ELECCIÓN DE LA ODS



Inserción laboral de los adultos mayores.	Educación alimentaria para población de bajos recursos.	Mayor espacio público para zonas desfavorecidas	Acceso a medicamentos y a salud menstrual. (APP)
Contribuir en la educacion de niños con capacidades especiales	Igualdad de oportunidades a personas con discapacidad	Innovacion en la distribucion de ayuda humanitaria en situaciones de desastre	acceso a la justicia en comunidades rurales e indigenas
Igualdad de oportunidades educativas	Reinserción social y laboral para personas que han estado en prisión	Acceso a recursos tecnológicos y educativos en comunidades marginadas	Educación financiera para comunidades marginadas.
Acceso igualitario a la salud	Educación Inclusiva	Igualdad de género y empoderamiento de las mujeres	Inclusión social en áreas urbanas



Promover la reutilización y segregación de los residuos de las construcción	Creación de huertos urbanos.	Modos de reutilizar materiales que sobren en casa. (Qué hacer)	Alternativas de productos para el cuidado y belleza.
Impacto ambiental de la industria textil , desechos textiles	Mejorar la sostenibilidad ambiental de la producción	Consumo de agua responsable en la industria textil	Promover el uso de empaques sostenibles y reduccion de plastico de un solo uso
Promover la eficiencia energética en hogares e industrias	Proyecto que promueva el transporte sostenible	Promover el consumo local y producción artesanal	Concientizar sobre la procedencia y el impacto ambiental de dispositivos electrónicos
Educación y consumo consciente	Incentivar el consumo responsable y sostenibilidad	promover prácticas de diseño, producción y consumo que sean más sostenibles y éticas.	Habitos de compras familiares

ODS





TEMA



PRODUCCIÓN Y CONSUMO RESPONSABLE

Un conjunto de prácticas conocidas como consumo y producción sostenibles tienen como objetivo reducir el uso de recursos, la generación de contaminación y la generación de desechos para promover el desarrollo sostenible.

ELECCIÓN DEL TEMA

METAS ASOCIADAS A LOS ODS

Inclusión laboral de la población de edad avanzada - OBJETIVO 10.2 Para el año 2030, asegurar que todas las personas gocen de igualdad de oportunidades para involucrarse en la sociedad, sin importar sus disparidades.

Acceso a recursos tecnológicos y educativos en comunidades marginadas. - META 10.3
Reducir la brecha entre los resultados alcanzados por las personas, en particular eliminando las leyes, políticas y prácticas que discriminan a ciertos grupos.

LO QUE ME APASIONA

- Darles otra oportunidad y
- que sean considerados como
- talento integro
- Generar entornos inclusivos que aprovechen la experiencia y conocimientos de adultos mayores
- Políticas y normativas de inclusión laboral
- Programas de mentorias para adultos mayores
- Mala visión de la vejez
- uso de audifonos para escuchar mejor

- Igualdad para todos sin discriminación alguna.
- Equipar aulas con tecnología educativa
- Programa de capacitación en habilidades tecnológicas
- Potenciar el talento
- Aprendizajes basados en proyectos que ayuden a desarrollar sus habilidades
- Emplear plataformas educativas

LO QUE SE HACER

- Creatividad inclusiva
- Conocimientos tecnológicos
- adaptabilidad
- Diseño y creatividad visual
- Resolución de problemas
- Comunicación
- asertiva
- empatia

- Comunicación visual inclusiva
- Persuasión
- Trabajo en equipo
- dedicación
- Asertividad
- Facilidad
- tecnológica

METAS ASOCIADAS A LOS ODS	LO QUE ME APASIONA	LO QUE SE HACER
Formas de emplear nuevamente elementos excedentes en el hogar. (Cómo abordarlo) - OBJETIVO 12.5 Reducir la generación de desechos a través de medidas preventivas, disminución, reciclaje y la práctica de reutilización.	• Darle un nuevo uso o función a cosas que pensaramos botar. • paginas web con diversas formas de reciclar con materiales organicos • Reutilización de envases y envoltorios (manualidades). • Incentivar • la creatividad y visión de nuevos • productos o funciones. • Consumo responsable • Creación de arte y decoraciones con material reciclado	• Redacción creativa • Creatividad e iniciativa • Innovacion • Desarrollo de campañas creativasHabilidades • de diagnósticos • compromiso
Promover el consumo local y producción artesanal META 12b Promover un turismo que sea respetuoso con el medio ambiente, cree empleo y apoye la cultura y los productos locales.	• Apoyar el comercio local después de ser afectado por la coyuntura. • Contribuir y visitar las ferias de emprendimientos • Fortalecimiento y crecimiento económico de la comunidad • Preservación de tradiciones culturales • Apoyar directamente al artesano. • Colaboracion entre diseñadores y artesanos • Promoción y aumento del consumo local	• Creatividad e innovación • trabajo en equipo • comunicación digital • responsabilidad • Pensamiento estratégico • Diseños innovadores
Impacto ambiental de la industria textil , desechos textiles - META 12.4 Administrar de manera sostenible tanto los productos químicos como los residuos, desde su creación hasta su disposición final, con el objetivo de disminuir su influencia en la salud humana y el entorno.	• Economía sostenible. • Marcas second hand • Procesos de reciclaje textil • Educación al consumidor • Practicas de teñido sostenible • Pilar económico y comercial.	• trabajo en equipo • Iniciativa • Aprendizaje activo • Gestión de datos • Campañas publicitarias • compromiso ambiental

MAPA DEL PROBLEMA

TODO LO QUE NO FUNCIONA

Importación de productos masivos	Poca valorización de productos artesanales	Pocos inversionistas	Producción limitada de productos artesanales
Tiempo de producción	Falta de equilibrio entre la producción y sostenibilidad	Dificultad en temas legales	venta y promoción de productos locales y artesanales
productos mas baratos y de menor calidad	desconocen el procedimiento y la calidad de nuestros productos	Creen que no se puede competir con marcas ya establecidas en el mercado	se realizan poca producción
Falta de asesoramiento para tener todo en regla.	Agotamiento de los recursos naturales que afecta negativamente al medio ambiente.	Porque no se realiza se forma mecanica y masivamente	muchos no manejan redes sociales

TODO LO QUE SI FUNCIONA

Calidad de productos	Apoyo directo al emprendedor	Valoracion de tecnicas artesanales	Procesos sostenibles
diseños innovadores	Actividad económica para el país	Participación en ferias	Integración de producción artesanal
Generación de trabajo	Valoran y preservan las tradiciones y la cultura de nuestro país.	Largo proceso de creación, ya que hay que dedicarle tiempo y atención a cada pieza	Productos hechos a mano necesitan menos energía que la fabricación en masa.
Mantener la economía de su localidad en movimiento.	Les permite exhibir sus productos y habilidades a un público más amplio	Porque crea oportunidades de trabajo	Exclusividad y Originalidad

- Pocos inversionistas
- venta y promoción de productos locales y artesanales

MENOS URGENTE

- Importación de productos masivos
- Poca valorización de productos artesanales
- Dificultad en temas legales

MAS URGENTE

CONTEXTO DPESTA

	INVESTIGACIÓN DEL CONTEXTO	OPORTUNIDADES	AMENAZA
DEMOGRÁFICO	• Lima Metropolitana, con una población de 10 millones 151 mil habitantes, constituye la localidad más densamente habitada de Perú, representando el 30,1% del total de la población del país. Entre los residentes de Lima y Callao, los millennials destacan como los principales consumidores en línea. En términos generales, los compradores en línea en Perú se distribuyen de la siguiente manera: 28% pertenecen a la Generación Z, 27% son Millennials, 27% corresponden a la categoría de Seniors y el 23% son adultos. Muchos ciudadanos peruanos tienen expectativas de incrementar sus ingresos en el futuro. • En la región de América Latina, se observa que las mujeres (61,96%) superan a los hombres (38,04%) en la realización de compras en línea, según datos de Ecomsur. El salario promedio mensual de las mujeres experimentó un aumento del 13,8% (190,6 pies), en comparación con el incremento del 4,3% en los salarios de los hombres. Además, se destaca que las personas con educación superior tienen ingresos más elevados. • En cuanto a la disparidad de ingresos de género, las mujeres ganan el 76,1% de lo que perciben los hombres. Es relevante destacar que, en general, los ingresos de la población han experimentado un aumento, independientemente de la edad.	• Investigaciones han evidenciado la existencia de un potencial audiencia que respalda la viabilidad del consumo a nivel local y el aumento en los ingresos de la población facilita la posibilidad de adquirir productos artesanales y locales.	• El crecimiento demográfico y la escasez de empleo.

https://code-of-conduct.roche.com/es/seguridad-salud-y-medio-ambiente.html - https://peru21.pe/peru/mediabrands-define-el-comportamiento-y-actitudes-del-consumidor-peruano-para-este-2023-noticia/ - https://larepublica.pe/economia/2022/10/15/ecommerce-casi-14-millones-de-peruanos-hacen-compras-por-internet-ecomsur-helmut-caceda-capece - https://andina.pe/agencia/noticia-ingreso-mensual-lima-aumento-111-entre-diciembre-2022-y-febrero-2023-932813.aspx - https://doczz.es/doc/7890/user-guide-manual-del-usuario -

	INVESTIGACIÓN DEL CONTEXTO	OPORTUNIDADES	AMENAZA
POLÍTICO	• De acuerdo con la normativa establecida en la Ley N° 27790 sobre la Organización y Funciones del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, el objetivo del Mincetur consiste en fomentar el desarrollo de la actividad artesanal. Este impulso se logrará mediante el aumento de la productividad y competitividad de los actores involucrados, al mismo tiempo que se fortalece su identidad y se facilita su acceso tanto al mercado nacional como al de exportación. • El Plan Estratégico Nacional de Artesanía, conocido como PRENDAR 2019-2029, tiene como propósito la formulación de una visión a largo plazo. Este plan busca implementar políticas y metas que orienten al sector artesanal durante la próxima década, con el fin de mejorar su competitividad. La aspiración es que la artesanía peruana se posicione de manera competitiva en los mercados, contribuyendo así a elevar la calidad de vida de los artesanos. • En el caso del Plan "Impulso Perú", este se sustenta en tres pilares fundamentales: la mejora de las condiciones para el gasto privado, la aceleración de la inversión pública y la recuperación de la confianza. • El Festival de la Biodiversidad, impulsado por entidades como el MINAM, FAO, ASPEC y ANPE, destaca como una iniciativa significativa. • Por último, la Tercera Disposición Final del Reglamento de la Ley N° 29073, que trata sobre el Artesano y el Desarrollo de la Actividad Artesanal, adicionada por el artículo 5 del Decreto Supremo número 007-2012-Mincetur, establece que la aprobación del Plan Estratégico Nacional de Artesanía (PRENDAR) se realiza a través de una Resolución Ministerial.	• Diversos planes y estrategias para impulsar la producción artesanal el consumo de estas. • Leyes que abalen y fomenten la actividad artesanal	• Inestabilidad política/paros/huelgas. • Muchas veces los planes del gobierno no se llevan con transparencia. • Los gobiernos regionales no apoyan adecuadamente a la cultura y la artesanía, salvo en aquellas regiones donde estas actividades son una fuente importante de ingresos. • La crisis politica

8 https://www.mef.gob.pe/en/?option=com_content&language=en-GB&Itemid=101108&view=article&catid=100&id=7504&lang=en-GB -

	INVESTIGACIÓN DEL CONTEXTO	OPORTUNIDADES	AMENAZA
ECONÓMICO	• La estrategia 'Somos Artesanía 2023' tiene como objetivo principal proporcionar apoyo financiero para el capital de trabajo y la participación de los artesanos en los canales de comercialización, tanto presenciales como virtuales, a nivel nacional e internacional, con el fin de impulsar comercialmente su producción artesanal. • En cuanto a la situación económica, se observó una ligera disminución en los precios de productos y servicios en el Perú en junio de 2023. Sin embargo, la inflación acumulada en los últimos 12 meses se mantiene en niveles elevados. La actividad económica experimentó una caída del 1.12% en enero de 2023, marcando el final de 22 meses de expansión. • En términos de ingresos, se registró un aumento significativo del 11.1% en el ingreso mensual en Lima. Además, según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), durante el trimestre que abarca diciembre de 2022 y enero-febrero de 2023, los ingresos mensuales promedio de los trabajadores en el sector comercio aumentaron en un 18.9% (236 soles), seguido por servicios con un 10% (177.9 soles), manufactura con un 9.4% (142 soles) y construcción con un 5.8% (109.8 soles). • El INEI también informó un crecimiento del 2.35% en la producción nacional durante el último año. Las ventas del comercio interno experimentaron un crecimiento moderado del 5.1% en comparación con abril de 2022. • En el ámbito internacional, en 2022, 500 empresas peruanas participaron en ferias y ruedas de negocios, generando ventas por un total de 3 millones 301,782 soles.	• Generar empleos • Participación de los emprendedores en proyectos y ferias	• Inflación • Desafío económico

https://andina.pe/agencia/noticia-ingreso-mensual-lima-aumento-111-entre-diciembre-2022-y-febrero-2023-932813.aspx - https://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/en/k2/censos/cooperativas/itemlist/user/481-superuser?start=260

	INVESTIGACIÓN DEL CONTEXTO	OPORTUNIDADES	AMENAZA
SOCIOCULTURAL	• El 85% de los ciudadanos peruanos muestra preferencia por consumir productos elaborados a partir de plantas y vegetales. La principal inquietud al adquirir un producto para el 87% de la población es su calidad. • Cuando se trata de la compra de bienes duraderos como electrodomésticos y automóviles, la marca se posiciona como uno de los factores clave, a diferencia de las categorías más amplias como alimentos y bebidas, donde la funcionalidad y calidad del producto son prioritarias. • En el ámbito de la moda en línea, el 48% de las mujeres que compran ropa o accesorios atribuyen su primera compra en línea a la influencia de la publicidad en redes sociales. • La accesibilidad a Internet y las redes sociales ha otorgado poder a los consumidores al permitirles comparar precios y encontrar las mejores ofertas. Un significativo 71% de los clientes que realizaron compras en tiendas minoristas realizaron previamente investigaciones en línea. • El consumidor del año 2023 demuestra disposición para pagar por valor cuando se le brinda una experiencia positiva en el uso y consumo de productos. El 94% de los peruanos toma decisiones de compra basadas en sus búsquedas en línea. • En el contexto peruano, un 75% destaca la importancia de que los productos sean saludables, un 47% enfatiza la calidad, y un 46% valora que las marcas proporcionen información sobre el origen de los ingredientes. • La problemática del uso de plástico en Perú es grave, ya que cada persona genera en promedio 30 kilos de este material al año, equivalente a cerca de 3 mil millones de bolsas plásticas anuales..	• Puesta de valor a un público que está dispuesto a pagar por ese transfondo. • Más público interesado en el origen de los productos que consume	• Sector que está en sus primeras etapas de desarrollo y carece de evaluaciones anteriores. Presenta un mercado de nicho limitado. La ausencia de ferias regionales o locales establecidas de manera regular en las diferentes regiones se debe a la falta de coordinación entre el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) y los gobiernos regionales.

https://www.coursehero.com/file/132201521/COSTOS-Y-COTIZACIONESpptxpdf/ - https://www.pueblosartesanos.pe/Artesanos-Peruanos-En-Situacion-Critica/

	INVESTIGACIÓN DEL CONTEXTO	OPORTUNIDADES	AMENAZA
TECNOLÓGICO	• Las compañías en Perú están incorporando tecnologías innovadoras con el objetivo de ofrecer servicios más personalizados y eficientes a sus clientes. Un 78% de los usuarios peruanos de Internet encuentra atractiva la idea de contar con un asistente digital o bot que facilite el proceso de compra. El formato de video es ampliamente consumido en la red. La digitalización de negocios y emprendimientos se ha visto acelerada por la pandemia. El 61% de las transacciones se lleva a cabo a través de dispositivos móviles. En el ámbito del comercio electrónico peruano, existen 6 millones de posibles compradores, susceptibles de convertirse en clientes si se logra una captación y segmentación adecuada. Actualmente, más del 60% de las empresas minoristas sostienen que el cambio hacia las compras en línea, impulsado por la pandemia, será duradero en su categoría. Las plataformas de redes sociales más destacadas en Perú incluyen a Facebook, TikTok e Instagram. • "Kusikuy" es una aplicación tecnológica diseñada para facilitar la conexión entre productores rurales conservacionistas y consumidores urbanos interesados en productos nativos cultivados con conocimientos ancestrales y de manera respetuosa con el medio ambiente. El Ministerio del Ambiente (MINAM) ha establecido un directorio digital que reúne a más de 80 emprendimientos sostenibles ubicados en diversas regiones del país.	• Oportunidad para expandirse en un nuevo mercado (tecnología). • Encontrar otras funciones a las redes. • Formatos de compra variados • Publicidad segmentada	• Muchos emprendedores no hacen uso de la tecnología para difundir sus productos ni para hacer comprar online. • Casos de estafa en cuanto pagos online • Carga lenta de la pagina web o app

https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/25115/PABLO_GONZALES_RUIDIAS_CAHUANA%202%20%281%29.pdf?isAllowed=y&sequence=1 - https://larepublica.pe/economia/2022/10/15/ecommerce-casi-14-millones-de-peruanos-hacen-compras-por-internet-ecomsur-helmut-caceda-capece - https://peru.com/actualidad/noticias/kusikuy-consumidores-podran-comprar-alimentos-a-agricultores-a-traves-de-aplicativo-de-celular-minam-ministerio-del-ambiente-modesto-montoya-rmmn-noticia/

	INVESTIGACIÓN DEL CONTEXTO	OPORTUNIDADES	AMENAZA
AMBIENTAL	• El 75% de los consumidores se inclinan hacia productos y envases que sean respetuosos con el medio ambiente. Un 51% de ellos emplea el etiquetado, las descripciones, el marketing y las imágenes de los productos como criterios para evaluar la sostenibilidad y responsabilidad social. Existe una creciente demanda de productos saludables y sostenibles, lo que ha impulsado la innovación en el diseño de envases y presentación. Seis de cada diez millennials muestran disposición a pagar más por productos sostenibles, seguidos por el 58% de la Generación Z y el 55% de la Generación X. Asimismo, se destaca que la producción artesanal requiere menos energía que la fabricación en masa. • Se ha observado una reducción progresiva en el consumo de plástico por parte de las cadenas de supermercados. Las empresas peruanas reconocen la importancia de que el crecimiento económico vaya de la mano con acciones beneficiosas para la sociedad y el medio ambiente. La pandemia ha resaltado la necesidad de un cambio de paradigma en nuestras prácticas culturales, orientándolas hacia la sostenibilidad y el respeto por el medio ambiente.	• Más personas buscan obtener productos que sean sostenibles • Potencial para implementar estrategias de marketing sostenible • Utilizar recursos para brindar una mejor experiencia con conciencia ambiental	• Al ser toda la producción de manera artesanal, no hay alguna entidad que avale al 100% al consumidor que es un producto sostenible. • Competencia con otras marcas en packing elaborados pero no sostenibles • Posibles pandemias/virus

https://kpmg.com/bo/es/home/insights/2023/05/tendencias-del-nuevo-perfil-del-consumidor.html - https://elcomercio.pe/economia/peru/el-61-de-millennials-peruanos-prefiere-comprar-productos-en-empaques-ecologicos-rmmn-noticia/?ref=ecr - https://www.prnewswire.com/news-releases/benson-hill-recauda-150-millones-de-dolares-en-la-ronda-de-financiacion-serie-d-para-acelerar-el-ritmo-de-la-innovacion-alimentaria-a-escala-mundial-839432346.html - https://www.que.es/2020/12/10/precio-vivienda-disminuira-provincias/

MAPA DE ACTORES


Actores indirectos
• Comunidades
• Municipalidades
• Gobierno y entes reguladores
• ONG`S y fundaciones
• Medios de difusión
• Ministerio del ambiente y trabajo
Actores directos
• socios
• proveedores
• inversionistas
• empleados
• clientes potenciales
• organizadores de ferias
Actores centrales
• Artesanos
• Consumidores
• emprendedores

PLAN DE INVESTIGACIÓN CENTRADA EN PERSONAS

PLAN DE INVESTIGACION	MÉTODO	MUESTRA	RECURSOS
Saber más acerca de las dificultades que se les presenta ante su labor y qué les ayudaría para potenciar más su trabajo.	6 ENTREVISTAS	Artesanos	MEET ZOOM
Conocer qué productos compran, por qué hay preferencias de algunos sobre otros y si estarían dispuestos a adquirir más productos artesanales.	80 encuestas 2 Entrevistas	Consumidores	MEET ZOOM FORMULARIO GOOGLE
Entender cuales son sus criterios y experiencias sobre las importaciones.	1 ENTREVISTAS	IMPORTADORES	MEET ZOOM
Conocer qué campañas se están realizando para el apoyo al producto artesanal, cómo han ido funcionando y qué planes se tiene para un futuro.	2 ENTREVISTAS	Entidades y/o organizaciones	MEET ZOOM
Analizar cuales son los comportamientos habituales de los consumidos al momento de realizar una compra, bajo qué criterios lo realizan.	1 OBSERVACION	Consumidores	Diarios de estudio Shadowing
Analizar cuales son los comportamientos habituales de los artesanos y cómo se desenvuelven ante ciertas adversidades.	1 OBSERVACION	Artesanos	Shadowing
Conocer cuál es la perspectiva de los consumidores frente a nuestra solución.	1 Taller generativo	Consumidores	MEET ZOOM

GUIÓN DE ENCUESTAS

¡Hola!, somos estudiantes de Toulouse Lautrec, queremos agradecerte por unirte a esta encuesta.

Queremos conocer y comprender mejor tus preferencias y tu opinión sobre productos artesanales y el consumo local. Tus respuestas nos ayudarán a mejorar nuestras iniciativas. Agradecemos tu tiempo y apoyo. ¡Comencemos!.

- ¿Ha comprado productos locales en los últimos 3 meses? Coméntanos
- ¿Dónde sueles adquirir productos para tu consumo o uso con más frecuencia? (Centros comerciales, supermecados, mercados, tiendas por conveniencia, ferias, otros)
- ¿Porqué razón los adquieres en esos lugares?
- ¿Cuál de los siguientes métodos consideras más convenientes para realizar tus compras? Compras en persona - Compras en línea
- ¿Qué tipo de productos artesanales has adquirido últimamente?
- En una escala del 1 al 5, donde 1 indica "Poco frecuente" y 5 indica "Frecuentemente", ¿con qué frecuencia sueles comprar productos locales?
- ¿Cuáles son los factores que influyen en tu compra al momento de adquirir productos artesanales?
- ¿Has notado alguna diferencia entre un producto local (artesanal) y uno industrial? Cuéntanos
- ¿Qué productos artesanales te gustaría ver más disponibles en tu mercado local?
- ¿Cuáles son los aspectos que consideras más relevantes al momento de elegir un producto?
- ¿Consideras importante que se desarrollen diversas iniciativas para el apoyo a los productos locales? Sustenta.

GUIÓN DE ENTREVISTAS

ENTREVISTA A ARTESANOS

Hola somos alumnos de Toulouse Lautrec, actualmente estamos recopilando informacion para nuestro proyecto, por ello agradecemos su presencia en esta entrevista

El propósito de esta entrevista es conocer más sobre su experiencia, desafíos y éxitos como artesano. Esta información será utilizada con fines de investigación y posiblemente para promover y ayudar a la comunidad artesanal.

Queremos recordarte que no hay respuestas buenas ni malas, todos los comentarios son valiosos, porque nos interesa tu sincera opinión. La información que nos proporciones es confidencial, para uso profesional, y tus datos no serán revelados.

Cuéntame un poco sobre ti.
Cuéntanos brevemente que tipo de artesanía realizas.
¿Cuánto tiempo llevas practicando tu arte y como empezaste?

¿Cuál ha sido tu principal motivación para seguir como artesano?
¿Integras prácticas sostenibles en tu proceso de producción artesanal?
¿Cómo te ha beneficiado esta práctica?
¿Has notado un aumento en la demanda de productos artesanales sostenibles en los últimos años?

¿Implementarias y/o aconsejarías a otros artesanos a adoptar prácticas sostenibles en sus trabajos?
¿Has experimentado momentos de desmotivación o duda en tu carrera como artesano? ¿Cómo los has superado?

¿Cómo te enfrentas a la competencia en tu campo? ¿Tienes alguna estrategia específica?
¿Cuál consideras que es el mayor desafío al que se enfrentan los artesanos en la actualidad?
¿Has participado en ferias o eventos para mostrar y vender tus productos? ¿Cuál ha sido tu experiencia?

¿Hay algún otro proyecto o iniciativa que promueva el consumo local en el que hayas participado?
¿Cuáles son tus metas y aspiraciones a largo plazo como artesano?
¿Cuál es la lección más importante que has aprendido a lo largo de tu carrera como artesano?

Antes de concluir nuestra entrevista, ¿hay algo más que desearías agregar o compartir con respecto a tu trabajo como artesano o experiencias?

ENTREVISTA A CONSUMIDORES

Hola somos alumnos de Toulouse Lautrec, actualmente estamos recopilando informacion para nuestro proyecto, por ello agradecemos su presencia en esta entrevista

Queremos conocer tu opinión respecto a los productos artesanales y el consumo local, la cual nos ayudara a tener un mejor panorama sobre el tema

A su vez comentarte que la entrevista será grabada con fines de investigación y toda informacion brindada será confidencial

Cuéntame un poco sobre ti y tus hábitos de compra
¿Qué te gusta hacer en tu tiempo libre?
Cuéntame un poco sobre tu interés en el consumo de productos artesanales y por qué aceptaste esta entrevista.

En tu opinión, ¿qué distingue a los productos artesanales de los productos producidos en masa?
¿Cuáles crees que son las ventajas y desafíos de consumir productos artesanales?
Hablemos sobre la calidad. ¿Cómo crees que la calidad de los productos artesanales se diferencia de la de los productos industriales?

¿Crees que el consumo de productos artesanales contribuye de alguna manera a la sostenibilidad y apoyo a la comunidad local?
¿Qué consejos darías a alguien que está considerando cambiar a consumir más productos artesanales en lugar de productos convencionales?

Desde tu perspectiva, ¿cómo crees que evolucionará el mercado de productos artesanales en los próximos años?
Imagina un escenario en el que los productos artesanales sean ampliamente adoptados. ¿Cómo crees que esto impactaría a nivel local y global?
¿Qué cambios positivos esperas ver en la comunidad y en la industria a medida que más personas apoyen el consumo de productos artesanales?

En tu opinión, ¿qué deberían hacer los productores artesanales para cumplir con las expectativas crecientes de los consumidores en términos de calidad y variedad?
¿Qué factores consideras más importantes para que los productos artesanales sigan siendo atractivos y competitivos en un mercado con opciones diversas?
¿Cuáles son tus esperanzas en cuanto a la relación entre los consumidores y los productores artesanales en el futuro?

Para finalizar, ¿hay algún mensaje que quieras transmitir sobre el valor del consumo de productos artesanales?
¿Tienes alguna experiencia personal que te haya inspirado a apoyar y consumir productos artesanales?
Agradezco mucho tus perspectivas sobre este tema. ¿Hay algo más que te gustaría agregar antes de concluir la entrevista?

ENTREVISTA A ORGANIZADOR DE FERIAS ARTESANALES

Hola somos alumnos de Toulouse Lautrec, actualmente estamos recopilando informacion para nuestro proyecto, por ello agradecemos su presencia en esta entrevista

Usted como representante de la entidad ¨.....¨ queremos conocer su opinión acerca de los productos artesanales y el consumo local, la cual nos ayudara a tener un mejor panorama sobre el tema

A su vez comentarte que la entrevista será grabada con fines de investigación y toda información brindada será confidencial

Cuéntame un poco sobre su labor en (¨nombre de la entidad¨)
¿Cuánto tiempo lleva realizando ferias en la que participan diversos emprendedores locales?

De las actividades que realiza para las ferias, en el contexto del consumo local y los productos artesanales
¿Ustedes trabajan con emprendedores de productos artesanales ?
Cuéntame un poco sobre su experiencia con estos emprendedores y cómo se promueve el consumo local mediante su labor para las ferias.

Me podrías explicar a detalle, ¿Cómo han sido las ferias o campañas que han realizado?
¿Cómo es la acogida de los productos artesanales con los clientes en estas ferias?
Hablemos sobre el consumo local.
¿Cómo consideras que se debe fomentar y potenciar su elección a comparacion de otros productos importados en Lima Metropolitana?

¿Consideras que los empredadores de este rubro cuentan con diversas herramientas para posicionarse en el mercado con sus productos artesanales?
¿Qué consejos le darías a las demás entidades que tambien están ayudando a estos emprendedores y a su vez contribuyendo a la sostenibilidad y consumo local?

Desde tu punto de vista, ¿cómo crees que evolucionen el plan de acción de las entidades+ respecto a los emprendedores de productos artesanales en los próximos años?

¿Que deberian hacer como entidad para poder cumplir y contribuir con el crecimiento de estos emprendedores?
¿Consideras que dentro de un tiempo se logre el posicionamiento y buen reconocimiento de los productos artesanales en ferias?

Para finalizar, ¿hay algún mensaje que quieras transmitir sobre contribuir en proyectos/ferias en beneficio de los emprendedores de productos artesanales?
Agradezco mucho tus perspectivas sobre este tema. ¿Hay algo más que te gustaría agregar antes de concluir la entrevista?

ENTREVISTA A IMPORTADOR

Hola somos alumnos de Toulouse Lautrec, actualmente estamos recopilando informacion para nuestro proyecto, por ello agradecemos su presencia en esta entrevista

El propósito de esta entrevista es para entender más cuáles son sus criterios y experiencias sobre los productos que importa. Toda información que nos brinde será utilizada con fines de investigación.

Queremos recordarte que no hay respuestas buenas ni malas, todos los comentarios son valiosos, porque nos interesa tu sincera opinión. La información que nos proporciones es confidencial, para uso profesional, y tus datos no serán revelados.

¿Cuánto tiempo llevas trabajando como importador y cuál es el tipo de productos que importas principalmente?

¿Cuál es la procedencia de estos productos que importas?
¿Cuáles son los factores clave que consideras al seleccionar productos para importar?

¿Cómo evalúas la calidad y la confiabilidad de los proveedores internacionales de tus productos?
¿Cuál es tu enfoque en cuanto a la sostenibilidad y la responsabilidad social en las importaciones de productos industriales?

¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentas al importar productos industriales en términos de logística, costos o regulaciones?
¿Consideras importante la colaboración con organizaciones locales o la promoción de la industria peruana en tu trabajo como importador?

¿Cuál es tu visión sobre cómo la importación de productos industriales puede contribuir al desarrollo económico y la creación de empleo en Perú?

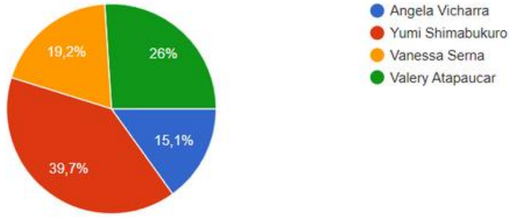
¿Tienes planes futuros para diversificar tus importaciones o explorar otros sectores industriales en el mercado peruano?

¿Tienes alguna recomendación para mejorar la importación de productos industriales en Perú desde una perspectiva ética y sostenible?

DESCARGA DE ENCUESTA

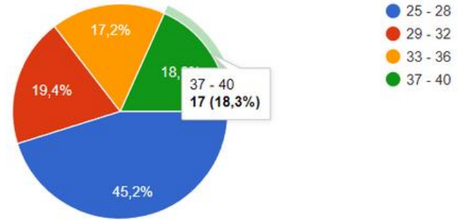
Nombre del encuestador

73 respuestas



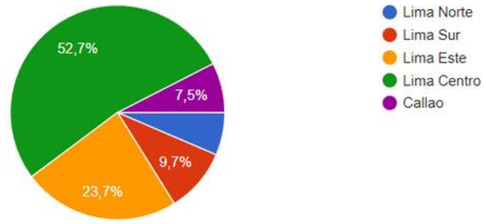
¿Qué edad tiene?

93 respuestas



¿Dónde se ubica su distrito de residencia?

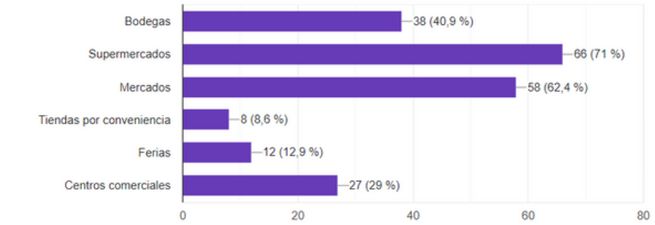
93 respuestas



¿Dónde sueles hacer tus compras con más frecuencia? (Puede escoger más de una alternativa)

Copiar

93 respuestas



¿Por qué razón compras en esos lugares?

93 respuestas

- Precio
- Son los más cercanos a mi casa
- Cercanía
- Porque hay más variedad de productos, ofertas,
- Cercanía y variedad de productos
- Por el estacionamiento
- Evaluó producto, distaancia y precio
- Por las ofertas y variedad
- es lo mas cercano y hay mas variedad

¿Por qué razón compras en esos lugares?

93 respuestas

- porque estan cerca
- Me queda cerca
- Porque en la mayoría encuentro lo que necesito
- Garantía de productos
- Limpieza y seguridad de control
- La bodega cuándo me olvidó de comprar algo en el mercado, la bodega esta a un paso de mi casa, en el mercado compro verduras, ftutas y pollo, es más fresco y esta menos qie en los supermercados, voy al supermercado a comprar pañales, y alimentos no frescos embolsados o enlatados, además artículos de limpieza y puedo pagar con tarjeta de crédito, cosa qué no se puedo en el mercadito.
- Quedan cerca a mi casa
- Mas confianza en los productos que venden

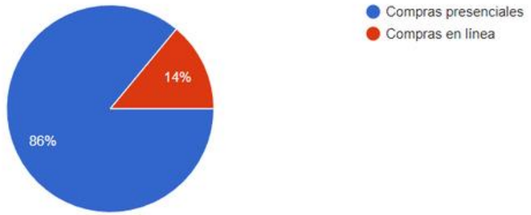
¿Por qué razón compras en esos lugares?

93 respuestas

- Variedad
- por tiempo y precio
- Comodidad precios
- Cercanía, garantía y variedad
- Cerca de mi casa
- Por tema de salubridad en caso de supermercados y por un tema de precio en el caso de los mercados y ferias.
- Son más cercanos y tienen buenos precios
- Por cercanía

¿Cuál de los siguientes métodos consideras más conveniente para realizar tus compras?

93 respuestas



¿Por qué consideras más conveniente ese método para realizar tus compras?

93 respuestas

Seguridad

Porque es más rápido y evito colas, tráfico y vendedores que te acosen.

Depende del producto, pero principalmente porque puedo ver y revisar lo que voy a comprar.

Más rápido

Ahorro tiempo

Porque me evito la aglomeración de personas

puedo escoger de primera mano el producto y no tengo que hacer devoluciones engorrosas

Porque puedo escoger mejor los productos

Es más seguro y puedo ver las características

¿Por qué consideras más conveniente ese método para realizar tus compras?

93 respuestas

La verdad preferiría comprar por Internet, pero he tenido la mala suelte qué un par de cosas que compre en Internet en la foto se veían perfectos para mi cuabdo llegaban tenían defectos impensados. Todo lo que es frutas, verduras y comida siempre presencial, lo que ver oler tocar

Porque puedes corroborar lo que estás comprando, y físicamente es más confiable la compra

Porque puedo probarme la prende y ver como me queda y así saber que talla llevar

Porque puedo saber el tipo De calidad de la prenda y si se adecua a mi cuerpo o no

Por que así me aseguro de conseguir los productos de calidad y que estén en buen estado

Porque ayuda a ver el verdadero estado del producto

Rapidez

Porque me acostumbre a hacer todo por la web después de la pandemia y realmente me ayuda a poder avanzar otras cosas, me saco el tiempo de ir y volver del lugar.

