

ANEXOS

ANEXO 1

ENTREVISTA DOÑA ROSITA

¿Cómo inicio Artesanías Rosita?

La señora rosa desde niña fue apasionada por el tejido costumbre que fue heredado por su madre, la señora Rosa fue primero haciendo diseños básicos y con el tiempo capacitándose y mejorando sus tejidos que son una amplia variedad tanto para mujeres como para varones que ella produce, como ser (mantas, ponchos, ruanas, bolsos para mujer varón, chalecos, gorros, medias, canilleras, chalinas, pantalones para varón, polleras) que son de oveja, llamas y alpaca, pero el 80% de su producción son de oveja, 15% de llama y un 5% de alpaca que algunas veces lo importa de otro departamento para realizar dichos tejidos, donde sus hijas son las que diseñan las prendas en baje a un curso tomado por una experta en el área, para así poderle agregar valor a sus prendas, en diseños diferenciados a sus competencias.

¿De qué manera llego al mercado?

Empieza a comercializar sus prendas en la ASOCIACIÓN DE ARTESANOS Y ARTESANAS DE TAJZARA donde en conjunto con la comunidad vendían sus prendas como organización, pero a raíz de un altercado con tal asociación ella decide independizarse donde nace ARTESANIAS ROSITA como una microempresa familiar; así también dando trabajo a señoras del lugar para el apoyo de la confección de sus prendas, contando con una costurera, apoyo en el hilado, una teñidora.

¿Cuánto producto tiene de lo que le sobra?

La señora tiene un stock de productos terminados, aun cuando cada prenda requiere mucho tiempo para confeccionarla, cada prenda ocupa distinto tiempo ya que todo es de manera artesanal, por ejemplo, las mantas lleva una semana hacerlas, desde su recolección de la materia prima, hacer el hilo para posteriormente teñirlo y luego tejer de acuerdo al diseño y al final estructurar la prenda y es así que al mes se realizan alrededor de 4 mantas.

¿Dónde vende sus productos?

Doña Rosita viene desde Yunchara cada viernes a la ciudad de Tarija a comercializar sus prendas todo el fin de semana, como no cuenta con una tienda fija donde pueda exhibir sus productos se vio la manera de vender a las afueras del palacio de justicia y así también en la plazuela sucre donde cada fin de semana se organizan con artesanos para vender en un sector de la plaza, donde los productos de la señora Rosita ya son conocidos por clientes potenciales, ella mencionaba también que participa en ferias eventuales organizadas por la alcaldía de Tarija, organizaciones como ají de letras, la secretaria de la mujer y entre otras.

¿Qué facilidad tiene donde vive?

