

Anexos

Lineamientos para el Plan de Divulgación

Lineamientos para el Plan de Divulgación				
Objetivo	Público objetivo		Objetivo del sombrero	Características del sombrero
Comercializar y divulgar los sombreros sinuanos, emitiendo mensajes acordes a cada público objetivo, y comunicando de manera eficiente su valor étnico e importancia para quien lo adquiera, teniendo en cuenta la personalidad del comprador	Campesino	Personas que trabajan en el campo, en largas jornadas bajo el sol, con lenguaje coloquial conocedor de la naturaleza	Protegerlo del sol	Para una persona que trabaja a la intemperie y debe usar el sombrero con una frecuencia diaria, el mejor sombrero es de 19 vueltas, no requiere ser doblado, su textura es más gruesa y es más rígido y su duración usándolo con mucha frecuencia es de dos a tres años, todo depende el cuidado que se le dé.
	Campesino fiestero	Personas trabajadoras de la tierra que busca tener un espacio de esparcimiento y tener una mejor apariencia física, para asistir a festividades	Protegerlo del sol y caracterizarlo en la fiesta según su estado civil	El sombrero de 19 vueltas puede ser de utilidad en este caso también; el campesino que busca estatus, finura y estética de mayor calidad en su sombrero para que el que baile con las señoritas sea más coqueto y atractivo, lo mejor es usar un sombrero de 21 vueltas, es más sensible al tacto y armonioso en las fiestas. La duración de este sombrero puede ser de toda la vida si se le da un trato correcto.

	<p>Ciudadino fiestero</p>	<p>Hombre o mujer que quiere destacar en las fiestas, y a través de su vestuario, mostrar que está en medio de festividades y está dispuesto a gozar al máximo, es como si tomara de referencia al sombrero para que le dé poderes parranderos. Utiliza un lenguaje sofisticado y tranquilo</p>	<p>Caracterizarlo en la fiesta, portar un símbolo patrio y galantear con las damiselas</p>	<p>Para una persona que goza las fiestas de la ciudad de Medellín y quiere amenizar las fiestas al son de un Sombrero Vueltaio; Un sombrero tradicional de 15 puede ser usado para fiestas, su estilo es más rústico y lo ideal es que permanezca abierto, es económico y también muestra la autenticidad. Pero para más ligereza, estética, y elegancia, lo mejor es un Sombrero Fino Vueltaio de 21 vueltas, por las razones expresadas en el campesino fiestero. Ahora si se quiere subir aún más el estatus y mayor sofisticación en el tacto, y ondeadas del sombrero lo mejor es el sombrero de 23 vueltas, sombreros que con el trato adecuado duran toda la vida</p>
	<p>Extranjero</p>	<p>Persona foránea del país, con interés y gustos por la idiosincrasia colombiana y que busca tener conocerla y tener un recuerdo del país, su idioma puede ser diferente o no al español</p>	<p>Llevarse una recordatorio de Colombia y portar un elemento de orgullo colombiano</p>	<p>Para personas con amplio poder adquisitivo, que quiere llevarse un recuerdo patrio, usarlo en una que otra fiesta mientras se encuentra en Colombia y luego devolverse a su país y ponerlo de adorno con recuerdo y alto grado de valor autóctono y estético son los sombreros de 23, 27, 33, sombreros que durarán de generación en generación con un adecuado trato.</p>

