



GOBIERNO DEL
ESTADO DE MÉXICO



CREARTE
MEXIQUENSE

BIENVENIDOS

CONSULTORÍA
TERCERA REUNIÓN PÚBLICA
LÍNEAS DE ACCIÓN



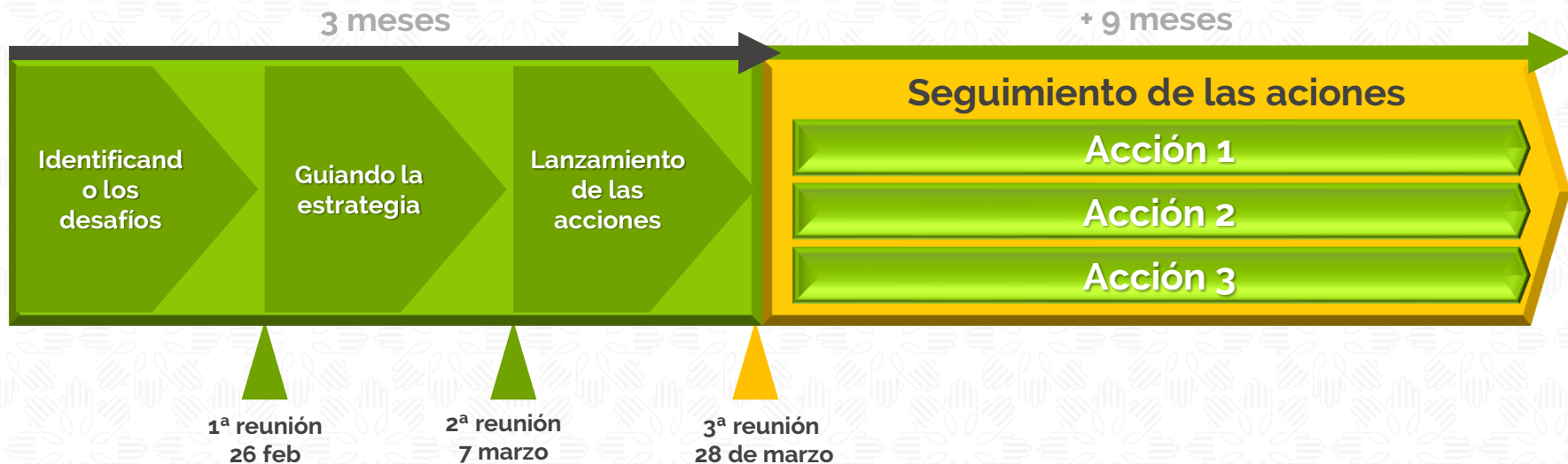
OBJETIVO GENERAL

REFORZAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESARIOS Y EMPRENDEDORES DEL SECTOR ARTESANAL QUE LES PERMITA COMPETIR DE MEJOR MANERA EN EL MERCADO MEDIANTE LA REVISIÓN Y VALORACIÓN DE LA CADENA DE VALOR ACTUAL Y FUTURA.



PLAN DE TRABAJO

Fases y principales actividades



Tras 3 meses intensivos de trabajo conjunto se ponen en marcha las acciones de mejora.



