

Ensamble Artesano

Ensamble
Artesano



MÉXICO
TERRITORIO
CREATIVO

Design
Week
Mexico

CARALARGA

estafeta

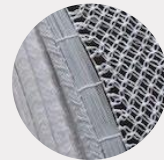
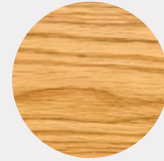
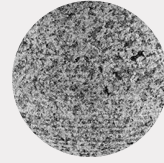


Ensamble Artesano



ANÁLISIS DE MERCADO

- Contexto del sector
- Ventajas competitivas
- Tendencias
- Categorías de Productos
- Segmentación por tipo de producto
- Estrategias de canales y comunicación



Entender el mercado a profundidad para poder proponer estrategias asertivas para cada tipo de producto, que nos permitan aumentar las ventas de la colección de Ensamble Artesano.





La necesidad de las empresas por adoptar un desarrollo sostenible y prácticas comerciales éticas, combinada con la pérdida continua de técnicas artesanales tradicionales, posiciona potencialmente a las artesanías globales como el nuevo lujo.

Cambio de la demanda del consumidor: fabricación de lotes pequeños.

Las fábricas centralizadas se convirtieron en la plantilla estándar para la fabricación en un momento en que la mayoría de los clientes querían los mismos productos. Los consumidores de hoy buscan algo diferente: productos únicos, innovadores y personalizados que cuenten una historia.

Hablando de ventas de artesanía el año pasado América Latina / Caribe, el 69% fueron ventas a mayoristas, mientras que el 31% fueron D2C.¹

1. <https://reports.poweredbypeople.io/>



La industria minorista está cambiando. Los consumidores exigen productos auténticos de marcas socialmente responsables. Quieren transparencia y narrativa.

El aumento de la producción de lotes pequeños y la fabricación boutique es una oportunidad única para que las empresas artesanales mejoren la forma en que los productores artesanales organizan su trabajo. Al permitir que los empresarios de Asia, África / Medio Oriente y América Latina / el Caribe se conecten virtualmente a oportunidades de ventas, financiamiento y habilidades en todo el mundo, el sector artesanal está haciendo que una amplia gama de productos nuevos esté más disponible para los compradores de todo el mundo. Los productores y empresas artesanales individuales en cualquier lugar, podrán conectarse a las oportunidades del mercado en todas partes.



Según la investigación de tendencias de consumo de Shopify, el 53% de los compradores norteamericanos dicen que la pandemia ha cambiado la forma en que comprarán en el futuro, con aumentos notables en las compras en línea y la recolección en la acera.

Es posible que a finales de 2021 haya un regreso a las reuniones en persona, pero es posible que los consumidores sigan sintiéndose más cómodos comprando y elaborando desde casa. Se recomienda a las empresas que se adapten al mercado incierto, revisando sus ofertas en línea y garantizando una experiencia conveniente de marca para los clientes que pueden continuar conectándose a distancia.

La compra de gift cards va incrementando al igual que la opción de pago a plazos.



Aumentan las ventas en línea :

El 52% de los compradores dice que ha invertido una mayor parte de su gasto en Internet en comparación con principios de este año. Para algunos, las compras en línea se convirtieron en la opción más segura, y su opción preferida, incluso cuando las tiendas han reabierto: el 51% de los encuestados dijeron que se sentían incómodos con las compras en las tiendas durante una pandemia.

Apoyo a negocios locales

Otro fenómeno es el mayor apoyo a las pequeñas empresas locales que se han visto muy afectadas por las restricciones de cierre. De los que informaron haber comprado localmente, el 79% dijo que lo hizo para apoyar a sus comunidades o proteger los empleos locales. 66% de los consumidores dicen que escuchan de negocios locales por recomendaciones de boca en boca.



El crecimiento en el deseo de autenticidad del público, por experiencias, por éticas y el consumo sostenible ayudó a impulsar el interés en hacer y en objetos hechos a mano.

Compras de artesanía en línea han pasado del 5% de los compradores (332k personas) en 2006 al 19% de los compradores (3,2 millones de personas) en 2010 al 33% de compradores (10,3 millones de personas) en 2020.

