santa Rosa de Cabal	$ 77.000
5	Ana Lucía Garcés	41720299	Dosquebradas	$ 165.000
6	Ana Sofía Sepúlveda	1002743890	Pereira	$ 820.000
7	Ángela María Franco	42104734	Santa Rosa de Cabal	$ 45.000
8	Angie Liced Oyola	30235963	Dosquebradas	$ 200.000
9	Anny Gaviria	57293658	Santa Rosa de Cabal	$ 220.000
10	Aurora Salazar	1107090637	Pereira	$ 174.000

11	Beatriz Aristizábal	24310422	Pereira	$ 65.000
12	Bibiana del Pilar García	25175395	Santa Rosa de Cabal	$ 315.000
13	Carlos Andrés Ocampo	9874251	Pereira	$ 228.000
14	Carlos Arturo Grajales	18661225	Belen de Umbria	$ 69.000
15	Carolina del Pilar Niño	46673156	Pereira	$ 100.000
16	Carolina Díaz Gil	1037581037	Marsella	$ 98.000
17	Carolina Peña	28822056	Pereira	$ 120.000
18	Claudia Azucena Batero	33916151	Quinchía	$ 80.000
19	Claudia Milena Rodríguez	41952194	Pereira	$ 40.000
20	Claudia Patricia Saldarriaga	24552259	Belen de Umbria	$ 260.000
21	Cristian Alonso Rendón	1053791917	Pereira	$ 115.000
22	Daniela Cortés Marín	1093222830	Dosquebradas	$ 65.000
23	Diego Andrés Fernández	10004963	Pereira	$ 287.000
24	Diego León Vélez	4391497	Pereira	$ 132.500
25	Diego Sanabria	1014222912	Pereira	$ 100.000
26	Edilberto Pérez	4459369	Mistrató	$ 280.000
27	Edith Londoño	24765544	Dosquebradas	$ 130.000
28	Elsy Liliana Hoyos	38895444	Pereira	$ 456.000
29	Enedis Viviana Aristizábal	1036424667	Dosquebradas	$ 165.000
30	Erika Andrea Alvarán	1088278829	Pereira	$ 103.000
31	Estefanía Echeverry	1087559962	La Virginia	$ 52.000
32	Germán Alonso Montoya	1088247940	Apia	$ 35.000
33	Gladis Esther Méndez	37930224	Pereira	$ 40.000
34	Gloria Elfy Bayer	24687083	Guática	$ 720.000
35	Héctor Jaime Rubiano	1013626017	Pereira	$ 998.000
36	Hilda María Restrepo	24952973	Pereira	$ 200.000
37	Hilva Montano	55166071	Marsella	$ 32.000
38	Ingrid Paola Gallo	43180731	Santa Rosa de Cabal	$ 172.000
39	Jazmín Vanessa López	1088296097	Dosquebradas	$ 136.000
40	Jennifer Paola Jimenez	1087995592	Pereira	$ 391.000
41	Joanna López Tapasco	1094879651	Pereira	$ 499.000
42	Johana Ramírez Florez	24694411	Pereira	$ 124.000
43	Julio César Ríos Restrepo	16078845	Santa Rosa de Cabal	$ 945.000
44	Laura Fernanda Ortiz	1088333930	Pereira	$ 260.000
45	Laura Franco Mejía	1088258147	Pereira	$ 60.000
46	Laura Sofía Arias	1005975381	Pereira	$ 125.000
47	Leidy Johana Patiño	1013619046	Pereira	$ 335.000