CÓMO COMPETIR MEJOR



ESTRATEGIA

Producto originales y auténticos que transmitan una historia



CÓMO COMPETIR MEJOR

ESTRATEGIA

Producto originales y auténticos que transmitan una historia



ESTRATEGIA 1. INNOVACIÓN EN ESQUEMA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE NEGOCIACION

ESTRATEGIA 2. CREACIÓN DEL DISTINTIVO DE PRODUCTO ORIGINAL MEXIQUENSE

ESTRATEGIA 3. DESARROLLO DE CAPACIDADES PRODUCTIVAS

17 acciones iniciales
para 2019 - 2020



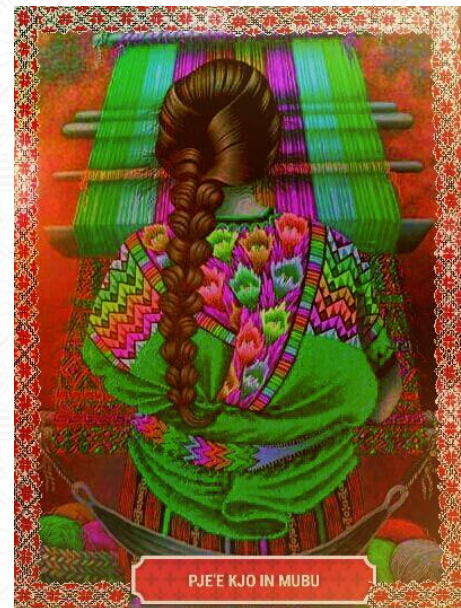
ESTRATEGIA 1. INNOVACIÓN EN ESQUEMA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE NEGOCIACION



ING. LIZETH SANDOVAL SÁNCHEZ



Empresa. TEJIENDO CON EL CORAZON





ESTRATEGIA 1. INNOVACIÓN EN ESQUEMA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE NEGOCIACION



OBJETIVO. Establecer esquemas de comercialización basados en la estrategia de desarrollar productos únicos que puedan contar historias tomando como referencia lo que la forma en que el cliente está cambiando sus preferencias sobre las artesanías.



ESTRATEGIA 1. INNOVACIÓN EN ESQUEMA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE NEGOCIACION

Compradores potenciales

👉 Fecha de inicio : 7 marzo

- 2 participantes del Oro
- 2 participantes de San Felipe
- 2 participantes de Atlacomulco
- 1 participante platero
- 1 participantes Nichi
- 1 Create
- 1 aliado estratégico



ESTRATEGIA 1. INNOVACIÓN EN ESQUEMA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE NEGOCIACION

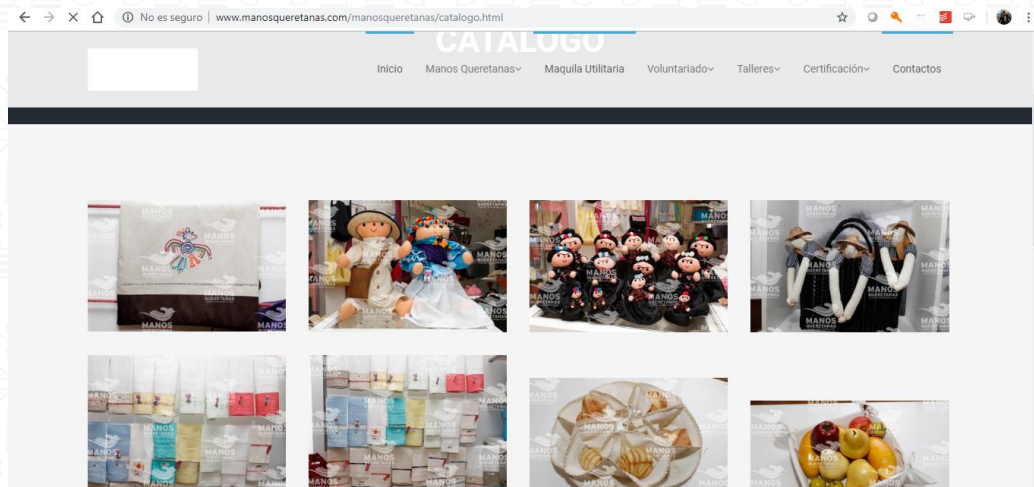
ACCION 2

DESARROLLO DE LA PÁGINA WEB CREATE MEXIQUENSE:

Desarrollar página web con información y contenido de los artesanos y/o grupos de artesanos que les permita tener visibilidad sobre su historia y producto.