¿Por qué consideras más conveniente ese método para realizar tus compras?

93 respuestas

Porque puedes ver que es lo que estas comprando, comparar con algun otro producto, ademas de que los vendedores te den sus opiniones, recomendaciones y/o ayudas necesarias para que compres el mejor producto

Puedes ver a detalle los productos

Porque tengo la seguridad de que el producto que elija será el correcto, sin fallas.

Desconfianza en compras en línea

Porque es menos probable que estafen

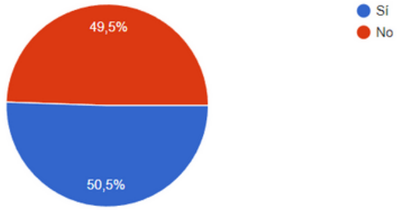
En la zona donde vivo no hay compras en línea.

Puedo ver lo que compro y comprobar la calidad

Prefiero ver lo q compro y escoger los productos a mi gusto

¿Compraste algún producto artesanal en los últimos tres meses?

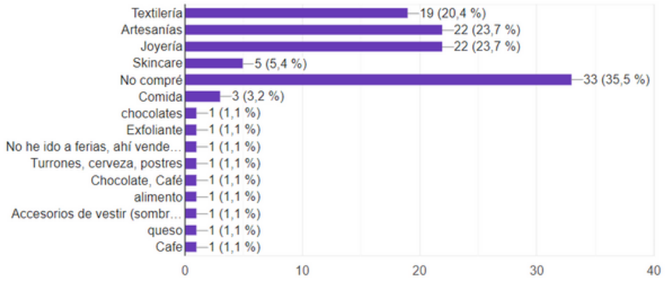
93 respuestas



¿Qué tipo de productos artesanales has adquirido últimamente? (Puede escogerlo más de una opción)

Copiar

93 respuestas



¿Con qué frecuencia sueles comprar productos locales?

Copiar

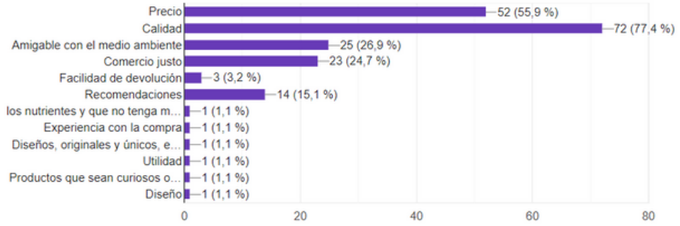
93 respuestas



¿Cuáles son los aspectos que consideras más relevantes al momento de elegir un **producto artesanal**? (Puede escoger más de una opción)

Copiar

93 respuestas



¿Has notado alguna diferencia entre un producto artesanal y local y uno producido en masa (industrial)? Coméntanos cuáles

93 respuestas

No

Si

Calidad

Calidad

Sí, la calidad, diseños más artísticos, detallosos.

Sí, variedad de opciones y diseños.

Diferencia en los diseños y en los detalles.

los acabados y la calidad

Sí, la elaboración y el sabor o contenido se nota más elaborado

¿Has notado alguna diferencia entre un producto artesanal y local y uno producido en masa (industrial)? Coméntanos cuáles

93 respuestas

No he notado diferencia pero si puedo decir que he notado en los productos artesanales que le ponen más dedicación a los detalles

Los estándares de calidad

El detalle, calidad

No hay cariño en las cosas industriales

En producción de masa sí, alguos productos son muy baratos en comparación con el artesanal pero no duran nada son como de una sola vida, mientras el artesanal esta hecho con más trabajo dura más pero cuesta más, hay productos de masa qué están bien hechos pero el diseño es común, mientras los artesanles son más personalizados.

La calidad del producto

En calidad

¿Has notado alguna diferencia entre un producto artesanal y local y uno producido en masa (industrial)? Coméntanos cuáles

93 respuestas

Si, el acabado del producto

Lo artesanal se puede considerar único, ese es el valor agregado.

Diría que la diferencia más notoria es en la calidad del producto

si, el producto artesanal suele ser algo mas rustico, pero con una calidad mejor muchas veces, se siente la diferencia, aunque es difícil de expresar

Acabados y calidad

Considero que lo artesanal viene con historia, son acabados distintos. En lo industrial a veces puede salir mal todo un lote, en lo artesanal te saldran mal algunas cosas pero puedes arreglarlo. No porque sea industrial quiere decir que sea hecho con mejores materiales que lo artesanal, todo lo contrario, gracias a lo artesanal te das cuenta que materiales usaron.

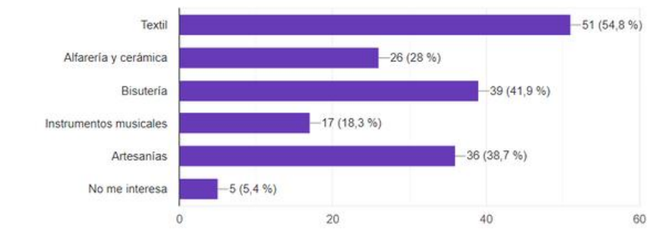
Materia prima

Los artesanales son productos únicos y mejores los industriales por lo mismo que se hacen en masa

¿Qué productos artesanales te gustaría ver disponibles en tu mercado local? (Puede escoger más de una opción)

Copiar

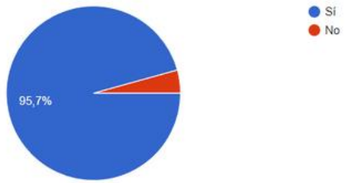
93 respuestas



¿Consideras importante que se desarrollen diversas iniciativas para el apoyo a los productos locales?

Copiar

93 respuestas



¿Por qué?

93 respuestas

Mejorar la economía

Porque actualmente no se apoya mucho al emprendedor peruano.

Porque creo que es un mercado pequeño y que necesita de más opciones para poder competir contra los productos hechos masivamente.

Ayuda al desarrollo

Es el primer paso para industrializar el pais

Porque es bueno apoyar lo local.

si es dinero publico, preferiria que se gaste en otras cosas, si es privado esta bien porque tienen que competir igual que todos.

Porque se apoyaría mucho a los artistas

¿Con qué frecuencia sueles comprar productos locales?

Copiar

93 respuestas



¿Por qué?

93 respuestas

Porque es necesaria la variedad

Permite crear nuevas empresas en el lugar de su origen lo que abrirá más puestos de trabajo

Apoyo a microempresas

Para darle valorar e impulsar a la localidad

Hay qué apoyar a los emprendedores locales ya que muchas veces son nuestros amigos, familiares o perosnas cercanas a nosotros.

Para apoyar a las personas que se encargan de producirlo

Así se apoyaría más al local que los otros ya que al local rara vez lo suelen consumir

Porque de esa forma creceria nuestra economía y ayudaria a fomentar el trabajo en nuestro pais

¿Por qué?

93 respuestas

porque, suelen ser productos bueno y que ayudan a familias locales, pero al no tener la publicidad necesaria, no pueden salir a flote e impulsar nuestra industria

Generar el comercio local y la cultura peruana

Porque si se desarrolla el mercado local se generan mas micro y medianas empresas las cuales generan mas empleos para la poblacion y probablemente en un futuro atraer gente que busque invertir en tu negocio para asi ayudar a que la economia local crezca

Mano calificada, y trabajo para locales

Para una mayor facilidad de obtención del producto y una mejor colaboración a las microempresas o emprendedores.

porque de esa manera, muchas mas personas podrán tener oportunidad de trabajo y de mostrar su arte.

Porque la economia del pais incrementaria , generando asi oportunidades laborales

Porque así generaría la venta local

DESCARGA DE ENTREVISTAS

ENTREVISTA:

Entrevistador/a: Angela Vicharra

Nombre del entrevistado/a: Maira Vargas

Fecha y hora: 8/09

PARA TENER EN MENTE:

Artesana.

Cuéntanos brevemente que tipo de artesanía realizas	Mi emprendimiento se llama Quiereté Natural. Son infusiones artesanales naturales y frutas deshidratadas
¿Cuánto tiempo llevas practicando tu arte y como empezaste?	Hace 5 años, ha sido un camino largo con altas y bajas. Estaba orientándome a un estilo de vida más saludable y bueno bueno decidí empezar a prepararme blends para mí. Me di cuenta que podía hacerlo de manera más macro y poder llevar estas fórmulas a más personas y comercializarlas. Tuve una para en el 2019 y 2020. Volví a retomarlo en pandemia y decidí formalizar y buscar innovar
¿Cuál ha sido tu principal motivación para seguir como artesano?	Mi orientación y mis ganas de cuidar la salud. Podía encontrar muchos beneficios en las hierbas naturales. Es una tendencia y me motiva sacar a la luz y hacerle saber a más personas que lo natural es mucho mejor. Cambiar el estilo de vida de las personas y que también puedo contribuir a reducir el impacto ambiental. Ayudo a que las personas consuman menos alimentos procesados, menos medicamentos, muchas cosas que ya se han industrializado tanto que en realidad nos hacemos daños como especie y en si al planeta. También como sueño personal que tengo de tener un emprendimiento que me guste y poderlo llevar y desarrollar.
¿Integras prácticas sostenibles en tu proceso de producción artesanal? ¿Cómo te ha beneficiado esta práctica?	El mensaje de la marca es poder usar menos recursos: empaques, procesos, envases, etc.. Tratamos de deshidratar algunas hierbas, no todas, al sol. Usamos secadores eléctricos para deshidratar más que nada las frutas y también algunas hierbas que no pueden deshidratarse al sol. Tego un jardín amplio donde antes teníamos una huerta pequeña pero ahora, por temas de logística y temas de tiempos más que todo ya no la tenemos. Pero sí tenemos un espacio donde en realidad la fruta, el lavado de Verdugo de hierbas, todo se va al jardín porque no es agua contaminada. En los empaques usamos todo en craft, y para los restaurantes, ellos tienen frascos le hacemos refill, los blends lo vendemos en frascos de vidrios, no utilizamos filtrantes. Tenemos una compostera en el jardin, donde colocamos los desechos orgánicos y lo usamos como abono en diferentes partes del jardin. Me beneficia en temas de tiempos y limpieza
¿Has notado un aumento en la demanda de productos artesanales sostenibles en los últimos años?	Sí, de todas maneras, hace 5 años, cuando analicé mi mercado y competencias no llegaban ni a 15 marcas y el anteaño pasado habían incrementado a más de 30 marcas. Ahora está en tendencia todo lo natural, han incrementado los biomarkets, ahora la gente habla de su alimentación y la salud. Creo que luego de la pandemia la gente ha modificado muchos de sus hábitos, ahora saben que somos los que comemos y mucha gente a optado por cuidar su salud. Creo que luego de la pandemia la gente ha modificado muchos de sus hábitos, ahora saben que somos los que comemos y mucha gente a optado por cuidar su salud.
¿Implementarías y/o aconsejarías a otros artesanos a adoptar prácticas sostenibles en sus trabajos?	Sí, de todas maneras, es un beneficio tanto para uno como para el medio ambiente, pero si, no te puedo negar que requiere inversión. Nosotros tenemos la facilidad de tener un jardín al costado del laboratorio, tenemos algo propio por así decirlo, porque el tema de tener un local o tener una fábrica al costado de un jardín o un campo. tampoco no es que sea tan económico. Toda esa inversión cambia la imagen de tu marca, una persona se siente más motivado a comprar algo más natural que contribuye al medio ambiente, prefieren gastar algo más y aportar por un buen producto que ayude al medio ambiente. Si aconsejaría a adoptar a otras empresas estas prácticas sostenibles, que no lo vean como un gasto, sino, como una buena inversión a largo plazo.
¿Has experimentado momentos de desmotivación o duda en tu carrera como artesano? ¿Cómo los has superado?	Sí, un montón. desde el comienzo hasta ahorita, ya que hubo momentos donde estaba sola, hay momentos en el que ya no te da más. He tenido limitantes, como el registro de marca, sunat, yo era mi misma contadora, tuve que aprender muchas cosas. Si es algo que te gusta y lograr tu sueño personal, sigues adelante. El sueño de tener algo propio, que sabes que aporta a la sociedad y a tu desarrollo personal. El apoyo de tu familia y amistades también aporta a seguir adelante. De donde sea saco motivación, porque uno ve que su producto gusta y es rentable, ya que siempre es bueno tejer un ingreso de dinero. Mis clientes me motivan también a seguir e incluso me impusan a seguir promoviéndolo por redes.
¿Cómo te enfrentas a la competencia en tu campo? ¿Tienes alguna estrategia específica?	Nunca he tenido una estrategia, ya que no he tenido un área dedicada al marketing o publicidad, todo lo hago yo empíricamente. Me enfoco más al tema de producción porque busco que mis productos sean de calidad. Me tengo que ingeniar y aprender a hacer mis contenidos yo misma, no he llegado a invertir. Las redes es primordial. a la gente le gusta ver producción, porque si ve un video producido piensan que es un buen producto. Me falta más impulsar o promocionar mis productos a través de las redes.

¿Cuál consideras que es el mayor desafío al que se enfrentan los artesanos en la actualidad?	Bueno yo estoy segura porque lo he conversado con varios emprendedores en varias ferias que he estado, básicamente es el tema de la formalización. Muchos artesanos y pequeños emprendedores que no formalizan no pueden llegar a tiendas o a más, se le dificulta crecer. También hay gente que formaliza pero no saben que tienen que declarar aún cuando no venden nada, y al final los multan, ya que no hay asesoria debida. Falta más apoyo por parte del gobierno, más asesoría sobre esos temas, ya que esos temas dificulta mucho al artesano y pequeño emprendedor.
¿Has participado en ferias o eventos para mostrar y vender tus productos? ¿Cuál ha sido tu experiencia?	Sí, tuve la oportunidad felizmente de asistir a ferias en ferias chosica y en Lima también estuvimos en Magdalena, surco y San Borja. Pero bueno, todas han sido con diferentes productoras privadas, ninguna municipales, ya que para entrar es complicado porque tienen sus propios acuerdos. A veces las productoras te cobran mucho, inviertes demasiado pero no vendes mucho. Rescatas experiencias muy aparte de que tal vez no hayas llegado a tu meta porque bueno eso se recupera, pero ya ganaste la experiencia, por lo menos ganas eso, la experiencia de participar, de hacer conocer tu marca, porque eso nadie te lo quita. Me ha pasado muchas veces que prueban el producto, les gusta y todo. pero a veces, no se animan a comprar, pero ya conocen el producto, publicitas la marca.
¿Hay algún otro proyecto o iniciativa que promueva el consumo local en el que hayas participado?	Conozco acá por ejemplo (en chosica) a un chico que organiza las ferias, pero de un aplicativo, o una página web que promueva o que te ayude como emprendedor o como artesano no conozco.
¿Cuáles son tus metas y aspiraciones a largo plazo como artesano?	Me gustaría enfocarme un poco más tal vez a restaurantes, nuestra meta es llegar a más sitios donde puedan disfrutar más de todos nuestros productos.
¿Cuál es la lección más importante que has aprendido a lo largo de tu carrera como artesano?	La perseverancia, como todo en la vida, es la práctica, la perseverancia, la responsabilidad, sacrificio. En las redes no somos muy constantes, no estamos muy visibles por ahí y eso nos ha perjudicado y bajado las ventas directas a los clientes, pero seguimos con nuestros clientes fijos y los que son restaurantes. Si quieres que algo te salga bien tienes que invertirle tiempo, energía y ser constante, perseverante, si a la primera no te sale, la segunda, la tercera,y así. No tanto el tema de de comercializar el producto, también el tema de producir porque bueno también nos gustaría sacar más blends que tengo pendientes en mi cabeza pero no le he dedicado la energía suficiente.
¿hay algo más que desearías agregar o compartir con respecto a tu trabajo como artesano o experiencias?	A alguien que quiere emprender le diría que se informen en el programa "Produce" porque te asesoran bien para el tema de formalización.

ENTREVISTA:

Entrevistador/a: Angela Vicharra

Nombre del entrevistado/a: Elmer Carrillo

Fecha y hora: 8/09

PARA TENER EN MENTE:

Artesano.

Cuéntanos brevemente que tipo de artesanía realizas	Artesanías de calzado y también confección de bolsos. Mayormente tipo artesanales. Para poder competir, especialmente para el sector turístico, internacional y nacional, representando la artesanía local.
¿Cuánto tiempo llevas practicando tu arte y como empezaste?	Empecé a los 15 años ayudando a un primo que era confeccionista de calzado para. dama en una zapatería de Miraflores, se llama katharina, entonces ahí adquirir la habilidad de procesar los productos de calzado, especialmente para Damas. Trabajé 12 años en la fábrica Bata, también en la empresa Diamante y en Timberland. Estudié en Inglaterra tecnología del calzado, en Bélgica diseño de moldes y me mantuve como diseñador en la industria de calzados y tuve la oportunidad de visitar varios paises como diseñador. Trabajé como profesor en el Instituto peruano del calzado 4 años.
¿Cuál ha sido tu principal motivación para seguir como artesano?	Tengo una ocupación no muy rentable, pero al menos te da satisfacciones de poder interactuar con otros artesanos, y también la satisfacción de presentar modelos exclusivos. Que han tenido aceptación en la comunidad. También estamos exportando, a veces hay pedidos para exportación.
¿Integras prácticas sostenibles en tu proceso de producción artesanal? ¿Cómo te ha beneficiado esta práctica?	Sí, porque entregamos productos naturales. Son reciclables. Evitamos poner productos con materiales sintéticos que no son biodegradables.
¿Has notado un aumento en la demanda de productos artesanales sostenibles en los últimos años?	Prácticamente está estancada la la demanda. Por factores políticos de inestabilidad y falta de apoyo del Gobierno local y el Gobierno central. Nosotros podríamos desarrollarnos más si es que el gobierno, por ejemplo nos brindara créditos sin intereses, como hacen los países subdesarrollados, y no solamente le da crédito sin intereses, sino que cuando no venden sus mercaderías se los compran y ellos ya ven lo que hacen, a veces lo rematan. Prácticamente los pequeños empresarios no tienen crédito y si consiguen un crédito lo hacen a precios usureros, el estado reparte plátano a la banca supuestamente para ayudar a los empresarios, sin embargo, ellos nos brindan créditos pero nos cargan muchos intereses. Da miedo prestarse porque prácticamente estás hipotecando tu vivienda, tu bienestar, porque aquí existe solamente un sistema especulativo. Hay falta de educación porque los mismos artesanos no saben cual es su derecho, porque no están capacitados y no perfeccionan su arte porque el sistema de la educación no los toma en cuenta. Aún cuando ellos se deberían especializar para poder competir con capacidad y ventaja en el mercado nacional e internacional.
¿Has experimentado momentos de desmotivación o duda en tu carrera como artesano? ¿Cómo los has superado?	Yo nunca. Me motivo, porque,cuando uno ama su especialidad siempre lo hace aunque sea por por diversión, y a mí me gusta innovar y desarrollar nuevas cosas, porque eso ya es mi habilidad.
¿Cómo te enfrentas a la competencia en tu campo? ¿Tienes alguna estrategia específica?	En mi campo artesanal no hay competencia, pero lo que me limita es la falta de financiación. Y poder exponer y promocionar los nuevos productos, presentándolos en una forma muy limitada. No se puede maximizar la utilidad de los nuevos productos porque tiene que haber una producción que supere los costos y tener una ganancia que que pueda reinvertir en el desarrollo de nuevos productos. Para poder mercantilizar esos productos con eficiencia se requiere una infraestructura moderna con apoyo de elementos tecnológicos, comercialización y nuevas maquinarias. Una alternativa es buscar socios con elementos complementarios porque ellos pueden aprender de la experiencia, la técnicas ya que los zapatos y bolsos nunca pasan de moda, siempre son requeridos.
¿Cuál consideras que es el mayor desafío al que se enfrentan los artesanos en la actualidad?	El mayor desafío es la integración, nosotros siendo muy pequeños, crepúsculo de individuales o pequeñas organizaciones, no tenemos peso. Si estuviera integrado a nivel regional, o a nivel nacional tendría peso no solo para poder conseguir apoyo del estado o financiación sino tener poder político porque cada artesano tiene una familia y ellos también son electores que necesitan tomar conciencia de su deber.
¿Has participado en ferias o eventos para mostrar y vender tus productos? ¿Cuál ha sido tu experiencia?	Sí, he tenido suerte de participar en la feria del mincetur "Nuestras manos" nos ha invitado como artesanos reconocidos. Y también aquí en la feria local de chosica y chaclacayo.
¿Hay algún otro proyecto o iniciativa que promueva el consumo local en el que hayas participado?	Aparte del gremio artesanal, también participé en la selva chanchamayo, oxapampa y Pichanaqui, hay buena demanda ahí. Siempre nos integramos en la feria de productores, no solamente artesanales, sino de productores agrícolas del café, frutales, porque ellos prácticamente son bastante integrados, se ayudan mutuamente, y están asociados en cooperativas o asociaciones, es la manera como han sobrevivido hasta ahora. Apoyo del Estado si no hay, ellos mismos son autogestionarios, que por la experiencia y el tiempo que ha transcurrido se están perfeccionando. Espero que haya mayor integración porque no existe buena carretera ni tienen la estructura para comercializar con facilidad mayormente están sujetos a grandes cadenas de comercialización que les absorbe la rentabilidad, ellos deberían tener buena rentabilidad, al igual que nosotros.

¿Hay algún otro proyecto o iniciativa que promueva el consumo local en el que hayas participado?	Aparte del gremio artesanal, también participé en la selva chanchamayo, oxapampa y Pichanaqui, hay buena demanda ahí. Siempre nos integramos en la feria de productores, no solamente artesanales, sino de productores agrícolas del café, frutales, porque ellos prácticamente son bastante integrados, se ayudan mutuamente, y están asociados en cooperativas o asociaciones, es la manera como han sobrevivido hasta ahora. Apoyo del Estado si no hay, ellos mismos son autogestionarios, que por la experiencia y el tiempo que ha transcurrido se están perfeccionando. Espero que haya mayor integración porque no existe buena carretera ni tienen la estructura para comercializar con facilidad mayormente están sujetos a grandes cadenas de comercialización que les absorbe la rentabilidad, ellos deberían tener buena rentabilidad, al igual que nosotros.
¿Cuáles son tus metas y aspiraciones a largo plazo como artesano?	A largo plazo no por mi edad.
¿Cuál es la lección más importante que has aprendido a lo largo de tu carrera como artesano?	La lección más importante es que uno debe ser autosuficiente, no esperar a depender de otras personas si es que se tiene la fuerza. El lema de no ser ocioso, esa es la principal lección. Como en la época de los incas,hasta los ancianos y los niños tenian su oficio y cuidaban a los animales.
¿hay algo más que desearías agregar o compartir con respecto a tu trabajo como artesano o experiencias?	Las puertas de mi casa están abiertas y el que quiera aprender algo de mi oficio puede venir a aprender, le enseño gratis.

ENTREVISTA:

Entrevistador/a: Yumi Shimabukuro

Nombre del entrevistado/a: Cynthia Salazar

Fecha y hora: 8/09

PARA TENER EN MENTE:

Consumidor

habitual de productos locales.

¿Cuáles son tus hábitos de compra?	Estoy muy interesada en el consumo responsable. Entonces, en la medida de lo posible, trato de consumir menos en general, comprar menos cosas, pero que me puedan durar más. Y trato de comprar productos locales.
Cuéntame un poco sobre tu interés en el consumo de productos artesanales.	En la medida que me he vuelto un poco más consciente de mis propios hábitos de consumo. Hago yo un cierto traqueo digamos de de dónde viene lo que compro, En la medida que esté en mis posibilidades, trató de comprar productos directamente provistos por quien los fabrica o quien los hace o quien los produce.
En tu opinión, qué crees que distinguen los productos artesanales de los productos en masa?	La calidad puede ser no sé si necesariamente mejor, pero si podría ser como más auténtico. Ya que lo producen, pues no masivamente. Hay originalidad en los productos que se puede hacer de manera artesanal, justamente porque suelen producir poco del del mismo tipo de producto,
¿Y, cuáles crees que Son las ventajas de consumir productos artesanales?	Creo que en algunas circunstancias sí son diferentes las calidades . No necesariamente tiene la misma calidad del producto industrial porque al no tener una producción masiva y por lo tanto la maquinaria que se necesitaría para producir de manera masiva, me parece que muchos acabados no siempre son los mejores como si lo puede hacer alguien que producen más y por lo tanto lo produce con una máquina y puede tener un acabado casi perfecto y parejo.
¿Crees que el consumo de productos artesanales contribuye de alguna manera la sostenibilidad y el apoyo a la comunidad local?	Sí creo que sí hay un apoyo, definitivamente hay muchas. Personas que se dedican a generar artesanías. Y esa es la manera en la que se gana la vida no y no y no podrían generar su producción de manera masiva, porque no es la forma en la que ellos trabajan.
¿Qué consejos le dirías a alguien que está considerando cambiar el consumo convencional por los productos artesanales?	Que pueda investigar bien sobre la diversidad de productos que hay en donde puede adquirirlos. Primero que sepas si realmente lo que está consumiendo es un producto artesanal o que te lo quieren hacer pasar como artesanal. Que también hay mucho de eso. Y también ver realmente si el lo que estás pagando como como consumo si Está yendo directamente al artesano o cuánto porcentaje realmente está ganando el artesano de lo que de lo que tú estás pagando y cuánto está ganándose la logística, o el intermediario
¿Estarías entonces dispuesta a pagar más si sabes que va directamente al artesano?	Sí
¿Desde tu perspectiva, cómo crees que evolucionará el mercado de los productos artesanales en los siguientes años?	Creo que con la llegada del internet en general, el consumo de productos artesanales está haciendo cada vez más fácil para muchas personas en muchos lados del mundo. Que la tendencia a seguir consumiendo. creo que el Internet es el medio y va a seguir expandiéndose. Las ferias o eventos presenciales en donde las personas pueden hacer la venta directa. Siguen siendo como 1 de los principales medios en los que las personas pueden enterarse de esa producción.
imagina un escenario en el que los productos artesanales sean ampliamente adoptados. ¿Cómo crees que esto impactaría a nivel local y global?	A nivel local creo que apoya mucho a la economía de las personas que viven de producir artesanalmente. También a nivel cultural, el que puedan las personas preservar maneras locales de hacer joyas, de hacer textiles, de hacer ese tipo de cosas.
¿Qué cambios positivos esperas ver en la comunidad y en la industria? a Medida que más personas vayan consumiendo productos artesanales.	Hay un tema de responsabilidad con el consumo, Apuntar que al no consumo excesivo. Consumo más responsable y en dónde está realmente colocando su dinero para algo que o te va a durar más o es más original o es más particular. Yo espero que la gente adapte esta idea de consumir más productos artesanales, que hagan más responsable.
¿En tu opinión, qué deberían hacer los productores artesanales para cumplir las expectativas crecientes de los consumidores en términos de calidad, variedad y precio?	Es complicado porque el producto masivo es un producto que puede hacerse rápido y venderse rápido y llegar rápido y creo que el artesano tenga esta misma lógica que el producto industrial son consumos distintos. Lo que sí creo que puede hacer el artesano es posicionar mejor su producto y difundir lo mejor. Eh creo que algunas veces la falla está en que hay cosas artesanales que de repente no valen tan. O sea, el precio no es tan distinto al de un producto masivo, es mucho mejor, es visualmente más atractivo, pero la gente no sabe dónde comprar.

¿Hay algún mensaje que quieras transmitir sobre el valor del consumo de productos artesanales?	Responsabilidad del consumidor. De cuando puede el consumidor puede escoger y tiene la posibilidad de escoger un producto artesanal. Puede impactar mucho en la vida de la persona con respecto a su localidad y a su comunidad. Creo que para los consumidores que tienen esa opción deberían buscar esa posibilidad de consumir primero lo local. Y ya luego pensar en otro tipo de producción que no tiene realmente ningún impacto positivo para las personas, para el entorno, para el medio ambiente en géneral.
¿Tienes alguna experiencia personal que te haya hecho apoyar o consumir productos artesanales?	Varias de las joyerías que he estado comprando, compro sí son productos hechos a mano y son artesanales y son pocas piezas, creo que es un precio promedio. Si me he dado cuenta que hay más originalidad en el tipo de piezas que puedo comprar, entonces esa experiencia de saber qué es lo que yo estoy comprando tiene una particularidad. Y que nuevamente pues se producen pocas y que hay alguien que está detrás haciéndolas de manualmente. Me hace pensar que mejor invertirlo en eso a que en algo que voy a salir a la calle y encontrarlo puesto en todas. Pero todas las personas.

ENTREVISTA:

Entrevistador/a: Yumi Shimabukuro

Nombre del entrevistado/a: Carla Gonzalez

Fecha y hora: 8/09

PARA TENER EN MENTE:

Consumidor virtual

Conoce más de los productos locales por sus familiares.

¿Cuáles son tus hábitos de compra?	No suelo salir tanto en mi casa, pero a veces me fijo más en las compras en internet. Cuando salgo, sí, me gusta ver este lo que son. En el caso de artesanales ver los acabados.
Cuéntame un poco sobre tu interés en el consumo de productos artesanales.	Usualmente cuando la gente me ha dicho que son artesanales, se tiene mayor valor, por el hecho de que ellos mismos lo han hecho, Y sé que me va a tener mejor duración que otros productos. Yo particularmente no, pero s{i mi familia. Yo no soy mucho de comprar productos artesanales, pero sí le encuentro un valor por el hecho de los acabados que tienen, de por sí se ve la belleza que se que se visualiza en el producto.
En tu opinión, qué crees que distinguen los productos artesanales de los productos en masa?	Bueno, puede ser la duración del producto, además porque tú puedes hablar con el artesano, la persona te va contar como ha realizado el producto, qué materiales se han usado.
¿Y, cuáles crees que Son las ventajas de consumir productos artesanales?	Apoyar a los productores locales para tener un mayor alcance y así ayudarlos a difundir su trabajo que muchas veces no son reconocidos.
¿Y sobre respecto a la calidad, crees que los productos artesanales se diferencian de los productos industriales?	Bueno, usualmente los masivos pueden ser un poco más simples los diseños. En cambio, los productores piensan más lo que van a hacer, cómo va a realizar los acabados, qué es lo que puede enriquecer al producto. Ellos utilizan también referente a cosas culturales del Perú, por ejemplo, se pueden basar en sus diseños. Muestran tambien que es lo que la gente suele usar, o que le gusta, a los artesanos les gustan innovar.
¿Crees que el consumo de productos artesanales contribuye de alguna manera la sostenibilidad y el apoyo a la comunidad local?	Sí, porque de cierta manera cuando vienen personas del extranjero les llaman la atención este tipo de productos artesanales y puede contribuir al mayor turismo. Eso le conviene tambien a las personas de la localidad porque va a haber mayor consumo en general, en restaurantes, etcétera. gracias a estos productos artesanales.
¿Estarías entonces dispuesta a pagar más si sabes que va directamente al artesano?	Sí, porque se valora el esfuerzo.
¿Desde tu perspectiva, cómo crees que evolucionará el mercado de los productos artesanales en los siguientes años?	Pienso yo que también va más de la mano del turismo, puede ser tan llamativo los productos que se hace que pueden llegar a exportar, como Estados Unidos o puede ser en Europa también.
imagina un escenario en el que los productos artesanales sean ampliamente adoptados. ¿Cómo crees que esto impactaría a nivel local y global?	Yo creo impactaría más de manera positiva porque se vería que al País le gusta apoyar la mano de obra. cosas hechas a mano por los peruanos, que dedican su tiempo a realizarlo. Las cosas lo hacen bien. Entonces, yo siento que va a sería algo positivo.
¿Qué cambios positivos esperas ver en la comunidad y en la industria? a Medida que más personas vayan consumiendo productos artesanales.	Bueno, en el caso de venir gente del extranjero pueden consumir más les llama la atención las cosas innovadoras. Entonces esto haría que el consumo de las cosas lo consuman los locales cerca también.
¿En tu opinión, qué deberían hacer los productores artesanales para cumplir las expectativas crecientes de los consumidores en términos de calidad, variedad y precio?	Podrían hacer como un tipo de estudio de mercado. Realizar un tipo de encuestas referente a qué tipo de productos les gusta, qué es lo que les gustaría ver. Para ver más o menos y bueno, depende de qué público objetivo tienen ellos. Hay personas que les gusta adquirir productos para adultos mayores, para bebés o adolescentes, encontrar la forma de abarcar todas la necesidades que se requieran en el ámbito artesanal.
¿Hay algún mensaje que quieras transmitir sobre el valor del consumo de productos artesanales?	Más que nada de que consumir nuestros productos locales, estáran apoyando, la mano de peruana, y es lo que queremos apoyar más a las personas que se toman su tiempo para realizar este tipo de de productos.

ENTREVISTA:

Entrevistador/a: Angela Vicharra

Nombre del entrevistado/a: Michael Casas Suarez

Fecha y hora: 8/09

PARA TENER EN MENTE:

Consumidor constante de productos artesanales

Le gusta viajar y apoyar a los artesanos de cada localidad que visita

¿Cuáles son tus hábitos de compra?	Me gusta consumir productos locales, como las artesanías. Viajo mucho y cuando lo hago me gusta tener varios recuerdos de cada lugar en el que he estado, por ello siempre recurro a los mercadillos o los mercados artesanales o del pueblo.
Cuéntame un poco sobre tu interés en el consumo de productos artesanales.	Normalmente cuando viajo quiero adquirir productos, artesanías locales. Es una manera adecuada de conocer un poco la cultura de la gente, las costumbres ,saber un poco más sobre su historia, muy aparte de visitar lugares. Cuando vas a comprar a un artesano, no estás comprando solamente un producto, si no, estás comprando su trayectoria, la historia que tiene ese artesano en esa ciudad y el significado que tú le vas a dar una vez que lo tengas en tu casa.
En tu opinión, qué crees que distinguen los productos artesanales de los productos en masa?	La originalidad que tiene cada producto. Si bien los productos en masa son hechos bajo estándares, la de un artesano siempre tiene algo diferente en cada producto, porque a veces, no tiene una proforma, una maqueta, etc, siempre lo mide un valor creativo que a veces las grandes empresas no pueden agregarlo y no llega a satisfacer. Detrás de un producto artesanal, está la cultura y la experiencia del artesano que lo ha producido.
¿Y, cuáles crees que Son las ventajas de consumir productos artesanales?	Ventaja de colaborar con la economía del local, del lugar. Alentar a los pequeños productores de seguir en este rubro, en este negocio. Continuar con la historia, cultura y sus tradiciones mediante el consumo de estos productos.
¿Y sobre respecto a la calidad, crees que los productos artesanales se diferencian de los productos industriales?	Es buena, pero por lo mismo que es hecho de forma artesanal suele tener algunos pequeños defectos, pero no muy visibles como para quitarle valor a la pieza o el producto. A diferencia de las grandes empresas que ya tienen una maqueta, unas prensas que ya están bajo estándares y todo, y es más preciso, más automatizadas. Incluso los defectos le dan al producto ese toque de originalidad.
¿Crees que el consumo de productos artesanales contribuye de alguna manera la sostenibilidad y el apoyo a la comunidad local?	Sí, se ve que varias comunidades se sustentan de la artesanía, se sustentan tanto del conocer el sitio en el que ellos viven, como también de los productos que que ellos hacen, ya sea productos alimentarios, collares, bijouteria, souvenirs, etc. En tiempos de Covid, los más afectados fueron los del sector turístico y estas poblaciones que vivian de la venta y fabricación de artesanías
¿Qué consejos le dirías a alguien que está considerando cambiar el consumo convencional por los productos artesanales?	Que en la diversidad está lo bonito. La diversidad que tiene cada artesano al hacer sus prendas, sus piezas al adquirirlos también refleja tu originalidad como persona. Los artesanos te dan la opción a que tú tal vez puedas personalizar objetos y hacerlos más a ti, a tu persona, a tu gusto, más a lo que uno quiere. Mi consejo es que busquen más la artesanía y vean ahí los productos que ellos tienen para ofrecer, son de muy buena calidad y la verdad sí le invierten mucho tiempo para la fabricación.
¿Estarías entonces dispuesto a pagar más si sabes que va directamente al artesano?	Claro, porque son productos de únicos, con mucha creatividad.
¿Desde tu perspectiva, cómo crees que evolucionará el mercado de los productos artesanales en los siguientes años?	Ahora en el presente se está dando un poco más a conocer estos productos justamente por el tema de las redes y la publicidad. Con las redes, la gente puede conocer aún más sobre los artesanos, saber qué tipo de productos tienen, cuál es su misión o cuáles son sus valores y pueden identificarse un poco más con la marca a futuro. A futuro entiendo que el mercado va a tener disponible a los pequeños empresarios, el apoyo a los artesanos va a ser aún mayor, porque cada vez nos estamos volviendo más exquisitos con los productos y a veces ya no encuentras esa satisfacción en las grandes empresas o en los grandes centros comerciales sino en un diseñador de tu localidad o de tu nacionalidad.
imagina un escenario en el que los productos artesanales sean ampliamente adoptados. ¿Cómo crees que esto impactaría a nivel local y global?	Van a tener un gran futuro para ganar un mercado mucho más amplio, con esto de las de las redes sociales y la tecnología más que todo. Gracias a las redes puedes conocer los productos artesanales de forma más rápida, e incluso las búsquedas y la adquisición.
¿Qué cambios positivos esperas ver en la comunidad y en la industria? a Medida que más personas vayan consumiendo productos artesanales.	Formalización, si bien tienen buenos productos, muchos de ellos a veces no están registrados en sunat, sus productos no cuentan con registros sanitario o no cumplen tal vez con una normativa de seguridad o de medio ambiente. Entiendo que realizar todo eso tiene un costo y un proceso por eso se les dificulta. Espero que el estado a futuro de mayores posibilidades y apoyo para que estas empresas no se queden sin ese registro o sin ser parte del sistema también.