48	Lina María Gómez	42099757	Pereira	$ 80.000
49	Lina María Taborda	42149729	Pereira	$ 135.000
50	Ludmila Vendina	250972	Pereira	$ 120.000
51	Luis Octavio Ocampo	18595846	Santa Rosa de Cabal	$ 375.000
52	Luisa Fernanda Ramírez	42067746	Pereira	$ 80.000
53	Luisa María Londoño	1087494422	Pereira	$ 30.000
54	Luz Amparo Martínez	42004210	Pereira	$ 285.000
55	Luz Ángela Caizales	24790796	Mistrató	$ 125.000
56	Luz Emérita Chará	31877940	Pereira	$ 40.000
57	Luz Stella Ossa	42080813	Dosquebradas	$ 60.000
58	Madeleine Margare Castro	39058626	Pereira	$ 65.000
59	Maria Albeny Navarrete	25038580	Quinchía	$ 97.000
60	Maria Ana Bolena Hernández	31894027	Pereira	$ 250.000
61	Maria Bibiana Duque	30237675	Dosquebradas	$ 175.000
62	Maria Claudia Campuzano	51933118	Pereira	$ 150.000
63	Maria Claudia Muñoz	42116911	Dosquebradas	$ 180.000
64	Maria Fernanda Nariño	52869554	Pereira	$ 102.000
65	Maria Idalba Pérez	31402982	Santa Rosa de Cabal	$ 30.000
66	Maria Isabel Vivas	52331314	Pereira	$ 193.000
67	Maria Salomé Guagural	1088562480	Santuario	$ 470.000
68	Miriam Niaza Castañeda	1090122066	Mistrató	$ 270.000
69	Nadia Jaramillo Chujfi	42061196	Pereira	$ 282.000
70	Natalia Rendón	42146189	Pereira	$ 192.000
71	Natalia Usma	34066365	Pereira	$ 135.000
72	Nataly Pineda	42135661	Santa Rosa de Cabal	$ 35.000
73	Nubia Milena Marulanda	42109612	Pereira	$ 105.000
74	Olga Fanny Urrea	42024734	La Virginia	$ 300.000
75	Olga Giraldo Patiño	40755710	Pereira	$ 520.000
76	Olga Lucía Cuartas	42141794	Pereira	$ 460.000
77	Olga Stella Arboleda	42127081	Pereira	$ 94.000
78	Omaira González	42023999	La Virginia	$ 510.000
79	Patricia Pantoja	30294766	Pereira	$ 590.000
80	Sandra Milena Giraldo	42146969	Pueblo Rico	$ 80.000
82	Santiago Buitrago	1088297477	Dosquebradas	$ 770.000
82	Solany Zapata	24767593	Marsella	$ 360.000
83	Tania Leandra Giraldo	1088337391	Dosquebradas	$ 100.000
84	Yesenys José Cedeño	3808962	Belen de Umbria	$ 620.000

TOTAL	**$ 19.914.500**

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.

  Inventario

  El día 25 de enero de 2025 se llevó a cabo el inventario general en la tienda de artesanías de Risaralda. Este proceso abarcó un total de **670** referencias activas y un total de **124** unidades disponibles. El inventario inició a las 8:00 a.m. y concluyó a las 6:00 p.m.

  El software presenta fallas recurrentes al procesar facturas y al registrar entradas y salidas de inventario, lo que genera inconsistencias en los datos y afecta la precisión del control de los productos. 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.

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

Medio de pago	Valor medio por pago
Total ventas en efectivo	**$** 5.506.500
Total ventas QR	$565.000
Total ventas con tarjetas	$13.644.000
Total con transferencias otros bancos	$199.000
Total ventas Diciembre 2024	**$19.914.500**

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.

Eventos en la tienda:

El día 23 de enero se realizó una demostración de oficio por parte del artesano Andrés Salazar, quien se dedica a la fabricación de joyería artesanal a través de su marca Andrés Salazar- Joyas con Historia, quien a través de un envivo por el instagram de Artesanías de Risaralda nos compartía su trayectoria como joyero, su marca, su experiencia en el programa y a medida que los espectadores pasaban ellos iban realizando preguntas a cerca de la demostración de oficio.

Los elementos utilizados para esta actividad fue un tapete verde tipo pastal, una mesa de madera, dos sillas, mantel con el logo de Artesanías de Risaralda, un tablero tipo pizarrón para dar a conocer el evento.

Ubicación: esta actividad se realizó a las afueras de la Tienda Artesanías de Risaralda a las 2:00 p.m

6. SEGUIMIENTO AL DESEMPEÑO VENDEDORA DE TIENDA

- **Nombre**: Jenny Vélez
- **Puesto:** Vendedora
- **Tienda:** Artesanías de Risaralda

Jenny Vélez posee una base de 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 Jenny, lo que refleja comentarios positivos. Ella es muy paciente con todos los visitantes y en especial 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 y se presta con total disposición para apoyar en los eventos de la tienda.
  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:** Jenny se destaca en la atención al cliente, ofreciendo un trato amable y personalizado, además su tono de voz suave hace que las personas sientan un trato cálido. Su capacidad para conectar con los clientes y entender sus necesidades es una de sus fortalezas.
- **Conocimiento del producto:** Aunque Jenny aún no domina por completo el listado de productos artesanales que se encuentran en la tienda, siempre se encuentra en disposición para aprender y explicar de mejor manera a la hora de la venta. Todo el tiempo está practicando cada uno de los proceso que se deben hacer y estudiando los productos.
- **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 en este primer mes de ventas del año, 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 Jenny.