Vincularlas a programas de turismo del Estado de México

Fecha de inicio. 15 de abril



Referencia. Querétaro y Colombia



ESTRATEGIA 1. INNOVACIÓN EN ESQUEMA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE NEGOCIACION

ACCION 3

REDES SOCIALES

- Difusión de productos artesanales mediante las redes sociales mediante enlace y contactos directos con los artesano
- Generación de contenido digital para promoción en redes sociales mediante cápsulas.
- CAPSULA ACTUAL. 19,266 personas alcanzadas, 1368 INTERACCIONES ORGÁNICAS

Fecha de inicio: 15 de abril

Facebook page for 'Create Mexiquense'. The page features a post from Mau Rodriguez with the following content:

- Te gusta
- Seguindo
- Compartir
- + Añadir un botón
- Busca publicaciones en esta página
- Publicaciones de visitantes: Maria Alejandra Ruiz Gachuz (17 de marzo a las 23:27) - Me gusta mucho bordar mas los bordados mexicanos - 1 Me gusta - Ya no me gusta - Comentar - Mensaje
- Idiomas: Español (España), Español, English (US), Português (Brasil), Français (France)
- Privacidad - Condiciones - Publicidad - Gestión de anuncios - Cookies - Más - Facebook © 2019
- Chat (50)

Page statistics: 19,266 Personas alcanzadas, 1,368 Interacciones. Promocionada el 14 mar 2019.



Comentarios




Te gusta ▾ | Siguiendo ▾ | Compartir | ...



Luz Santiago Hola está hermosa gracias


Me gusta · Responder · Mensaje · 3 d



Reyna Garcia Cuánto talento tan hermoso  1

Me gusta · Responder · Mensaje · 5 d



Mary Ruiz Hermosos.  1

Me gusta · Responder · Mensaje · 1 s



Silvia Parrilla Y en donde se pueden comprar las prendas

Me gusta · Responder · Mensaje · 2 s



Create Mexiquense Silvia Parrilla hola Silvia pronto los artesanos van a abrir una tienda en línea para que ellos sean los beneficiarios directos. Te estaremos informando . Saludos !

Me gusta · Responder · Comentado por Mau Rodríguez [?] · 1 s

↳ Ver más respuestas



Victoria Eugenia Valencia Espinosa de Arcaraz Hermosa bolsa Bordada, tenía que ser Mexicana, esperemos no copien el bordado



ESTRATEGIA 1. INNOVACIÓN EN ESQUEMA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE NEGOCIACION



ACCION 4.

DESARROLLO DE MATERIAL IMPRESO PARA FERIAS

Banners para ferias para el grupo que se encuentre mas enfocado en la estrategia de vender productos originales que cuenten una historia.