Condiciones de mercado más igualitarias y menos barreras de entrada para los fabricantes significa que mientras más personas están ahora comprando artesanía, están comprando embarcaciones a un valor más bajo. Esto significa que los desafíos que enfrentaron los Maestros Artesanos y fabricantes establecidos en el extremo superior del sector permanecen similares a los identificados en 2006 - todavía necesitan diferenciar sus habilidades para justificar sus precios más altos.

Contexto

Según el uso final, el mercado se ha segregado en residencial y comercial.

El mercado también se ha segmentado sobre la base de los canales de distribución:

- minoristas masivos
- tiendas departamentales
- tiendas especializadas
- minoristas independientes
- en línea
- otros.

Actualmente, las tiendas departamentales representan la mayor parte de las ventas de artesanías.



Contexto



Feedback de Annie O Waterman :

Cada vez hay más facilidades para hacer llegar los productos de un lugar a otro a precios más accesibles , lo único que es importante para el cliente es saber con certeza toda la información necesaria : Tiempos de envío , costo , ejemplos e implicaciones.

Los clientes de higher end retail están interesados sobre todo en canastas y textiles.

Un buen comparativo de precio público para ver que tan bien estas es Citizenry

Dentro de las marcas grandes hay varias que realmente si tienen un compromiso social y que si están empezando a hacer compras pequeñas como Arhaus, hay otras que llevan ese discurso pero no necesariamente lo aplican como Anthropologie.



Ventajas Competitivas

El talento de los artesanos significa un enorme valor agregado, y cuanto más visible es este trabajo manual más atractivo este se convierte para los consumidores.

Conlleva un sentido emocional del cual los productos industrializados carecen.

La fusión del diseño con la artesanía tiene el potencial de honrar y valorar la tradición, la historia de la artesanía, el contexto y las personas que en este proceso participan, dándole un nuevo valor al trabajo artesanal a través de un diseño vanguardista y sofisticado.

El lujo de tener un objeto hecho a mano, artesanal, hoy en día es invaluable. En un mundo donde todo tiene prisa, la artesanía nos hace parar, reflexionar y valorar lo que tenemos entre manos. Si por algo es nuestro país conocido en el exterior, es por el saber hacer bien las cosas creativas y con nuestras manos. Apostar por la artesanía local es apostar por la calidad, exclusividad y la sostenibilidad.



Tendencias

¿Dónde y cómo vender?

Pop Ups

La venta minorista en persona no va a desaparecer, pero la experiencia es diferente a la online. Las tiendas emergentes o las cabinas funcionan especialmente bien para artículos de lujo que se pueden manipular y demostrar. Las ventanas emergentes de vacaciones tienden a tener más éxito que las del resto del año.

Influencers

Piense en ellos como los portavoces de las pequeñas empresas. Asóciese con personalidades de las redes sociales para ayudar a presentar sus productos a un público más amplio.

"Escaparates" no convencionales

Esté atento a oportunidades inusuales, como ofrecer artículos para la venta de casas o decorar espacios para eventos corporativos con mercadería. Esta tendencia creciente sigue siendo inusual, pero está ganando impulso.

Venta móvil

Cada vez más personas compran en dispositivos móviles, así que asegúrese de que todas sus plataformas digitales, especialmente los sitios web personales, estén optimizadas para dispositivos móviles y faciliten a los usuarios encontrar y comprar sus productos sobre la marcha.



Tendencias

- Colores cálidos, como el coral vivo de Pantone, el amarillo mostaza y el naranja quemado, en toda la ropa, el diseño de interiores y la decoración.
- Estilo de los años 70 en diseño de interiores: piense en colores brillantes y contrastantes y texturas ricas
- Minimalismo: armarios tipo cápsula, desorden de Marie Kondo, decoración funcional y hermosa
- Vida ecológica: materiales reciclados o reutilizados, tendencia a reparar en lugar de comprar nuevos, pocos plásticos; opte por materiales naturales en su lugar, materiales de alta calidad que duren
- Maximalismo: una nueva tendencia de diseño en oposición directa al minimalismo, centrada en texturas ricas, piezas en capas, comodidad y una exuberante indiferencia por las líneas limpias y los espacios abiertos.
- Arte de pared de gran tamaño, que incluye tejidos y tapices, así como paneles y lienzos de gran tamaño
- Cuidado personal: esté atento a las tendencias en técnicas como la atención plena, el diario y la elaboración de presupuestos; pasatiempos como coser (especialmente estilos decorativos como bordados y arreglos visibles), jardinería interior; demanda de productos de lujo para el cuidado personal, como jabones de alta gama