Vitrinismo: El Vitrinismo se ha estado realizando cada 15 días, por alguno de los diseñadores que se encuentren programados, organizando de acuerdo a las actividades que nos encontremos en tienda, 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.
En la temporada navideña es clave para la tienda de artesanías, ya que permite captar la atención de los clientes y crear una experiencia visual que resalta la esencia de la Navidad y el valor artesanal de los productos.

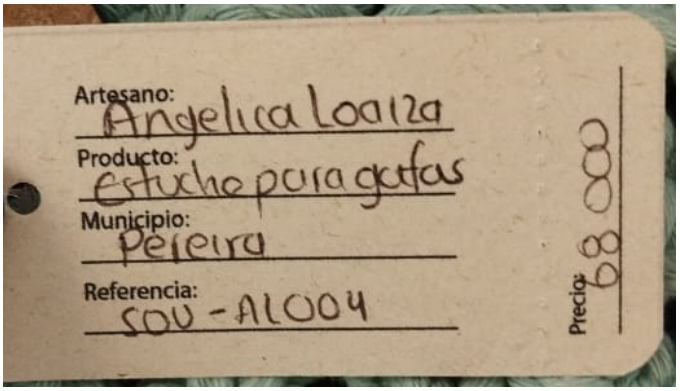
Recepción de producto
La recepción de producto se ha estado realizando los días jueves y sábado desde las 8:00 am hasta las 10: 00 am en la tienda, dando ingreso en el programa del Yéminus al inventario con 11 nuevas referencias de productos en la tienda en categorías de bisutería.

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

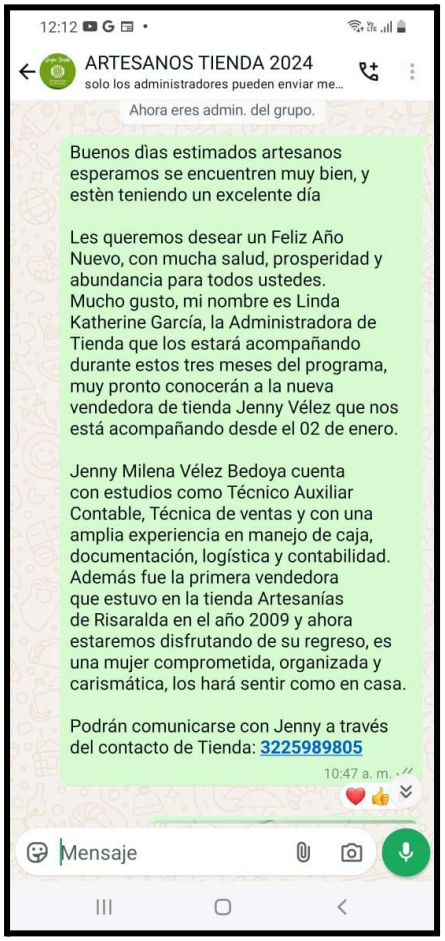


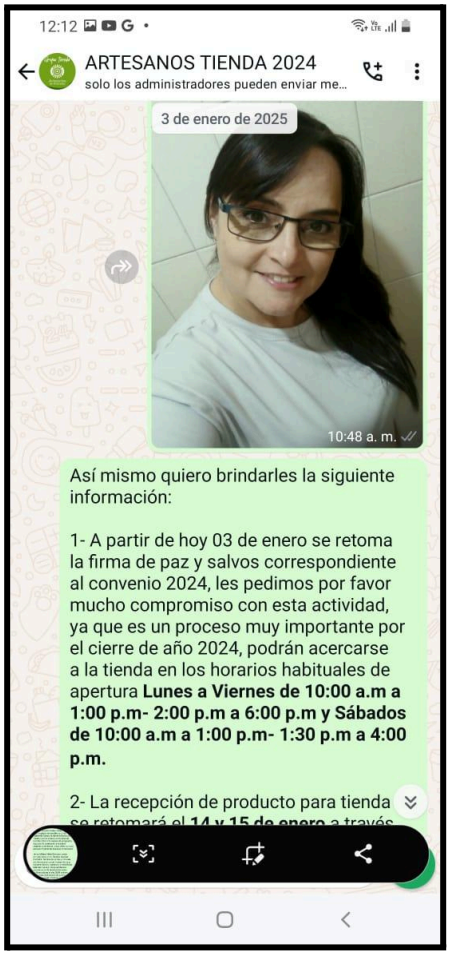
Este sistema ayuda a mantener organizado y facilita la operación diaria de la tienda.

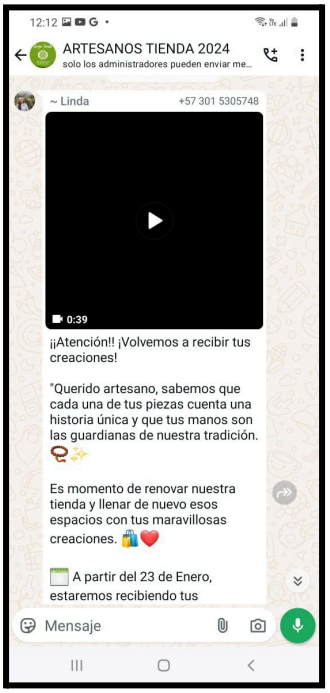
Mensajes de wasap

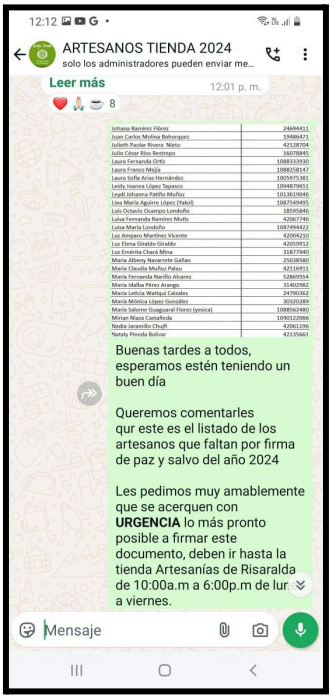
El WhatsApp es una herramienta fundamental para la comunicación con los artesanos, con el objetivo de comprender sus necesidades, inquietudes y patrones de comunicación. Esta herramienta es clave para la coordinación y el fortalecimiento colaborativo por lo que es esencial revisar su uso para optimizar 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.

para el mes de enero, se enviaron a través del whatsapp corporativo de la administradora de tienda, los siguientes mensajes:

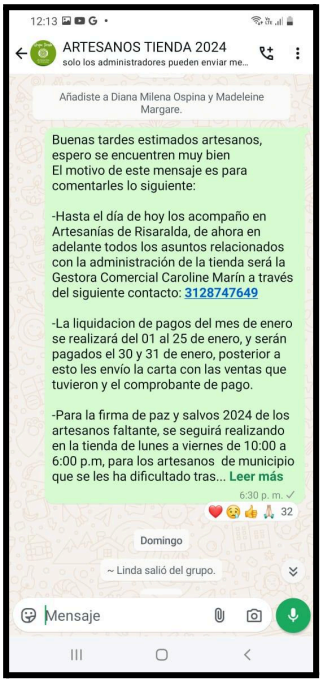

12:12
ARTESANOS TIENDA 2024
solo los administradores pueden enviar me...
Ahora eres admin. del grupo.
Buenos dìas estimados artesanos esperamos se encuentren muy bien, y estèn teniendo un excelente día
Les queremos desear un Feliz Año Nuevo, con mucha salud, prosperidad y abundancia para todos ustedes.
Mucho gusto, mi nombre es Linda Katherine García, la Administradora de Tienda que los estará acompañando durante estos tres meses del programa, muy pronto conocerán a la nueva vendedora de tienda Jenny Vélez que nos está acompañando desde el 02 de enero.
Jenny Milena Vélez Bedoya cuenta con estudios como Técnico Auxiliar Contable, Técnica de ventas y con una amplia experiencia en manejo de caja, documentación, logística y contabilidad. Además fue la primera vendedora que estuvo en la tienda Artesanías de Risaralda en el año 2009 y ahora estaremos disfrutando de su regreso, es una mujer comprometida, organizada y carismática, los hará sentir como en casa.
Podrán comunicarse con Jenny a través del contacto de Tienda: 3225989805
10:47 a. m.
Mensaje