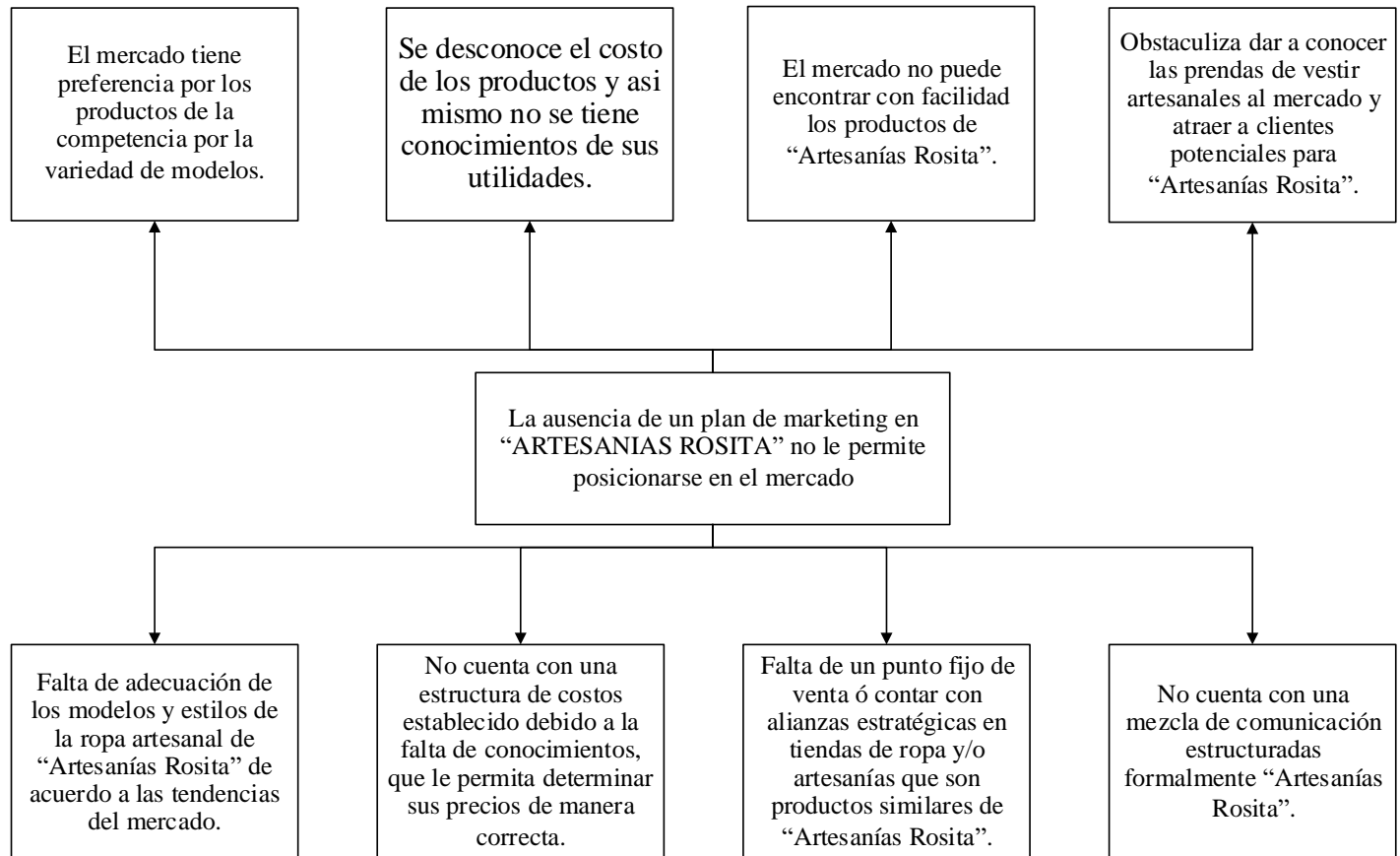
Cuentan con señal de internet en la zona donde al principio se le dificultó vender sus prendas, pero ella encontró el modo de seguir y cada vez mejoró así también en cuanto a relaciones personales para hacerse espacios de venta.

Es una señora soñadora quien realiza hermosas prendas de vestir como mantas, chalinas, gorros entre otros. A base de la lana de ovejas, llama y alpaca; en colores naturales y teñidos con plantas de la zona.

