Segundo Informe mensualizado de gestión y operación comercial en punto de venta físico

MES DE FEBRERO 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 mediante 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 28 de Febrero, se relaciona el número de artesanos en tienda por municipio

MUNICIPIO	ENERO	FEBRERO	TOTAL
Apia	**3**	5	5
Balboa	**0**	**0**	0
Belén de Umbría	3	3	3
Dosquebradas	16	18	18
Guática	1	1	1
La Celia	0	0	0
La Virginia	4	4	4
Marsella	4	4	4
Mistrató	4	4	4
Pereira	65	67	67
Pueblo Rico	0	2	2
Quinchía	3	4	4
Santa Rosa de Cabal	13	13	13
Santuario	1	1	1
TOTAL	**117**	**126**	**126**

Ingresan, de acuerdo al proceso de postulación y selección, 9 nuevos artesanas a la Tienda de Artesanías de Risaralda.

N°	Artesanos nuevos	Categoría	Municipio
1	Noralba Ortiz	Gastronomía	Apía
2	Andrea Cano Londoño	Gastronomía	Apía
3	Angélica Ceballos Quiceno	Bisutería	Dosquebradas
4	Yady Melisa Páez Rivas	Souvenir	Dosquebradas
5	Myriam Cristina Escobar	Gastronomía	Pereira
6	Gisela Castaño Obando	Souvenir	Pereira
7	Marta Lucía Guasiruma Dovigama	Bisutería	Pueblo Rico
8	Sandra Milena Giraldo Guasorna	Bisutería	Pueblo Rico
9	Diana Patricia Correa	Bisutería	Quinchía

2. INFORME DE VENTAS

El mes de Febrero presentó reducción en ventas con respecto a Enero obteniendo una cifra de $12.224.500. 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. Continúa el flujo de turistas como grupo de compradores que predominan y son factor clave en la comercialización.

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
Decoración	Olga Lucía Cuartas	$ 875.000
Marroquinería	Héctor Jaime Rubiano	$ 896.000
Indumentaria	Patricia Pantoja	$ 510.000
Marroquinería	Ana Sofía Sepúlveda	$ 570.000
Decoración	Elsy Liliana Hoyos	$ 475.000

UNIDADES DE PRODUCTOS VENDIDAS: 387 unidades de productos vendidas en el periodo del 26 de Enero al 25 de Febrero 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 Febrero 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:

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

Nombre Artesano	Cédula	Municipio	TOTAL A PAGAR
Adriana Alzate Durango	30328090	Pereira	**$ 205.000**
Adriana María Serna	25162228	Santa Rosa de Cabal	**$ 145.000**
Albeny Navarrete	25038580	Quinchia	**$ 68.000**
Ana Lucía Garcés	41720299	Dosquebradas	**$ 127.000**
Ana Sofía Sepúlveda	1002743890	Pereira	**$ 570.000**
Ana Sofía Uribe	1088259949	Quinchia	**$ 50.000**
Ana María González Moreno	1053785925	Pereira	**$ 130.000**
Andrea Cano Londoño	1090148970	Apía	**$ 180.000**
Angie Liced Oyola	30235963	Dosquebradas	**$ 40.000**
Angélica Loaiza	34001125	Pereira	**$ 191.000**
Aurora Salazar	1107090637	Pereira	**$ 159.000**
Bibiana del Pilar García	25175395	Santa Rosa de Cabal	**$ 120.000**
Carlos Andrés Ocampo	9874251	Pereira	**$ 312.000**

