

ANEXO 4

Programa de Asesorías para Comunidades (6 meses)

Programa gestionado y ejecutado por Artesanías de Colombia, durante el cual se desarrollan diferentes tipos de actividades de formación y cualificación dirigidas principalmente a artesanos y productores de arte manual de forma gratuita y como premio a un grupo de artesanas organizadas en el contexto de Mujer Rural del Ministerio de Agricultura.

Objetivo General del programa

Fortalecer y hacer más competitivas las unidades productivas, asesorando de forma integral a artesanos y productores de arte manual en PRODUCTO (oficio, técnica y diseño), PRECIO (costos y procesos productivos), PROMOCIÓN (comunicación e identidad de marca) y PLAZA (mercadeo y comercialización), entorno a aspectos que GENERAN VALOR.

Las siguientes son las temáticas divididas en módulos en las que el beneficiario podrá trabajar con su asesor para el fortalecimiento de su unidad productiva.

1. OFICIO, TÉCNICA Y DISEÑO

Acompañar los procesos que promuevan el mejoramiento de la técnica y el desarrollo de los conceptos de diseño en los diferentes aspectos de la Unidad Productiva.

- Análisis del Sistema
- Análisis de la Competencia en Producto.
- Análisis de las funciones del Producto
- Análisis de inspiración / referente para Diseñar
- Diseño con diferenciación

2. COSTOS, FIJACIÓN DE PRECIOS Y PROCESOS PRODUCTIVOS

Optimización de los procesos productivos y esquema de costos para la obtención de productos competitivos en el mercado.

- Análisis de Procesos productivos
- Costos mano de obra
- Costos variables producción unitaria
- Costos variables de producción en serie

3. IDENTIDAD Y COMUNICACIÓN

Fomentar el desarrollo de herramientas de comunicación con el fin de generar una identidad propia para que la Unidad Productiva contribuya al reconocimiento del producto.

- Naming
- Tipos de identidad corporativa
- Empaques
- Nuevos medios de Comunicación
- Exhibición comercial

4. MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN

Acompañar a la Unidad Productiva en la creación de estrategias en torno a producto, precio, plaza y promoción potenciar la introducción de los productos en los diferentes mercados.

- Producto: Análisis situación actual del producto o negocio
- Precio: Objetivos del precio de venta
- Plaza: Canal de distribución empleado para hacer llegar el producto al público objetivo
- Promoción: Actividades para difundir la existencia del producto.

METODOLOGIA

Equipo de Trabajo: 2 personas

Perfiles: 1. Diseñador Industrial o textil con énfasis en costos y procesos Productivos

2. Diseñador Gráfico con énfasis en mercadeo.

Tiempo de ejecución del Proyecto: 6 meses

Visitas Presenciales: (48 horas Presenciales)

Seguimiento Virtual.

PRIMER ENCUENTRO (16 HORAS)

- ✓ **EVALUACIÓN** mediante un cuestionario con preguntas básicas **identificar** los diferentes aspectos a profundizar en 4 módulos específicos.
 - **OFICIO, TÉCNICA Y DISEÑO.**
 - **COSTOS Y PROCESOS PRODUCTIVOS.**
 - **IDENTIDAD DE MARCA Y COMUNICACIÓN**
 - **MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN.**
- ✓ **Seminario taller de cada modulo.**

SEGUNDO ENCUENTRO (16 HORAS)

- ✓ **FORTALECER** mediante actividades de investigación, análisis y práctica las áreas identificadas que ameriten profundización.

TERCER ENCUENTRO (16 HORAS)

- ✓ **VERIFICAR** por medio de la entrega modelos, prototipos, esquemas y matrices de las diferentes tareas y actividades que se desarrollaron durante todo el proceso de asesoramiento.

SEGUIMIENTO VIRTUAL

Se asignarán unos representantes dentro de la comunidad quienes tendrán como responsabilidad transmitir la información entre el equipo de asesorías y la comunidad.