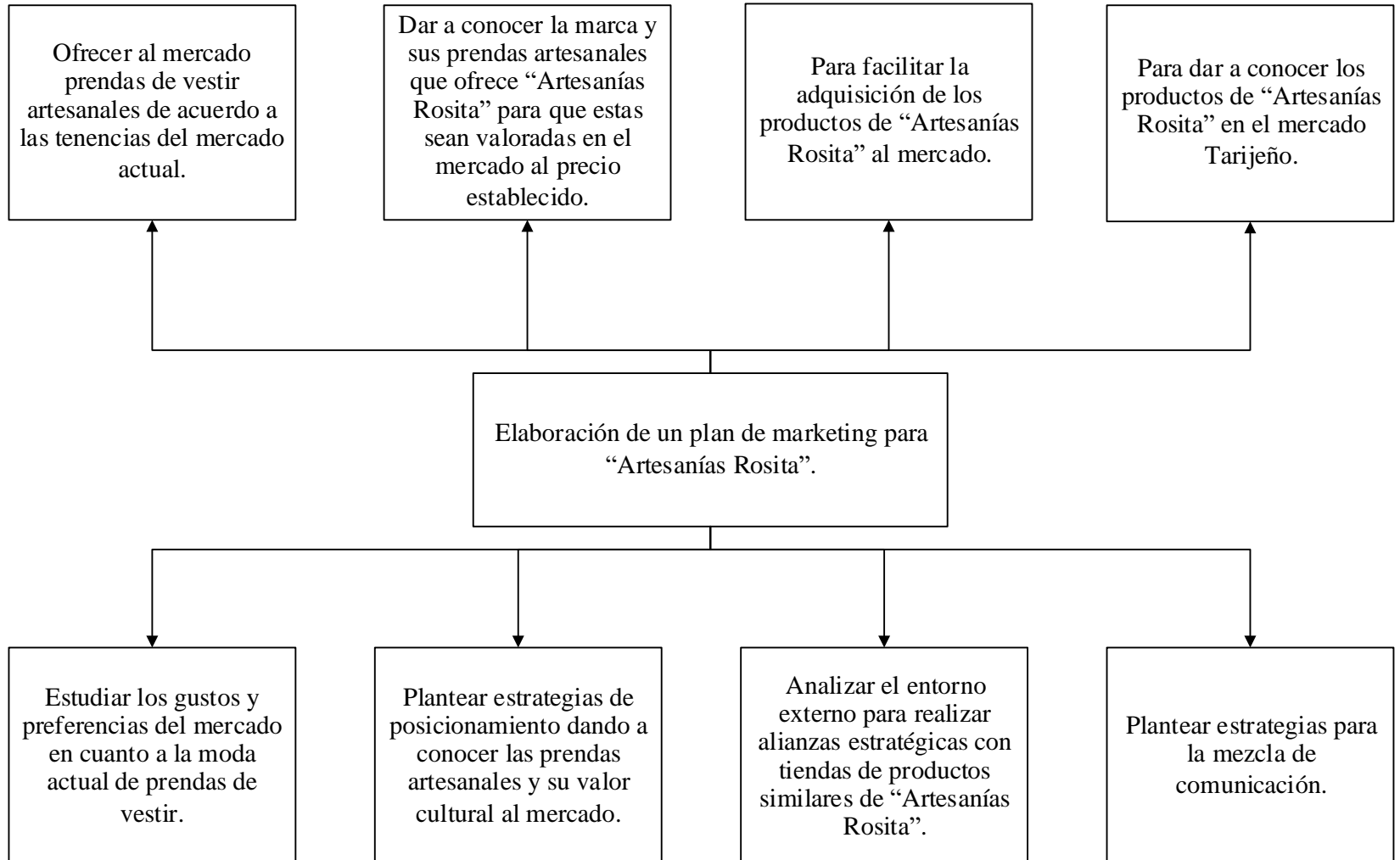
ANEXO N° 2

Árbol de problemas y objetivos

Árbol de problemas



+Árbol de objetivos



ANEXO N° 3

ENTREVISTA A PROFUNDIDAD A LA PROPIETARIA DE ATESANÍAS

ROSITA

¿Cuánto tarda en producir cada prenda?

Como la confección de cada prenda se realiza de manera manual desde la extracción de la materia prima, ya que de mis mismos animales saco para realizar el hilo para elaborar cada prenda, así mismo para darle color a cada madeja de hilo con el que se elabora las prendas se lo realiza con plantas naturales del lugar y todo esto con lleva un proceso moroso, por lo que cada prenda tardo en hacerla 1 como ser la manta y ponchos.

¿Cuenta con productos terminados sin vender?

La señora tiene un stock de productos terminados, aun cuando cada prenda requiere mucho tiempo para confeccionarla, cada prenda ocupa distinto tiempo ya que todo es de manera artesanal, por ejemplo, las mantas lleva una semana hacerlas

¿Cómo determino su precio de cada prenda?

El precio lo realice viendo a la competencia, hay un negocio con prendas similares al mío lo que definí mis precios de acuerdo a eso y lo rebaje un poco y es así que hace años mantengo mis precios y así me compran nomas.

¿Dónde vende sus prendas y como llega al mercado?