¿En tu opinión, qué deberían hacer los productores artesanales para cumplir las expectativas crecientes de los consumidores en términos de calidad, variedad y precio?	Deberían centrarse en dar mayor énfasis y conocimiento a los consumidores de que es verdaderamente consumir un producto nacional. Crear una comunidad y unirse para crear una marca en cada localidad, algo que que sea llamativo, algo que te identifique, que te haga recordar que estás consumiendo. Lograr identificar a las personas con el producto de tu localidad. Enfocarse mucho más en crear una marca en conjunto que impacte a los jóvenes y a los adultos.
¿Cuáles son tus esperanzas en cuanto a la relación entre consumidores y los productores artesanales en el futuro?	Que los los consumidores se identifiquen con el producto, que sepan lo que están consumiendo, lo que están comprando, que se den cuenta que sí vale la pena. A los artesanos, vender su marca, vender su calidad, vender su creatividad y su originalidad. Hay esperanzas de que las personas consuman más en el futuro productos locales o sea productos nacionales, por el tema de las redes y de las formas de pago online, es cuestión simplemente de tiempo para que todo esto se desarrolle una escala mayor.
¿Hay algún mensaje que quieras transmitir sobre el valor del consumo de productos artesanales?	Recordar que cada vez que nosotros compramos un producto, estamos apoyando a una familia con responsabilidades, apoyamos una tradición, apoyamos la creatividad, originalidad de una persona que ha hecho muchos sacrificios para poder emprender.
¿Tienes alguna experiencia personal que haya inspirado a apoyar y consumir productos artesanales?	Tengo amigos que tienen emprendimientos, detrás de esto, he podido observar el sacrificio, el empuje y la constancia que tiene uno para hacer esta actividad. Gracias a eso, comencé a reevaluar ciertos este criterios o ciertas ideas que tenía respecto al trabajo artesanal y al difícil trabajo de un emprendedor.

ENTREVISTA:

Entrevistador/a: Vanessa Serna

Nombre del entrevistado/a: Jorge Babilón

Fecha y hora: 8/09

PARA TENER EN MENTE:

Gestor cultural

Cuéntanos brevemente y que se dedica	Buenas tardes Soy Jorge Babilon, tengo 50 años soy contador y trabajo otorgando permisos para la realización de ferias y organizandolas.
¿Cuánto tiempo lleva realizando ferias en la que participan diversos emprendedores locales?	Ya llevo realizando ese trabajo aproximadamente 5 años cada año diversos contactos me piden permisos para trabajar con ellos en las ferias por ejemplo estos últimos años he estado realizando en el coliseo que está en Angamos.
De las actividades que realiza para las ferias, en el contexto del consumo local y los productos artesanales ¿Ustedes trabajan con emprendedores de productos artesanales?	Si en las ferias que realizo nunca puede faltar emprendedores de productos artesanales y esto es debido a que se tiene que cumplir cierto filtro o requisito que indica que una feria debe tener productos de diversos rubros.
Cuéntame un poco sobre su experiencia con estos emprendedores y cómo se promueve el consumo local mediante su labor para las ferias.	Siempre se procura que estos emprendedores puedan crear o ya tengan redes sociales activas Nosotros como organizadores mediante redes sociales se publican las fechas de los eventos y sorteos que incitan al público visitarnos, por ejemplo, la feria Marciana, nosotros formamos parte del equipo que la organiza y aparte de que ya es conocida procuramos invitar nuevos emprendedores para que puedan conectar con el mercado y tal vez ampliar su público.
¿Cómo han sido las ferias o campañas que han realizado?	Si como te comentaba hemos organizado la Feria Marciana, siempre se espera que los emprendedores tengan una gran acogida con sus productos y es lo que logramos cada vez que la realizamos, considero que es también por el gran reconocimiento y público al que se dirige, tiene un estilo muy característico, a su vez tratamos de convocar a algún grupo de música alineado con la temática que siempre resulta atractivo para los jóvenes
¿Cómo es la acogida de los productos artesanales con los clientes en estas ferias?	Este último año conversando con mi equipo concluimos que si ha crecido el publico que prefiere y consume productos artesanales, lo vemos cada ves en las ferias que realizamos por ejemplo a inicios de año se realizo una feria promoviendo el arte, pintura, productos textiles artesanales y tuvo gran acogida, ya que personas de distintas edades incluso niños que pueden participar en pequeños talleres de pintura que se realiza.
Respecto al consumo local. ¿Cómo consideras que se debe fomentar y potenciar su elección a comparación de otros productos importados?	Bueno primero hay que reconocer que actualmente la mayoría de nosotros siempre nos inclinamos para los productos que son un poco más baratos y que siempre vemos en redes sociales en publicidades que muchas veces no son de la mejor calidad. Considero que si se trabajará más en campañas publicitarias en las que participen estos pequeños emprendedores de productos artesanales o incluso marcas que elaboren este tipo de productos resaltando su proceso de elaboración en cuanto a calidad se podría conocer a detalle más este trabajo Por ello estoy seguro de qué las redes sociales la tecnología juega un papel importante
¿Consideras que los emprendedores de este rubro cuentan con diversas herramientas para posicionarse en el mercado con sus productos artesanales?	Sí como te comentaba en la pregunta anterior la tecnología está en cada ámbito de nuestra vida por no decir ya es parte de 1 mismo, he conocido emprendedores de artesanías textiles que hacían trabajos impecables muy buenos pero por la falta de conocimiento sobre el manejo de las redes sociales no crecían en cuanto a público si es que no lo visitabas no ibas a poder conocer su arte cosa que en redes miles de personas lo hubieran visto y posiblemente varias ventas sé que el gobierno tiene proyectos con el uso de estas herramientas mejor dicho páginas web en la que emprendedores colocan imágenes de sus productos y de esta forma los ayudan a a ofrecer estos mismos pero actualmente hay un montón de emprendedores que necesitan esa ayuda
¿Qué consejos le darías a las demás personas que también organizan ferias ayudando a estos emprendedores y a su vez contribuyendo a la sostenibilidad y consumo local?	bueno yo tuve la suerte de que ya tenía contactos que me ayudaron a entrar a ese tipo de negocio o propósito primero que nada sepan que lo hacen por estas personas que recién están emprendiendo deben tener en cuenta que muchas de estas personas tienen familias que mantener y mediante el arte y la misma cultura peruana que nos ofrece distintas formas de materializarlo ofreciéndolo en el mercado contribuimos a generar conciencia en lo que consumimos

Desde tu punto de vista, ¿cómo crees que evolucionen el plan de acción de los organizadores respecto a los emprendedores de productos artesanales en los próximos años?	considero de que desde ya se observa en algunos consumidores ese cambio a la hora de compra como te comentaba sí hay gran acogida en los productos artesanales si se sigue trabajando estas ferias con ayuda de las municipalidades y de las redes sociales se va a seguir optando por estos productos ya que a su vez contribuimos con la sostenibilidad y el medio ambiente
¿Qué deberían hacer como organizadores para poder cumplir y contribuir con el crecimiento de estos emprendedores?	Siempre trabajamos de la mano de las redes sociales y como organizador yo también desde mis contactos hola difundo estás actividades o proyectos que realizó, se trabaja con premios sorteos para poder acoger a más público y claro esto es a una cantidad limitada lo que hace más ganas de querer asistir
¿Consideras que dentro de un tiempo se logre el posicionamiento y buen reconocimiento de los productos artesanales en ferias?	Sí definitivamente ya que se está tomando conciencia sobre el consumo responsable el cuidado del medio ambiente la calidad de los productos el packing que se ha visto influenciado a la hora de compras de diversas personas. Y es algo que se observa tambien en otros lados del mundo la preferencia por este tipo de productos es tan grande que son muy bien pagados lo que hace que la mano de obra de la persona que lo elaboró sea remunerada de la manera justa.
Para finalizar, ¿hay algun mensaje que quieras transmitir sobre contribuir en proyectos/ferias en beneficio de los emprendedores de productos artesanales?	Sí sé que es mucho compromiso ya que muchas veces estos emprendedores están iniciando y necesitan toda la ayuda necesaria para se recibidos como se merecen. Trabajar siempre con propósitos objetivos y de la mano de un gran equipo de trabajo hace que se logre grandes cosas en beneficio de estos emprendedores
Agradezco mucho tus perspectivas sobre este tema. ¿Hay algo más que te gustaría agregar antes de concluir la entrevista?	Si, muchas gracias por considerarme ser parte de este proyecto, les deseo muchos éxitos y a seguir contribuyendo con emprendedores locales que tienen mucho talento por compartir

ENTREVISTA:

Entrevistador/a: Valery Atapaucar

Nombre del entrevistado/a: Maria Tapia

Fecha y hora: 8/09

PARA TENER EN MENTE:

Importador

¿Cuánto tiempo llevas trabajando como importador y cuál es el tipo de productos que importas principalmente?	Anteriormente trabajaba comprando mercadería de Bolivia de Ecuador y lo vendí aquí en Perú generalmente esa mercadería si se movía rápido por el tema de las marcas pero como no está patentado tuve grandes pérdidas de dinero. Gracias amistades que me aconsejaron y me comentaron que era mucho más factible y se podía ganar grandes cantidades de dinero por la importación. trabajamos con todo tipo de productos para el lugar importamos desde cobertores sábanas cortinas todo lo que tengas que ver para habitaciones en alquiler
¿Cuál es la procedencia de estos productos que importas?	En primer lugar es el precio ya que en el rubro de la importación todas las personas que nos compran buscan el precio más barato pero que sea de buena calidad acá en Lima somos muchas personas que importamos es por eso que también hay mucha competencia nuestros clientes ya saben la calidad de cada marca que se importa es por eso que ya yo trabajo con unas cuantas marcas bien puntuales siempre y bueno el segundo factor para poder considerar los productos que voy a importar sería de la variedad de colores que la mercadería que me envíen sea de colores surtidos para que así se puedan vender también. A veces también yo hago mis propios pedidos a los importadores de China para que así yo pueda diferenciarme de los otros importadores que trabajan acá en el centro claro que cuando yo hago sacar mis propios modelos tengo que comprar una cantidad considerable para que puedan hacer la producción allá en China.
¿Cómo evalúas la calidad y la confiabilidad de los proveedores internacionales de tus productos?	Bueno ahora ya después de tantos años trabajar con ellos yo ya sé la calidad que me brinda cada marca con la que trabajo pero bueno al inicio si era cuestión de confiar y más que todo de preguntar hay muchos importadores que son amigos míos y antes de yo empezar a importar y estar en este negocio empecé a preguntar a mucha gente, Cómo era que se manejaba los Containers en cuánto tiempo llega la mercadería si era necesario viajar hasta China para poder realizar mis compras hice un análisis muy importante porque era muy grande la cantidad de dinero que iba invertir en mi primera importación.
¿Cuál es tu enfoque en cuanto a la sostenibilidad y la responsabilidad social en las importaciones de productos industriales?	Bueno sinceramente no veo mucho ese tema ya que como sabemos la misma producción de cualquier producto hecho en China causa demasiado contaminación pero bueno nosotros vemos la forma de poder sobrevivir para poder pagar a diario nuestros gastos poder cuidar a nuestros hijos y poder vivir mejor no igual todas las industrias siempre alguna forma de contaminación del mundo
¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentas al importar productos industriales en términos de logística, costos y regulaciones?	Bueno primero se paga demasiado los costos de envío de transporte los aranceles es el embarque a veces cuando un contenedor se queda parado en la estación por día nomás me cobran una cantidad extrema que yo tengo que pagar entonces por eso yo tengo que organizarme muy bien y estar al pendiente de cuando va a llegar mi Containers para así poder recoger si es posible el mismo día todo y que lo puedan ya guardar todas las cosas en el almacén no porque si yo me pasó un día de lo que llega el contenido al embarque y yo pago mucho o si vamos ahí que se quedan muchos días ahí ya no sólo se quedan ahí en el embarque se van como un depósito y mucho también por cada día que está el Container varado en el depósito.
¿Consideras importante la colaboración con organizaciones locales o la promoción de la industria peruana en tu trabajo como importador?	Bueno mi trabajo no es que le promocionemos tanto yo trabajo en el centro de Lima y bueno las personas que vienen de provincia ya conocen más o menos donde comprar donde venden importadores no entonces justo en avenida donde yo trabajo hay varios importadores que estamos acá en el centro puede ser de rubro de mi mismo rubro o hay otros rubros de belleza todos estamos acá ubicados en el centro de Lima el punto de encuentro de todos estos tipos de importaciones y para nuestros clientes poder ofrecerle los productos no.
¿Tienes planes futuros para diversificar tus importaciones o explorar otros sectores industriales en el mercado peruano?	Ay no hija yo ya soy una persona mayor me siento tranquila en este mundo y bueno trabajo para poder pagar todas las cosas que que vienen de los gastos de importación no no tengo un socio alguien que me pueda dar información de esos de esas diversificaciones pero por ahora yo me quedo así como estoy continuando nomás en mi trabajo del día día
¿Tienes alguna recomendación para mejorar la importación de productos industriales en Perú desde una perspectiva ética y sostenible?	Bueno simplemente organizarse bien para ver qué productos se van a vender se pueden vender como te comento en el rubro de importación tiene que ser un buen producto a un precio muy económico nosotros ganamos muy poco por cada producto importante se muevan cantidades grandes en un solo cliente y recién la ganancia se ve.
¿hay algo más que desearías agregar o compartir con respecto a tu trabajo como importador o experiencias?	No hija eso sería todo y como les comenté yo trabajado en todo he trabajado mucho a veces en el mismo rubro de importación no me abastezco con la misma importación porque se demoran en enviarme en llegar utilizo el apoyo de los confeccionistas peruanos para poder hacer algunos cobertores y también nuestra situación varía por ejemplo este año yo traje un montón de importación para invierno y como vimos que este año hizo calor todo el año mercadería se me ha quedado estancada en el almacén de rematarlo a mis clientes de provincia para que así simplemente pueda venderlo siempre se trabaja a veces se pierde y a veces se gana la cosa es mover la mercadería.

DATOS ENTREVISTAS - ENCUESTAS - DPESTA

encuesta - 93 personas

Las personas de los distintos distritos de Lima realizan su compra con más frecuencia en los supermercados (66), seguido de llos mercados (58) y bodegas (36)

Las principales razones por las que lo adquieren en esos lugares son la variedad, precio, calidad, cercanía y confianza

Al elegir un producto consideran principalmente el precio, la calidad y que el producto sea amable con el medio ambiente

La mayoría de personas encuestadas prefieren las compras presenciales al momento de adquirir algo artesanal

Prefieren las compras presenciales por que quieren percibir el producto, ver más a detalle la calidad, buscan seguridad

El 50% de las personas encuestadas compró algún tipo de producto artesanal en los últimos 3 meses

Los productos artesanales más adquiridos han sido textilería, cerámicas y joyería.

El 31.2% de encuestados compran raras veces productos artesanales, mientras que el 28% compra al menos una vez al mes

Al elegir un producto artesanal las personas consideran primero el precio (55.9%), la calidad (77.4%), el comercio justo (24.7%) y que sea amigable con el medio ambiente (26.9%)

La diferencia que más notan entre un producto artesanal y local es el trabajo, la calidad y originalidad

Los productos artesanales que más les gustaría ver disponible a las personas encuestadas en su mercado local son productos textiles, bisuterías, cerámicas o artesanías.

El 95.7% consideran importante que se desarrollen diversas iniciativas para el apoyo al consumo de productos locales

La mayoría de personas encuestadas están de acuerdo que esta iniciativa ayudaría a apoyar a los artesanos, así como a la economía y desarrollo del país

Entrevista - Michael casas

Viaja mucho y le gusta consumir artesanias de las localidades a las que visita

Adquirir productos artesanales en los viajes es conocer un poco la cultura de la gente, las costumbres ,saber un poco más sobre su historia

Los defectos en las artesanias le dan al producto ese toque de originalidad.

En tiempos de Covid, los más afectados fueron los del sector turístico y estas poblaciones que vivian de la venta y fabricación de artesanías

Los artesanos te dan la opción a que tú tal vez puedas personalizar objetos y hacerlos más a ti, a tu persona, a tu gusto

Con las redes, la gente puede conocer aún más sobre los artesanos, saber qué tipo de productos tienen

La formalizacion es lo que se espera para los artesanos aunque eso implica un costo

los consumidores se identifiquen con el producto, que sepan lo que están consumiendo, lo que están comprando

cada vez que nosotros compramos un producto, estamos apoyando a una familia con responsabilidades, apoyamos una tradición, apoyamos la creatividad

Hay esperanzas de que las personas consuman más en el futuro productos locales o sea productos nacionales, por el tema de las redes y de las formas de pago online

Formalización, si bien tienen buenos productos, muchos de ellos a veces no están registrados en sunat, sus productos no cuentan con registros sanitario o no cumplen tal vez con una normativa de seguridad o de medio ambiente,

Entiendo que realizar todo eso tiene un costo y un proceso por eso se les dificulta

Espero que el estado a futuro de mayores posibilidades y apoyo para que estas empresas no se queden sin ese registro o sin ser parte del sistema también

Entrevista - Maira vargas

Bueno yo estoy segura porque lo he conversado con varios emprendedores en varias ferias que he estado, básicamente es el tema de la formalización	Mushos artesanos y pequeños emprendedores que no formalizan no pueden llegar a tiendas o a más, se le dificulta crecer.	También hay gente que formaliza pero no saben que tienen que declarar aún cuando no venden nada, y al final los multan, ya que no hay asesoria debida..	Emprendimiento infusiones artesanales naturales y frutas deshidratadas	Motivada en dar a conocer los beneficios de las hierbas naturales
Consumir alimentos no procesados y ayudar al medio ambiente	A alguien que quiere emprender le diría que se informen en el programa "Produce" porque te asesoran bien para el tema de formalización.	Cuenta con un jardin, compostera y trabaja con insumos amigables con el medio ambiente	Actualmente hay demanda en los productos artesanales y por el consumir saludable	Incentivar a realizar precticas sotenibles es una inversion que beneficia al medio ambiente
Hubo dificultades tal vez en temas legales pero siempre motivada por la buena acogida de sus productos por parte de los clientes	Me falta más impulsar o promocionar mis productos a través de las redes.	Mas enfocada en el tema de produccion para priorizar la calidad y dejo de lado las publicacion en redes sociales	Participacion en ferias en la que debes invertir mucho pero ya las personas terminan conociendo tu marca y productos	alta más apoyo por parte del gobierno, más asesoría sobre esos temas, ya que esos temas dificulta mucho al artesano y pequeño emprendedor.

ENTREVISTA - ELMER CARRILLO

Si estuviera integrado a nivel regional, o a nivel nacional tendría peso no solo para poder conseguir apoyo del estado o financiación sino tener poder político porque cada artesano tiene una familia y ellos también son electores que necesitan tomar conciencia de su deber.

Artesanías de calzado y también confección de bolsos.

Larga experiencia deste adolescente en el rubro de confeccion de calzado y sgts años trabajando para diversas marcas de calzado

satisfaccion de poder interactuar con otros artesanos, de presentar modelos exclusivos. Que han tenido aceptación en la comunidad. Y tambien pedidos de exportacion

Evitan el uso de materiales sinteticos que no sean biodegradables

Artesanos con poco conocimientos en temas legales

Factores politicos hacen que pare la demanda de productos artesanales

Apasionado por lo que hace y eso lo ayuda a innovar

No hay competencia en el rubro pero se requiere de una estrategia que beneficie la infraestructura de costos visualizando ganancias

El mayor desafío es la integración para lograr la ayuda del gobierno asi como financiacion en su produccion

participo en la feria del mincetur "Nuestras manos" como artesanos reconocidos

Participan en ferias junto a productores agrícolas de café, frutales, porque ellos prácticamente son bastante integrados, se ayudan mutuamente, y están asociados en cooperativas o asociaciones

Una leccion siempre tener ganas de seguir aprendiendo y no depender de otros

ENTREVISTA - CYNTHIA SALAZAR

Tratar de adquirir productos locales haciéndole cierto traqueo si es parte del consumo responsable

Autenticidad en los diseños y productos locales.

Productos sostenibles (packing, sobras, modo de producción, materiales.

Mejores acabados al ser productos en menor cantidad, a mano y con mayor dedicación.

Apoyo directamente a la economía local.

Es necesario saber sobre la diversidad de los productos locales y si el pago es justo con el artesano.

Las ferias son principalmente el medio por el cual la gente se entera de los productos.

Falta introducción al mundo digital para poder llegar a mayor cantidad de personas. (Falta mayor Difusión)

Aporta al nivel cultural y preserva la identidad ya que en ocasiones se utiliza inspiraciones de diversas culturas de nuestro país.

Posicionamiento de las culturas para que puedan mostrar sus trabajos, sus proyectos y distinguirse de otro tipo de producciones

Apuntar a la responsabilidad del consumo y no al consumo excesivo.

Exclusividad con los productos al no ser encontrados en todos lados y ser producidos en cantidad pequeña.

Consumir primero lo local y posteriormente lo de afuera, que no genera nada bueno para el entorno y para el medio ambiente.

Entrevista - CARLA GONZALES

Realiza mayormente compras por internet.	Percepción de los productos artesanales como de alta calidad y diseños originales exclusivos y mayor duración.	Se valora la dedicación que se le ha dado al producto y además un valor extra como poder tener una conversación con su creador.
Los productos locales apoyan al turismo local y sostenible y por ende beneficia a la comunidad local y al país.	Hay variedad de productos pero son pocos los difundidos	Si hubiera mayor apoyo se podría exportar nuestros productos para que otros países conozcan más e impulsar el turismo.
Los productos locales influyen al turismo sostenible.	Mayor detalle en comparación a los productos masivos.	Es necesario consumir lo nuestro para contagiar a más a hacerlo.

ENTREVISTA - MARIA TAPIA

Los importadores buscan productos con el menor precio y con variedad.

Costos elevados de envíos en transportes y almacenamiento.

Los consumidores creen que los productos importados estan mejor considerados a comparacion de los productos peruanos

Colocan los precios bajos para que puedan seguir importando con constancia.

No se ve el tema de sostenibilidad en los productos ya que no es relevante para el trabajo.

Los importadores piensan en una se pierde y en otra se gana

tienen una forma de venta mas tradicional, no ven a la publicidad como opción, se guian del boca a boca

Muchas veces el estado les pone trabas en los temas de costos para la importación

Generalmente prefieren mantener el negocio ¨ en familia¨ por cuestión de confianza

Los importadores tratan de ser los primeros en traer los productos mas inovadores para que asi puedan tener ventas seguras.

Tienen provedores de confianza con los que trabajan al año

Es necesario viajar personalmete para poder conseguir mas provedores y estar actualizada en novedades, puede ser tecnologicas

ENTREVISTA - JORGE BABILON

Desde hace 5 años trabaja otorgando permisos para la realización de ferias y organizandolas.

En las ferias siempre deben haber de diferentes rubros por ello nunca falta el de productos artesanales

Existen muchos emprendedores con muchos talentos por descubrir.

Es importante que los artesanos cuenten con redes sociales activas para que puedan promover su consumo local

La variedad cultural de nuestro país, contribuye a la materialización de conciencia en distintivas formas de consumo.

El empleo de redes sociales cumplen un papel fundamental para la difusión al público.

Las ferias son punto de encuentro de varios artesanos

Tratan de poner cada punto de venta más atractivos para el público y así estos puedan llegar a consumir de estos

En los últimos años en consumo de productos artesanales a ido creciendo.

Hay cierta cantidad de artesanos que son muy calificados y muy buenos en su trabajo, pero como no saben el manejo de las redes sociales, no son tan conocidos como deberían y podrían ser.

Con la ayuda de las municipalidades y las redes sociales se va a seguir optando por los productos artesanales ya que a su ves se contribuye a la sostenibilidad

La preferencia de estos productos en el extranjero es grande que las personas que realizan estos trabajos son muy bien remunerados y de manera justa

DPESTA

Los individuos más frecuentes en realizar compras en línea suelen pertenecer al grupo demográfico de los millennials, específicamente aquellos con edades comprendidas entre los 25 y 34 años. Además, estos compradores suelen residir en las áreas de Lima y Callao.

Los consumidores que realizan compras en línea en Perú se distribuyen de la siguiente manera: un 28% pertenece a la generación Z, un 27% son millennials, otro 27% corresponde a adultos mayores, y un 23% son adultos.

De acuerdo con la densidad poblacional, Lima Metropolitana alberga a 10 millones 151 mil individuos, lo que representa el 30,1% de la población.

El programa denominado "Impulso Perú" abarca una serie de medidas y actividades diseñadas para revitalizar la economía y fomentar el crecimiento potencial.

Festival de la Diversidad Biológica promovido por el MINAM, la FAO, ASPEC y ANPE.

Según lo establecido en la normativa N° 27790, que regula la Organización y Funciones del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, se persigue como meta del Mincetur fomentar el progreso en la actividad artesanal mediante el incremento de la productividad y competitividad de sus participantes.

La disposición final número tres del Reglamento vinculado a la Ley N° 29073, conocida como la Ley del Artesano y del Desarrollo de la Actividad Artesanal, modificado mediante el artículo 5 del Decreto Supremo número 007-2012-Mincetur, señala que la aprobación del Plan Estratégico Nacional de Artesanía, también conocido como PRENDAR, requiere una Resolución Ministerial.

La iniciativa 'Artesanía Integral 2023' tiene como objetivo respaldar financieramente el capital de operación y la implicación de los artesanos fabricantes en los canales de venta, ya sea en modalidad presencial o virtual, tanto a nivel nacional como internacional, con el propósito de fomentar la comercialización de sus creaciones artesanales.

La actividad económica experimentó una disminución del 1.12% en el mes de enero de 2023, después de un periodo de 22 meses caracterizado por un crecimiento constante.

En el año 2022, la Comisión de Comercio Exterior del Congreso de la República informó que se registraron 500 participantes en ferias y eventos de negocios. Además, se alcanzaron ventas por un total de 3,301,782 soles.

Según el reporte del INEI, se señaló que la producción a nivel nacional experimentó un aumento del 2.35% durante el último año.

El 85% de la población peruana muestra una preferencia por la ingesta de productos elaborados a partir de ingredientes vegetales.

La principal inquietud de un 87 % de la población peruana al comprar un artículo es la excelencia del mismo.

La relevancia de la marca se evidencia como un elemento crucial en el proceso de compra de productos duraderos, como electrodomésticos y vehículos. Esta dinámica difiere notablemente de las categorías más amplias, como alimentos y bebidas, donde la funcionalidad y calidad del producto son los aspectos predominantes.

El 48% de las mujeres que adquieren prendas de vestir o accesorios a través de plataformas en línea sostienen que la publicidad presente en redes sociales fue un factor determinante que las incentivó a realizar su primera compra en línea.

https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/25115/PABLO_GONZALES_RUIDIAS_CAHUANA%202%20%281%29.pdf?isAllowed=y&sequence=1 - https://larepublica.pe/economia/2022/10/15/ecommerce-casi-14-millones-de-peruanos-hacen-compras-por-internet-ecomsur-helmut-caceda-capece - https://peru.com/actualidad/noticias/kusikuy-consumidores-podran-comprar-alimentos-a-agricultores-a-traves-de-aplicativo-de-celular-minam-ministerio-del-ambiente-modesto-montoya-rmmn-noticia/

https://kpmg.com/bo/es/home/insights/2023/05/tendencias-del-nuevo-perfil-del-consumidor.html - https://elcomercio.pe/economia/peru/el-61-de-millennials-peruanos-prefiere-comprar-productos-en-empaques-ecologicos-rmmn-noticia/?ref=ecr - https://www.prnewswire.com/news-releases/benson-hill-recauda-150-millones-de-dolares-en-la-ronda-de-financiacion-serie-d-para-acelerar-el-ritmo-de-la-innovacion-alimentaria-a-escala-mundial-839432346.html - https://www.que.es/2020/12/10/precio-vivienda-disminuira-provincias/

El cliente del año 2023 ha evidenciado su disposición a invertir en calidad, al recibir una experiencia satisfactoria tanto en el uso como en el consumo de productos o servicios.

El 94% de la población peruana toma decisiones de compra influenciada por la información que encuentra en internet.

Servicios convenientes para la recopilación y retorno de la mercancía.

En el contexto peruano, el 75% de la población prioriza la salud de los productos, el 47% valora la calidad, y un 46% considera importante que las marcas proporcionen información acerca del origen de los ingredientes.

La era digital otorga a los usuarios un mayor control sobre el contenido al que acceden en el mercado, brindándoles la capacidad de comparar precios y seleccionar las opciones más favorables.

Las compañías en Perú están incorporando tecnologías novedosas con el propósito de mejorar la experiencia de sus clientes y generar efectos positivos en sus estructuras organizativas.

Uno de los tipos de contenido más popular en la red es el material audiovisual.

Se centra mayor interés en plataformas como Facebook, TikTok e Instagram.

La digitalización de empresas y proyectos empresariales se aceleró como consecuencia de la pandemia.

"Kusikuy" es una aplicación tecnológica diseñada para facilitar la conexión entre productores rurales comprometidos con la conservación y consumidores urbanos interesados en adquirir productos nativos cultivados utilizando prácticas agrícolas transmitidas a lo largo de generaciones. Este intercambio se realiza de manera respetuosa con el medio ambiente.

Afirman adquirir artículos de marcas que emplean imágenes auténticas.

El primer directorio digital consolidado de Eco y Bionegocios del Ministerio del Ambiente (ecoybionegocios.pe) ha sido creado con la finalidad de reunir en una plataforma única a más de 80 emprendimientos sostenibles provenientes de diversas zonas del país.

El (51%) recurre al etiquetado, las descripciones, las estrategias de marketing y las imágenes asociadas a los productos como medios para evaluar la sostenibilidad y la responsabilidad social. Existe una creciente preferencia por productos saludables y sostenibles, lo cual impulsa la demanda en este ámbito.

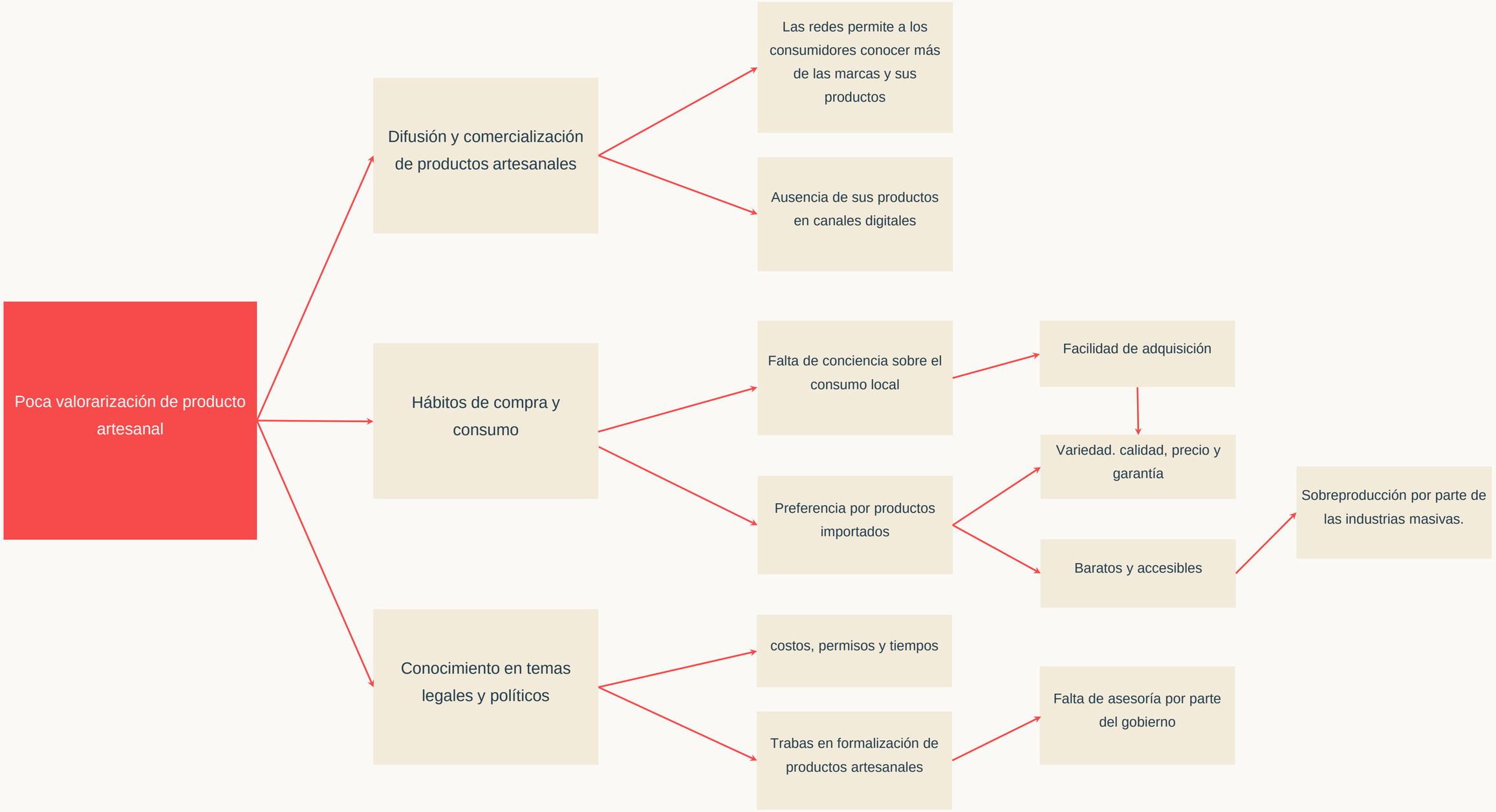
El 75% de estos compradores buscan productos y empaques que sean amigables con el medio ambiente.