Tipo de mensaje	Recursos / Presupuesto	Canales	Competencia	Evaluación de resultados
<p>Los mensajes deben ir direccionados a la resistencia del producto y su durabilidad, al igual que al material natural con el que está hecho</p>	<p>Sombrero de 19 vueltas \$230.000 Vendedor por comisión del 25% \$27.500</p>	<p>Tiendas, voz a voz y ferias en los municipios</p>	<p>En todos los casos, la competencia puede vender a menos precio los productos, sin embargo, se debe comercializar valorando la belleza natural del producto y el trabajo de elaboración de los mismos, la competencia puede ser el sombrero chino, pero este es un sombrero pesado, que al estar bajo largas temporadas bajo el sol estorba y cansa la cabeza, sumado a que es un sombrero que no permite transpirar libremente, y se debe enfocar las bondades del producto Zenú que otro no la ofrece.</p>	<p>Medir la cantidad de sombreros vendidos, sobre el tiempo, igual ganancia. Ejemplo, tengo 5 sombreros, esos 5 sombreros los vendí en un día y son sombreros de 21 vueltas, se multiplica 5 por 290.000 y el resultados multiplicarlo por 0.25 o 25% que es el porcentaje de ganancia y da un total de 362.500, se debe tener un mínimo de ventas teniendo en cuenta la frecuencia de ventas, entre más frecuencia, menor será el número de ventas, entre menos frecuencia el número de ventas debe aumentar para una mejor ganancia y el intermediario sustentarse económicamente. También es importante que los intermediarios tengan en cuenta la temporada mercantil que acontece, sea feria artesanal, Feria</p>
<p>Los mensajes van encaminados a la estética del producto y al significado de las formas de usar el sombrero, un ala abajo, las dos alas arriba y pintas encaminadas a la galantería, la naturaleza y el poderío que refleja el portar el sombrero</p>	<p>Sombrero de 19 vueltas \$230.000 o sombrero de 21 vueltas \$290.000 Vendedor o intermediario por comisión del 25% \$57.500 o \$72.500</p>	<p>In situ, Tiendas, ferias artesanales municipales y voz a voz</p>	<p>Sombrero chino o sombrero de lana, estos sombreros dan una similitud al sombrero Vueltiao, y el sombrero de lana es una sombrero que da porte y sofisticación, pero no es fácil ondularse para coquetear con las damiselas, hay que tener en cuenta que su precio es bajo por lo que se le debe convencer al cliente por el lado del estado civil. Soltero o con pareja, soltero para que coquettee y busque pareja, y casado para que le dé Respeto y estatus a la esposa y relación.</p>	<p>cuenta la frecuencia de ventas, entre más frecuencia, menor será el número de ventas, entre menos frecuencia el número de ventas debe aumentar para una mejor ganancia y el intermediario sustentarse económicamente. También es importante que los intermediarios tengan en cuenta la temporada mercantil que acontece, sea feria artesanal, Feria</p>

<p>Las frases durante las ventas deben ir orientadas a la estética del sombrero, la finura de su material, destacarse como un elemento que da "poderes y estatus" en una fiesta y es orgullo colombiano</p>	<p>Sombrero de 15 vueltas \$230.000 Sombrero de 21 vueltas \$290.000 Sombrero de 23 vueltas \$470.000 Vendedor o intermediario por comisión del 25% \$57.500, \$72.500 o \$117.500</p>	<p>Por medio de redes sociales, ventas en parranda, tiendas con estética orgánica o características de orgullo colombiano y con ambiente tranquilo o incitando a la parranda, al igual que ferias artesanales</p>	<p>Las redes sociales e influencers que promocionen sus sombreros, ajenos a la comunidad, al igual que tiendas donde venden artículos de la cultura colombiana, pero estos se pueden convertir en aliados si la comunidad los contrata para que vendan sus piezas artesanales.</p>	<p>de las Flores, entre otras y apuntarse a eventos de mayor conveniencia, en caso de ser presenciales darle armonía al lugar destacando al sombrero de los otros productos</p>
<p>Frases encaminadas a englobar toda una cultura en un solo elemento, material orgánico y de larga duración, fácil manejo para doblarlo y llevarlo a cualquier lado, su visita se hace digna al adquirir una majestuosa pieza fabricada por manos indígenas colombianas, el cual refleja la belleza natural de una cultura y es símbolo patrio y orgullo colombiano.</p>	<p>Sombrero de 23 vueltas \$470.000 Sombrero de 27 vueltas \$680.000 Sombrero de 33 vueltas \$1.430.000 Intermediario o vendedor por comisión del 30% \$141.000, \$204.000 o \$429.000</p>	<p>Redes sociales, páginas web, puntos turísticos, ferias artesanales</p>	<p>Otras personas con artesanías de Colombia, que manejan diversos idiomas, etiquetas con precios en euros y dólares, y que se asocian con guías turísticos para aumentar sus ventas</p>	