Empieza a comercializar sus prendas en la ASOCIACIÓN DE ARTESANOS Y ARTESANAS DE TAJZARA donde en conjunto con la comunidad vendían sus prendas como organización, pero a raíz de un altercado con tal asociación ella decide independizarse donde nace ARTESANIAS ROSITA como una microempresa familiar; así también dando trabajo a señoras del lugar para el apoyo de la confección de sus prendas, contando con una costurera, apoyo en el hilado, una teñidora.

Doña Rosita viene desde Yunchará cada viernes a la ciudad de Tarija a comercializar sus prendas todo el fin de semana, como no cuenta con una tienda fija donde pueda exhibir sus productos se vio la manera de vender a las afueras del palacio de justicia y así también en la plazuela sucre donde cada fin de semana se organizan con artesanos para vender en un sector de la plaza, donde los productos de la señora Rosita ya son conocidos por clientes potenciales, ella mencionaba también que participa en ferias eventuales organizadas por la alcaldía de Tarija, organizaciones como ají de letras, la secretaria de la mujer y entre otras.

Cuentan con señal de internet en la zona donde al principio se le dificulto vender sus prendas, pero ella encontró el modo de seguir y cada vez mejoro asi también en cuanto a relaciones personales para hacerse espacios de venta

ANEXO N°4

FICHA DE OBSERVACIÓN

FICHA DE OBSERVACIÓN

N°.....

Objeto de estudio: Analizar el comportamiento de los clientes de “Artesanías Rosita”

Lugar de observación: C/ Gral. Trigo y Sucre

Fecha de observación: 09 de diciembre del 2020

Nombre del investigador: Ariana Ayllon – Jessica L. Flores

DESCRIPCIÓN DE LA OBSERVACIÓN:

Se realizó la observación en unos de los puntos de venta ambulante de la señora Rosita, donde se pudo evidenciar que mayormente las personas que se acercan al puesto de venta son mujeres, donde de cada 10, 7 son jóvenes y 3 son señoras, las mismas que afirman buscar ropa de vestir tradicional y con estilo. Así también se pudo observar que le hace falta a la propietaria exponer sus productos de manera adecuada y que llame la atención, y a su vez que las compradoras buscan colores vivos al momento de escoger una prenda, toda esta información proporciona la directriz para proceder a la encuesta en el sector de mujeres.

INTERPRETACIÓN DE LA OBSERVACIÓN:


Se concluyó mediante la observación que el segmento al que debe dirigirse “Artesanías Rosita” es mayormente a mujeres jóvenes de la ciudad de Tarija.

Existe un interés de clientas potenciales hacia las prendas artesanales, por lo que “Artesanías Rosita” debe estar constantemente respondiendo a sus gustos y preferencias

ANEXO N° 5

CUESTIONARIO EN LINEA

Preguntas Respuestas **107**



U.A.J.M.S.
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Sección 1 de 3

CUESTIONARIO

El presente cuestionario tiene fines exclusivamente académicos, por lo cual toda la información recabada será utilizada para la elaboración de un trabajo académico de la Universidad Autónoma Juan Misael Saracho.

¿Usted conoce ropa elaborada artesanalmente a base de lana de oveja, llama o alpaca ?

Activar Windows
* Ve a Configuración

Preguntas Respuestas **107**

107 respuestas

No se aceptan más respuestas

Mensaje para los que responden

El formulario ya no admite respuestas

Resumen Pregunta Individual

¿Usted conoce ropa elaborada artesanalmente a base de lana de oveja, llama o alpaca ?

107 respuestas



Respuesta	Porcentaje
Sí	86%
No	14%

Activar Windows
Ve a Configuración

ANEXO N° 6

CUESTIONARIO

N° ____

La presente encuesta tiene fines netamente académicos, por lo cual toda la información recabada será utilizada para la elaboración de un trabajo académico de la Universidad Autónoma Juan Misael Saracho

OBJETIVO Identificar las debilidades y falencias que tienen los productos de “Artesanías Rosita”, con el fin de satisfacer las necesidades y expectativa de los clientes.