Seis de cada diez individuos pertenecientes a la generación millennial muestran disposición para invertir un mayor monto en productos sostenibles, seguidos por el 58% de la Generación Z y el 55% de la Generación X.

https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/25115/PABLO_GONZALES_RUIDIAS_CAHUANA%202%20%281%29.pdf?isAllowed=y&sequence=1 - https://larepublica.pe/economia/2022/10/15/ecommerce-casi-14-millones-de-peruanos-hacen-compras-por-internet-ecomsur-helmut-caceda-capece - https://peru.com/actualidad/noticias/kusikuy-consumidores-podran-comprar-alimentos-a-agricultores-a-traves-de-aplicativo-de-celular-minam-ministerio-del-ambiente-modesto-montoya-rmmn-noticia/

https://kpmg.com/bo/es/home/insights/2023/05/tendencias-del-nuevo-perfil-del-consumidor.html - https://elcomercio.pe/economia/peru/el-61-de-millennials-peruanos-prefiere-comprar-productos-en-empaques-ecologicos-rmmn-noticia/?ref=ecr - https://www.prnewswire.com/news-releases/benson-hill-recauda-150-millones-de-dolares-en-la-ronda-de-financiacion-serie-d-para-acelerar-el-ritmo-de-la-innovacion-alimentaria-a-escala-mundial-839432346.html - https://www.que.es/2020/12/10/precio-vivienda-disminuira-provincias/

INTERPRETANDO LA INFORMACIÓN


Poca valorarización de producto artesanal
Difusión y comercialización de productos artesanales
Las redes permite a los consumidores conocer más de las marcas y sus productos
Ausencia de sus productos en canales digitales
Hábitos de compra y consumo
Falta de conciencia sobre el consumo local
Facilidad de adquisición
Preferencia por productos importados
Variedad. calidad, precio y garantía
Baratos y accesibles
Sobreproducción por parte de las industrias masivas.
Conocimiento en temas legales y políticos
costos, permisos y tiempos
Trabas en formalización de productos artesanales
Falta de asesoría por parte del gobierno

INSIGHTS

NO CONSUMIDOR

1. Describimos el contexto...	2. Comunicamos el dilema...	3.Identificamos el porqué...	4. Descubrimos la motivación...	5. Estado ideal
Me gusta consumir productos importados ya que son de fácil acceso, bonitos y con un buen precio.	Pero, se que mis habitos de consumo no son los mas adecuados para el medio ambiente y la economia local	Porque no presentan una regularizacion en control de calidad, contaminan y son mas economicos por su procedencia	Siempre me gusta estar pendiente de los productos que trae el mercado ya que a cada rato hay nuevas tendencias	Quisiera que haya variedad de productos a elegir con las caracteristicas que respalda que es buen producto y se aplique para los diversos rubros del mercado actual

INSIGHT	Me gusta consumir productos importados ya que siempre estan presentes en diversos lugares de compra sin embargo se que mis habitos de consumo no son los mas adecuados para el medio ambiente y la economia local porque no presentan una regularizacion en control de calidad, contaminan y son mas economicos por su procedencia. Quisiera que haya variedad de productos a elegir con las caracteristicas que respalda que es buen producto y se aplique para los diversos rubros del mercado actual

CONSUMIDOR

1. Describimos el contexto...	2. Comunicamos el dilema...	3.Identificamos el porqué...	4. Descubrimos la motivación...	5. Estado ideal
Me gusta consumir productos locales por la calidad y autenticidad que me brindan.	Pero no se me es tan fácil encontrar dónde adquirirlos	Porque no están correctamente difundidos	Me hace recordar a cuando mi mamá me tejía diferentes chalinas de colores a mano para lucir más bonita en el colegio y las hacía con mucha dedicación y cariño.	Quisiera tener más acceso a productos artesanales para volver a sentir esa conexión a cuando era niña y recordar esos momentos de mi infancia.

INSIGHT	Me gusta consumir productos locales por la calidad y autenticidad que me brindan pero no se me es tan fácil encontrar dónde adquirirlos porque no están correctamente difundidos en los medios. Me hace recordar a cuando mi mamá me tejía diferentes chalinas de colores a mano para lucir más bonita en el colegio y las hacía con mucha dedicación y cariño. Quisiera tener más acceso a productos artesanales para volver a sentir esa conexión a cuando era niña y recordar esos momentos de mi infancia.

ARTESANO

1. Describimos el contexto...	2. Comunicamos el dilema...	3.Identificamos el porqué...	4. Descubrimos la motivación...	5. Estado ideal
MI trabajo me permite tener una conexión con mi cultura, tradiciones y ancestros por eso me gusta mucho lo que hago.	Pero pocas personas saben el significado y el valor de lo que hago	Porque no cuento con herramientas o conocimiento necesario para difundir mis productos	Cuando la gente prueba o ve mis productos me felicita por el trabajo que hago y eso me incentiva a seguir creando más	Quisiera que más personas conozcan mi trabajo y sepan del valor significativo de mis productos

INSIGHT	Mi trabajo es parte de mi cultura y tradiciones por eso me gusta mucho lo que hago. Sin embargo pocas personas saben de lo que hago porque no cuento con herramientas o sifuciente conocimiento para difundir mis productos. Quisiera que más personas conozcan mi trabajo y sepan del valor significativo de mis productos

ORGANIZADOR DE FERIAS

1. Describimos el contexto...	2. Comunicamos el dilema...	3.Identificamos el porqué...	4. Descubrimos la motivación...	5. Estado ideal
Me gusta ayudar a los emprendedores locales y artesanos a promover sus productos en las ferias que realizo	Pero no puedo apoyar a todos los emprendedores locales ni promover sus productos artesanales	Porque no se cuenta con tanto espacio para poder ayudar a otros a que puedan tener un stand dentro de un feria.	Cuando promuevo la comercialización de productos locales y artesanales siento que estoy apoyando a los que alguna vez iniciaron estando expuestos en las calles de Lima.	Quisiera que más personas tengan espacios seguros y cómodos en donde puedan vender sus productos y así compartir su herencia y tradiciones de nuestro pais

INSIGHT	Me gusta promover lo productos de emprendedores artesanos en las ferias que organizo. Sin embargo, no puedo ya que la mayoria no tienen su emprendimiento formalizado y tampoco redes sociales activas. Haciendome recordar cuando observava artistas expuestos y a la deriva en las calles de Lima. Por ello quisiera lugares seguros y cómodos en donde puedan vender sus productos y así compartir su herencia y tradiciones de nuestro pais

ARQUETIPOS

ARQUETIPO- CONSUMIDOR



Nombre: Alexis Sanchez

28 años

Diseñador grafico

gusta salir a museos,teatros, cines y conciertos.

gusta pasar el rato con sus amigos

¿Que dice o piensa?

Alexis piensa que falta mayor apoyo al arte y por ende debe de trabajar en una empresa y no puede ser independiente. También cree que el arte está poco valorizado y que muchos creen que es una carrera fácil y que sólo hace "dibujitos".

Comportamientos:

- Alexis trata de comprar productos locales cada vez que los ve en la tienda ya que sabe cuanto les ha costado a ellos poder realizar esos productos y valora ello, ya que le gustaría que hagan lo mismo con su trabajo.
- Le gusta mucho ir a ferias independientes a conocer nuevas marcas y más personas involucradas al mundo del arte.
- Pasa mucho tiempo en las redes sociales ya que es el medio por el cual puede conocer nuevas cuentas que le hablen sobre el arte
- Lee las etiquetas de los productos en los supermercados ya que le gusta informarse sobre su producción, si es eco friendly o tiene un consumo responsable.
- No encuentra muchos productos locales cerca a su casa.

¿Qué le duele/molesta? (Pains)

- Le molesta que no se valore lo suficiente el arte.
- Le molesta que la gente crea que el tiempo que invierte realizando sus trabajos es perdida de tiempo.
- Le molesta que no haya muchos espacios reconocidos en donde vendan productos locales.
- Poca variedad expuestos de productos locales

Qué necesita y espera

Le gustaría encontrar mayor variedad de producción local cerca a él.

Quisiera saber más de esos productos a través de redes.

INSIGHT

Me gusta consumir productos locales por la calidad y autenticidad que me brindan pero no se me es tan fácil encontrar dónde adquirirlos porque no están correctamente difundidos en los medios.

Me hace recordar a cuando mi mamá me tejía diferentes chalinas de colores a mano para lucir más bonita en el colegio y las hacía con mucha dedicación y cariño.

Quisiera tener más acceso a productos artesanales para volver a sentir esa conexión a cuando era niña y recordar esos momentos de mi infancia.

ARQUETIPO- NO CONSUMIDOR



Nombre: Maria 38 años

Callao

Es psicologa y trabaja con jovenes adolescentes

Le gusta compartir momentos con familia y amigos, asi como estar en casa en sus ratos libres

¿Que dice o piensa?

- Ella dice que no le interesa los productos artesanales ya que considera tienen un mayor precio
- Ella siempre dice que prefiere hacer sus compras cerca a su casa debido a que tendria que gastar mas en transporte

Comportamientos:

- A la hora de compra considera que el precio y experiencia son lo mas importante
- Siempre va a supermercados o bodegas ya que le quedan cerca
- No observa diferencia entre productos artesanales de los producidos en masa es decir industriales
- Consume productos que ve en publicidad de redes o tv
- Le gusta los planes en lo que no implique ir tan lejos de casa
- Pasa tiempo en redes sociales al tanto de los productos en tendencia o que son nuevos en el mercado para tambien probarlos

¿Qué le duele/molesta? (Pains)

- Le molesta que haya criticas por los productos nuevos que entran al mercado cuando a ella siempre le funciona y les parece mas atractivos
- Le molesta que los productos sustentables cuesten mas

Qué necesita y espera

Necesita entender que los productos artesanales y sostenibles tienen diferentes procesos de elaboración por lo que tienen mejor calidad y mayor costo

No todos los productos producidos en masa son buenos ya que pueden ser dañinos a largo plazo o no durar mucho.

INSIGHT

Me gusta consumir productos importados ya que siempre estan presentes en diversos lugares de compra sin embargo se que mis habitos de consumo no son los mas adecuados para el medio ambiente y la economia local porque no presentan una regularizacion en control de calidad, contaminan y son mas economicos por su procedencia.
Quisiera que haya variedad de productos a elegir con las caracteristicas que respalda que es buen producto y se aplique para los diversos rubros del mercado actual

ARQUETIPO- ARTESANO



Joaquín Gómez - 65 años

Trabaja realizando artesanías desde que era muy joven.

Le gusta mucho aprender y escuchar historias de los ancestros para tener inspiraciones para sus trabajos.

¿Que dice o piensa?

Joaquín piensa que no hay mucho apoyo a los artesanos porque la gente desconoce sobre el valor y el trabajo que hacen ellos. También cree muchas personas siempre prefieren más lo de afuera porque creen que son de mejor calidad aunque les pueda costar más dinero.

Comportamientos:

- Joaquín invierte mucho de su tiempo en realizar sus trabajos a mano.
- Siempre trata de desarrollar e innovar con sus productos para captar mayor la atención de los consumidores.
- Pasa mucho tiempo con su familia y le gusta enseñar a todo que quiera aprender sobre el rubro de la artesanía.
- Trata de apoyar siempre a lo local porque sabe lo difícil que es poder vivir de esto.
- Es autosuficiente y todo lo que aprende lo hace por el mismo empíricamente.

¿Qué le duele/molesta? (Pains)

- Le molesta que el gobierno no los tomen en cuenta sabiendo que es un rubro muy difícil al cual sobrevivir.
- Le duele que muchas ocasiones en el extranjero valoren más su trabajo que sus mismos compatriotas.
- Le molesta también que desconozcan de sus trabajos y prefieran adquirir productos de afuera aunque la calidad y el precio no sean lo mejor.

Qué necesita y espera

Le gustaría que el gobierno los apoye más en financiamiento y difusión de sus trabajos.

Le gustaría poder compartir sus trabajos en redes sociales ya que sabe que es importante pero no tienen los conocimientos ni el presupuesto para poder realizarlo.

Le gustaría que haya mayor educación para ellos para perfeccionar su arte y así llegar a más y competir afuera.

INSIGHT

Mi trabajo es parte de mi cultura y tradiciones por eso me gusta mucho lo que hago. Sin embargo pocas personas saben de lo que hago porque no cuento con herramientas o sifuciente conocimiento para difundir mis productos. Quisiera que más personas conozcan mi trabajo y sepan del valor significativo de mis productos

ARQUETIPO- ORGANIZADOR DE FERIAS



Rodrigo - 50 años

San Borja

Es músico y administrador

Le gusta compartir su arte con su familia y amigos, planificar su día a día y ayudar a los demás.

¿Que dice o piensa?

El dice que le gusta ayudar a los emprendedores peruanos porque quiere aportar con la economía del país

Piensa que con ayuda de las municipalidades, el gobierno y las redes sociales pueden seguir promoviendo más el trabajo de empredededores y artesanos.

Comportamientos:

- Es activo en las redes sociales en el sector de exposiciones comerciales.
- Regularmente realiza ferias para ayudar a promover productos de emprendedores peruanos.
- Cuando organiza ferias busca trabajar con artesanos ya que es requisito que le exigen.
- Siempre solicita a los participantes de sus feria que tengan presencia en las redes sociales.
- Se preocupa por la regularización de los emprendimientos que participan en sus ferias.

¿Qué le duele/molesta? (Pains)

- No poder apoyar a muchos emprendedores peruanos en la comercialización de sus productos.
- Que exista desinformación y poca asesoría a los emprendedores y artesanos peruanos.

Qué necesita y espera

Que más artesanos se preocupen por regularizar su emprendimiento

Que más emprendedores busquen informarse y actualizarse en tecnologías y redes sociales.

Que el gobierno facilite a los artesanos a promover más sus productos.

INSIGHT

Me gusta promover lo productos de emprendedores artesanos en las ferias que organizo. Sin embargo, no puedo ya que la mayoria no tienen su emprendimiento formalizado y tampoco redes sociales activas. Haciendome recordar cuando observava artistas expuestos y a la deriva en las calles de Lima. Por ello quisiera lugares seguros y cómodos en donde puedan vender sus productos y así compartir su herencia y tradiciones de nuestro pais

LIENZO - TEMA - PROBLEMA - RETO



La poca valorización, difusión y comercialización de productos artesanales,a sí mismo haciendo que los artesanos no reciben el valor real de sus trabajos realizados, agregando que hay pocos inversionistas e ignorancia y dificultad en temas legales causando que este rubro no pueda funcionar de una manera correcta.

TEMA

La producción y comercialización artesanal en Lima centro.

PROBLEMA

Falta de apoyo comercial y poca valorización de la producción artesanal

RETO

¿Cómo podríamos promover la producción y comercialización de productos artesanales en los jóvenes y adultos de Lima centro para incentivar el consumo local?

RETO DE DISEÑO

ARTESANO

le duele/necesita

POCA VALORACION
DE MANO DE OBRA

por que

Quisiera ser reconocida por
la calidad de sus producto

¿Cómo podríamos DEMOSTRAR LA MANO DE OBRA DE LOS ARTESANOS PÁRA QUE PUEDA CRECER LABORALMENTE?

ORGANIZADOR

le duele/necesita

No poder comercializar productos locales

por que

Les falta regularización y visibilidad en las redes sociales

¿Cómo podríamos BRINDAR ASESORAMIENTO Y AYUDA EN TEMAS LEGALES Y TECNOLOGICOS PARA QUE LOS GESTORES Y/O ORGANIZADORES DE FERIAS PUEDAN INCLUIRLOS EN ESTAS ?

CONSUMIDOR

le duele/necesita

la poca exposición de productos locales y artesanales

por que

quiere variedad en productos locales en sus lugares de compra

¿Cómo podríamos CONTRIBUIR A LOS PRODUCTOS ARTESANALES PARA QUE LOS CONSUMIDORES PUEDAN ENCONTRAR MAS VARIEDAD Y FACIL ACCESO?

NO CONSUMIDOR

le duele/necesita

Que haya criticas por los productos nuevos que entran al mercado cuando a ella siempre le funciona y les parece mas atractivos

por que

variedad de productos a elegir con las caracteristicas que respalda que es buen producto y se aplique para los diversos rubros del mercado actual

¿Cómo podríamos CONTRIBUIR A DIFUNDIR LOS PRODUCTOS ARTESANALES PARA QUE LOS CONSUMIDORES PUEDAN ENCONTRAR MAS VARIEDAD Y FACIL ACCESO?

LIENZO PROPUESTA DE VALOR - POR ARQUETIPO

Artesano

Propuesta de valor

Plataforma donde pueda llegar a un público amplio y pueda mostrar los productos que brinda

Gains creator

- ventas rápidas
- obtener clientes potenciales
- popularidad en su rubro
- brinda confianza con los clientes
- Ingreso económico sostenible
- Preservación de tradiciones culturales
- Reconocimiento y valor
- beneficiar a las comunidades locales y promover la equidad en la cadena de suministro.

Pain Relievers

DURANTE EL TRABAJO

- Proporcionar herramientas y tecnología adecuadas
- Garantizar un entorno de trabajo seguro y proporcionar equipos de protección personal
- Ofrecer asesoramiento técnico o apoyo en tiempo real

ANTES DEL TRABAJO

- Ofrecer capacitación y educación en técnicas artesanales avanzadas
- Facilitar la entrada de los productos artesanales en mercados más amplios
- Proporcionar acceso a materias primas tede calidad

DESPUÉS DEL TRABAJO

- Facilitar la creación de comunidades o redes de apoyo entre artesanos para compartir experiencias y soluciones
- Ofrecer asesoramiento financiero y herramientas de gestión
- Ayudar a los artesanos a comercializar y vender sus productos



Consumidor

Propuesta de valor

Plataforma virtual donde se encuentre todos los productos artesanales y el directorio si en caso quiere asistar en fisico. Además de informacion sobre proximos eventos en donde se presentarán

Gains creator

- Diversidad de productos artesanales
- Informaciòn completa de cada producción
- Mayor informaciòn del productor
- Comparador de precios e info
- Facilidad de métodos de pagos
- Recibir notificaciones sobre producto o evento nuevo
- Calidad y realidad en fotos

Pain Relievers

- Tiempo de compra/ entrega cortos
- Encontrará mayor información sobre los próximos eventos.
- Encontrará reseñas sobre los productos.
- Variedad de productos
- Disminución de tiempo encontrar otros productos



No consumidor

Propuesta de valor

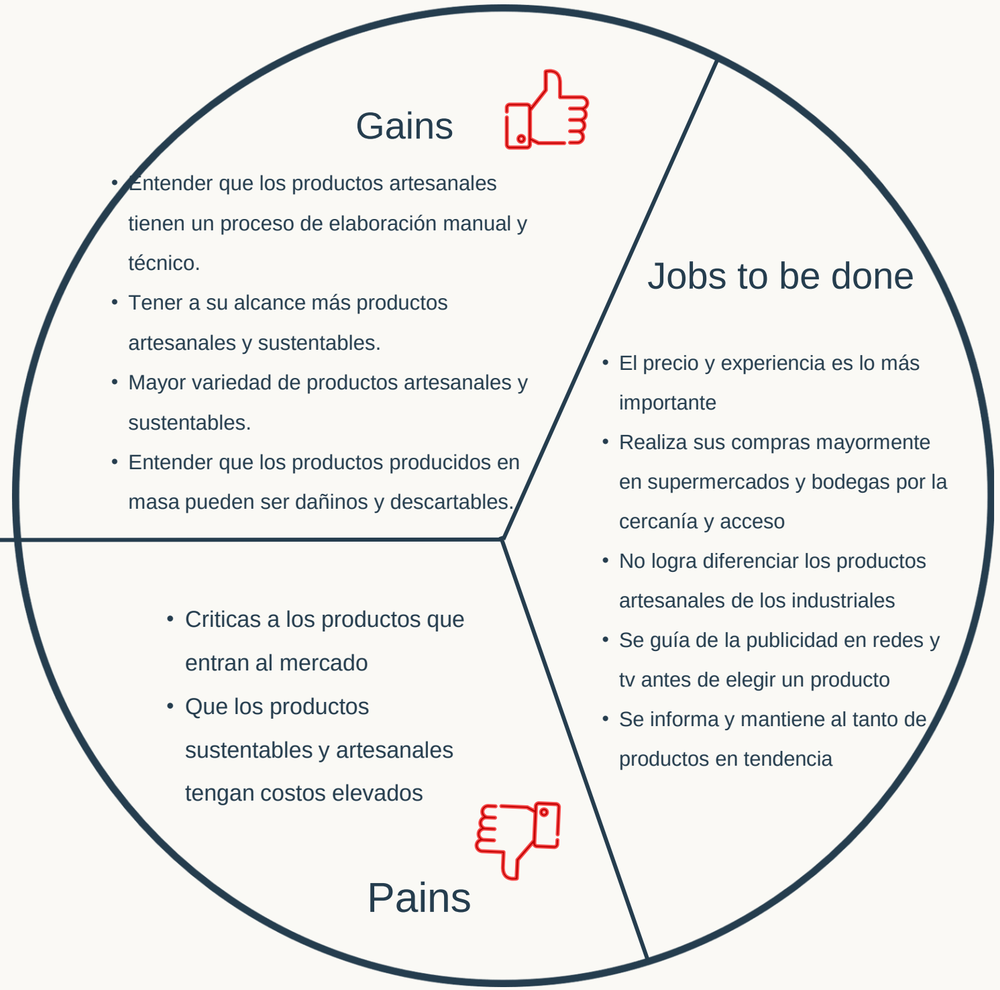
Espacios accesibles que brinden variedad de productos artesanales y fomente el consumo local. Estos espacios serán promocionados en redes, brindando información de todos los productos (elaboración y contenido).

Gains creator

- Generación de espacios o mayor acceso de productos artesanales y sustentables.
- Fomentación y promoción de prácticas de producción sostenibles
- Mayor información sobre la elaboración de los productos.

Pain Relievers

- Generará mayor valoración de la artesanía en la sociedad
- Más acceso, mayor competencia y precios justos
- Disminución en la demanda de productos producidos en masa.



Organizador

Propuesta de valor

Plataforma digital en la que te brinde la información necesaria para empezar a regularizar tu negocio a hacerlo crecer con consejos de expertos en el rubro, asi como convocatorias para participar en ferias

Gains creator

- Mas permisos con nuevos espacios para promover ferias con estos emprendedores artesanos,
- La iniciativa por parte de emprendedores en asesorarse para impulsar sus pequeños negocios
- Mas emprendedores lleven su negocio al mundo digital

Pain Relievers

- Eliminar el pensamiento que los emprendedores no pueden regularizar su negocio
- Todos tienen posibilidades de formar parte de ferias y dar a conocer su negocio



IDEACIÓN

LLUVIA DE IDEAS

Aplicativo movil en donde se pueda comprar producto y llevarselo a sus hogares (Cornershop

Aplicativo en donde se muestre un mapeo de los lugares en donde encontrar a los artesanos y en donde ellos pueden colocar sus productos para vender.

Plataforma digital que promueva la venta de productos artesanales locales, delivery y recojo en tienda fisica.

Ferias virtuales en donde los artesanos puedan mostrar sus productos en enlnea e interactuar con los espectadores clientes.

Aplicativo en dónde haya información sobre eventos artesanales, directorios, apoyo, etc.

Servicios a un cómodo costo para la producción audiovisual de los productos artesanales.

Base de datos de artesanos por distrito

Red social exclusiva para promoción e identificación de productos locales

Packing de los productos mas interactivos e innovadores, con impresión 3D

ideación de estrategias de marketing para promocionar productos locales y artesanales

reación de organizaciones de artesanos por distrito

Productos que en sus etiquetas traigan un QR para acceder a la realidad aumentada que muestre como fue elaborado el producto, su proceso unico.

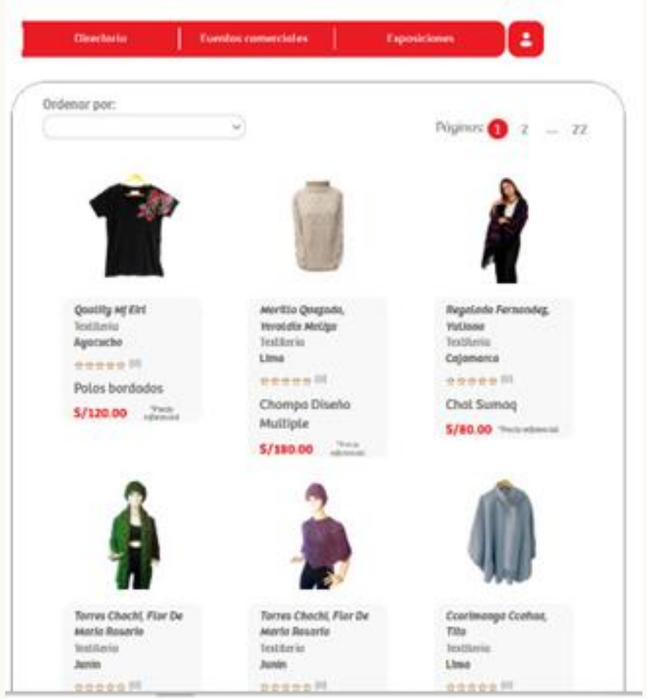
Transformar las estaciones de transporte público como Tren y Metropolitano en la que se exponga productos artesanales

Talleres online y/o presenciales en donde se les brinde capacitaciones sobre diversos rubros a los artesanos.

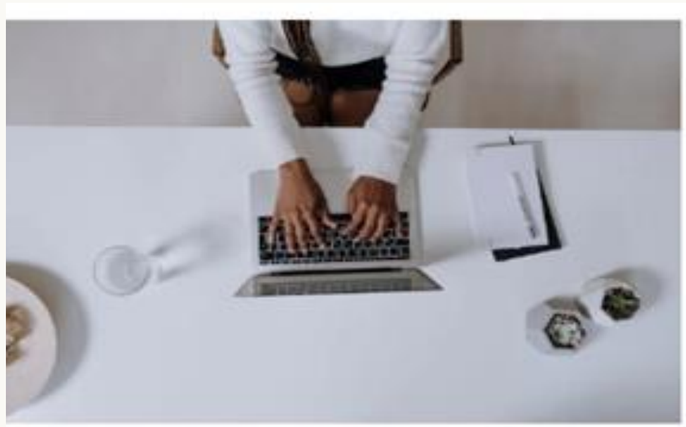
Máquina expendedora donde se coloque variedad de productos (DEGUSTA)

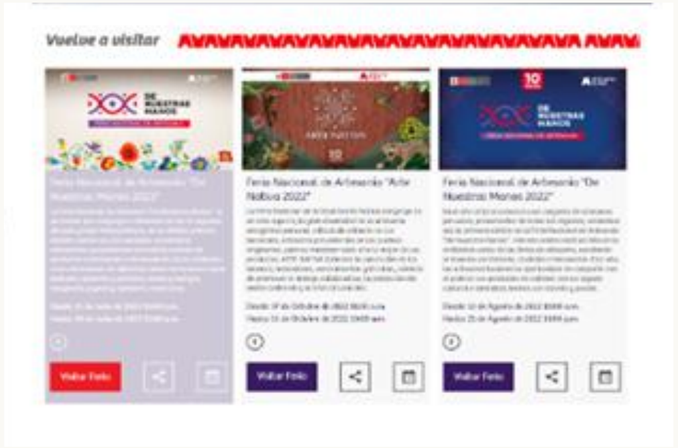
Cajas sorpresas - mensuales - que obtenga una colección de productos de edición limitada.

MOODBOARD













D91023

253D4E

#FFFFFF

Cocogoose

Cocogoose

Cocogoose

TALLER GENERATIVO
CO-CREACIÓN

Guión – Consumidores y No consumidores

Introducción de la dinámica	Dinámica	Cierre
¡Bienvenido o Bienvenida! Buenos días/tardes a todos. Estamos emocionados de tenerlos aquí en este Taller Generativo dedicado a abordar un desafío que hemos identificado en nuestro entorno: la falta de apoyo comercial y la subvaloración de la producción artesanal en Lima Centro.	**Vamos a conocernos!** • Esta dinámica nos ayudará a conocernos un poco más, solo son 3 pasos simples que debemos realizar. 1. Escribe tu nombre dando doble click n el post it plomo 2. Después escribe en el post it azul algo curioso sobre ti 3. Cuando todos hayan terminado de escribir en sus post its, comparte esa curiosidad con la sesión. **¡Hablemos de nuestra idea de negocio!** • Explicación breve de proyecto y solución generada: La solución a la problemática que hemos comentado, es desarrollar un espacio donde los artesanos puedan vender sus productos, brindando a sus clientes y consumidores acceso rápido y fácil a todos sus productos, permitiendo así que más personas puedan encontrar distintos productos artesanales y que puedan disfrutar de lo que realizan y venden estos artesanos. Buscamos que más personas puedan adquirir y reconocer el trabajo de un artesano, y que los artesanos reciban el reconocimiento y valoración que se merecen por su trabajo, promoviendo así la sostenibilidad de la artesanía. • Breve historia relacionado a nuestro servicio: Si queda todo claro pasamos a explicarles sobre la dinámica: Lo que buscamos con esta dinámica es que en base a la solución que hemos explicado, ustedes puedan desarrollar una historia con algún tipo de idea de "cómo lo haremos" se les haya venido a la mente cuando explicábamos nuestra solución	En esta última parte del taller nos gustaría que por favor cada uno pueda escrbir su nombre nuevamente y una palabra que resuma lo que fue esta sesión o cualquier cosa que quieran comentarnos.

Guión – Consumidores y No consumidores

Introducción de la dinámica	Dinámica	Cierre
Nosotros, como equipo, hemos estado explorando formas de abordar este problema y estamos entusiasmados de compartir nuestra propuesta con ustedes. Hemos decidido tomar acción, y este proyecto es nuestra respuesta a la pregunta clave: ¿Cómo podemos promover la producción y comercialización de productos artesanales entre los jóvenes y adultos de Lima Centro para impulsar el consumo local?	• .A continuación daremos un breve ejemplo: Carlota es una persona muy sociable que le gusta asistir a todos los eventos a los que le invitan. Un día la invitaron al cumpleaños de una persona muy querida para ella; su mejor amiga. Para ese día Carlota quería regalalarle algo especial y bonito para su escritorío. Comenzó a buscar e informarse de distintas marcas y productos que existen, sin embargo al informarse y buscar referencias de estos productos se dió cuenta que no había nada especial que hiciera definir su compra, ya que los productos eran desechables o no había algún diseño o trabajo especial... • Collage: En esta parte de la dinámica pueden colocar distintas imágenes que se relacione a la historia e ideas que hayan colocado en sus post-it.	• ¡Despedida: Queremos agradecer a todos por haberse tomado el tiempo para ayudarnos a realizar nuestro taller. Sus ideas son muy importantes para todos nosotros ya que esto nos ayudará a seguir ideando, innovando y estructurando mejor nuestras ideas de solución. Igualmente esperamos que este taller les ayude un poco a reflexionar sobre la importancia de consumir productos artesanales. Muchas gracias.

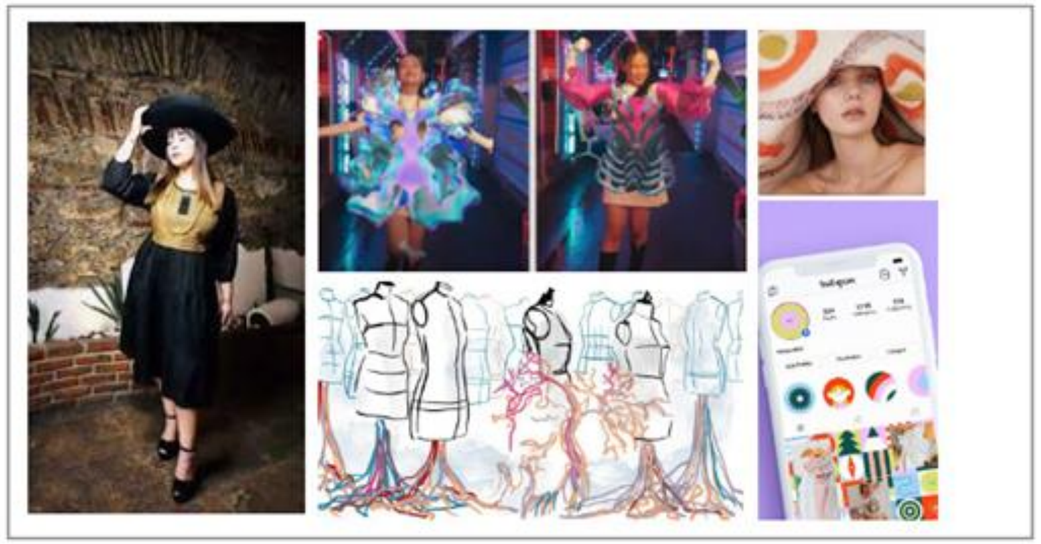
EJECUCIÓN DE TALLER

Storytelling

Michael Casas	Luciana es una joven arquitecta con un estilo marcado ala hora de su vestimenta.	Estilo que no está encuadrado en la ropa de los grandes centros comerciales sino en una página exclusiva en instagram donde puede contactarse con diversos diseñadores que realizan vestimentas de forma artesanal.	En esta página ella puede obtener imágenes y más detalles sobre las distintas vestimentas, aquí encontró un sitio donde tenian todos los productos en realidad aumentada y ella podía probarselo y verse como le quedan.	De esta manera ella siempre está a la moda.
Gladys Sánchez	Martín es un apasionado coleccionista de juguetes, especialmente de aquellos que son muy peculiares o difíciles de adquirir.	Suele visitar distintas tiendas especializadas y participar de grupos en redes sociales en busca de aquellos juguetes que llamen su atención, y así aumentar su colección.	En los últimos años, su pasión lo ha llevado a construir sus propios juguetes, por lo que ha comenzado a ir a clases con artesanos que le enseñan, paso a paso, distintas técnicas para su elaboración.	Esta experiencia le ha brindado una nueva idea: en un futuro, abrir su colección de juguetes al público, construyendo su propio Museo del Juguete y que este sea un espacio vivo en el que los artesanos puedan exponer sus productos y enseñar el cómo lo realizan.
Jair Cadenas	Luis es un joven emprendedor que quiere abrir un restaurante de comida peruana.	Quiere comprar artesanías para poder decorarlo de acorde pero sabe que tiene que pasar muchas horas para buscar lo que desea y a un buen precio.	Encontró algunos por internet pero casi todos de diseñadores por lo que no puede comprar. Por lo que decidió ir a una feria artesanal en donde pudo comparar los productos y los precios, además de ver cada detalle y conocer a su creador.	
Fiorella rojas	Rocío buscaba remodelar su sala. Un día buscando en internet encontró diversas ideas para remodelar su cuarto.	Empezó a buscar los productos que necesitaba para la remodelación pero en ningún lado encontró lo que necesitaba.	Un día encontró un carrito en la calle con una exposición de diversos productos artesanales.	Para su suerte encontró muchas novedades y diversos productos que no había visto antes. Tomó nota del lugar y los dias que se encontraba ese carrito ahí y se regresó feliz a su casa.

Collage









Sistematización de información

La segunda dinámica fue un poco complejo para la mayoria de participantes

Los participantes plasmaron facilmente con imágenes sus ideas del storytelling

Creación de una feria andante/rodante que vaya por distintos lugares de la ciudad

El tiempo de la dinámica de storytelling duró aproximadamente más de 35 min.

La explicación previa a la dinámica de storytelling ayudó mucho a nuestros participantes.

Creación de un website con productos artesanales. Taller que brinden los artesanos hacia el publico en general.

Organización

CANALES ONLINE

En esta página ella puede obtener imágenes y más detalles sobre las distintas vestimentas, aquí encontró un sitio donde tenian todos los productos en realidad aumentada y ella podía probarselo y verse como le quedan.