Categorías de Productos



Hogar



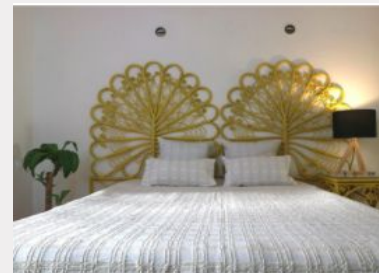
Decoración



Cojines



Mesa



Cama



Tapetes
/Textiles



Canastos



Mobiliario

Moda



Joyería



Mujer



Accesorios



Hombre

Infantil



Piezas de colección



Análisis de precios

Ensamble Artesano

Mínimo

Promedio

Máximo

Moda Ropa Mujer



\$586.50



\$48,024

Moda Ropa Hombre



\$2,070



\$4,669

Accesorios



\$294

\$1,764

\$4,600

Joyería



\$1,150

\$1,592



\$1,725

Análisis de precios

Ensamble Artesano

Mínimo

Promedio

Máximo

Decoración



\$456.75

\$5,362



\$40,018

Mobiliario



\$1,061

\$8,162



\$39,981

Canastas



\$562

\$1,256



\$3,448

Cojines



\$690

\$2,269



\$5,044

Análisis de precios

Ensamble Artesano

Mínimo

Promedio

Máximo

Ropa de Cama



\$1,380

\$3,089

\$32,416

Tapetes / Textiles



\$2,135

\$15,948

\$81,374

Mesa



\$443

\$2,836



\$21,477

Infantil



\$438

\$1,738



\$9,138

Análisis de precios

Ensamble Artesano

	Mínimo	Promedio	Máximo
Piezas de colección	 \$20,000	\$35,370	\$81,374

Moda Mujer

Ensamble Artesano

Señora 40-50 años con poder adquisitivo alto. Vivo en México , sin embargo viajo mucho dentro y fuera del país.

Tengo muchos amigos extranjeros y generalmente la gente de la que me rodeo suele ser intelectual o relacionada con el mundo del arte y el diseño.

Amo México y soy apasionada de sus artesanías. Conozco bien las técnicas y cuáles marcas son las que trabajan con artesanos.

Cada vez compro más en línea, pero la mayoría de lo que compro es directamente con el vendedor. Uso instagram para encontrar el producto e inspirarme, y busco directamente al vendedor, ya que me gusta conocer el tiempo de entrega y saber que es un negocio serio.

No necesariamente compro en alguna temporada definida, compro siempre que algo me gusta cuando lo veo.

Medios de comunicación : Vogue , AD , Bazar , Telva , Travesías , Instagram , Pinterest.





Canales de Venta:

Boutiques
Pop Ups
Página Web
Tiendas físicas

Canales de comunicación :

Vogue, Elle , Travesías , Bazar , l officiel
Instagram
Pinterest
Influencers

Mensajes clave :

Piezas únicas / edición limitada
Hecho a Mano
Impacto social
Disponibilidad inmediata

Accesorios

Mujer entre 30 - 40 años con poder adquisitivo alto. Vivo en México y me encanta viajar dentro del país, creo que hay muchos lugares mágicos que tenemos en México, y ofrecen cosas espectaculares.

Tengo una fascinación por las técnicas y los materiales.

Me gusta comprar artesanía, me hace sentir bien saber que estoy contribuyendo a la economía local y las familias de los artesanos. Creo que es dejar nuestro granito de arena.

Me gusta tener piezas originales, no me gusta comprar en Zara o en tiendas grandes, ya que es casi seguro que todo mundo lo tenga. Me gusta sentir que soy diferente.