Instrucciones: Marque, tache o redondee la opción de su preferencia

1. ¿Usted conoce o usa ropa elaborada artesanalmente a base de lana de oveja, llama o alpaca? (si marco la opción NO, responder la pregunta 1.a, caso contrario proceder con la pregunta 2)

Si

No

1.a. ¿Estaría dispuesto a usar ropa de tipo artesanal?

Sí

No

2. ¿Usted cuanto valora una prenda artesanalmente?

Nada importante

Muy importante

3. ¿Qué tan importante es para usted los siguientes atributos?

Precio

Nada importante

Muy importante

Calidad en el material usado

Nada importante ¹ ² ³ ⁴ ⁵ Muy importante

Diseño y colores

Nada importante ¹ ² ³ ⁴ ⁵ Muy importante

4. ¿Usted conoce a “Artesanías Rosita”?

Si

No

5. ¿Por qué medios le gustaría recibir información sobre la ropa artesanal que ofrece “Artesanías Rosita”?

- a) Facebook, Instagram y WhatsApp
- b) Propagandas por tv, radio
- c) Folletos, banners

6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar una manta tejida artesanalmente?

- a) 120 bs
- b) 150 bs
- c) 170 bs

7. ¿Dónde le gustaría encontrar este tipo de ropa?

- a) En ferias
- b) En una tienda
- c) Otros

1. Edad

- a) 25-34 años
- b) 35-44 años
- c) 45-54 años
- d) 55-60 años

ANEXO N° 7

EMPAQUE



ANEXO N°8

ETIQUETA



ANEXO N° 9

TARJETA DE PRESENTACIÓN



ANEXO N°10

COTIZACION PUBLICIDAD EN REDES SOCIALES

8:41 13%

← Promocionar publicación

Presupuesto total

Resultados diarios estimados

Personas alcanzadas
1,5 mil - 4,4 mil

País, divisa Cambiar
US, BOB

10 Bs.

7 Bs. 5 000 Bs.

Duración

Días **1**

Publicar este anuncio hasta:

Promocionar publicación

Al tocar Promocionar publicación, aceptas los [Términos y condiciones de Facebook](#).

8:45 13%

← Presupuesto y duración →

14 BOB durante 1 día

Presupuesto total

800 - 1,700
Alcance estimado

Presupuesto

14 BOB diario

Presupuesto bajo: es posible que no obtengas resultados

Duración

1 día

Obtén información sobre el presupuesto, la duración y la distribución

ANEXO N° 12
COTIZACIONES

Of. C/ Cbba #160 Entre Daniel Campos y Colon
66-68983 70225224 - 78259200
www.grafictarifa.com
info@grafictarifa.com grafictarifa2016@gmail.com

A NOMBRE: _____

CANT.	DETALLE DE COTIZACION	FECHA:	
		P/ UNIT.	TOTAL
1000	Tarjetas an brillo		180
1000	Tarjetas an mate		230
1	Banner de 120x70		67

TIEMPO DE ENTREGA: _____ DESCUENTO: _____ TOTAL _____

TIEMPO DE VALIDEZ DE LA COTIZACIÓN: _____ CON FAC: _____ SIN FAC: _____

GRAFICA Y TECNOLOGIA
GRAFITEC

SELLOS DE GOMA "ATLAS"

Huascar L. Romero Lira
GERENTE PROPIETARIO
Cel. 73450048

Oficina: C./Domingo Paz #139 (entre Daniel Campos y Colón)
Telf./Fax: 4 6676060 - 4 6653903 Cel. Urg. 75123709
Sellos de Goma ATLAS sellosatlas@hotmail.com

Sello + Base Madera 12x12 = 200Bs.
Tamaño SP-4 = 120
Tinta Negra Premium = 25

345

Impresión de Garantía

HORA _____

LASE: _____ COLOR: _____ TOTAL: _____ A/C _____

ALBINO

PUBLICIDAD GRÁFICA
E mail: albino.pub@gmail.com
Cel: 72949329 - 79259614

* Tarjetas Brillo = 150 =
* m2 = 60 =