Encontró algunos por internet pero casi todos de diseñadores por lo que no puede comprar. Por lo que decidió ir a una feria artesanal en donde pudo comparar los productos y los precios, además de ver cada detalle y conocer a su creador.

CANALES OFFLINE

Un día encontró un carrito en la calle con una exposición de diversos productos artesanales.

Esta experiencia le ha brindado una nueva idea: en un futuro, abrir su colección de juguetes al público, construyendo su propio Museo del Juguete

BENEFICIOS

De esta manera ella siempre está a la moda.

que este sea un espacio vivo en el que los artesanos puedan exponer sus productos y enseñar el cómo lo realizan.

Para su suerte encontró muchas novedades y diversos productos que no había visto antes

PERFILES DESCRITOS

Luciana es una joven arquitecta con un estilo marcado ala hora de su vestimenta

Martín es un apasionado coleccionista de juguetes, especialmente de aquellos que son muy peculiares o difíciles de adquirir.

Luis es un joven emprendedor que quiere abrir un restaurante de comida peruana.

MATRIZ DE PRIORIZACIÓN Y SELECCIÓN

	Plataforma digital	Talleres de capacitación online/ presencial para artesanos	Creación de comunidades	App de mapeo	Campañas de marketing
Características de la Propuesta de Valor	Lugar virtual de ventas de productos artesanales	- Fuente de aprendizaje - Asesorías según las necesidades del artesano emprendedor	Creación de organizaciones de artesanos por distrito	Aplicativo en donde se muestre un mapeo de los lugares en donde encontrar a los artesanos y en donde ellos pueden colocar sus productos para vender.	ideación de estrategias de marketing exclusivamente para promocionar productos locales y artesanales
Creadores de beneficios	Dar a conocer sus productos y poder llegar a más personas	- Crecimiento en su emprendimiento - mejoras en habilidades emprendedoras - lograr posicionarse en el mercado peruano - conocimiento en temas legales	-Comunidad de artesanos en donde puedan compartirse datos y experiencias.	- Facilidad de acceso a sus ubicaciones. - Lograr mayor alcance de público. -Reseñas sobre sus productos hechos por los compradores.	- Crecimiento en su emprendimiento lograr posicionarse en el mercado peruano - Conocer las nuevas movidas para obtener mayores compras.
Aliviadores de dolores	Diversas opciones de productos a escoger por clientes	Conocimiento en manejo de marca en redes sociales alcanzar al publico objetivo recibir el valor real de sus productos	-Relacionarse con otros artesanos y así cocrear nuevas producciones.	- Mayor opción de venta. - Estarán más visibles para cuando alguien desee buscar algún producto.	Tener mayor presencia en redes y así poder difundir sus productos.
Tipo de innovación	Incremental	Disruptiva	Disruptiva	Discontinua	Disruptiva
Viabilidad y factibilidad	Es factible y rentable ya que actualmente todo se maneja por tecnología y la gente ya sabe usar esas plataformas de compra.	Factible ya que muchos de ellos desean aprender sobre diversos rubros pero no cuentan con el presupuesto para ello.	Interesante sin embargo, el modelo de negocio sería muy cerrado y no entraría muchos ingresos.	Es factible sin embargo, el modelo de negocio sería muy cerrado y no entraría muchos ingresos.	Factible ya que muchos de ellos desean poder difundir sus productos sin embargo sería un negocio de nicho y se necesitaría ampliar en más cosas para que sea factible.

IDEA DE SOLUCIÓN

INICIO ARTESANOY/O EMPRENDEDOR: Usuario, cliente o beneficiario inicia sesión en la plataforma.

REGISTRO/INICIO DE SESIÓN: Nuevo usuario se registra o usuario existente inicia sesión.

SELECCIÓN DE PLAN: Usuario elige entre los planes: Gratuito, Básico o Premium.

GRATIS: *Publicación de Productos:*
- Si elige el plan gratuito, el artesano/emprendedor puede publicar productos, pero no puede concretar ventas en línea

BÁSICO: *Concretar Ventas:*
- Si elige el plan básico, el artesano/emprendedor puede concretar ventas a través del ecommerce. Se le habilita la opción de pago en línea para los clientes.
- Pertenecerá a una base de datos exclusiva que los ayudará a mantenerse informados sobre eventos a donde podrían postular

PREMIUM: *Plan Premium:*
- Si elige el plan premium, el artesano/emprendedor obtiene acceso completo, incluyendo la capacidad de programar envíos, destacar productos, recibir información sobre puntos de venta y eventos artesanales, y participar en capacitaciones digitales.

Chatbot de Asistencia:
- Implementación de un chatbot personalizado en la plataforma para asistir a los usuarios, especialmente cuando los artesanos no pueden responder de inmediato. El chatbot brinda información sobre productos, proceso de compra y otros detalles relevantes.

LIENZO DE PROPUESTA DE VALOR

Propuesta de valor

Buscamos que más artesanos reciban el reconocimiento y valoración que se merecen por su trabajo, promoviendo así la sostenibilidad de la artesanía. Brindaremos una plataforma virtual donde se promueva la compra y venta de productos artesanales, y el apoyo a los artesanos bajo una compra justa y formación en diversos rubros

Gain Creators

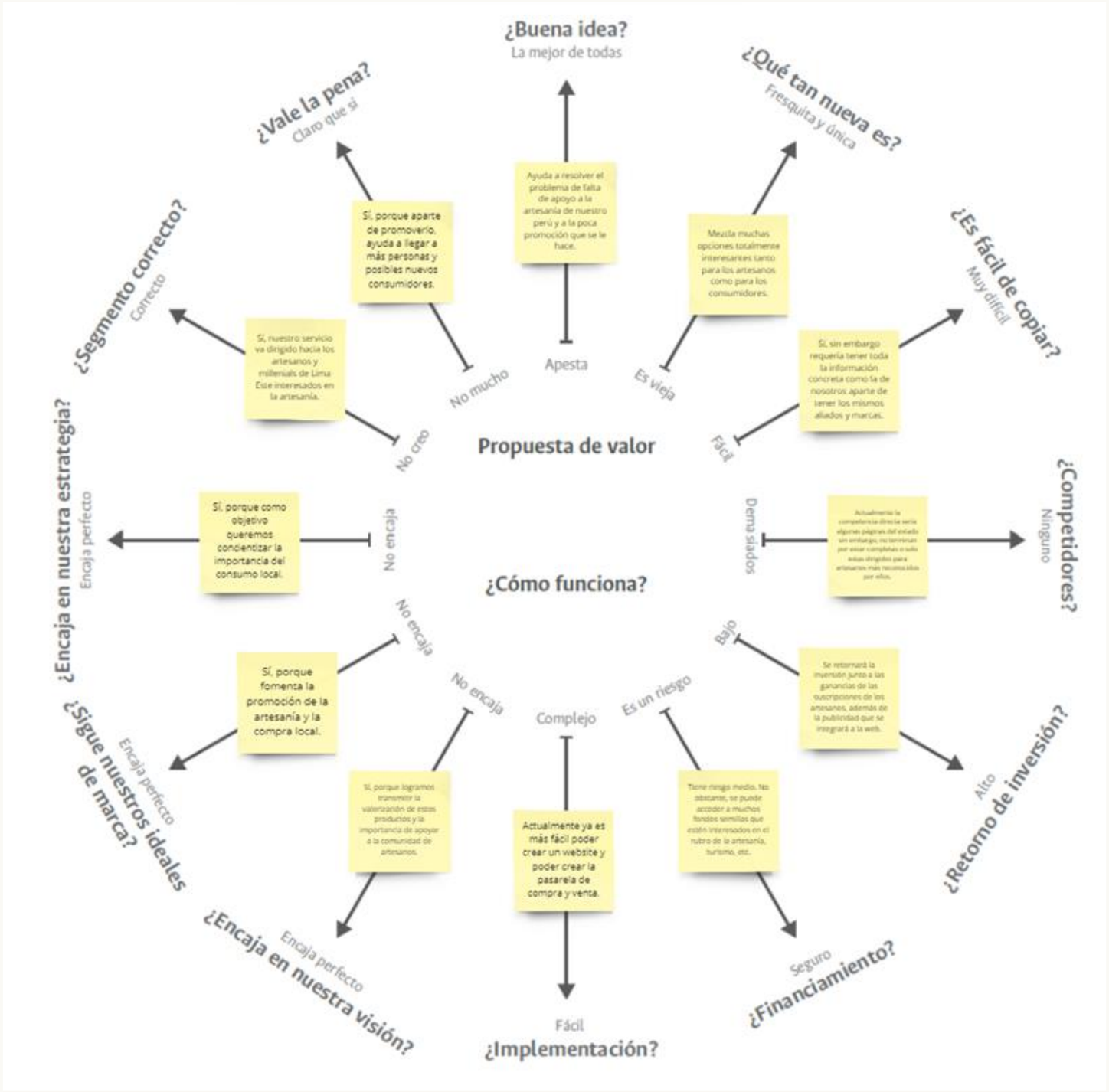
- Facilidad para la venta y compra.
- Acceso a sorteos, descuentos exclusivos.
- Facilidad de contacto con los artesanos.
- Impulsar la venta a través del e-commerce.
- Creación de comunidad entre los artesanos.
- Talleres online y/o presenciales en donde se les brinde capacitaciones sobre diversos rubros a los artesanos.
- División de productos por distintas categorías.

Pain Relievers

- Pagos justos para los artesanos.
- Difundir los productos, su creación y próximos eventos.
- Base de datos de artesanos en Lima Centro.
- Comprar desde cualquier lado y poder pagar en línea.
- Información sobre eventos artesanales, directorios, apoyo, etc.
- Reviews sobre los productos o experiencia del consumidor.



NIVEL DE INNOVACIÓN


¿Buena idea?
La mejor de todas
Ayuda a resolver el problema de falta de apoyo a la artesanía de nuestro perú y a la poca promoción que se le hace.
Apesta
¿Vale la pena?
Claro que si
Sí, porque aparte de promoverlo, ayuda a llegar a más personas y posibles nuevos consumidores.
No mucho
¿Qué tan nueva es?
Fresquita y única
Mezcla muchas opciones totalmente interesantes tanto para los artesanos como para los consumidores.
Es vieja
¿Segmento correcto?
Correcto
Sí, nuestro servicio va dirigido hacia los artesanos y millenials de Lima Este interesados en la artesanía.
No creo
¿Es fácil de copiar?
Muy difícil
Sí, sin embargo requeriría tener toda la información concreta como la de nosotros aparte de tener los mismos aliados y marcas.
Fácil
Propuesta de valor
¿Encaja en nuestra estrategia?
Encaja perfecto
Sí, porque como objetivo queremos concientizar la importancia del consumo local.
No encaja
¿Competidores?
Ninguno
Actualmente la competencia directa sería algunas páginas del estado sin embargo, no terminan por estar completas o solo estan dirigidos para artesanías mas reconocidas por ellos.
Demasiados
¿Cómo funciona?
¿Sigue nuestros ideales de marca?
Encaja perfecto
Sí, porque fomenta la promoción de la artesanía y la compra local.
No encaja
¿Retorno de inversión?
Alto
Se retornará la inversión junto a las ganancias de las suscripciones de los artesanos, además de la publicidad que se integrará a la web.
Bajo
¿Encaja en nuestra visión?
Encaja perfecto
Sí, porque logramos transmitir la valorización de estos productos y la importancia de apoyar a la comunidad de artesanos.
No encaja
¿Financiamiento?
Seguro
Tiene riesgo medio. No obstante, se puede acceder a muchos fondos semillas que estén interesados en el rubro de la artesanía, turismo, etc.
Es un riesgo
Complejo
Actualmente ya es más fácil poder crear un website y poder crear la pasarela de compra y venta.
Fácil
¿Implementación?

Diseño del Producto



- Plataforma digital que promueva la venta de productos artesanales locales.
- Talleres online y/o presenciales en donde se les brinde capacitaciones sobre diversos rubros a los artesanos.
- Base de datos de artesanos en Lima Centro.
- Información sobre eventos artesanales, directorios, apoyo, etc.
- Clientes inscritos para sorteos, descuentos.
- Membresias para artesanos

LIENZOS DE MODELOS DE NEGOCIOS

ACTIVIDADES CLAVE

Fotografía de productos
Actualizaciones de web
Contactar a organizaciones vinculadas o interesadas en la artesanía y consumo local, para formar futuras alianzas.
Ofrecer un óptimo sistema de recepción de pedidos y facturación para los artesanos y consumidores.
Realizar talleres virtuales o presenciales para brindar capacitar a los artesanos sobre el uso de la plataforma.
Crear contenido diario en las redes sociales.
Reseñas de los productos por clientes.
Creación de comunidad de artesanos en Lima Este
Calendario de eventos próximos (privados o del estado) .
Formación para los artesanos/Laboratorios

ALIADOS CLAVE

- Artesanos independientes
- Asociaciones de artesanos
- Gestores de ferias artesanales
- Instituciones del estado
- Instituciones educativas

RECURSOS CLAVE

- Programador
- Comunnity Manager
- Fotógrafo
- Diseñador
- Contador
- Área legal
- Docentes
- Herramientas de trabajo

PROPUESTA DE VALOR

Brindaremos una plataforma virtual donde se promueva la compra y venta de productos artesanales, y el apoyo a los artesanos bajo una compra justa además de darles una formación en diversos rubros que requieran.
Así más artesanos recibirán el reconocimiento y valoración que merecen por su trabajo y se seguirá promoviendo la sostenibilidad de la artesanía.

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

- Constante comunicación con los artesanos, lo cual permitirá escuchar sus necesidades y dudas acerca del uso de la plataforma.
- Actualización de productos y eventos futuros.
- Comunicación directa e informativa con los clientes.

CANALES

- Plataforma virtual.
- Redes sociales
- Mailings

SEGMENTO DE CLIENTES: ARQUETIPOS

- Artesanos de todas las edades en Lima Metropolitana
- Millenials (25 - 40 años) de Lima Este, interesados en los productos artesanales.

PRESUPUESTOS

- Desarrollo de la web
- Mantenimiento web
- Pago de servicios
- Personal
- Co-Working
- Publicidad en redes

FUENTES DE INGRESO

- Suscripción para los artesanos que quieran pertenecer a la comunidad y acceder a beneficios exclusivos.
- Publicidad
- Crowfunding
- Fondo Nacionales/Internacionales
- Suscripción de externos a los cursos y talleres que se brindan.

GRATUITO

- Exhibir 5 productos máximo.
- Finaliza la compra contactando directamente al cliente.

BÁSICO

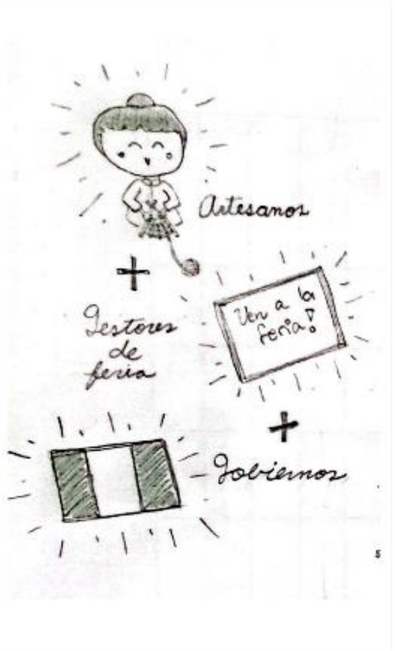
- Exhibir de 10 a 15 productos.
- Pertenecer a la comunidad de artesanos.
- Formar parte del directorio de artesanos.
- Ser parte de las novedades (concursos)

PREMIUM

- Exhibir ilimitadamente la cantidad de los productos.
- Pertenecer a la comunidad de artesanos.
- Plataforma de pago directa de la página.
- Acceso a la formaciones o laboratorios que se den constantemente.
- Apoyo en toma de fotografías/videos de sus productos.
- Formar parte del directorio de artesanos.

MVP/ MSV

ACTIVIDADES CLAVE



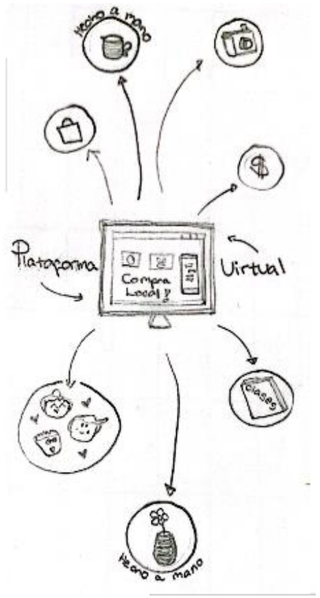
ALIADOS CLAVE



RECURSOS CLAVE



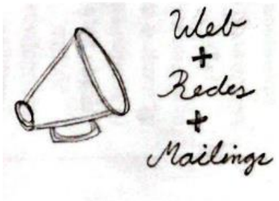
PROPUESTA DE VALOR



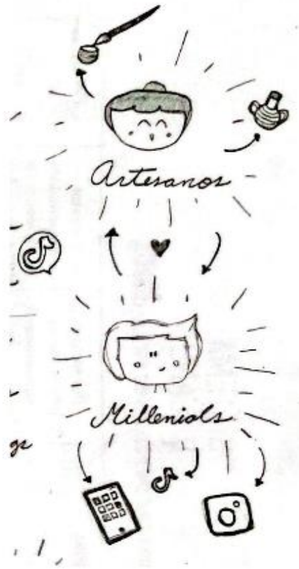
RELACIÓN CON LOS CLIENTES



CANALES

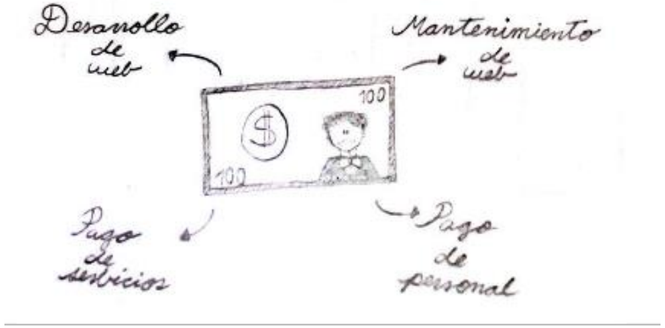


SEGMENTO DE CLIENTES: ARQUETIPOS

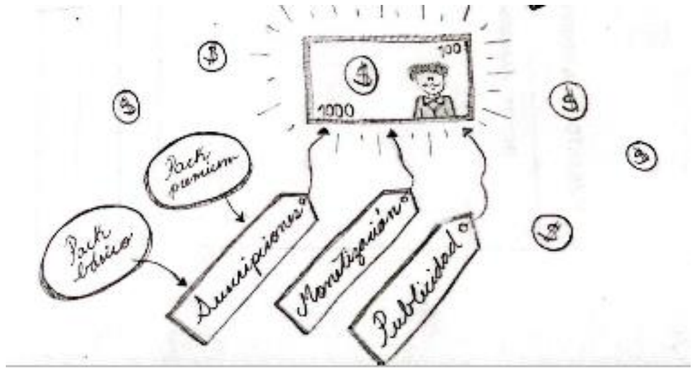


PRESUPUESTOS

GRATUITO



FUENTES DE INGRESO



COMPETENCIAS

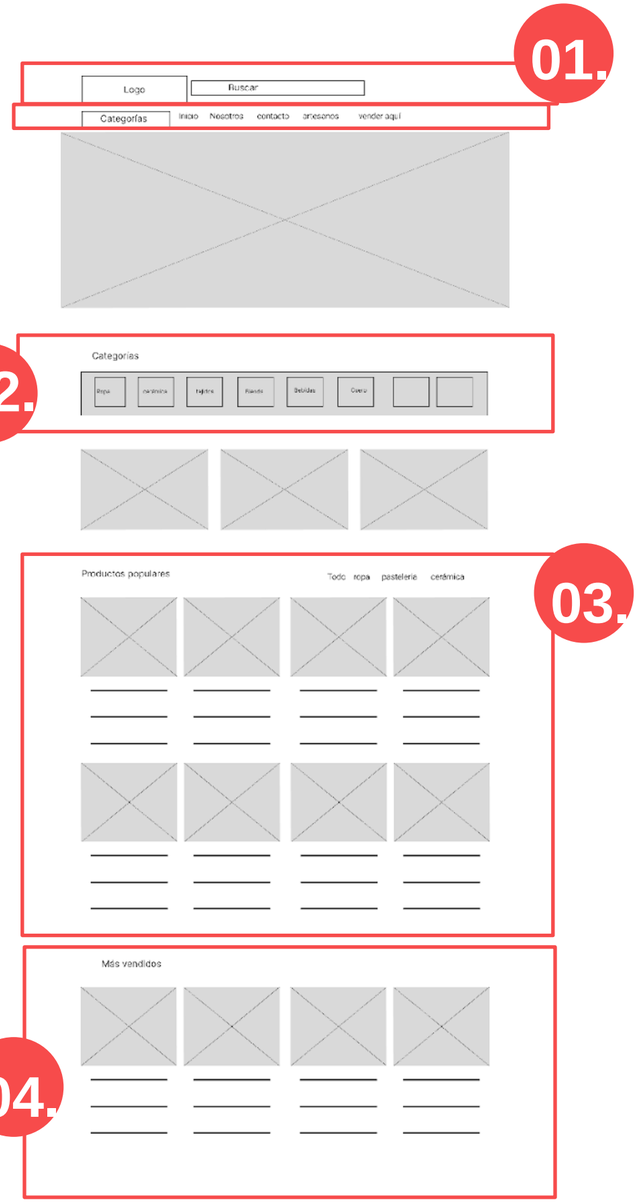
PRODUCTO O SERVICIO	Artesanías de Colombia		ruraq Maki	Artesanías del Perú	Redes sociales/ Marketplace
DESCRIPCIÓN	• Estrategia para apoyar a los artesanos del país y fortalecer el sector artesanal.	• Se desarrolló alianzas e identificó necesidades básicas de los artesanos como salud y alimentación, así como la comercialización de sus productos.	• Implementada por el Ministerio de Cultura del Perú buscar promover y salvaguardar el arte y la artesanía tradicional.	El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, presentó la plataforma “Artesanías del Perú”. Esta iniciativa tiene como finalidad promover la comercialización de artesanía, a nivel nacional e internacional, de artesanos de todo el territorio peruano.	Artesanos, comunidades o marcas independientes publican sus productos mediante las redes sociales y realizan sus ventas ahí mismo o por medio de live.
¿En qué se parece a mi solución?	Se creó una plataforma virtual con el apoyo del estado y de comunidades donde les dan la oportunidad de vender sus productos y ser difundidos por la web.		• Plataforma que busca promover espacios de acercamiento, circulación y consumo de la artesanía y arte tradicional.	• Plataforma que comercializa artesanías y brindan un directorio de todos ellos alrededor del Perú.	• Plataformas que comercializan artesanías del Perú.
¿En qué se diferencia de mi solución?	• La web colombiana actualmente no se encuentra activa.		Esta plataforma difunde solo lo de su expo-venta y lanza informes finales con información de las principales artesanías de la feria y de los creadores.	La plataforma solo funciona como un intermediario y brinda la opción de finalizar la compra directamente con el artesano mediante WhatsApp.	No siempre la pagina o el medio de pago son seguros.
			Además se comercializa solo artesanías de 50 asociaciones o talleres aprox que ya están establecidas y que pasen por la selección oficial.	Tiene varias funciones que aún no se encuentran disponibles por el momento.	No se cumple un estándar visual respecto a sus publicaciones por redes.
			No ofrecen capacitaciones para los artesanos ni reseñas por otros clientes de los productos adquiridos.	Esta plataforma cuenta con uno 360 de la exposición del museo.	No ofrecen capacitaciones para los artesanos.
					No se encuentra un directorio general de los artesanos en Lima ni un calendario de próximos eventos.

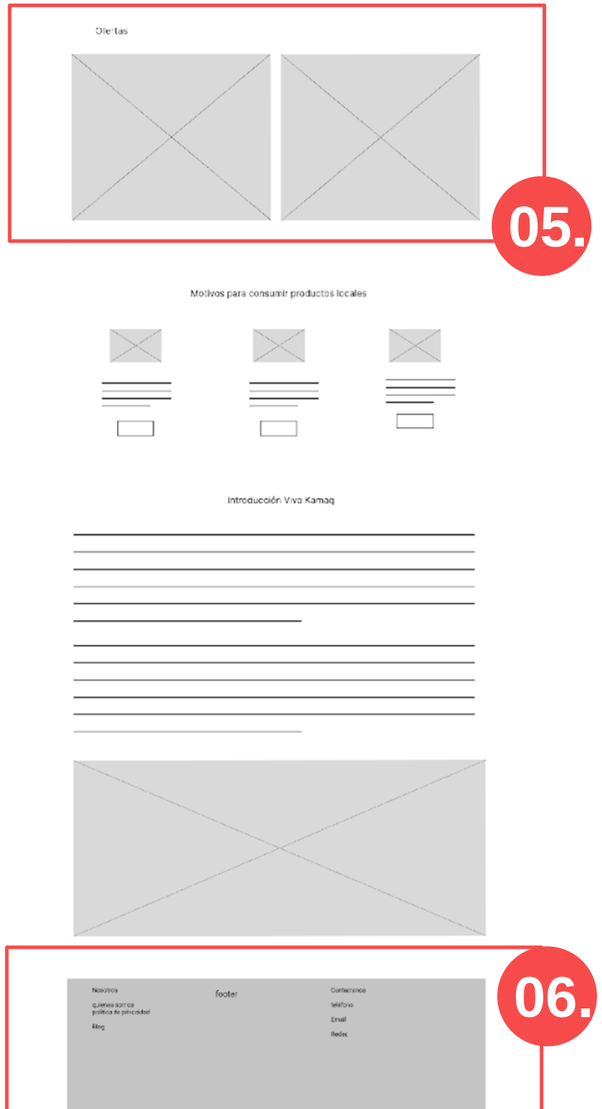
PROTOTIPO

BAJA FIDELIDAD

Menú principal

1.- Encabezado – Menú de navegación
2.- Vista rápida de categorías
3.- Vista rápida de productos populares
4.- Vista rápida de productos más vendidos
5.- Vista rápida de productos en ofertas
6.- Pie de página

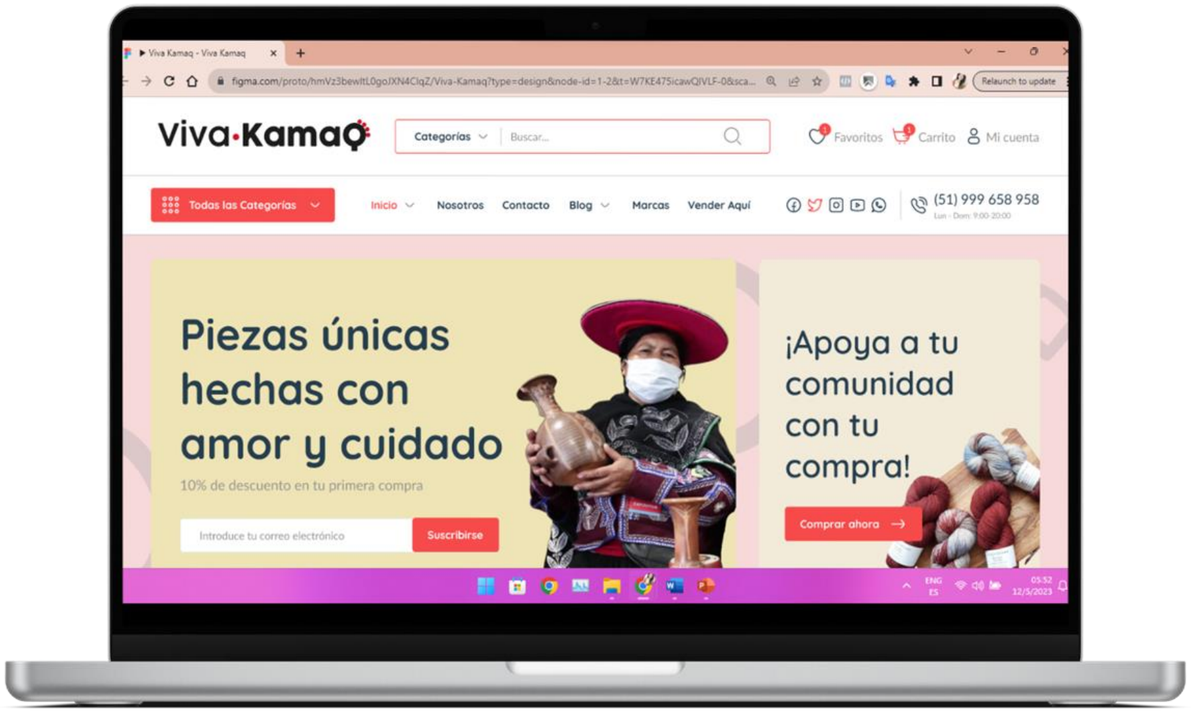




ALTA FIDELIDAD

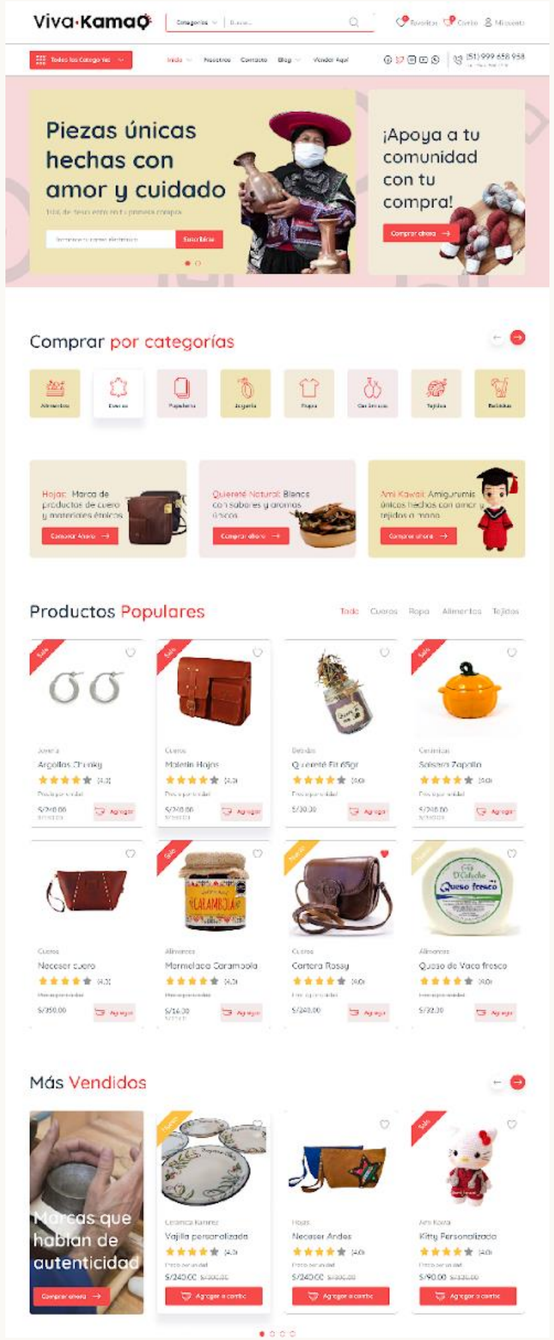
Viva·KamaQ

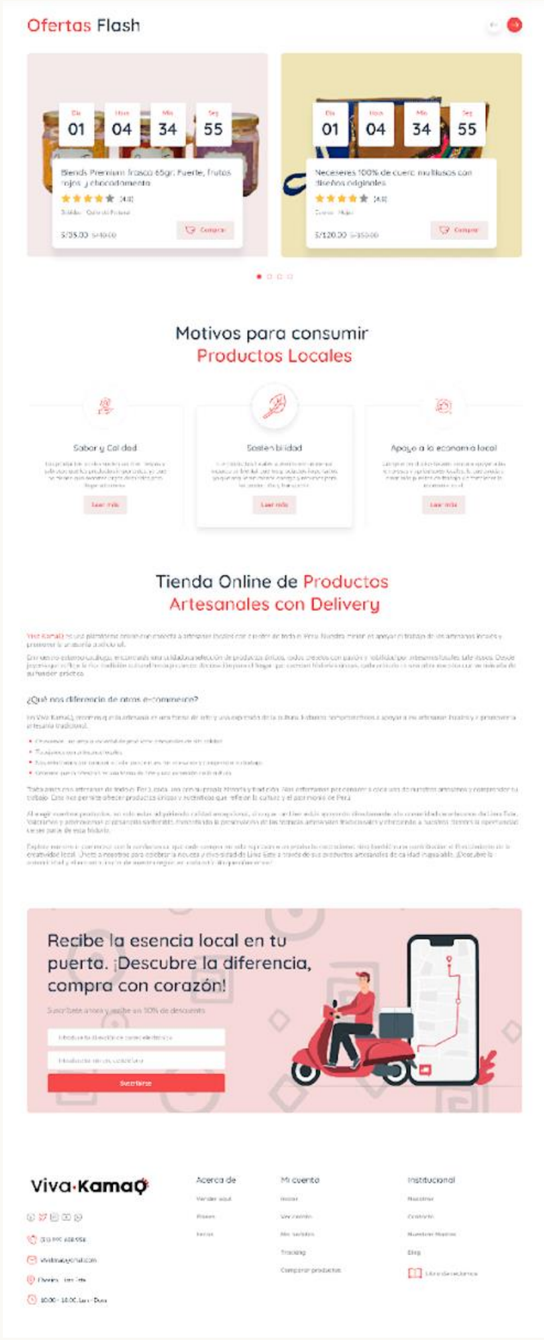
Plataforma de comercio Electrónico de productos realizados por artesanos de Lima Este.



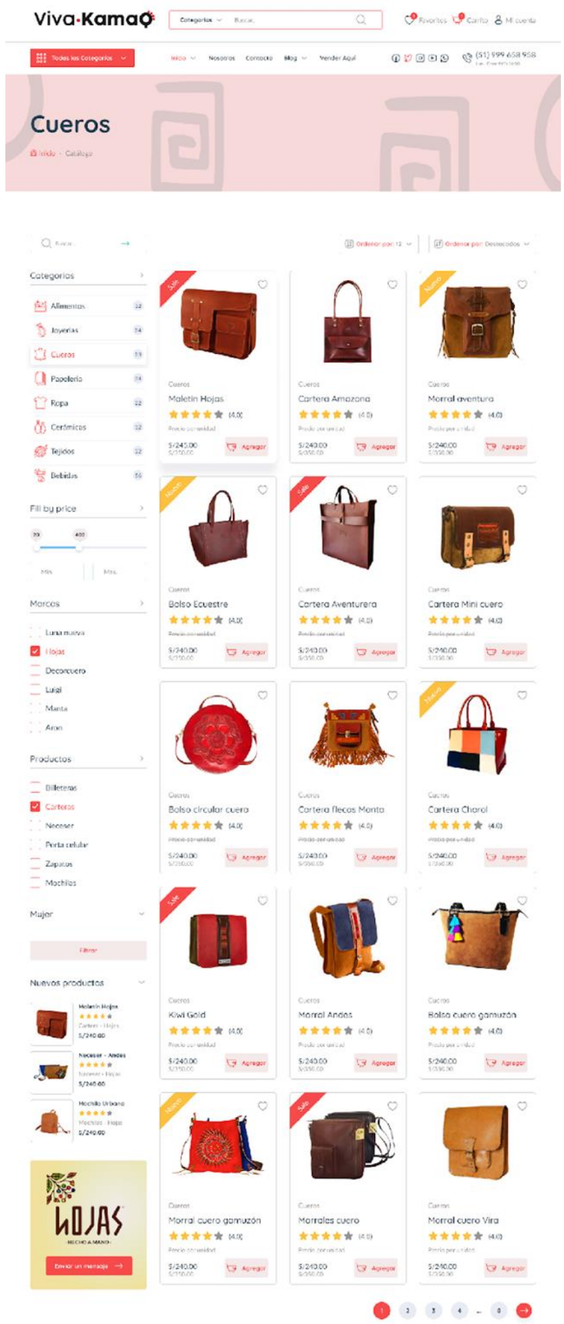
E-COMMERCE

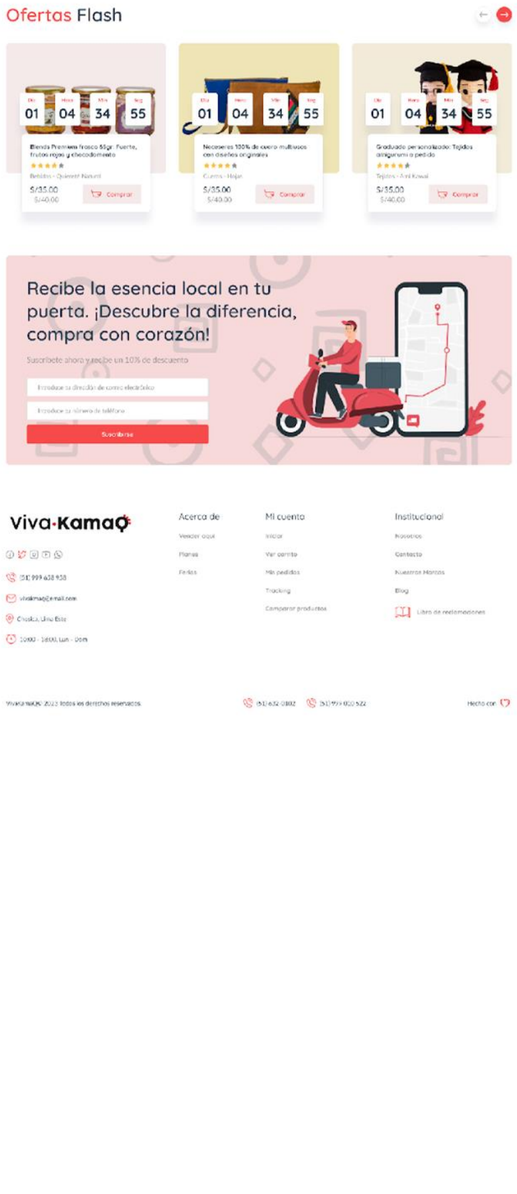
MENÚ PRINCIPAL



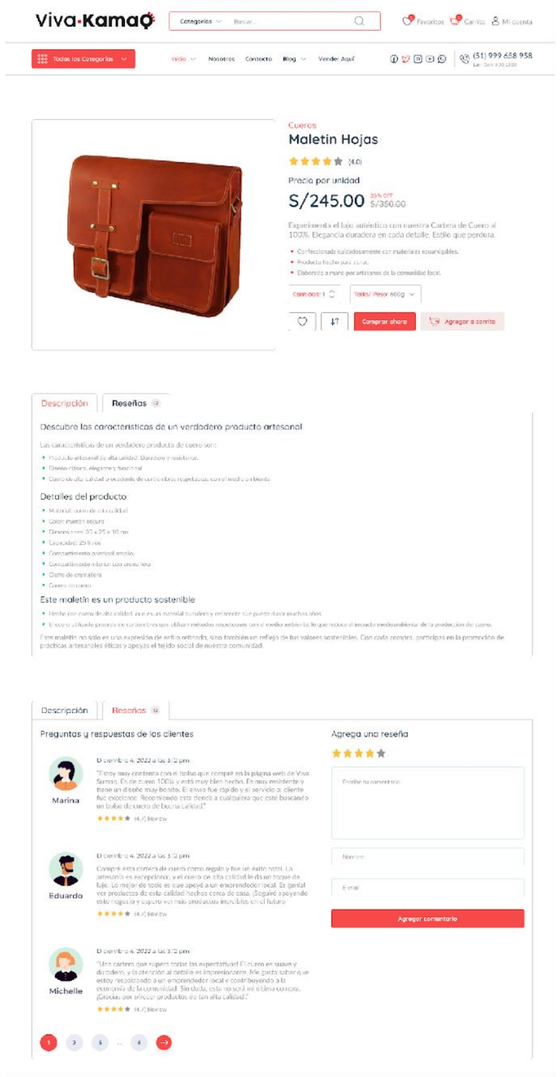


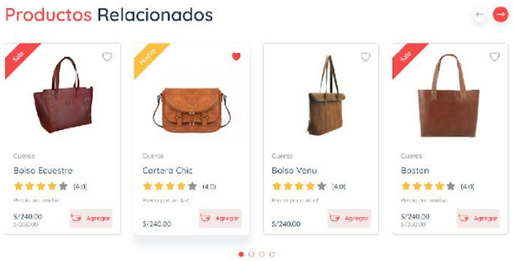
CÁTÁLOGO DE PRODUCTOS



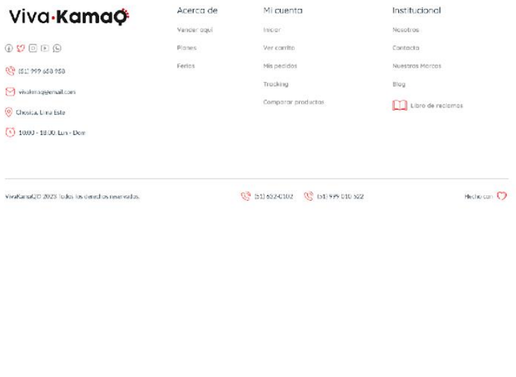


CARACTERÍSTICAS

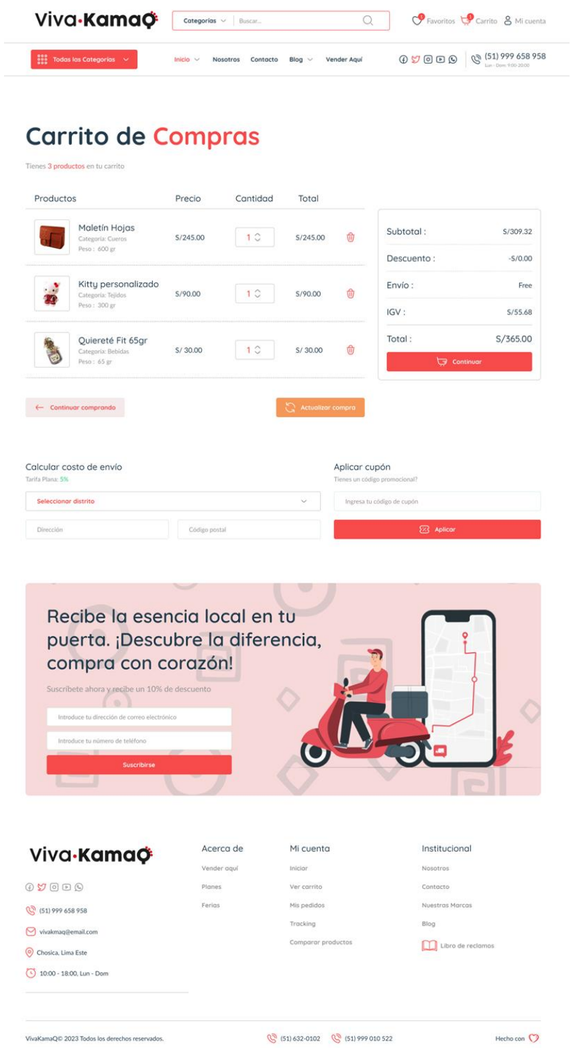






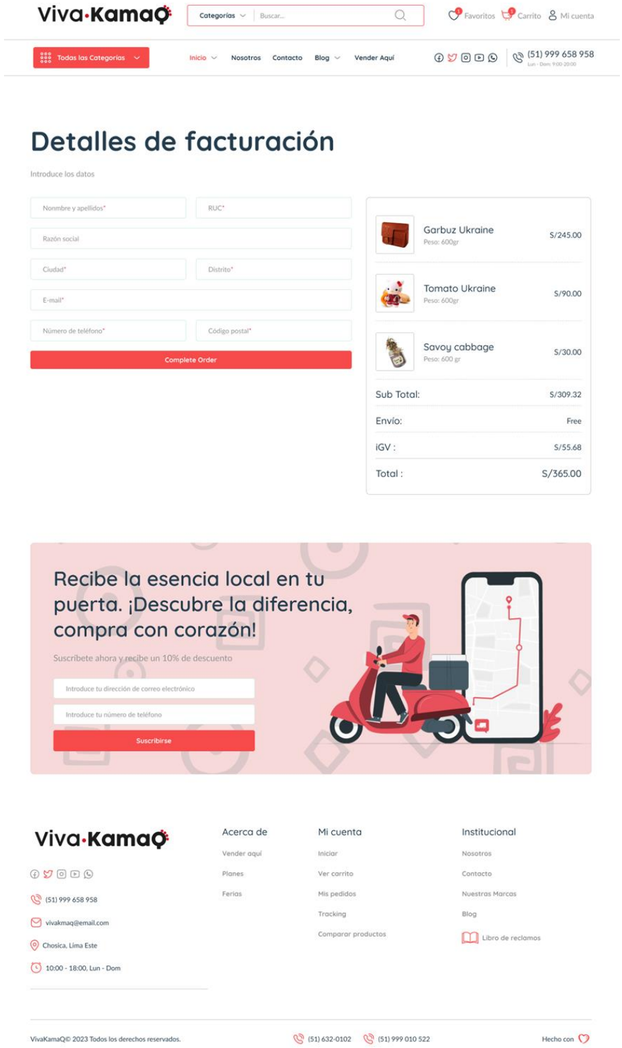


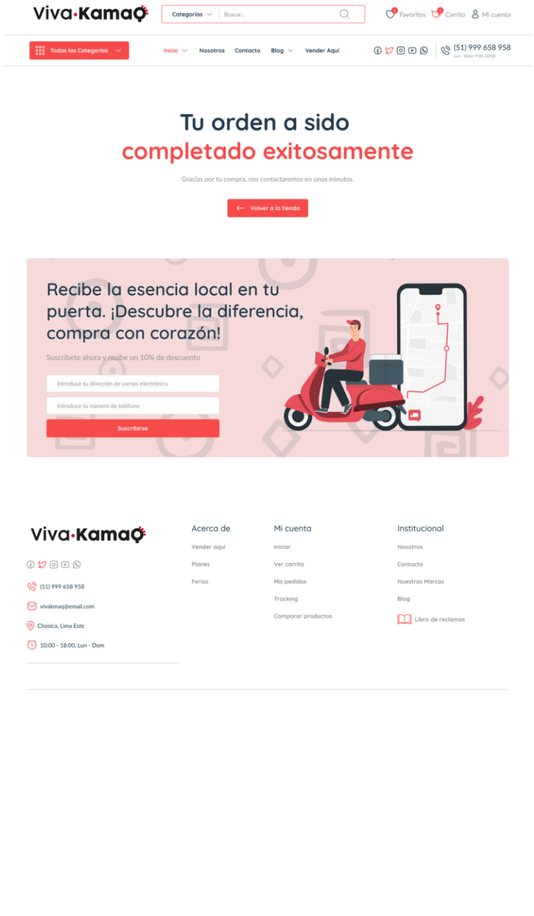
CARRITO DE COMPRAS



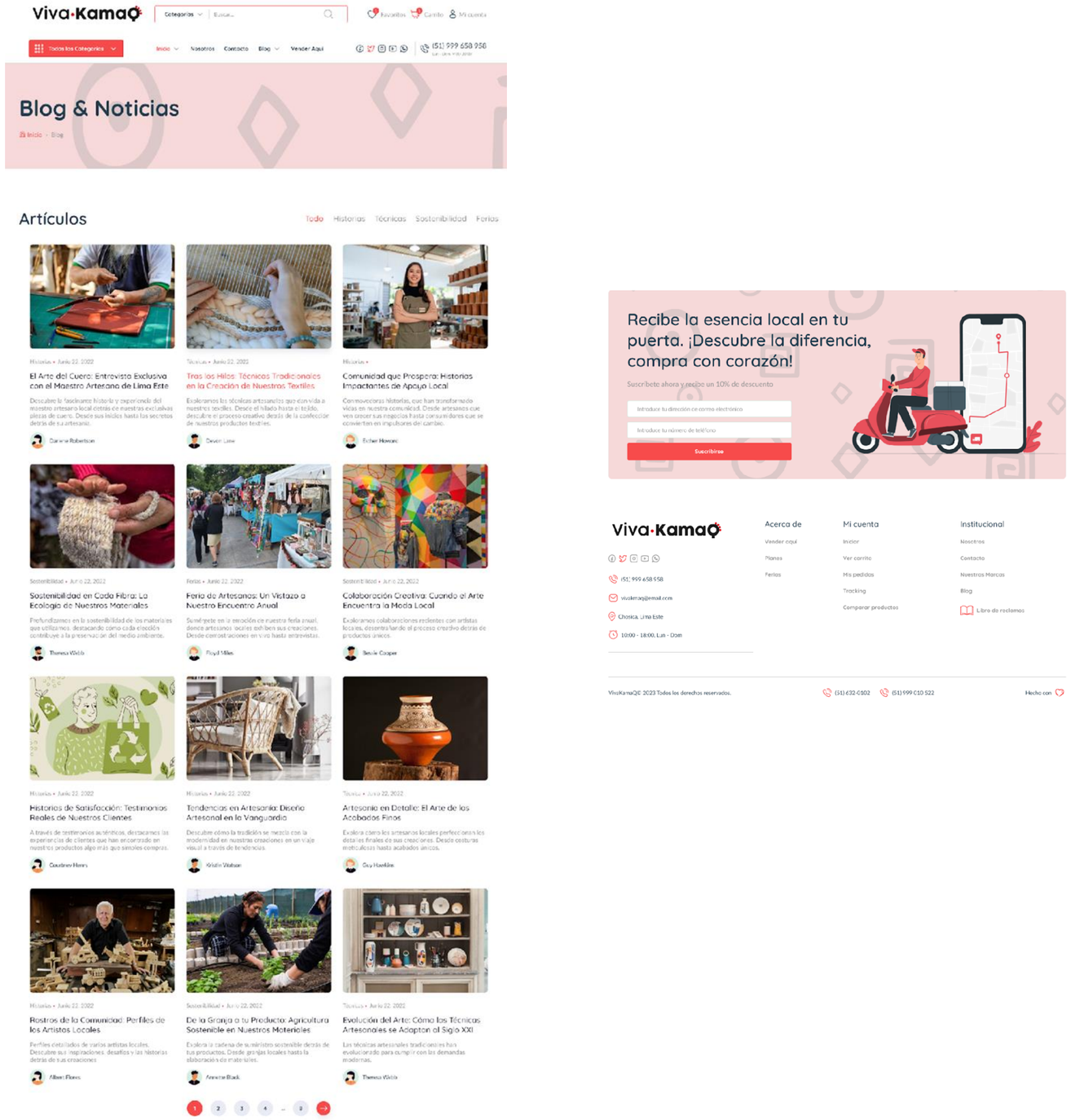


CHECKOUT


Viva·Kamaq
Categorías
Buscar...
Favoritos
Carrito
Mi cuenta
Todas las Categorías
Inicio
Nosotros
Contacto
Blog
Vender Aquí
(51) 999 658 958
Detalles de facturación
Introduce los datos
Nombre y apellidos*
RUC*
Razón social
Ciudad*
Distrito*
E-mail*
Número de teléfono*
Código postal*
Complete Order
Garbuz Ukraine
Peso: 600gr
S/245.00
Tomato Ukraine
Peso: 600gr
S/90.00
Savoy cabbage
Peso: 600 gr
S/30.00
Sub Total:
S/309.32
Envío:
Free
iGV :
S/55.68
Total :
S/365.00
Recibe la esencia local en tu puerta. ¡Descubre la diferencia, compra con corazón!
Suscríbete ahora y recibe un 10% de descuento
Introduce tu dirección de correo electrónico
Introduce tu número de teléfono
Suscribirse
Viva·Kamaq
(51) 999 658 958
vivakmaq@email.com
Chosica, Lima Este
10:00 - 18:00, Lun - Dom
Acerca de
Vender aquí
Planes
Ferias
Mi cuenta
Iniciar
Ver carrito
Mis pedidos
Tracking
Comparar productos
Institucional
Nosotros
Contacto
Nuestras Marcas
Blog
Libro de reclamos
VivaKamaQ© 2023 Todos los derechos reservados.
(51) 632-0102
(51) 999 010 522
Hecho con


Viva·Kamaq
Categorías
Buscar...
Favoritos
Carrito
Mi cuenta
Todas las Categorías
Inicio
Nosotros
Contacto
Blog
Vender Aquí
(51) 999 658 958
Tu orden a sido
completado exitosamente
Gracias por tu compra, nos contactaremos en unos minutos.
Volver a la tienda
Recibe la esencia local en tu puerta. ¡Descubre la diferencia, compra con corazón!
Suscríbete ahora y recibe un 10% de descuento
Introduce tu dirección de correo electrónico
Introduce tu número de teléfono
Suscribirse
Viva·Kamaq
(51) 999 658 958
vivakmaq@email.com
Chosica, Lima Este
10:00 - 18:00, Lun - Dom
Acerca de
Vender aquí
Planes
Ferias
Mi cuenta
Iniciar
Ver carrito
Mis pedidos
Tracking
Comparar productos
Institucional
Nosotros
Contacto
Nuestras Marcas
Blog
Libro de reclamos

BLOG Y NOTICIAS



VENDER AQUÍ

Viva·Kamaq

Categorías | Buscar... | Favoritos | Carrito | Mi cuenta

Todas las Categorías | Inicio | Nosotros | Contacto | Blog | Vender Aquí | (51) 999 658 958

Vende tus productos aquí

Inicio › Vender Aquí

Llega a más clientes y aumenta tus ventas con nuestro e-commerce

01.
Acceso a un mercado más amplio
Amplia tus oportunidades de negocio y llega a un público más amplio y diversificado de clientes potenciales.

02.
Menos trabajo administrativo
Ahorra más tiempo y esfuerzo en la gestión de tus pedidos. A hora puedes centrarte en desarrollar más tu negocio o marca.

03.
Apoyo y asesoramiento personalizado
Recibe ayuda y orientación de nuestro equipo de expertos en temas legales y actualizaciones y capacitaciones en manejo de redes.

¿Quieres saber más? Registrate hoy mismo y empieza a vender tus productos a través de nuestro e-commerce.

Suscribirse

Conoce Nuestros Planes

S/ 0.00
Gratuito
Plan mensual
- Listado de 5 productos máx.
- Perfil stándar
- Finaliza compra por Whatsapp
- Soporte esencial

Comenzar ahora

S/ 200
Básico
Plan mensual
- Listado de 20 productos máx.
- Perfil Avanzado
- Pasarela de Pago
- Manejo y gestión de pedidos
- Formar parte de la comunidad de artesanos
- Soporte prioritario
- Pago por transacción: 5%

Comenzar ahora

Popular

S/ 500
Premium
Plan mensual
- Listado ilimitado
- Perfil Destacado
- Pasarela de pago
- Asesoría personalizada
- Manejo y gestión de pedidos
- Promoción de productos y talleres
- Formar parte de la comunidad de artesanos
- Soporte 24/7
- Pago por transacción 5%

Comenzar ahora

Promoción

¡Inscríbete hoy al plan básico o premium y obtén un 30% de descuento el primer mes de suscripción!

05 Días | 12 Hora | 26 Min. | 05 Seg.

Suscribirse Ahora



Viva·Kamaq

(51) 999 658 958
vivakmaq@email.com
Chosica, Lima Este
10:00 - 18:00, Lun - Dom

Acerca de
- Vender aquí
- Planes
- Ferias

Mi cuenta
- Iniciar
- Ver carrito
- Mis pedidos
- Tracking
- F.A.Q

Institucional
- Nosotros
- Contacto
- Nuestras Marcas
- Blog
- Libro de reclamos

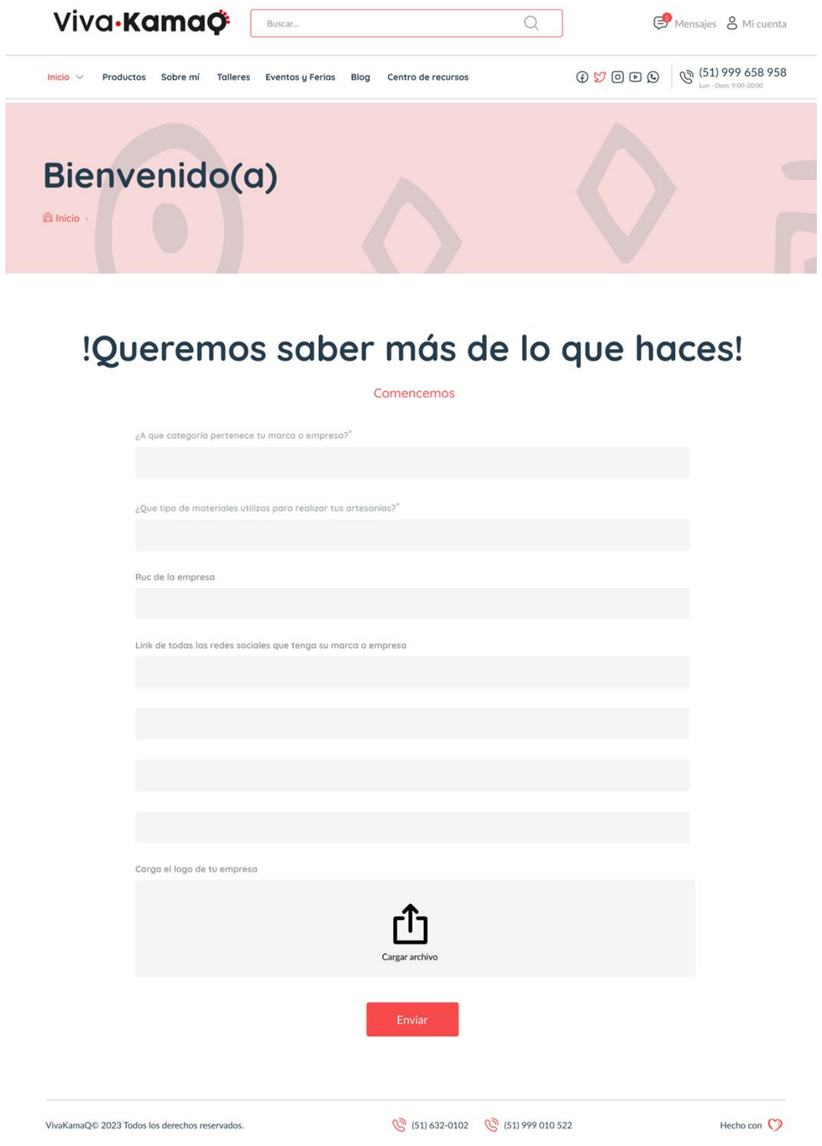
VivaKamaQ© 2023 Todos los derechos reservados

(51) 632-0102 | (51) 999 010 522

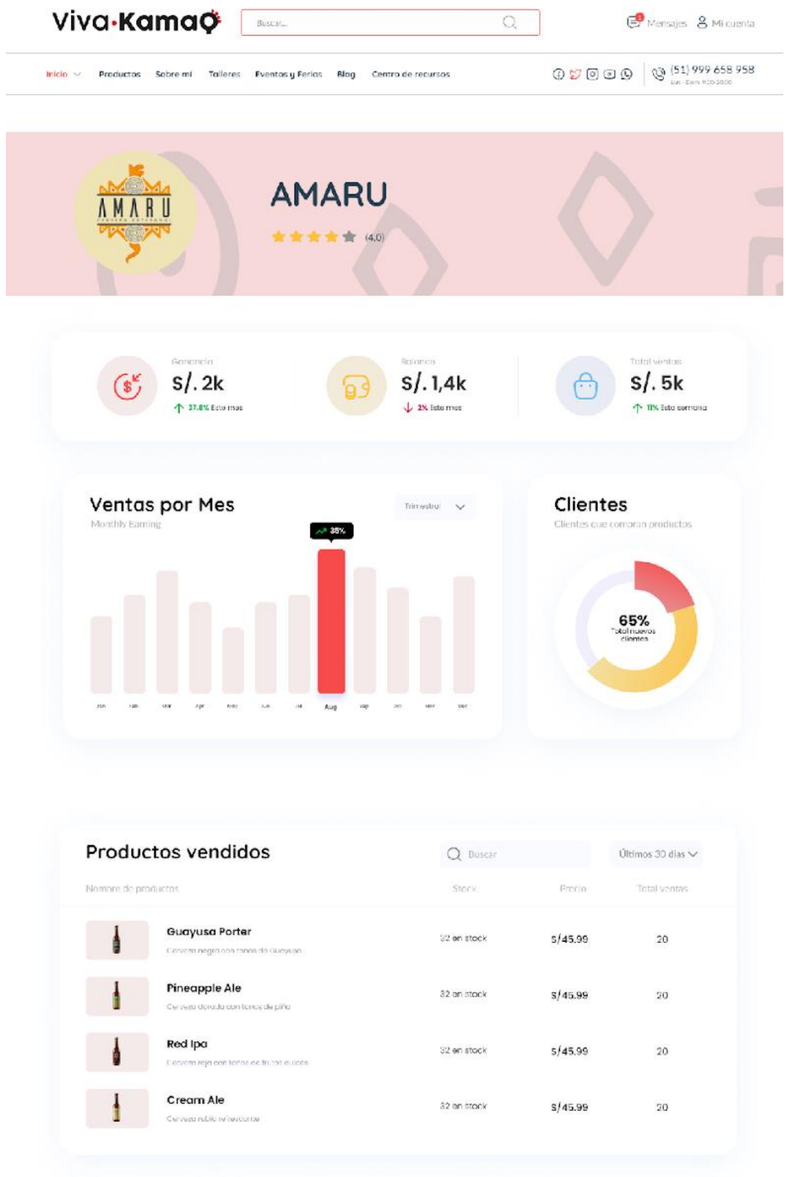
Hecho con

PÁGINA EXTERNA ARTESANOS

REGISTRO


Viva·KamaQ
Buscar...
Mensajes
Mi cuenta
Inicio
Productos
Sobre mí
Talleres
Eventos y Ferias
Blog
Centro de recursos
(51) 999 658 958
Lun - Dom: 9:00-20:00
Bienvenido(a)
Inicio
!Queremos saber más de lo que haces!
Comencemos
¿A que categoría pertenece tu marca o empresa?*
¿Que tipo de materiales utilizas para realizar tus artesanías?*
Ruc de la empresa
Link de todas las redes sociales que tenga su marca o empresa
Carga el logo de tu empresa
Cargar archivo
Enviar
VivaKamaQ© 2023 Todos los derechos reservados.
(51) 632-0102
(51) 999 010 522
Hecho con

REGISTRO


Viva·Kamaq
Buscar...
Mensajes
Mi cuenta
Inicio
Productos
Sobre mí
Talleres
Eventos y Ferias
Blog
Centro de recursos
(51) 999 658 958
AMARU
(4.0)
Ventas por Mes
Monthly Earning
Trimestral
38%
Clientes
Clientes que compran productos
65%
Productos vendidos
Buscar
Últimos 30 días
Nombre de productos
Stock
Precio
Total ventas
Guayusa Porter
32 en stock
S/45.99
20
Pineapple Ale
32 en stock
S/45.99
20
Red Ipa
32 en stock
S/45.99
20
Cream Ale
32 en stock
S/45.99
20


Productos con mejor calificación
Amaru
Cream Ale
(4.0)
Amaru
Guayusa Porter
(4.0)
Amaru
Pineapple Ale
(4.0)
Amaru
Red Ipa
(4.0)
Tenemos una asesoría
que te puede interesar
Kevin Ramirezz
Kevin Ramirez
Asesoría
1 h 30 min
Zoom, Google Meet, Microsoft Teams
Q 300.00
Selecciona una fecha y hora
Noviembre 2022
D L M M J V S
Nos encontramos listos
para ayudarte
Oficina
Estudio
Servicio al cliente
(51) 632 0102
(51) 999 010 522
Hecho con

EJERCICIOS DE VALIDACIÓN

Guión -artesanos

Introducción de la dinámica

- Hola! Gracias por estar presentes en esta reunión, antes de explicar la dinamica les quiero decir que, ver trabajar a un artesano calma e inspira. Nos hace recordar la gran importancia que en este mundo tiene el trabajo bien hecho. Ahora si, empezamos.

Dinámica

¿Vamos a conocernos!

- Esta dinámica nos ayudará a conocernos un poco más, solo son 3 pasos simples que debemos realizar.
- Escribe tu nombre dando doble click en el post it plomo
- Después escribe en el post it azul el nombre de tu empresa
- Escribre en el post it amarillo el rubro de tu empresa
- Cuando todos hayan terminado de escribir en sus post its, comparte algo de tu empresa en la sesión.

¡Hablemos de nuestra idea de negocio!

- hablar del proyecto: La solución a la problemática que hemos comentado, es desarrollar un espacio donde los artesanos puedan vender sus productos, brindando a sus clientes y consumidores acceso rápido y fácil a todos sus productos, permitiendo así que más personas puedan encontrar distintos productos artesanales y que puedan disfrutar de lo que realizan y venden estos artesanos. Buscamos que más personas puedan adquirir y reconocer el trabajo de un artesano, y que los artesanos reciban el reconocimiento y valoración que se merecen por su trabajo, promoviendo así la sostenibilidad de la artesanía.
- Escribe tu nombre dando doble click en el post it plomo
- Después en el post it azul responder: del 1 al 10 cuántas ganas tienes por saber mas sobre esta plataforma, considerando que 10 es lo maximo.
- En el post it amarillo coloca la carita que más te representa en estos momentos luego de hablarte nuestro proyecto. (puedes copiar y pegar cualquiera de las caritas que se muestran.

Cierre

¡Finalizamos, gracias!

1. Escribe tu nombre dando doble click en el post it plomo
2. En el post it azul responder si te animarias a formar parte de Viva Kamaq ¿Porqué?

Finalmente, ¿Qué le agregarías, quitarías o mejorarías de esta plataforma web?

Queremos agradecer tu participación y respuestas que nos han servido de mucha ayuda para concretar este gran proyecto y seguir contribuyendo en beneficio de los artesanos.
Gracias

Guíón -artesanos

Introducción de la dinámica	Dinámica	Cierre
	Te presentamos nuestra plataforma! ● Presentación de plataforma: A continuacion les vamos a presentar compartiendo pantalla nuestra plataforma de Viva Kamaq. Mostramos e commerce y la plataforma donde el artesano verá su perfil, hablamos de toda la barra de menú. ● Manipula (puedes hacer scroll o cliquear) nuestra plataforma: https://www.figma.com/proto/hmVz3bewItL0goJXN4CIqZ/Viva-Kamaq?type=design&node-id=1-2&t=jke3Ui4eURpYdAWn-1&scaling=scale-down-width&page-id=0%3A1&starting-point-node-id=1%3A2&mode=design ● Explicación y visualización de los planes. ● Escribe tu nombre dando doble click en el post it plomo ● En el post it azul responder que te parece la plataforma ¿Te agrada visualmente? ¿Es fácil de manipularlo? ¿ te gusta la estructura?(Responde lo que pienses) ● En el post it Amarillo responder si los planes te parecen bien o si lo cambiarias ¿porqué? ¡Cuéntanos más! ● Escribe tu nombre dando doble click en el post it plomo ● En el post it azul responder si consideras que te beneficiaría esta plataforma, ¿Por qué? ● En el post it Amarillo responder si alguna vez escuchaste de un proyecto similar o con objetivos parecidos?	

Guíón -consumidores/ no consumidores

Introducción de la dinámica

Buenos días/tardes a todos. Estamos emocionados de tenerlos aquí en este Taller Generativo dedicado a abordar un desafío que hemos identificado en nuestro entorno: la falta de apoyo comercial y la subvaloración de la producción artesanal en Lima Centro. Nosotros, como equipo, hemos estado explorando formas de abordar este problema y estamos entusiasmados de compartir nuestra propuesta con ustedes. Ahora si, empezamos.

Dinámica

¿Vamos a conocernos!

Esta dinámica nos ayudará a conocernos un poco más, solo son 3 pasos simples que debemos realizar.

- Escribe tu nombre dando doble click en el post it plomo
- Después escribe en el post it azul algo curioso sobre ti
- Cuando todos hayan terminado de escribir en sus post its, comparte lo que escribiste prendiendo tu audio.

Hablemos de nuestra idea de negocio!

- Explicación breve de proyecto y solución generada:
- La solución a la problemática que hemos comentado, es desarrollar un espacio donde los artesanos puedan vender sus productos, brindando a sus clientes y consumidores acceso rápido y fácil a todos sus productos, permitiendo así que más personas puedan encontrar distintos productos artesanales y que puedan disfrutar de lo que realizan y venden estos artesanos. Buscamos que más personas puedan adquirir y reconocer el trabajo de un artesano, y que los artesanos reciban el reconocimiento y valoración que se merecen por su trabajo, promoviendo así la sostenibilidad de la artesanía.

Seguimos los siguientes pasos:

- Escribe tu nombre dando doble click en el post it plomo
- Después en el post it azul responder: ¿Qué piensas de este proyecto? ¿te interesa saber más sobre esto?
- En el post it amarillo coloca la carita que más te representa en estos momentos luego de hablarte nuestro proyecto. (puedes copiar y pegar cualquiera de las caritas que se muestran.

Cierre

¡Finalizamos ¡Gracias!

Para esta dinámica vamos a pedirles por favor que contesten las siguientes preguntas en los post it indicados.

- Escribe tu nombre dando doble click en el post it plomo
- En el post it azul responder ¿Cómo describirías tu experiencia general al comprar en nuestra tienda? ¿Hay algo que te haya impresionado especialmente o aspectos que consideres que podríamos mejorar?
- Por último, en el post it amarillo califica del 1 al 10 nuestro proyecto. Siendo 1 la nota más baja y 10 la más alta.

Guíón -consumidores/ no consumidores

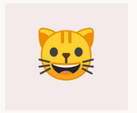
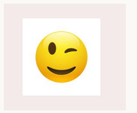
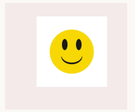
Introducción de la dinámica	Dinámica	Cierre
	Te presentamos nuestra plataforma! • Presentar nuestra plataforma compartiendo pantalla y enseñar como manipularlo para el testeo • Manipula (puedes hacer scroll o cliquear) nuestra plataforma: https://www.figma.com/proto/hmVz3bewItL0goJXN4CIqZ/Viva-Kamaq?type=design&node-id=1-2&t=jke3Ui4eURpYdAWn-1&scaling=scale-down-width&page-id=0%3A1&starting-point-node-id=1%3A2&mode=design • Explicación del funcionamiento de nuestro e commerce • Escribe tu nombre dando doble click en el post it plomo • En el post it azul responder cómo encuentras la experiencia de navegación en nuestra tienda virtual es intuitiva y satisfactoria? ¿Hay algo que podríamos mejorar en términos de diseño, navegación o funcionalidad del sitio? • En el post it Amarillo responder si este proyecto te ayudaría a encontrar y/o consumir más productos artesanales ¿Porqué? ¡Cuéntanos más! • Tu punto de vista es importante para nosostros, y que estes interactuando con nuestro prototipo nos emociona más, por eso queremos que nos sigas respondiendo las siguientes preguntas mientras interactuas más con nuestro prototipo. • Escribe tu nombre dando doble click en el post it plomo • En el post it azul responder ¿qué piensas sobre la información proporcionada acerca de los productos y sus artesanos? ¿Te gustaría saber más sobre el proceso de creación o la historia detrás de cada artículo? • En el post it Amarillo coméntanos si este proyecto ayudaría o no ayudaría a que más personas se motiven o animen a consumir productos locales y artesanales	¡ Ahora si, llego el momento de la despedida, muchas gracias por su participación y por sus respuestas que nos han servido de mucha ayuda para concretar este gran proyecto y seguir contribuyendo en beneficio de los artesanos. Gracias

VALIDACIÓN E COMMERCE CONSUMIDORES Y NO CONSUMIDORES

1.VAMOS A CONOCERNOS!

Escribe tu nombre	cuéntanos algo curioso sobre ti
David	Amo a los gatos
Rolando Novoa	Tengo los dedos meñiques ligeramente doblados
Miguel Suárez	tengo un gato pequeño
Cinthya Huaman	Tengo 2 hijos
Lola Maldonado	Tengo 3 tatuajes de flores en el brazo izquierdo
Michael Casas	tengo 4 perro
Carla Huayllasco	Tengo un perro llamado Hans

2.¡HABLEMOS DE NUESTRA IDEA DE NEGOCIO!

¿Qué piensas de este proyecto? ¿te interesa saber más sobre esto?		Coloca la carita que más te representa en estos momentos luego de hablarte nuestro proyecto.
Me parece un idea muy creativa para llevar a un público más amplio la mercadería artesanal	Esta interesante, seria una gran oportunidad para ellos.	 
Me parece un proyecto interesante	Sí, me parece excelente proyecto que ayudara a a crear nuevas oportunidades de negocios	 
Sí, parece una idea que puede funcionar	Sí, me parece buena idea y esta interesante e innovadora	 
Si me interesaria porque son productos naturales y no procesados		

3.¡Te presentamos nuestra plataforma!

¿cómo encuentras la experiencia de navegación en nuestra tienda virtual es intuitiva y satisfactoria? ¿Hay algo que podríamos mejorar en términos de diseño, navegación o funcionalidad del sitio?

Me gustó mucho, está súper sencillo y práctico, muy digerible y fácil de acceder

Es fácil de manejar e intuitiva.

Me parece q esta bien muy accesible a comparación de otras páginas q aveces dicen unas cosas y luego te salen otras xq si tengo experiencia

Intuitiva, facil de navegar y bien distribuida la informacion

Creo que es una web fácil de navegar. Quizás podrían poner un subtítulo debajo del logo de la marca que indique que es un e-commerce o tienda virtual.

Es intuitiva y me parece bastante completa toda la información. Sé que las fotos son referenciales pero habría que cuidar que no salga la marca de agua de la otra página donde venden en la imagen, porque igual ya brindan los detalles por escrito.

Me parece muy interesante

¿este proyecto te ayudaría a encontrar y/o consumir más productos artesanales ¿Porqué?

Debido al avance de la tecnología, no es un secreto para la sociedad la inmensa mayoría que hoy en día se suma al mundo de las redes y llevar mercadería artesanal a puertas de un portal virtual es un proyecto Supremamente novedoso ya que se facilita el acceso a ella

El proyecto me ayudaría a consumir productos artesanales

Si xq tenemos que aprender a valorar y consumir nuestras riquezas q tiene en realidad nuestro Perú Xq hay muchas cosas artesanales q no se promueven

Muy probablemente, por lo sencillo que seria acceder a ellos.

Sí, porque concentra a varios productos artesanales en un mismo lugar. La duda que tengo es sobre las tarifas, ya que no veo bien cuál es la ganancia económica para ustedes, el tener un plan básico que les va a generar gastos (la exposición de los productos, etc).

Sí, porque tendría toda la información en un solo lugar y podría comprar en cualquier momento, no yendo a ferias como normalmente tengo que hacer.

es una pagina muy fácil de manejar con información muy detallada y necesaria
si me llevaría a consumir más productos artesanales, porque gracias a la pagina tendría mayor información y variedad de productos.

4.¡Cuéntanos más!

¿Cómo describirías tu experiencia general al comprar en nuestra tienda? ¿Hay algo que te haya impresionado especialmente o aspectos que consideres que podríamos mejorar?

Me pareció muy chévere la información brindada, y no está nunca mal saber la historia detrás de cada producto artesanal siempre y cuando el artesano sea reivindicado

Sí, me parece que la información es puntual y describe bien al producto. No sé si necesariamente me interesaría saber más del artesano después de ver el producto. Quizás funcionaría más, para mi, conocer la historia de ellos antes que el producto.

Si me gustaria saber más porque creo que asi ayudariamos más a nuestros artesanos peruanos

La información proporcionada sobre los productos al igual que el de los artesanos me parece una muy buena iniciativa que te induce a saber más sobre la inspiración que tuvo el artesano para realizar el producto y saber sobre el proceso de creación da un valor agregado

La información es completa, tal vez el proceso de creación motive a la gente a comprar por la historia que posee

La información me parece la adecuada y me gustaría saber más porque ya no solo me estarían vendiendo una pieza, sino también toda una experiencia.

Si me gustaría conocer el origen o el evento que llevo a esta persona a crear sus productos

Coméntanos si este proyecto ayudaría o no ayudaría a que más personas se motiven o animen a consumir productos locales y artesanales

Pienso que si ayudaría al consumo de artículos artesanales, lo único que si observó es que me hubiera gustado ver un eslogan en la página para poder tener un mayor impacto visual y de esa forma el consumidor se lleve siempre una Frase consigo

Creo que puede ayudar en la medida de que tengan un buen storytelling sobre los artesanos y la importancia de consumir sus productos.

Si ayudará porque nos genera más confianza de los productos que podriamos consumir

Sí, ayudaría a consumir más productos artesanales

Ayudaría a consumir además de interesarse por estos productos para ventas grandes como la exportacion.

Siento que lo que más ayudaría es la pestaña de blogs, me pareció interesante porque hay muchos temas variados que llaman la atención, además que los talleres son nuevas experiencias para hacer.

Yo creo que si , ya que al conocer esta pagina estarías enlazando varios artesanos con sus posibles clientes .Michael Casas

5.Finalizamos ¡Gracias!

¿Cómo describirías tu experiencia general al comprar en nuestra tienda? ¿Hay algo que te haya impresionado especialmente o aspectos que consideres que podríamos mejorar?

Todo está súper práctico y sencillo, aunque me hubiera gustado que se pudiera interactuar más con ciertos bloques al momento de comprar

Ha sido una web intuitiva y fácil de utilizar. Creo que la información es adecuada. La ùnica duda que me queda, como te dije en un comentario anterior, es que no veo el beneficio de comprar a través de al web si puedo comprar directamente al artesano (entendiendo que si le compro a èl directamente, èl va a ganar màs).

Para mi esta bien, pero me gustaria que implementen charlas para que ayude más a las personas a motivarlos a comprar productos de nuestros artesanos. el proceso de compra fue sencilla y rápida a comparación de otras páginas

Te brinda una experiencia amigable al momento de comprar.

Estuvo interesante como te describe el producto y te muestra el carrito con todos los objetos

Sencilla, sin complicaciones. La forma de comprar es muy similar a la mayoria de plataformas que venden por internet eso hace que uno este familiarizado. Como mencione en otro post it, cuidar el tema de las imágenes para que salgan sin marca de agua y en el inicio tener cuidado con el calado de la señora.

Una experiencia amigable, se podría agregar un segmento con la breve historia del artesano . También un espacio para los talleres. MICHAEL

Califica del 1 al 10 nuestro proyecto. Siendo 1 la nota más baja y 10 la más alta.

9

9

8

9

8

8

9 (Me gusto mucho la experiencia)

Compilar

Es un proyecto interesante e innovadora que puede funcionar

Si me interesaria porque son productos naturales y no procesados

Me parece un idea muy creativa para llevar a un público más amplio la mercadería artesanal

ayudara a crear nuevas oportunidades de negocios

Si ayudará porque nos genera más confianza de los productos que podriamos consumir

La idea de interesarse en los artesanos los emocionó

Todo está súper práctico y sencillo, aunque me hubiera gustado que se pudiera interactuar más con ciertos bloques al momento de comprar

Una experiencia amigable, se podría agregar un segmento con la breve historia del artesano . También un espacio para los talleres. MICHAEL

Algunos confundieron la página y pensaron que era algo real, más que un prototipo

Me gustó mucho, está súper sencillo y práctico, muy digerible y fácil de acceder

si me llevaría a consumir más productos artesanales, porque gracias a la pagina tendría mayor información y variedad de productos.no necesitaria ir fisicamente a ferias para comprar

Ayudaría a consumir además de interesarse por estos productos para ventas grandes como la exportacion.

me hubiera gustado ver un eslogan en la página para poder tener un mayor impacto visual y de esa forma el consumidor se lleve siempre una
Frase consigo

Se tomaron un tiempo para explorar toda la página e interactuar con los botones activos

Creo que es una web fácil de navegar. Quizás podrían poner un subtítulo debajo del logo de la marca que indique que es un e-commerce o tienda virtual.

Si xq tenemos que aprender a valorar y consumir nuestras riquezas q tiene en realidad nuestro Perú Xq hay muchas cosas artesanales q no se promueven

Quisieran ver fotografias mejor editadas

La información proporcionada sobre los productos al igual que el de los artesanos me parece una muy buena iniciativa que te induce a saber más sobre la inspiración que tuvo el artesano para realizar el producto y saber sobre el proceso de creación da un valor agregado de historia.

La interacción con el e commerce fue rápida y fácil para todos

Siento que lo que más ayudaría es la pestaña de blogs, me pareció interesante porque hay muchos temas variados que llaman la atención, además que los talleres son nuevas experiencias para hacer.

Me pareció muy chévere la información brindada, Si me gustaría conocer el origen o el evento que llevo a esta persona a crear sus productos creo que asi ayudariamos más a nuestros artesanos peruanos

Creo que puede ayudar en la medida de que tengan un buen storytelling sobre los artesanos y la importancia de consumir sus productos.

Ha sido una web intuitiva y fácil de utilizar. Creo que la información es adecuada. La ùnica duda que me queda, como te dije en un comentario anterior, es que no veo el beneficio de comprar a travès de al web si puedo comprar directamente al artesano (entendiendo que si le compro a èl directamente, èl va a ganar màs).

Para mi esta bien, pero me gustaria que implementen charlas para que ayude más a las personas a motivarlos a comprar productos de nuestros artesanos. el proceso de compra fue sencilla y rápida a comparación de otras páginas

hubieron personas que se fijaron minuciosamente en el diseño de la página

Organizar

Impacto y beneficios del e-commerce

Si me interesaria porque son productos naturales y no procesados

Me parece un idea muy creativa para llevar a un público más amplio la mercadería artesanal

Si ayudará porque nos genera más confianza de los productos que podriamos consumir

si me llevaría a consumir más productos artesanales, porque gracias a la pagina tendría mayor información y variedad de productos.no necesitaria ir fisicamente a ferias para comprar

Si porque tenemos que aprender a valorar y consumir nuestras riquezas q tiene en realidad nuestro Perú Xq hay muchas cosas artesanales q no se promueven

ayudara a crear nuevas oportunidades de negocios

Calificación del e-commerce

Me pareció muy chévere la información brindada, Si me gustaría conocer el origen o el evento que llevo a esta persona a crear sus productos creo que asi ayudariamos más a nuestros artesanos peruanos

Creo que puede ayudar en la medida de que tengan un buen storytelling sobre los artesanos y la importancia de consumir sus productos.

La idea de interesarse en los artesanos los emocionó

Es un proyecto interesante e innovadora que puede funcionar

La información proporcionada sobre los productos al igual que el de los artesanos me parece una muy buena iniciativa que te induce a saber más sobre la inspiración que tuvo el artesano para realizar el producto y saber sobre el proceso de creación da un valor agregado de historia.

Experiencia usando el e-commerce

Se tomaron un tiempo para explorar toda la página e interactuar con los botones activos

Algunos confundieron la página y pensaron que era algo real, más que un prototipo

Plataforma amigable

Creo que es una web fácil de navegar. Quizás podrían poner un subtítulo debajo del logo de la marca que indique que es un e-commerce o tienda virtual.

Ha sido una web intuitiva y fácil de utilizar. Creo que la información es adecuada. La ùnica duda que me queda, como te dije en un comentario anterior, es que no veo el beneficio de comprar a travès de al web si puedo comprar directamente al artesano (entendiendo que si le compro a èl directamente, èl va a ganar màs).

Me gustó mucho, está súper sencillo y práctico, muy digerible y fácil de acceder

La interacción con el e commerce fue rápida y fácil para todos

Incremento de ventas

Ayudaría a consumir además de interesarse por estos productos para ventas grandes como la exportacion.

hubieron personas que se fijaron minuciosamente en el diseño de la página

Mejores en la plataforma e-commerce

Todo está súper práctico y sencillo, aunque me hubiera gustado que se pudiera interactuar más con ciertos bloques al momento de comprar

Siento que lo que más ayudaría es la pestaña de blogs, me pareció interesante porque hay muchos temas variados que llaman la atención, además que los talleres son nuevas experiencias para hacer.

Quisieran ver fotografias mejor editadas

Para mi esta bien, pero me gustaria que implementen charlas para que ayude más a las personas a motivarlos a comprar productos de nuestros artesanos. el proceso de compra fue sencilla y rápida a comparación de otras páginas

Una experiencia amigable, se podría agregar un segmento con la breve historia del artesano . También un espacio para los talleres.

me hubiera gustado ver un eslogan en la página para poder tener un mayor impacto visual y de esa forma el consumidor se lleve siempre una. Frase consigo

RESULTADOS E - COMMERCE

La plataforma e commerce es sencillo, y fácil de acceder. La información es adecuada, y poner un subtítulo debajo del logo de la marca que indique que es un e-commerce o tienda virtual estaria genial.

La plataforma es una idea creativa que ampliara el publico en el mercado artesanal, generando más confianza de los productos gracias a la información que expone la pagina.

A los consumidores les gustaria conocer el origen de los productos, conocer a los artesanos y cuál es su inspiracion para la realizacion de estos, que a través de un buen storytelling ayudaria mas a los artesanos

Algunos confundieron la página y pensaron que era algo real, más que un prototipo

Sugerencias de agregar una seccion tipo Blog, fotografias mejores editadas y colocar algun slogan para poder tener un mayor impacto visual de nuestro objetivo.

VALIDACIÓN PÁGINA EXTERNA Y PLANES - ARTESANOS

1.¡VAMOS A CONOCERNOS!

Nombre de tu empresa	Rubro de tu empresa
HOJAS	CARTERAS, BOLSOS Y ZAPATOS DE CUERO Y TEXTIL
QuiereTé Natural	Blends artesanales
Ami Kawaii	Tejidos a crochet
Drosmeya	Pasteleria artesanal

2.¡HABLEMOS DE NUESTRA IDEA DE NEGOCIO!

Responder: del 1 al 10 cuántas ganas tienes por saber mas sobre esta plataforma, considerando que 10 es lo maximo.

10	7
7	8

Coloca la carita que más te representa en estos momentos luego de hablarte nuestro proyecto. (puedes copiar y pegar cualquiera de las caritas que se muestran.






3.¡TE PRESENTAMOS NUESTRA PLATAFORMA!

Responder que te parece la plataforma ¿Te agrada visualmente? ¿Es fácil de manipularlo? ¿ te gusta la estructura? (Responde lo que pienses)

Excelente

Me parece buena opción para poder agrandar mi negocio por las opciones que nos dan.

Como consumidora entraria a la plataforma pero como artesana mis productos toman tiempo de realizarlo y no me doy abasto

Muy interesante, buen diseño

En el post it Amarillo responder si los planes te parecen bien o si lo cambiarias ¿porqué?

Son buena oportunidad económicamente.

Me parece una buena oportunidad y precios accesibles,

Las opciones me parecen excelentes, me parece reantable, podría contactar con más artesanos y podriamos expandir a todos los lugares del Perú

4.¡CUÉNTANOS MÁS!

Consideras que te beneficiaría esta plataforma, ¿Por qué?		alguna vez escuchaste de un proyecto similar o con objetivos parecidos?	
Me parece buena oportunidad para poder hacer conocida mi marca.	Sí, me beneficiaria en mi empresa. estoy de acuerdo con el proyecto.	En mincetur tenian un proyecto que se acercaba pero no era tan preciso	No
Si, aumentarian mis ventas, y mi alcance a nuevos clientes	En mi rubro, por el momento no, pero como consumidora si me agrada. Si pudiera hacer algo en masa si me beneficiaria.	He recibido mensajes para hacer publicidad, pero no una web de marcas de mi localidad.	Si, pero quedo soLo en proyecto.

5.FINALIZAMOS ¡GRACIAS!

¿Te animarias a formar parte de Viva Kamaq?, ¿Porqué?

Si me animaria a formar parte de Viva Kamaq porque conozco lo profesionales que son

Si me animaría a pertenecer a esta marca, porque me ayudaría hacer crecer mi negocio

No podria animarme a formar parte de Viva Kamaq por mi rubro, si algún dia tengo otro tipo de negocio lo aprobaria

Si me interesa formar parte de Viva Kamaq, porque esta bien diseñado, dinámico y distribuido.
Me presentaron un proyecto de bio marquet parecido pero abarcaba más marcas

¿Qué le agregarías, quitarías o mejorarías de esta plataforma web?

Podriamos expandirlo al extranjero, aprovechando que tenemos familia en el extranjero para que la gestión sea más eficiente

La calidad de fotografia, que sean 100% reales, ya que en mi caso me funciona muy bien eso

Me interesa ser parte de Viva Kamaq por lo que me da opciones económicamente y por lo que tiene distintas formas de hacer crecer una marca.

Expandirlo al extranjero, asesorias de como EXPORTAR

COMPILACIÓN

Como consumidora entraria a la plataforma pero como artesana mis productos toman tiempo de realizarlo y no me doy abasto	Me parece buena oportunidad económicamente para poder agrandar mi negocio por las opciones que nos dan.	Muy interesante, buen diseño	ayudara a crear nuevas oportunidades de negocios	No podria animarme a formar parte de Viva Kamaq por mi rubro, si algún dia tengo otro tipo de negocio lo aprobaria
Me parece buena oportunidad para poder hacer conocida mi marca.	En mincetur tenian un proyecto que se acercaba pero no era tan preciso	En mi rubro, por el momento no, pero como consumidora si me agrada. Si pudiera hacer algo en masa si me beneficiaria.	Si, aumentarian mis ventas, y mi alcance a nuevos clientes	La calidad de fotografia, que sean 100% reales, ya que en mi caso me funciona muy bien eso
He recibido mensajes para hacer publicidad, pero no una web de marcas de mi localidad.	Me interesa ser parte de Viva Kamaq por lo que me da opciones económicamente y por lo que tiene distintas formas de hacer crecer una marca.	Expandirlo al extranjero, asesorias de como EXPORTAR	Podriamos expandirlo al extranjero, aprovechando que tenemos familia en el extranjero para que la gestión sea más eficiente	La interacción con la página fué rápida, facil y se sintieron familiarizados con la página
Se sintieron entusiasmados con la página y prendieron sus micros para dar su opinión sobre ello	Un artesano no se sintió muy entudiasmada con la idea, ya que en su negocio como es manualidad el tiempo de preparación puede tardar mucho más de lo normal	Dos artesanos nos dijeron que busquemos financiamiento e hicieramos el proyecto realidad	Los artesanos mostraron su entusiasmo por conocer más del proyecto	Hubo felicitaciones Nos recomendaron que la página tenga buena edición de fotos y reales

ORGANIZACIÓN

Aceptacion de la plataforma y proyecto

Me parece buena oportunidad para poder hacer conocida mi marca.

Muy interesante, buen diseño

Las opciones me parecen excelentes, me parece reantable, podría contactar con más artesanos y podriamos expandir a todos los lugares del Perú

Me parece buena oportunidad para poder hacer conocida mi marca.

Se sintieron entusiasmados con la página y prendieron sus micros para dar su opinión sobre ello

Los artesanos mostraron su entusiasmo por conocer más del proyecto

Razones que impiden ser parte de Viva Kamaq

Como consumidora entraria a la plataforma pero como artesana mis productos toman tiempo de realizarlo y no me doy abasto

No podria animarme a formar parte de Viva Kamaq por mi rubro, si algún dia tengo otro tipo de negocio lo aprobaria

En mi rubro, por el momento no, pero como consumidora si me agrada. Si pudiera hacer algo en masa si me beneficiaria.

Un artesano no se sintió muy entudiasmada con la idea, ya que en su negocio como es manualidad el tiempo de preparación puede tardar mucho más de lo normal

Expanción a nuevos mercado

Expandirlo al extranjero, asesorias de como EXPORTAR

Podriamos expandirlo al extranjero, aprovechando que tenemos familia en el extranjero para que la gestión sea más eficiente

Plataforma amigable

La interacción con la página fué rápida, facil y se sintieron familiarizados con la página

Beneficios de pertenecer a Viva Kamaq

Me interesa ser parte de Viva Kamaq por lo que me da opciones económicamente y por lo que tiene distintas formas de hacer crecer una marca.

Si, aumentarian mis ventas, y mi alcance a nuevos clientes

La calidad de fotografia, que sean 100% reales, ya que en mi caso me funciona muy bien eso

Recomendaciones de mejoras

Dos artesanos nos dijeron que busquemos financiamiento e hicieramos el proyecto realidad

En mincetur tenian un proyecto que se acercaba pero no era tan preciso

Hubo felicitaciones Nos recomendaron que la página tenga buena edición de fotos y reales

RESULTADOS WEB ARTESANOS

Los artesanos estaban entusiasmados con la pagina ya que indicaron que es una buena oportunidad económicamente para hacer crecer su negocio

Algunos no podian animarse a ser parte de Viva Kamaq ya indicaban su rubro no lo permitia, en otros casos era porque no se daban a basto con sus productos y por el tiempo de preparacion que podia tardar

Intenciones de expansión de su marca a nuevos mercados (exportación)

Recomendaciones de buscar financiamiento y mejorar en la edicion de fotos y reales

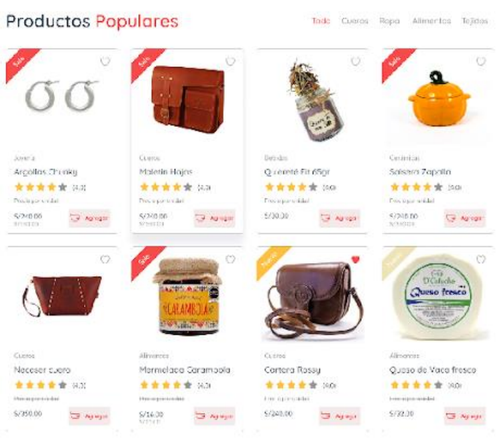
beneficios de aumentar mis ventas, y mi alcance a nuevos clientes, asi como a calidad de fotografia, que sean 100% reales.

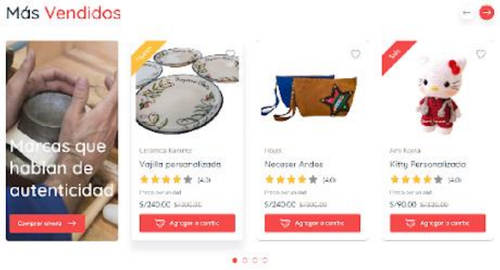
PROTOTIPO MODIFICADO Y TERMINADO

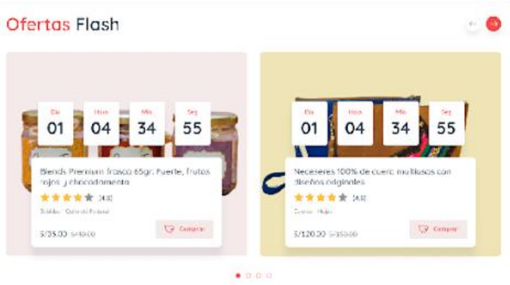
MENÚ PRINCIPAL







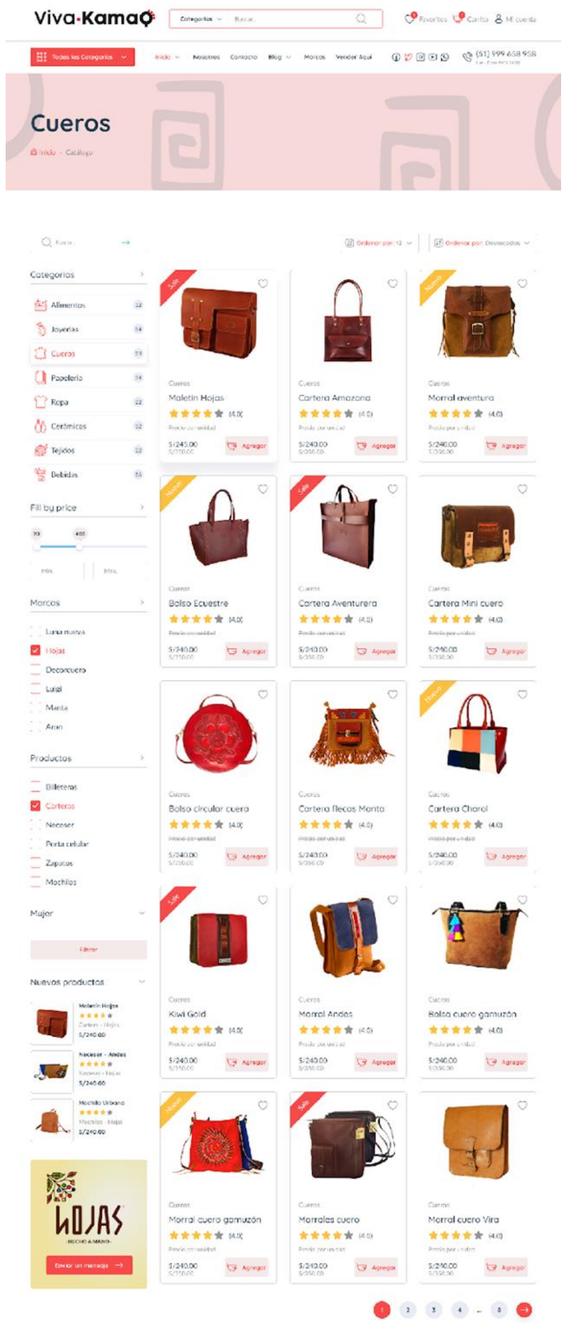


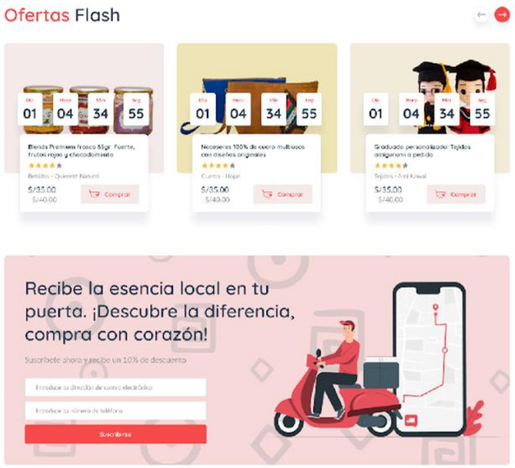




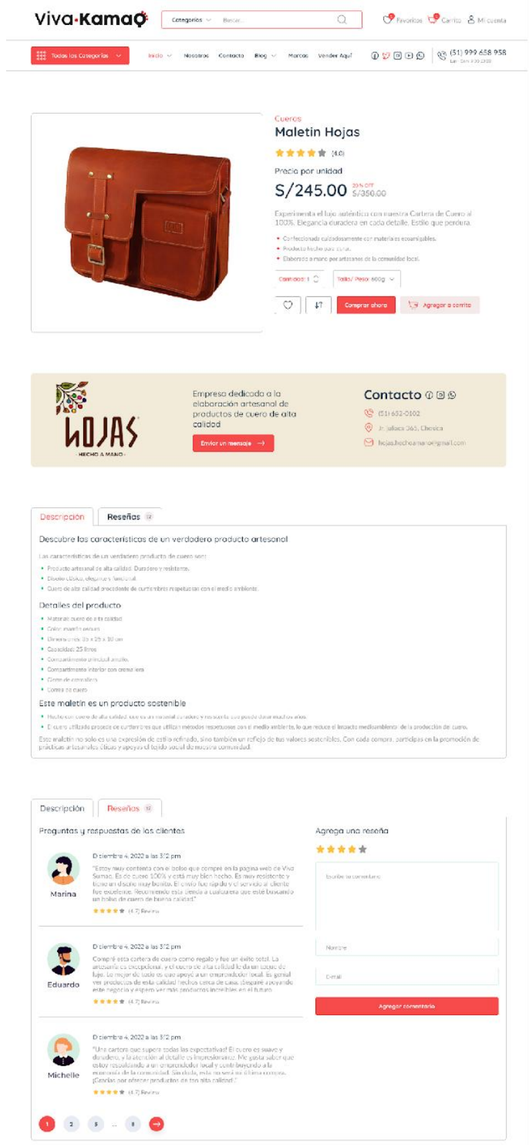


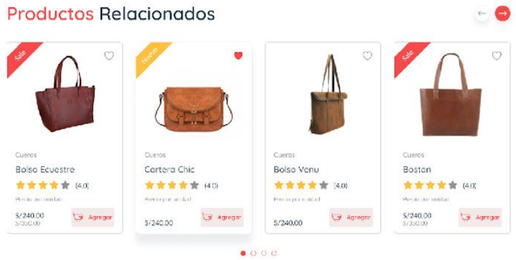
CÁTÁLOGO DE PRODUCTOS





CARACTERÍSTICAS

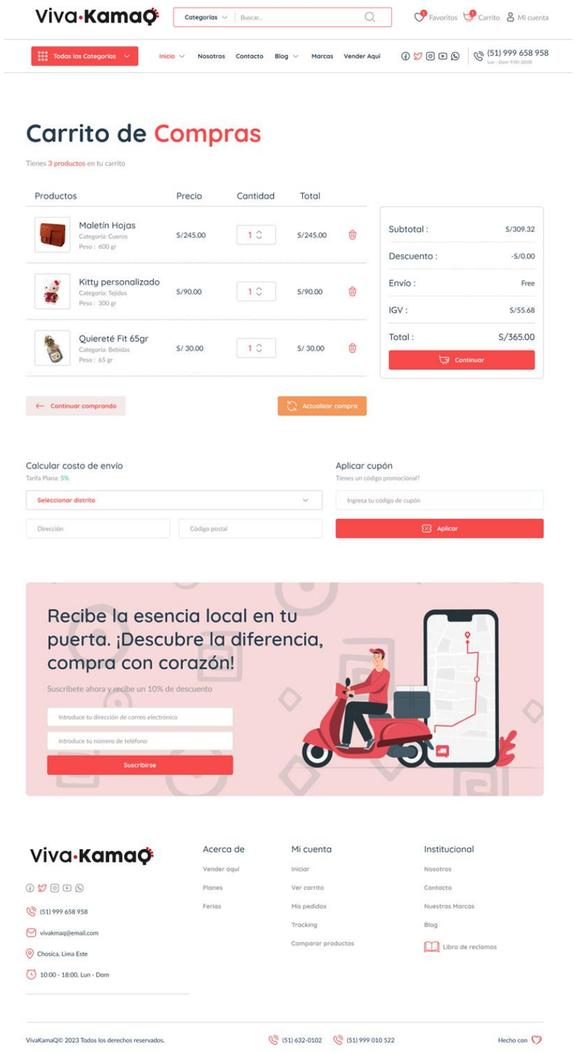


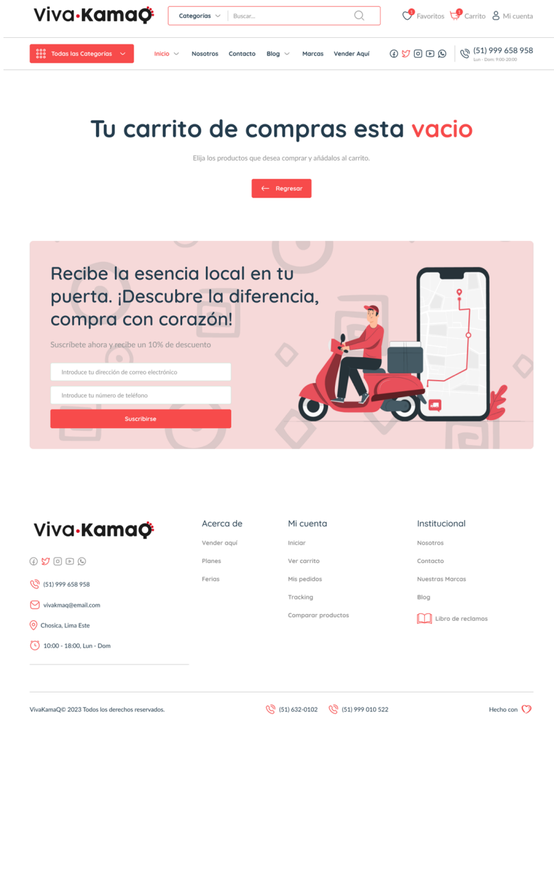




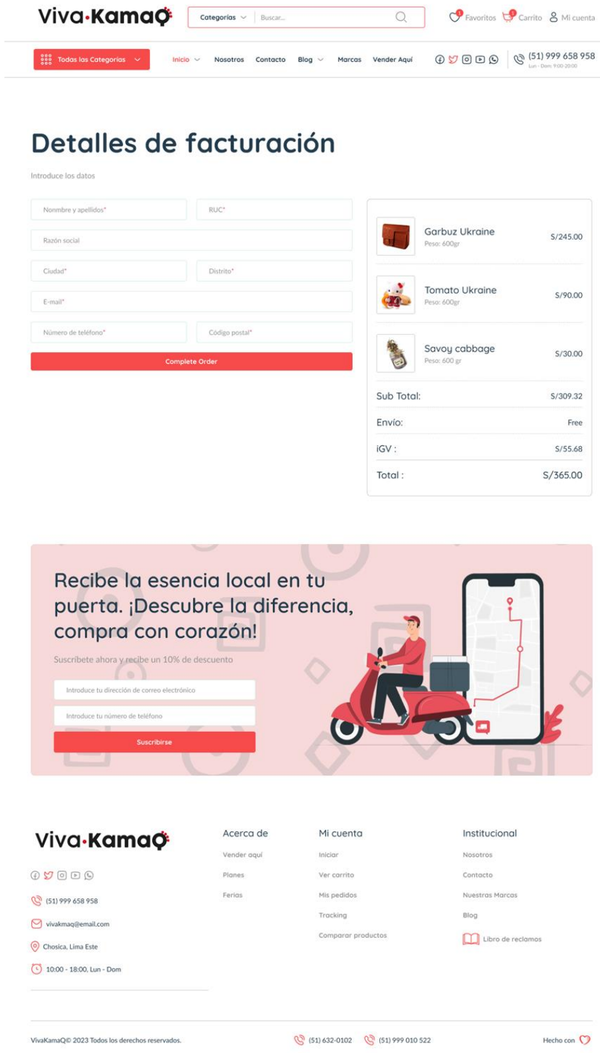


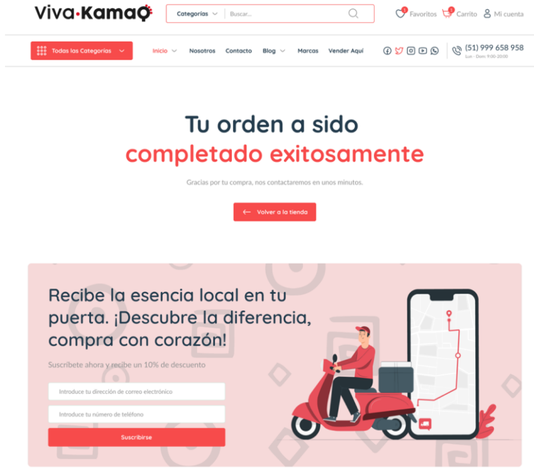
CARRITO DE COMPRAS



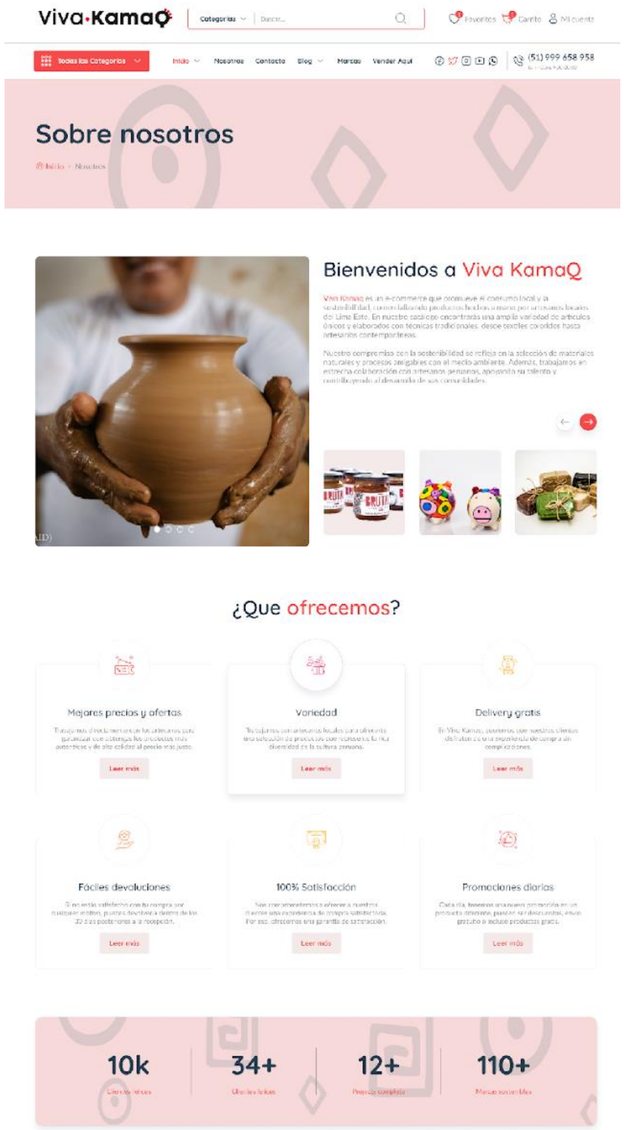


CHECKOUT


Viva-Kamaq
Categorías
Buscar...
Favoritos
Carrito
Mi cuenta
Todas las Categorías
Inicio
Nosotros
Contacto
Blog
Marcas
Vender Aquí
(51) 999 658 958
Lun - Dom: 9:00-20:00
Detalles de facturación
Introduce los datos
Nonmbre y apellidos*
RUC*
Razón social
Ciudad*
Distrito*
E-mail*
Número de teléfono*
Código postal*
Complete Order
Garbuz Ukraine
Peso: 600gr
S/245.00
Tomato Ukraine
Peso: 600gr
S/90.00
Savoy cabbage
Peso: 600 gr
S/30.00
Sub Total:
S/309.32
Envío:
Free
iGV :
S/55.68
Total :
S/365.00
Recibe la esencia local en tu puerta. ¡Descubre la diferencia, compra con corazón!
Suscríbete ahora y recibe un 10% de descuento
Introduce tu dirección de correo electrónico
Introduce tu número de teléfono
Suscribirse
Viva-Kamaq
(51) 999 658 958
vivakmaq@email.com
Chosica, Lima Este
10:00 - 18:00, Lun - Dom
Acerca de
Vender aquí
Planes
Ferias
Mi cuenta
Iniciar
Ver carrito
Mis pedidos
Tracking
Comparar productos
Institucional
Nosotros
Contacto
Nuestras Marcas
Blog
Libro de reclamos
VivaKamaQ© 2023 Todos los derechos reservados.
(51) 632-0102
(51) 999 010 522
Hecho con

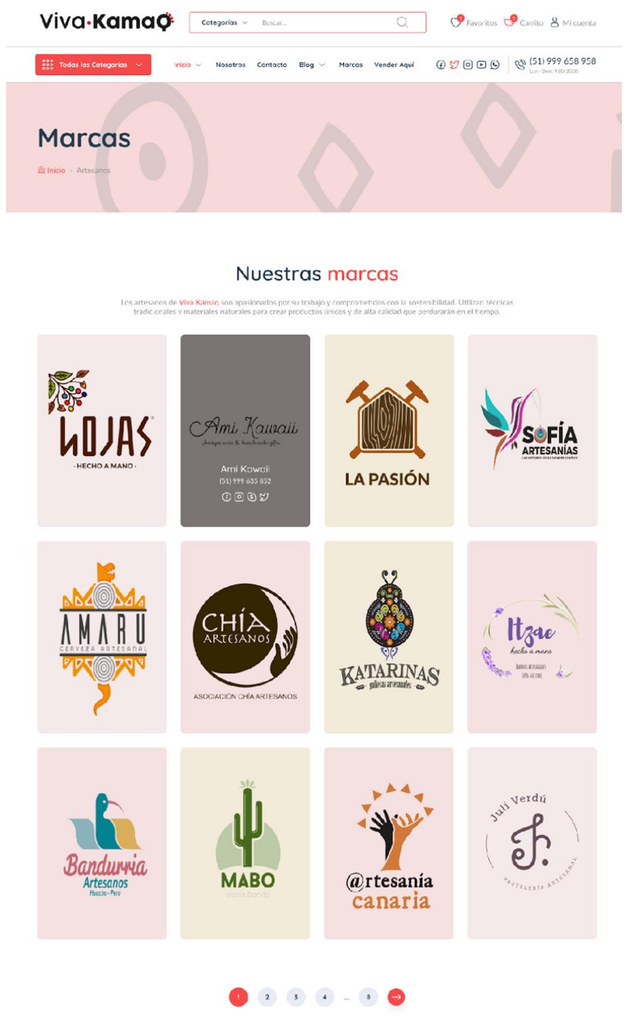

Viva-Kamaq
Categorías
Buscar...
Favoritos
Carrito
Mi cuenta
Todas las Categorías
Inicio
Nosotros
Contacto
Blog
Marcas
Vender Aquí
(51) 999 658 958
Tu orden a sido
completado exitosamente
Gracias por tu compra, nos contactaremos en unos minutos.
Volver a la tienda
Recibe la esencia local en tu puerta. ¡Descubre la diferencia, compra con corazón!
Suscríbete ahora y recibe un 10% de descuento
Introduce tu dirección de correo electrónico
Introduce tu número de teléfono
Suscribirse
Viva-Kamaq
(51) 999 658 958
vivakmaq@email.com
Chosica, Lima Este
10:00 - 18:00, Lun - Dom
Acerca de
Vender aquí
Planes
Ferias
Mi cuenta
Iniciar
Ver carrito
Mis pedidos
Tracking
Comparar productos
Institucional
Nosotros
Contacto
Nuestras Marcas
Blog
Libro de reclamos

NOSOTROS


Viva·KamaQ
Categorías
Buscar...
Favoritos
Carrito
Mi cuenta
Todas las Categorías
Inicio
Nosotros
Contacto
Blog
Marcas
Vender Aquí
(511) 999 658 958
Sobre nosotros
Inicio · Nosotros
Bienvenidos a Viva KamaQ
¿Que ofrecemos?
Mejores precios y ofertas
Variedad
Delivery gratis
Fáciles devoluciones
100% Satisfacción
Promociones diarias
10k
34+
12+
110+


Nuestro Equipo
Conoce nuestro equipo de expertos
Ver todo el equipo
Angelo Vicharra
Manager
Tienda Online de Productos Artesanales con Delivery
¿Qué nos diferencia de otros e-commerces?
Recibe la esencia local en tu puerta. ¡Descubre la diferencia, compra con corazón!
Suscribirse
Viva·KamaQ
Acerca de
Mi cuenta
Institucional

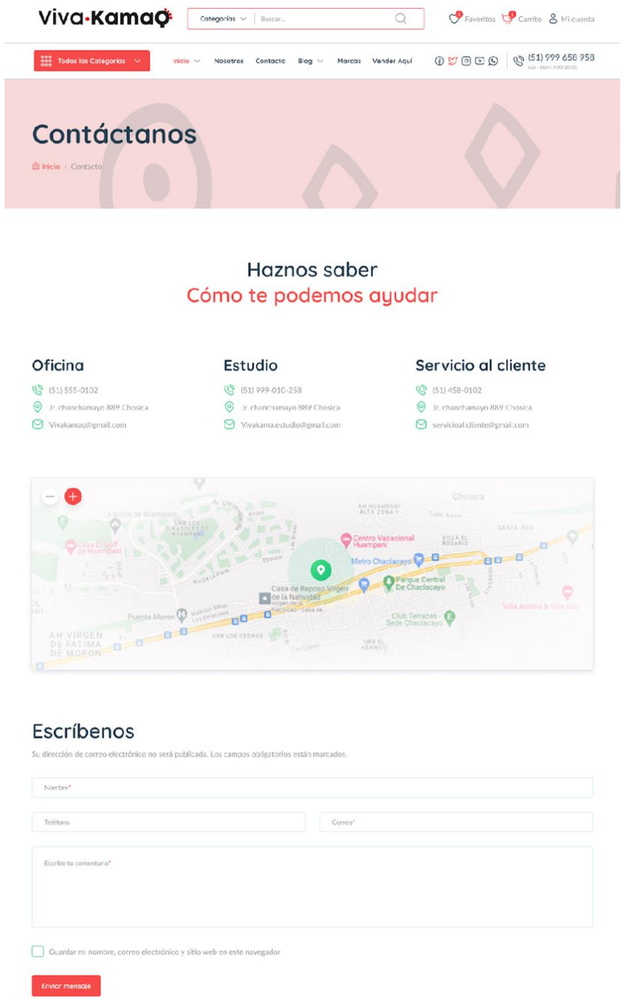
MARCAS


Viva·Kamaq
Categorías
Buscar...
Favoritos
Carrito
Mi cuenta
Todas las Categorías
Inicio
Nosotros
Contacto
Blog
Marcas
Vender Aquí
(51) 999 658 958
Marcas
Inicio › Artesanos
Nuestras marcas
Los artesanos de Viva Kamaq son apasionados por su trabajo y comprometidos con la sostenibilidad. Utilizan técnicas tradicionales y materiales naturales para crear productos únicos y de alta calidad que perdurarán en el tiempo.
HOJAS
HECHO A MANO
Ami Kawaii
Ami Kawaii
(51) 999 635 832
LA PASIÓN
SOFÍA ARTESANÍAS
AMARU
CERVEZA ARTESANAL
CHÍA ARTESANOS
ASOCIACIÓN CHÍA ARTESANOS
KATARINAS
Itzae
hecho a mano
Bandurria
Artesanos
Huacho - Perú
MABO
@rtesanía canaria
Juli Verdú
PASTELERÍA ARTESANAL
1
2
3
4
...
8


Recibe la esencia local en tu puerta. ¡Descubre la diferencia, compra con corazón!
Suscríbete ahora y recibe un 10% de descuento
Introduce tu dirección de correo electrónico
Introduce tu número de teléfono
Suscribirse


Viva·Kamaq
(51) 999 658 958
vivakamaq@email.com
Chorrillos, Lima Este
10:00 - 18:00, Lun - Dom
Acerca de
Vender aquí
Planes
Ferias
Mi cuenta
Iniciar
Ver carrito
Mis pedidos
Tracking
Comparar productos
Institucional
Nosotros
Contacto
Nuestras Marcas
Blog
Libro de reclamos
VivaKamaQE 2023 Todos los derechos reservados.
(51) 632 0302
(51) 999 610 522
Hecho con

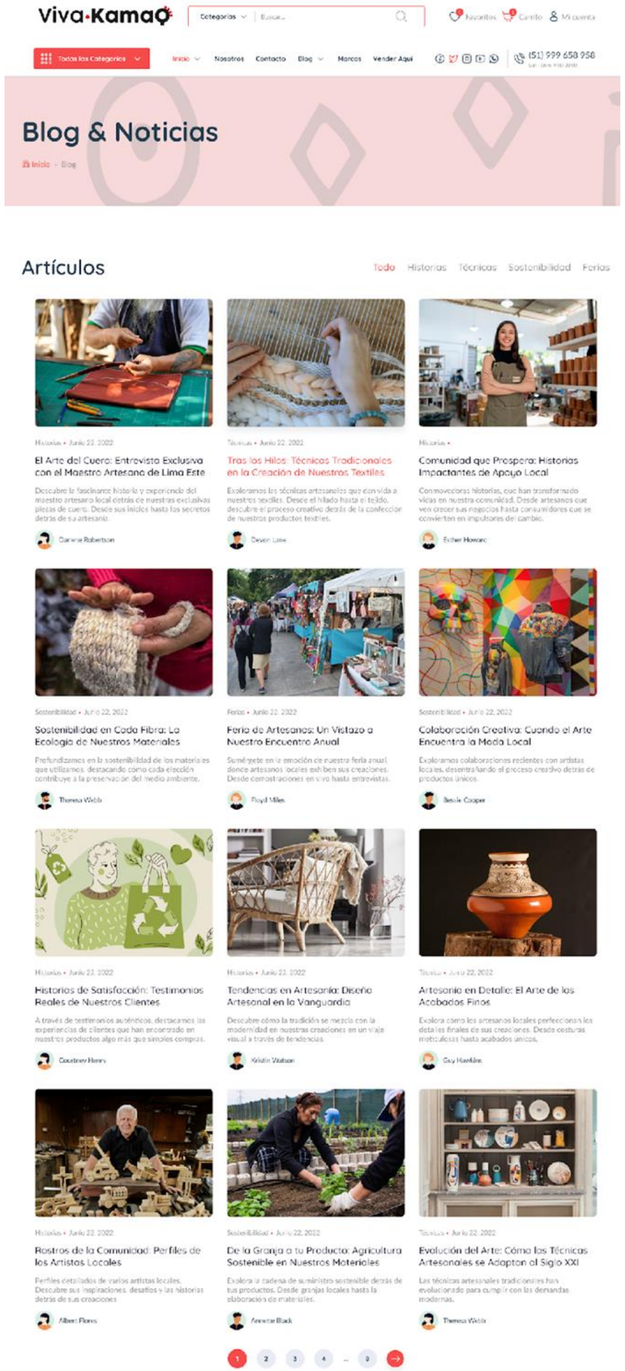
CONTÁCTANOS







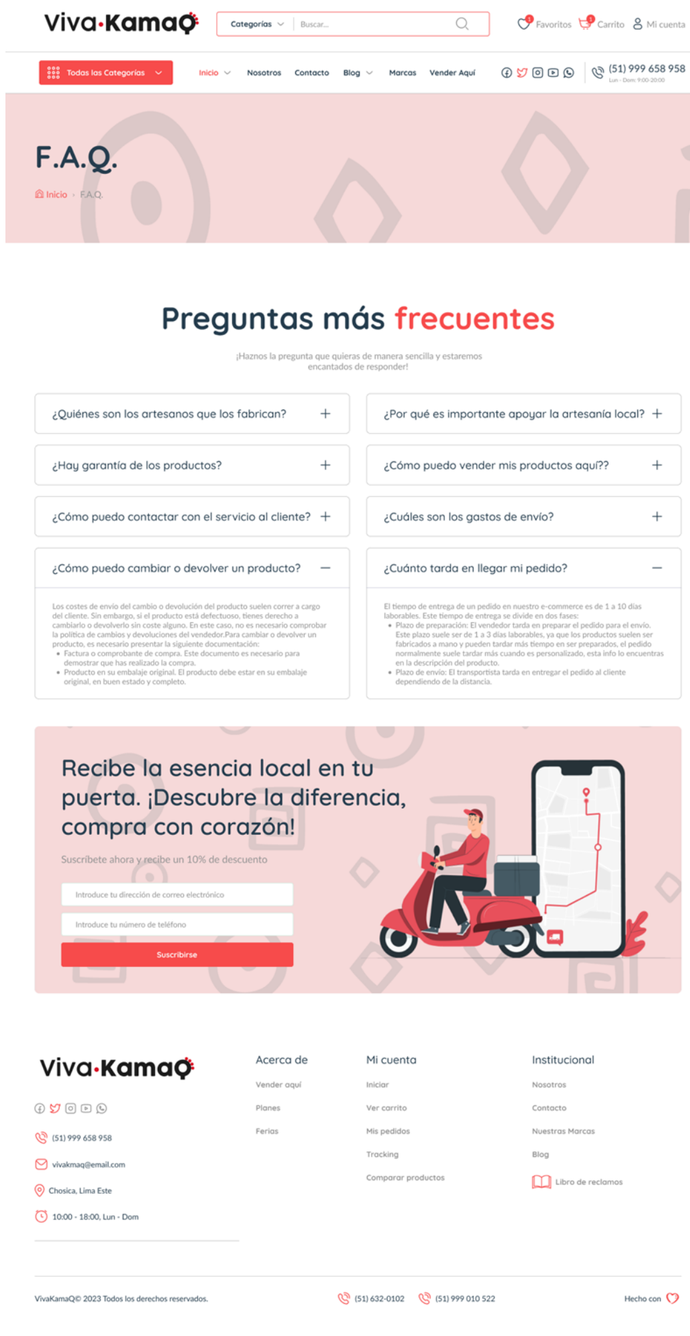
BLOG Y NOTICIAS







PREGUNTAS FRECUENTES



VENDER AQUÍ

Viva·Kamaq

Categorías | Buscar... | Favoritos | Carrito | Mi cuenta

Todas las Categorías | Inicio | Nosotros | Contacto | Blog | Marcas | Vender Aquí | (51) 999 658 958

Vende tus productos aquí

Inicio › Vender Aquí

Llega a más clientes y aumenta tus ventas con nuestro e-commerce

01.
Acceso a un mercado más amplio
Amplía tus oportunidades de negocio y llega a un público más amplio y diversificado de clientes potenciales.

02.
Menos trabajo administrativo
Ahorra más tiempo y esfuerzo en la gestión de tus pedidos. A hora puedes centrarte en desarrollar más tu negocio o marca.

03.
Apoyo y asesoramiento personalizado
Recibe ayuda y orientación de nuestro equipo de expertos en temas legales y actualizaciones y capacitaciones en manejo de redes.

¿Quieres saber más? Regístrate hoy mismo y empieza a vender tus productos a través de nuestro e-commerce.

Suscribirse

Conoce Nuestros Planes

S/ 0.00
Gratuito
Plan mensual
- Listado de 5 productos máx.
- Perfil stándar
- Finaliza compra por Whatsapp
- Soporte esencial

Comenzar ahora

S/ 200
Básico
Plan mensual
- Listado de 20 productos máx.
- Perfil Avanzado
- Pasarela de Pago
- Manejo y gestión de pedidos
- Formar parte de la comunidad de artesanos
- Soporte prioritario
- Pago por transacción: 5%

Comenzar ahora

Popular

S/ 500
Premium
Plan mensual
- Listado ilimitado
- Perfil Destacado
- Pasarela de pago
- Asesoría personalizada
- Manejo y gestión de pedidos
- Promoción de productos y talleres
- Formar parte de la comunidad de artesanos
- Soporte 24/7
- Pago por transacción 5%

Comenzar ahora

Promoción

¡Inscríbete hoy al plan básico o premium y obtén un 30% de descuento el primer mes de suscripción!

05 Días | 12 Hora | 26 Min. | 05 Seg.

Suscribirse Ahora



Viva·Kamaq

(51) 999 658 958
vivakmaq@emal.com
Chosica, Lima Este
10:00 - 18:00, Lun - Dom

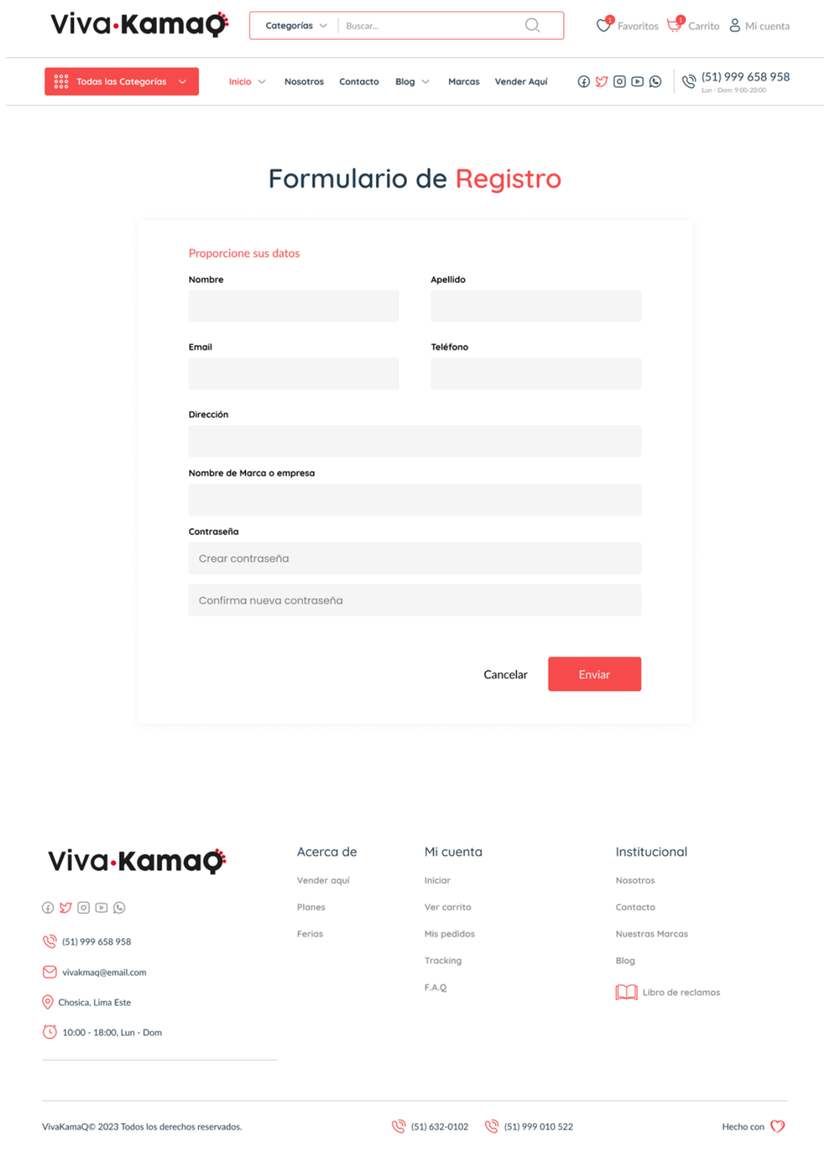
Acerca de
- Vender aquí
- Planes
- Ferias

Mi cuenta
- iniciar
- Ver carrito
- Mis pedidos
- Tracking
- F.A.Q

Institucional
- Nosotros
- Contacto
- Nuestras Marcas
- Blog
- Libro de reclamos

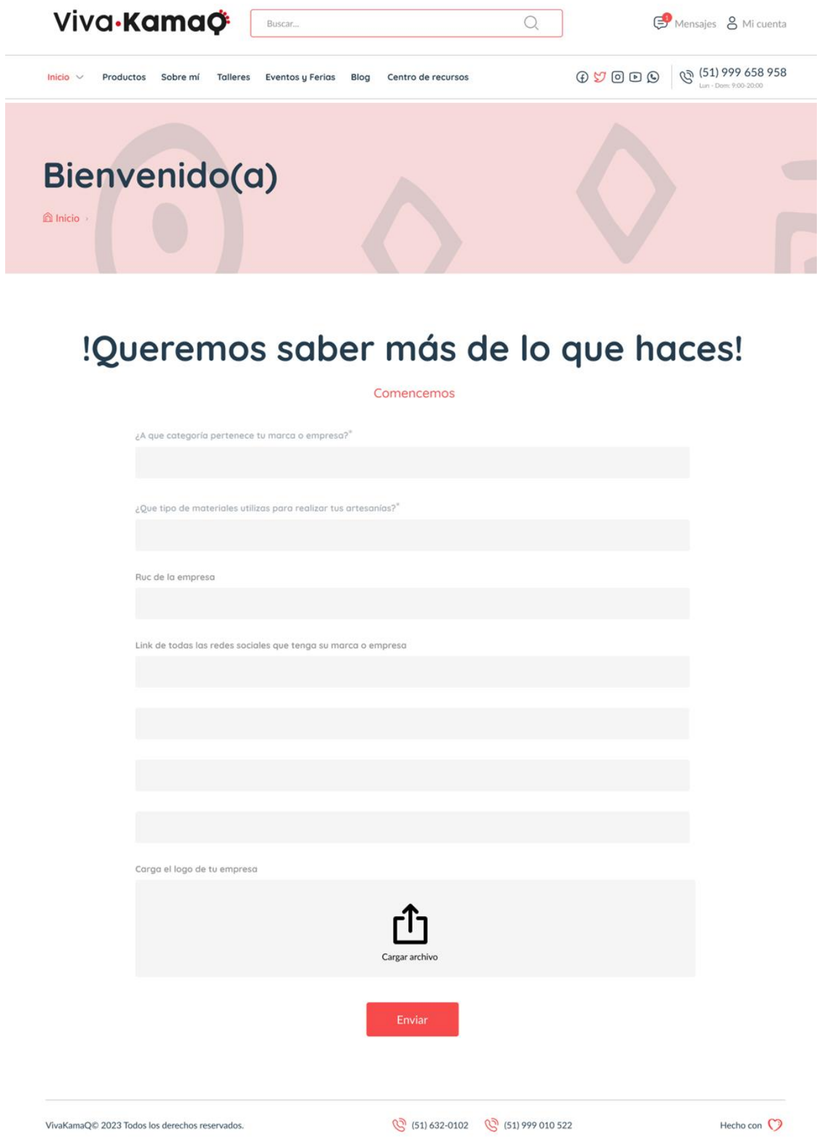
VivaKamaQ© 2023 Todos los derechos reservados. (51) 657-0102 (51) 999 010 522 Hecho con

REGISTRO

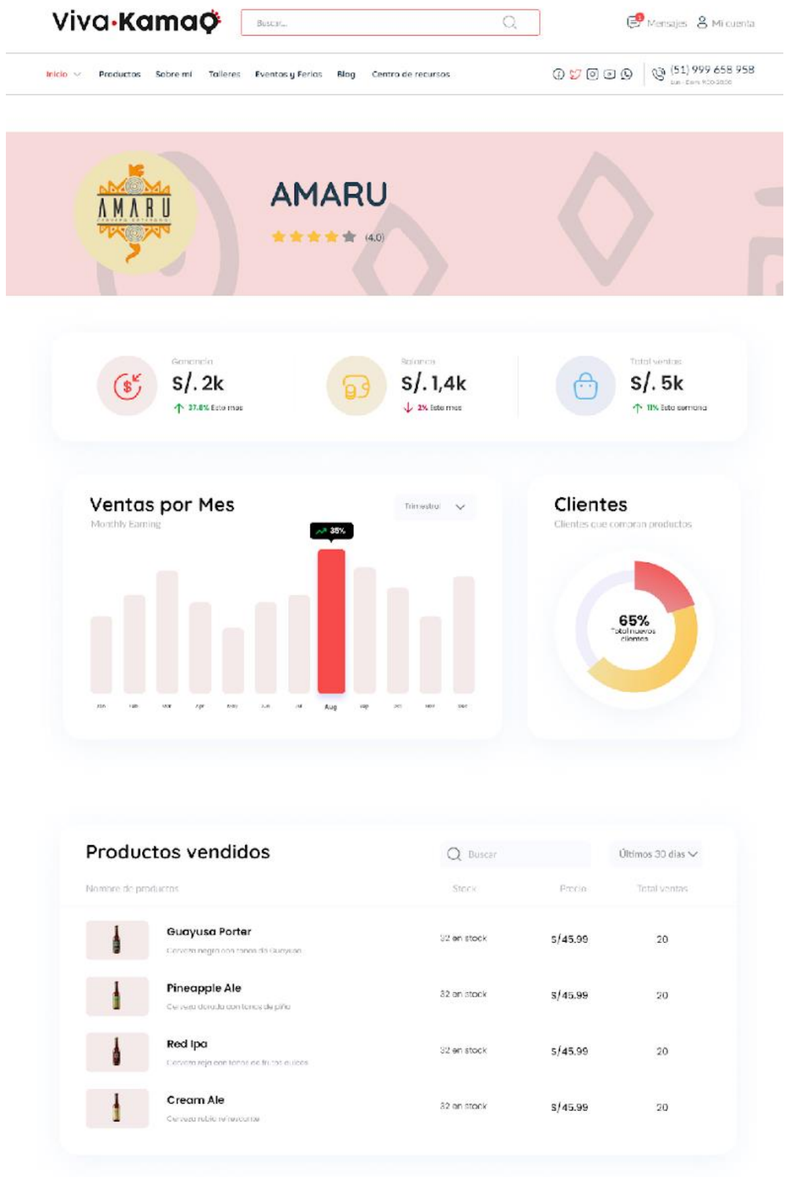

Viva·KamaQ
Categorías
Buscar...
Favoritos
Carrito
Mi cuenta
Todas las Categorías
Inicio
Nosotros
Contacto
Blog
Marcas
Vender Aquí
(51) 999 658 958
Lun - Dom: 9:00-20:00
Formulario de Registro
Proporcione sus datos
Nombre
Apellido
Email
Teléfono
Dirección
Nombre de Marca o empresa
Contraseña
Crear contraseña
Confirma nueva contraseña
Cancelar
Enviar
Viva·KamaQ
(51) 999 658 958
vivakmaq@email.com
Chosica, Lima Este
10:00 - 18:00, Lun - Dom
Acerca de
Vender aquí
Planes
Ferias
Mi cuenta
Iniciar
Ver carrito
Mis pedidos
Tracking
F.A.Q
Institucional
Nosotros
Contacto
Nuestras Marcas
Blog
Libro de reclamos
VivaKamaQ© 2023 Todos los derechos reservados.
(51) 632-0102
(51) 999 010 522
Hecho con

PÁGINA EXTERNA ARTESANOS

REGISTRO


Viva·KamaQ
Buscar...
Mensajes
Mi cuenta
Inicio
Productos
Sobre mí
Talleres
Eventos y Ferias
Blog
Centro de recursos
(51) 999 658 958
Lun - Dom: 9:00-20:00
Bienvenido(a)
Inicio
!Queremos saber más de lo que haces!
Comencemos
¿A que categoría pertenece tu marca o empresa?*
¿Que tipo de materiales utilizas para realizar tus artesanías?*
Ruc de la empresa
Link de todas las redes sociales que tenga su marca o empresa
Carga el logo de tu empresa
Cargar archivo
Enviar
VivaKamaQ© 2023 Todos los derechos reservados.
(51) 632-0102
(51) 999 010 522
Hecho con

REGISTRO


Viva·Kamaq
Buscar...
Mensajes
Mi cuenta
Inicio
Productos
Sobre mí
Talleres
Eventos y Ferias
Blog
Centro de recursos
(51) 999 658 958
AMARU
(4.0)
Ventas por Mes
Monthly Earning
Trimestral
38%
Clientes
Clientes que compran productos
65%
Productos vendidos
Buscar
Últimos 30 días
Nombre de productos
Stock
Precio
Total ventas
Guayusa Porter
32 en stock
S/45.99
20
Pineapple Ale
32 en stock
S/45.99
20
Red Ipa
32 en stock
S/45.99
20
Cream Ale
32 en stock
S/45.99
20


Productos con mejor calificación
Amaru
Cream Ale
(4.0)
Amaru
Guayusa Porter
(4.0)
Amaru
Pineapple Ale
(4.0)
Amaru
Red Ipa
(4.0)
Tenemos una asesoría
que te puede interesar
Kevin Ramirezz
Kevin Ramirez
Asesoría
1 h 30 min
Zoom, Google Meet, Microsoft Teams
Q 300.00
Selecciona una fecha y hora
Noviembre 2022
D L M M J V S
Nos encontramos listos
para ayudarte
Oficina
Estudio
Servicio al cliente
(51) 632 0102
(51) 999 010 522
Hecho con

PRESUPUESTO

PRESUPUESTO INICIAL

Recursos de Producción

Desarrollo de la plataforma e-commerce	Contratación de desarrolladores	Diseño y UX/UI de la plataforma	Total
S/.600,00	S/.250,00	S/.1.200,00	S/.2.050,00

Recursos Administrativos

Gastos legales y registros comerciales	servicios de contabilidad		Total
S/.3.000,00	S/.1.500,00		S/.4.500,00

Recursos logísticos

Servidores y alojamiento web	materiales de produccion audiovisual		Total
S/.3.000,00	S/.1.000,00		S/.4.000,00
			S/.10.550,00

PRESUPUESTO MENSUAL			
Recursos de Producción			
Desarrollo de la plataforma e-commerce	Soporte técnico para artesanos y clientes	Costos de servidores y alojamiento web.	Total
S/.1.000,00	S/.500,00	S/.50,00	S/.1.550,00
Recursos Administrativos			
Herramientas de gestión y software	Administración		Total
S/.200,00	1200		S/.1.400,00
Recursos logísticos			
Servicios de mensajería y entrega	Sueldos y salarios del personal	Pago de programas necesarios para el correcto funcionamiento de distintas areas	Total
S/.0,00	S/.2.400,00	S/.500,00	S/.2.900,00
Recursos financieros			
Comisiones de pasarelas de pago.	servicios de contabilidad		Total
400	500		900
Recursos DE DIFUSION			
materiales para produccion	PAGOS DE PUBLICIDAD		Total
200	4000		4200
			S/.10.950,00

PAGOS EN WEB	COSTO UNITARIO	Estimado del total de unidades vendidas al mes	Ingreso estimado mensual	Ingreso estimado trimenstral
pago por plan basico	150	15	2250	6750
pago plan premium	200	20	4000	12000
comisiones por venta	5%	35	280	840
comisiones por mostrar contacto a plan gratuito	50	150	7500	22500
		total	8030	24090

TOTAL DE INGRESOS ESTIMADOS	S/.41.295,00
TOTAL DE INVERSIÓN	S/.10.550,00
TOTAL DE GASTOS	S/.10.950,00
UTILIDAD	S/.19.795,00

VALIDACIONES

Hipótesis

- Creíamos que nos dirian que ya habian escuchado algún proyecto parecido.
- Pensábamos que ellos ya no les sería novedoso por lo mismo que ya hay marcas artesanales en redes sociales y que cada día intentan captar su público y mantenerlos fidelizados.
- También pensamos que la web ayudaría a todos los artesanos de cualquier rubro

Observaciones

- Nos dimos cuenta que tenían mucha expectativa cuando les mencionamos el proyecto y querían conocer más.
- Varios de los usuarios se sentían emocionados ya que muchos de ellos consumían los productos artesanales.
- Uno de los usuarios no paraba de decir que estaba feliz porque la plataforma era muy intuitiva y fácil de usar
- Hubieron 3 usuarios que indicaron no les iba a ayudar mucho que lo que ellos realizaba tomaba mucho tiempo de preparación y no les salía a cuenta.

Resultados

- Aprendimos que con una plataforma con imágenes de buena calidad, con un diseño amigable se logra conectar con el público e impulsar las ventas de los productos
- Gracias a las sugerencias de los usuarios, sabemos que un buen storytelling para cada producto puede tener gran alcance en comercialización ya que contaría su propia historia de inspiración.
- Entendimos que la plataforma iba a ser de gran ayuda a unos más que a otros.

Acciones

- Se hara las mejoras planteadas por los usuarios y así poder llegar a mas personas y reflejar el arte mediante los productos artesanales logrando así su comercialización.
- La experiencia con los usuarios fue divertida y enriquecedora debido a las respuestas poco esperadas pero positivas

CONCLUSIONES

- El proyecto ha tenido buena acogida por el público que realizó la validación en términos de nuestro objetivo principal, que era proporcionar a los artesanos locales de Lima este una plataforma digital para vender sus productos a clientes locales.



- En el futuro, podríamos seguir mejorando las características del portal de venta online para que sea aún más fácil de usar y gestionar. También se podría promover el proyecto a un público más amplio para llegar a más artesanos peruanos y clientes potenciales. Además, se podrían ofrecer nuevos servicios y recursos para ayudar a los artesanos peruanos a tener éxito en el mercado global.


Viva·Kamaq