Carlos Arturo Grajales	18661225	Belen de Umbria	**$ 127.000**
Carolina del Pilar Niño	46673156	Pereira	**$ 50.000**
Carolina Díaz Gil	1037581037	Marsella	**$ 137.000**
Carolina Peña	28822056	Pereira	**$ 120.000**
Claudia Azucena Batero	33916151	Quinchia	**$ 40.000**
Claudia Milena Rodríguez	41952194	Pereira	**$ 40.000**
Claudia Patricia Saldarriaga	24552259	Belen de Umbria	**$ 130.000**
Cristian Alonso Rendón	1053791917	Pereira	**$ 108.000**
Daniela Isaza	1088295860	Pereira	**$ 32.000**
Deyvi Alejandro Arango	9873657	Pereira	**$ 160.000**
Diana Milena Ospina	1088016248	Dosquebradas	**$ 90.000**
Diana Patricia Londoño G.	29136882	Dosquebradas	**$ 85.000**
Diego Andrés Fernández	10004963	Pereira	**$ 168.000**
Diego León Vélez	4391497	Pereira	**$ 86.500**
Diego Sanabria	1014222912	Pereira	**$ 30.000**
Edith Londoño	24765544	Dosquebradas	**$ 260.000**
Elsy Liliana Hoyos	38895444	Pereira	**$ 475.000**
Enedis Viviana Aristizábal	1036424667	Dosquebradas	**$ 276.000**
Erika Andrea Alvarán	1088278829	Pereira	**$ 143.000**
Estefanía Echeverry	1087559962	La Virginia	**$ 26.000**
Gloria Elfy Bayer	24687083	Guatica	**$ 110.000**
Héctor Jaime Rubiano	1013626017	Pereira	**$ 896.000**
Ingrid Paola Gallo	43180731	Santa Rosa de Cabal	**$ 8.000**
Jazmín Vanessa López	1088296097	Dosquebradas	**$ 178.000**
Jennifer Paola Jimenez	1087995592	Pereira	**$ 75.000**
Joanna López Tapasco	1094879651	Pereira	**$ 138.000**
Johana Ramírez Florez	24694411	Pereira	**$ 48.000**
Julio César Ríos Restrepo	16078845	Santa Rosa de Cabal	**$ 130.000**
Laura Fernanda Ortiz	1088333930	Pereira	**$ 90.000**
Laura Fernanda Torres	1037623218	Dosquebradas	**$ 67.000**
Laura Franco Mejía	1088258147	Pereira	**$ 27.000**
Laura Sofía Arias	1005975381	Pereira	**$ 225.000**
Leidy Johana Patiño	1013619046	Pereira	**$ 375.000**
Lina María Taborda	42149729	Pereira	**$ 53.000**
Ludmila Vendina	250972	Pereira	**$ 270.000**
Luis Octavio Ocampo	18595846	Santa Rosa de Cabal	**$ 205.000**
Luisa Fernanda Ramírez	42067746	Pereira	**$ 70.000**
Luisa María Londoño	1087494422	Pereira	**$ 30.000**
Luz Amparo Martínez	42004210	Pereira	**$ 185.000**
Luz Ángela Caizales	24790796	Mistrato	**$ 35.000**
Luz Emérita Chará	31877940	Pereira	**$ 75.000**
Luz Stella Ossa	42080813	Dosquebradas	**$ 115.000**
Maria Bibiana Duque	30237675	Dosquebradas	**$ 75.000**
Maria Claudia Campuzano	51933118	Pereira	**$ 150.000**
Maria Claudia Muñoz	42116911	Dosquebradas	**$ 120.000**

Maria Fernanda Nariño	52869554	Pereira	**$ 90.000**
María Hilda Restrepo	24952973	Pereira	**$ 50.000**
Maria Idalba Pérez	31402982	Santa Rosa de Cabal	**$ 24.000**
Maria Isabel Vivas	52331314	Pereira	**$ 90.000**
Maria Salomé Guagural	1088562480	Santuario	**$ 50.000**
Mónica Estella Nacavera	1005020925	Marsella	**$ 50.000**
Nadia Jaramillo Chujfi	42061196	Pereira	**$ 186.000**
Natalia Rendón	42146189	Pereira	**$ 96.000**
Natalia Usma	34066365	Pereira	**$ 120.000**
Nataly Pineda	42135661	Santa Rosa de Cabal	**$ 105.000**
Olga Fanny Urrea	42024734	La Virginia	**$ 430.000**
Olga Lucía Cuartas	42141794	Pereira	**$ 875.000**
Olga Stella Arboleda	42127081	Pereira	**$ 68.000**
Omaira González	42023999	La Virginia	**$ 280.000**
Paula Andrea Rios	65705257	Pereira	**$ 5.000**
Patricia Pantoja	30294766	Pereira	**$ 510.000**
Sandra Milena Giraldo	42146969	Pueblo Rico	**$ 15.000**
Solany Zapata	24767593	Marsella	**$ 230.000**
Tania Leandra Giraldo	1088337391	Dosquebradas	**$ 145.000**
Yady Melisa Páez Rivas	1088008424	Pereira	**$ 35.000**
Yuli Andrade	36305444	Pereira	**$ 140.000**
TOTAL			**$ 12.224.500**