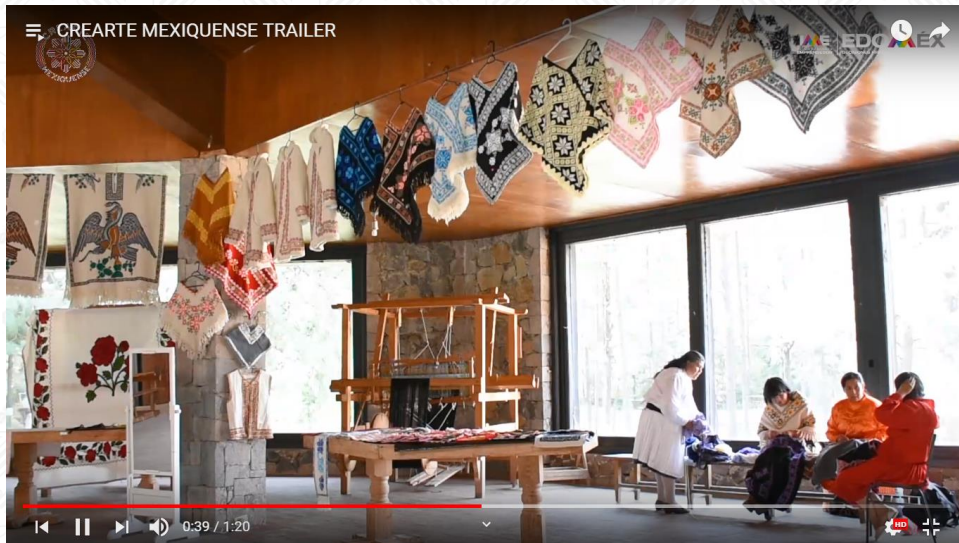
Fecha de inicio: 15 de abril



ESTRATEGIA 1. INNOVACIÓN EN ESQUEMA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE NEGOCIACION



VIDEO



ACCION 5

DESARROLLO DE VIDEOS

- Diseño y producción de video , grupos de artesanos;
- HISTORIA DE LA ARTESANIA TEXTIL MAZAHUA y video ;
- HISTORIA DE LA ARTESANIA de PLATA, otros.
- PARA TOMA DE VIDEOS:

ORGANIZARSE

REQUISITOS:

JUNTAR GRUPOS DESDE 8 A 10 ARTESANOS POR GRUPO. POR FAMILIA, POR COMUNIDAD. (CERCANOS)

AGENDAR CON JORGE JASSO EL DÍA DE LA FILMACIÓN HASTA ANTES DEL 15 DE ABRIL

10 FECHAS A PARTIR DEL 18 DE ABRIL. PARA FILMARSE ABRIL, MAYO Y JUNIO.

ESTAR PRESENTES EL DIA DE LA FILMACIÓN

NO CANCELAR LA FILMACIÓN

Fecha de inicio: 15 de abril



ESTRATEGIA 1. INNOVACIÓN EN ESQUEMA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE NEGOCIACION

ACCION 6.

CALENDARIZACIÓN DE FERIAS CON IME

Calendarizar espacios en los eventos anuales del IME, IIFAEM y Secretaria de Turismo.

Fecha de inicio: 8 de marzo



INSTITUTO MEXIQUENSE DEL
EMPREENDEDOR



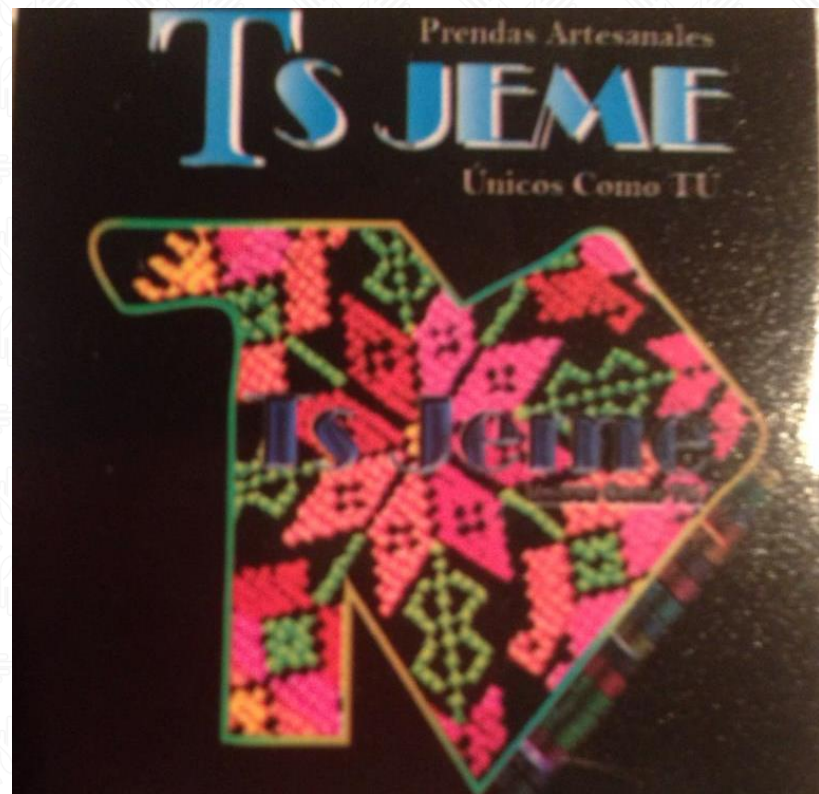
IIFAEM





☞ María del Carmen
Ambrocio Zepeda.