12:12
ARTESANOS TIENDA 2024
solo los administradores pueden enviar me...
3 de enero de 2025
10:48 a. m.
Así mismo quiero brindarles la siguiente información:
1- A partir de hoy 03 de enero se retoma la firma de paz y salvos correspondiente al convenio 2024, les pedimos por favor mucho compromiso con esta actividad, ya que es un proceso muy importante por el cierre de año 2024, podrán acercarse a la tienda en los horarios habituales de apertura **Lunes a Viernes de 10:00 a.m a 1:00 p.m- 2:00 p.m a 6:00 p.m y Sábados de 10:00 a.m a 1:00 p.m- 1:30 p.m a 4:00 p.m.**
2- La recepción de producto para tienda


ARTESANOS TIENDA 2024
solo los administradores pueden enviar me...
~ Linda +57 301 5305748
0:39
¡¡Atención!! ¡Volvemos a recibir tus creaciones!
"Querido artesano, sabemos que cada una de tus piezas cuenta una historia única y que tus manos son las guardianas de nuestra tradición.
Es momento de renovar nuestra tienda y llenar de nuevo esos espacios con tus maravillosas creaciones.
A partir del 23 de Enero, estaremos recibiendo tus
Mensaje


ARTESANOS TIENDA 2024
solo los administradores pueden enviar me...
Leer más
12:01 p. m.
Buenas tardes a todos, esperamos estén teniendo un buen día
Queremos comentarles qur este es el listado de los artesanos que faltan por firma de paz y salvo del año 2024
Les pedimos muy amablemente que se acerquen con URGENCIA lo más pronto posible a firmar este documento, deben ir hasta la tienda Artesanías de Risaralda de 10:00a.m a 6:00p.m de lun a viernes.
Mensaje


ARTESANOS TIENDA 2024
solo los administradores pueden enviar me...
Buenos días estimados artesanos, espero se encuentren muy bien el día de hoy
Queremos contarles que este sábado 25 de enero estaremos realizando inventario en la tienda a puerta cerrada, por lo tanto no tendremos atención al público y no se realizará la recepción de producto.
Por lo tanto la recepción de producto se realizará el jueves 23 y viernes 24 de 8:00 a 10:00 a.m en la tienda.
Que tengan un feliz día.
10:17 a. m.
~ Linda +57 301 5305748
Buenas tardes estimados artesanos, nos gustaría preguntarles si alguno de ustedes se encuentra disponible para demostración de oficio el día de mañana a las 2 de la tarde en la tienda , me pueden responder por interno
Muchas gracias, quedo atenta
3:28 p. m.
Viernes
Añadiste a Diana Milena Ospina y Madeleine Margare
Mensaje


ARTESANOS TIENDA 2024
solo los administradores pueden enviar me...
Añadiste a Diana Milena Ospina y Madeleine Margare.
Buenas tardes estimados artesanos, espero se encuentren muy bien
El motivo de este mensaje es para comentarles lo siguiente:
-Hasta el día de hoy los acompaño en Artesanías de Risaralda, de ahora en adelante todos los asuntos relacionados con la administración de la tienda será la Gestora Comercial Caroline Marín a través del siguiente contacto: 3128747649
-La liquidacion de pagos del mes de enero se realizará del 01 al 25 de enero, y serán pagados el 30 y 31 de enero, posterior a esto les envío la carta con las ventas que tuvieron y el comprobante de pago.
-Para la firma de paz y salvos 2024 de los artesanos faltante, se seguirá realizando en la tienda de lunes a viernes de 10:00 a 6:00 p.m, para los artesanos de municipio que se les ha dificultado tras... Leer más
6:30 p. m.
32
Domingo
~ Linda salió del grupo.
Mensaje

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 debe realizar pintar de nuevo, ya que en las instalaciones se ven algunas partes deterioradas.
- Se sugiere un ventilador más 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.
- Realizar otro tipo de eventos en la tienda diferentes a las demostraciones de oficio, que permitan mucho más el impulso de la tienda