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 no es posible contar con los inventarios en tiempo real, genera pérdida de tiempo ya que el proceso no es confiable y es necesario verificarlo manualmente.
- **Centralización de la información:** Toda la información de clientes, ventas, proveedores y existencias ahora se encuentra centralizada para su permanente verificación y actualización. Sin embargo, no es posible realizar una búsqueda que vincule a cada artesano con sus productos y que al momento de facturar no es posible conocer a cuál artesano corresponde cada producto.
- **Mejora en la Gestión de Clientes:** El Yéminus no ha mejorado la eficiencia en la gestión de relaciones con clientes y proveedores, no es posible generar inventario en consignación (ingreso de producto) en tiempo real, ya que no muestra los precios de los productos, trabajo que se ha tenido que hacer manualmente, después de imprimir el documento.

- **Facturación electrónica: A** través de la operación de la Sociedad de Mejoras, no se logra brindar de forma inmediata factura electrónica a los clientes quienes la solicitan, ya que por la lentitud del programa no se puede generar en el momento de la compra.
- La implementación del software no ha sido satisfactoria, no se cumple 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 los errores que presenta el software.

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.

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

Formas de Pago	Valor
Total ventas en efectivo	**$ 5.981.500**
Total ventas QR	**$ 226.000**
Total ventas con tarjetas	**$ 4.000.500**
Total con transferencias	**$ 802.500**
Total ventas Febrero	**$ 12.224.500**

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.

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.

Recepción de producto

La recepción de producto se realizó 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. Esta actividad se cerró el día 27 de Febrero.

Codificación y etiquetado

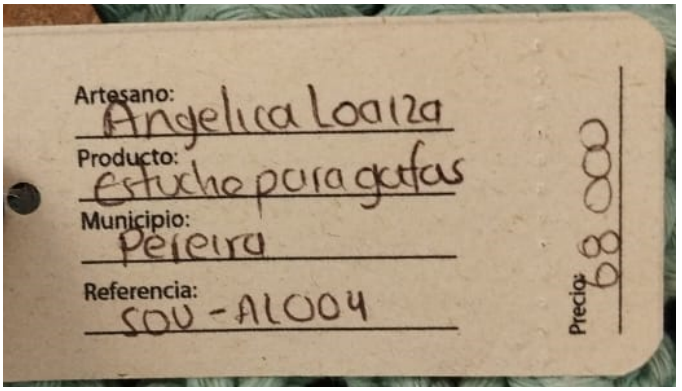
La codificación es el proceso de asignarle un código único que permita diferenciarlo de otros productos en un sistema de inventario o base de datos.
En la tienda la codificación se realiza con las iniciales de sus nombres y apellidos y se le asigna un número a cada referencia que tenga con la categoría 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. Sin embargo, se encontraron productos mal etiquetados tanto en categoría como em precio y nombre del artesano, situación que ha ocasionado diferencias de inventario.

Recomendaciones

- Es importante reevaluar el software Yeminus, para la operación de la Tienda por la cantidad de inconvenientes técnicos que presenta, los cuales fueron expresados a lo largo del informe.
- Considerar la opción de dos personas permanentes en el punto de venta por temas logísticos, servicio al cliente y seguridad.