☞ TS JEME





ESTRATEGIA 1. INNOVACIÓN EN ESQUEMA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE NEGOCIACION

ACCION 7.

AGENDA COMERCIAL PARA COMPRAS CORPORATIVAS

Realizar reuniones con compradores clave para pedidos corporativos para arcones artesanales, prendas, platería o todos los anteriores. (diez de mayo, 15 de septiembre, navidad, aniversario de empresas, etc)

- Asociaciones de empresarios (Consejo coordinador empresarial, COPARMEX, CANACO, etc.)
- Gobiernos municipales (establecer EL PRIMER MARTES DE CADA MES como el día del artesano MEXIQUENSE vistan prendas mexiquenses)
- Comité de Empresas Socialmente Responsables (ESR). Empresas muy grandes tienen la certificación como empresas socialmente responsables, de ahí nosotros estaríamos buscando como se pueden involucrar para la promoción o compra de nuestras artesanías.

Fecha de inicio 15 de abril para compras en MAYO / SEPTIEMBRE y DICIEMBRE

ENTREVISTARNOS PARA SABER COMO QUIEREN SU COMPRA Y HACER PEDIDOS DESDE 50 A 100 PIEZAS.



GOBIERNO DEL
ESTADO DE MÉXICO





ESTRATEGIA 1. INNOVACIÓN EN ESQUEMA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE NEGOCIACION

ACCION 8

AGENDA COMERCIAL PARA COMPRAS CORPORATIVAS

Tiendas retail Tiendas de ropa.. Bajo el esquema de producto único, no en serie, que se implemente la semana mazahua en el mes de marzo de 2020. Acercamiento actual Grupo Inditex. PUEDE SER CUALQUIER CADENA COMERCIAL DE ROPA.

Diseñadores. Como poder colaborar en conjunto ganar – ganar.

Acercamiento actual Pineda Covalin (100 puntos de venta)

Fecha: 15 de mayo

INDITEX

ZARA

PULL&BEAR



Massimo Dutti
• SINCE 1985 •

Bershka

OYSHO



UTERQÜE

ZARA HOME



ESTRATEGIA 1. . INNOVACIÓN EN ESQUEMA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE NEGOCIACION

 ARTESANA. SUSANA
JULIO GARDUÑO

 Artesana del centro
ceremonial Mazahua.



ESTRATEGIA 1. INNOVACIÓN EN ESQUEMA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE NEGOCIACION

ACCION 9

TIENDA EN LINEA . ALIANZA AMAZON Y MERCADO LIBRE

Acercamiento con Amazon Hand Made y Mercado Libre para colocar productos en sus tiendas digitales

Fecha de inicio : 20 de marzo

amazon handmade



mercado
libre



EN VALORACIÓN



Ventajas

- 👉 Plataforma para crear una Tienda en Línea.
- 👉 Simplificación de pago y logística.
- 👉 Sistema de cobro integrado.

TIENDA EN LÍNEA

Requisitos

- 👉 Crear una cuenta
- 👉 Subir imagen del primer artículo
- 👉 Personalizar tu tienda
- 👉 Monitorear tu tienda

Desventajas

- 👉 Tiempo para de monitorear la tienda, un encargado de ello.
- 👉 No puedes personalizar la plataforma.

Nota: Cobra una comisión de 9,5% por transacción.



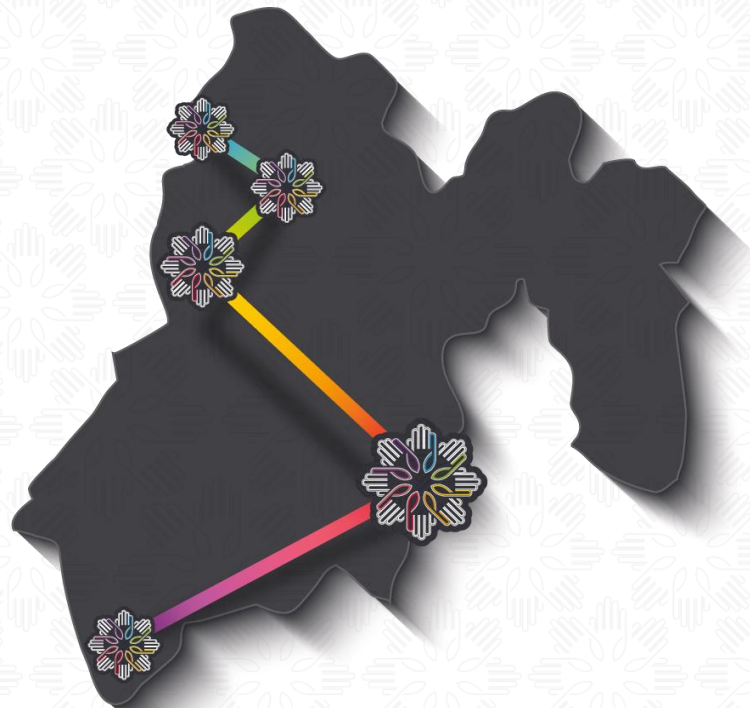
ESTRATEGIA 1. INNOVACIÓN EN ESQUEMA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE NEGOCIACION

ACCION 10

RUTA TURISTICA #MANOSMAZAHUAS CON HISTORIA

Desarrollar y hacer el piloto de una ruta turística donde los artesanos sean visitados por turistas en donde tengan la posibilidad de interactuar con los artesanos haciendo artesanías y conviviendo en casa del anfitrión.

Fecha de inicio de plan de ruta: Mayo - Julio





ESTRATEGIA 1. INNOVACIÓN EN ESQUEMA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE NEGOCIACION

ACCIONES 11

REUNION CON PROVEEDORES DE MATERIA PRIMA

- Textileros en Gualupita y/o ciudad de Toluca
- Reunión con proveedores de pepita de plata en ciudad de México y / o Taxco Guerrero

Fecha : abril - mayo



ESTRATEGIA 2. CREACIÓN DEL DISTINTIVO DE PRODUCTO ORIGINAL MEXIQUENSE

- ☞ Maestra. Rebeca Sesmas Fragoso
- ☞ Facultad de Turismo
- ☞ Universidad Autónoma del Estado de México



FACULTAD DE
TURISMO Y GASTRONOMÍA



Innovar
para Trascender
2017-2021



ESTRATEGIA 2. CREACIÓN DEL DISTINTIVO DE PRODUCTO ORIGINAL MEXIQUENSE

 **OBJETIVO.** Impulsar la autenticidad de cada producto artesanal para que se le comunique al consumidor que está adquiriendo un producto único validado por instituciones locales.



ESTRATEGIA 2. CREACIÓN DEL DISTINTIVO DE PRODUCTO ORIGINAL MEXIQUENSE

Acción 12.

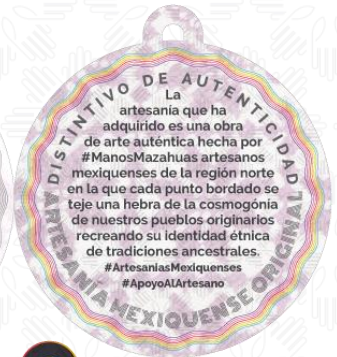
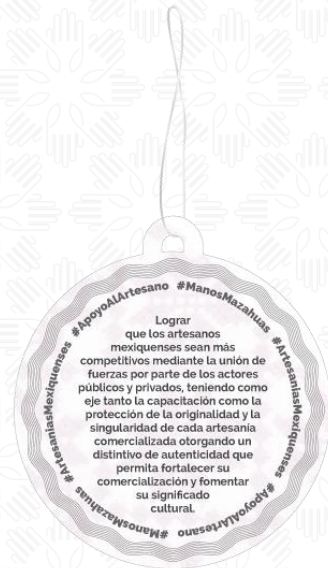
Creación del COMITÉ DEL DISTINTIVO DE AUTENTICIDAD DE PRODUCTOR ORIGINAL MEXIQUENSE

- Se integra junto con la academia y actores públicos. (Iifaem, UAEMEX, UIEM, IME, CreArte Mx, otros)

Responsabilidades

- Definición de metodología
- Establecer criterios del distintivo
- Generación de distintivo de autenticidad.
- Auditar al menos 30 productos para generar el distintivo.
- Impresión de etiquetas para lo productos.