Si compro en línea, soy muy exigente en cuanto al seguimiento a cliente, y estoy al pendiente de todos mis pedidos. También me gusta ir a tiendas independientes o boutiques a comprar cosas originales.

Estoy dispuesta a pagar un precio alto pero soy muy exigente con la calidad que espero a cambio.

Generalmente me inspiro de Instagram , de Elle , Vogue , de recomendaciones de influencers en Instagram.

Ensamble Artesano





Canales de Venta :

Boutiques
Página web
Tiendas físicas
Pop Ups

Canales de comunicación :

Vogue
Elle
Instagram
Influencers

Mensajes clave :

Piezas únicas - edición limitada
Impacto económico y social
Economía sostenible

Hogar

Ensamble Artesano

Mujer 50-60 años con poder adquisitivo alto. Vivo en México , la mayoría del tiempo estoy en la ciudad pero tengo mi casa de fin de semana fuera de la misma, y voy bastante seguido.

Mis hijos ya se están casando por lo que siento el nido vacío. y decorar la casa es una actividad que me ha encantado para darle una nueva energía. La artesanía me permite convertir de mi casa en un hogar.

Admiro muchísimo las técnicas artesanales y me interesa que no se pierdan, por lo que me gusta apoyar siempre, estoy sensibilizada con la situación del país.

Aunque la venta en línea sea cada vez mayor, me gusta poder ver las cosas y además me da más confianza hacer el pago en transferencia o en efectivo. No me gusta estar dando mi tarjeta por todos lados.

Generalmente compro cuando voy a alguna tienda, me encanta ir a bazares cuando estoy de viaje o cuando me recomiendan algo.

Mis fuentes de inspiración son revistas, instagram y despachos de interiorismo o arquitectura que sigo de cerca.



Hogar

Pareja joven de entre 30 y 40 años con p

Estamos comenzando nuestra vida
aventura más maravillosa. Estamos
segundo bebé. Todo resulta n
siente muy bien ir empezando
nuestro propio mundo.

La casa es increíble, nos
nuestra. Decoramos la c
de boda, así que nos ver
personales y originales.
esposo en una empresa
el mundo de los negocia
de las problemáticas de
responsables por apoyar
se pueda.

Nos gusta comprar por internet y rapidez.

Puedes llegar a nosotros a través
muy comerciales como AD , a través
eventos.

...e ir ha
...te con los reg
...os toques
...n banco y mi
...por lo que nos gusta
...ra edad, sabemos
...ntimos
...cciones cuando

...ión



Ensamble Artesano



Hogar

Diseñador / Artista / Arquitecto

Mi vocación es trabajar por la cultura de este país. Todo lo que hacemos en México me parece alucinante, y la variedad que tenemos en todo tipo de cosas es de nuestras cosas más ricas como cultura.

Tuve mis años de bohemio, y sé lo que es ganarse la vida. Hoy soy un arquitecto que no se puede quejar de su posición, pues entre mis proyectos está la decoración de un par de casas de fin de semana. Siempre busco resaltar lo mexicano en mis obras, ya que representa lo que soy como persona y me parece lo más bonito que hay.

Aprecio mucho el arte de cada persona, y me digo bastante conocedor del tema. Conozco las técnicas y el trabajo que hay detrás de cada cosa, por lo que se lo que valen los productos. Odiaría que se perdieran tradiciones tan valiosas del país.

Tengo proyectos todo el tiempo por lo que siempre estoy buscando fuentes de inspiración nuevas y productos que den un toque especial a mis obras y único. Lo que me fascina de las piezas es todo el proceso creativo que hay detrás y los procesos.

La manera de llegar a mi es a través de revistas digitales o impresas como AD , Entre muros , Pinterest , Zona Maco , Design Week , Design Hunter , Glocal ,

Ensamble Artesano



Hogar

Ensamble Artesano

Extranjero conocedor de México

México es uno de los países más increíbles que conozco. Estuve ahí por primera vez a mis 23 años, cuando fui de backpacking con mis amigos a Chiapas y quedé enamorado de la gente y la cultura.

Hoy ya tengo una familia, pero me gusta tanto el país que es nuestro destino favorito. Me gusta más ir a lugares con arte y cultura que simplemente a lugares con playas para turistas. