

Anexos

Plan de Acción

Nombre de las actividades	Breve descripción	Presupuesto (Descripción y cantidad)
FASE 1 Estoy Vacilao	Capacitar a los intermediarios comerciales Zenú que viven en Medellín	
Actividad 1: Aprendiendo a vender	<ul style="list-style-type: none"> - Aprender a comercializar 3 artesanías (hamaca, sombreros y bolsos), mediante un taller de 8 horas dividido en 2 días. - Proponer lineamientos de estrategias para comercializar las artesanías 	<ul style="list-style-type: none"> - Un capacitador en temas de mercadeo étnicos en total \$800.000. - Espacio para crear, proyector de pantalla, internet. (centro cultural de Moravia) - Pizarra, marcador borrable, borrador, tijeras, colbón, marcado de colores, lapiceros, papel globo, cartulina de colores, revistas viejas (\$135.000); - 11 (por dos días) refrigerios \$110.000
Actividad 2: Háblamelo	Cartelera de dichos o palabras parranderos	<ul style="list-style-type: none"> - Pizarra, marcador borrable - Pizarra otorgada por centro cultural Moravia marcador borrable \$1.500
Actividad 3: Cámaras, luces y acción	- Hacer una puesta en escena imitando ventas	- Espacio, capacitador (Se hará el días 2 de la capacitación)
FASE 2 Metamorfosis del sombrero Vueltaio	Crear un lineamiento de estrategia de comercialización atrayente, mediante la creación de un empaque y un discurso con palabras de la etnia Zenú	
Actividad 1: Empaque	Centro de valle del software de San Javier o Castilla	- Pasajes \$42.400 y refrigerio 4 veces \$10.000
Actividad 2: Presentación del empaque a la comunidad	Video divulgado por redes sociales acerca de cómo funcionará el empaque	<ul style="list-style-type: none"> - Cámara y edición, un productor audiovisual - Pago por servicios y equipos \$70.000
FASE 3 Vamo' a visita' al Compae	Facilitar el relacionamiento con artesanos, consumidores y tiendas para la comercialización de artesanías en Medellín	
Actividad 1: Conocer competidores	De forma virtual conocer posibles competidores y analizar sus métodos de ventas	Utilización de computador e internet para acceder a los sitios virtuales requeridos donde están los competidores

Actividad 2: Visitar a artesanos	Conocer artesanos de primera mano para que nos venda sus obras, que se adapte a las necesidades urbanas y estéticas de los productos	<ul style="list-style-type: none"> - Viaje a Tuchín ida y vuelta una vez durante 3 días \$800.000 - Transporte ida y vuelta y transporte interno \$500.000 - Hospedaje \$60.000 - Alimentación \$150.000 - Percances \$70.000
Actividad 3: Visitar a posibles tiendas que puedan vender nuestras artesanías	Luego de contactadas por forma virtual visitar 10 tiendas	Transporte a 10 tiendas y refrigerio \$120.000
Actividad 4: Crear un directorio telefónico	<ul style="list-style-type: none"> - Tener una red de contactos es fundamental para comercialización y expansión del club - 10 artesanos y 10 tiendas y 10 momentos 	Revisión virtual de momentos fiesteros de Medellín, alquiler de computador e internet 4 horas 8000. llamadas a tiendas \$25.000
Actividad 5: Relacionarse con el consumidor final	Hacer un bullerengue al aire libre en Laureles	<ul style="list-style-type: none"> - Alquiler de grupo de bullerengue \$500.000 - Pasajes del grupo \$100.000 - Agua \$10.000

El plan de acción está encaminada a una labor con las intermediarias y el público objetivo principalmente