Fecha: Abril a Julio





ESTRATEGIA 3. DESARROLLO DE CAPACIDADES PRODUCTIVAS



PRESENTADOR

José Wilibaldo García Rebollo

Artesano Platero.

EMPRESA. WILGART





ESTRATEGIA 3. DESARROLLO DE CAPACIDADES PRODUCTIVAS



OBJETIVO. Generar un programa de formación donde los actores del sector tengan acceso a información y herramientas que les permitan tomar mejores decisiones; así como transitar a un modelo más eficiente de producción.



ESTRATEGIA 3. DESARROLLO DE CAPACIDADES PRODUCTIVAS

- Acción 13. Capacitación para todos los artesanos como vender historias a través de sus productos; (CONTAR LA HISTORIA DE SUS ARTESANIAS) . Fecha: Abril





ESTRATEGIA 3. DESARROLLO DE CAPACIDADES PRODUCTIVAS

Acción 14. Capacitación especializada para textiles en materia de corte y confección;

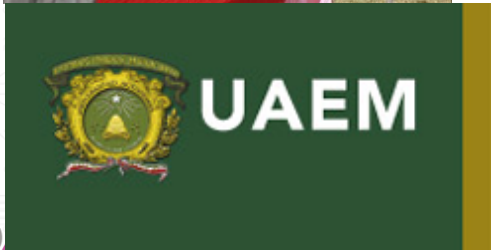
- Capacitación en perfeccionamiento de diseños para plateros;
- Capacitación administración – temas fiscales;
- Fecha Abril - Mayo





ESTRATEGIA 3. DESARROLLO DE CAPACIDADES PRODUCTIVAS

Acción 15. Fortalecer las capacidades productivas desde el aula. Reunión con UAEM para incorporar en contenidos de carrera turismo a los grandes artesanos del Estado de México



FACULTAD DE
TURISMO Y GASTRONOMÍA



ESTRATEGIA 3. DESARROLLO DE CAPACIDADES PRODUCTIVAS

Acción 16. Cabildear con municipios de la región para la instauración de una ventanilla de servicios para el artesano que ofrezca soluciones administrativas y fiscales para los artesanos.





ESTRATEGIA 3. DESARROLLO DE CAPACIDADES PRODUCTIVAS

- Acción 17. Integrar proyectos productivos verticales para fortalecimiento de la cadena de valor por grupo artesanal:
 1. Equipamiento corte y confección
 2. Equipamiento herramientas plateros

Para poder presentarlo como **grupo** en convocatorias 2020 del IME;



AGENDA DE LA REUNIÓN

- Objetivo general y plan de trabajo
- Cambios y tendencias
- Visión estratégica
- Líneas de acción
- Próximos pasos





PRÓXIMOS PASOS

CRONOGRAMA

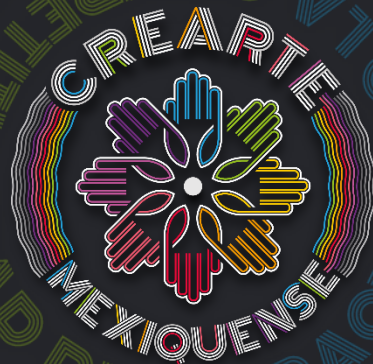
Abril capacitación e inicio de reuniones del comité

GRACIAS

SEDECO
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

IME
INSTITUTO MEXIQUENSE DEL
EMPRENDEDOR

EDOMÉX
DECISIONES FIRMES, RESULTADOS FUERTES.



55.1474.3680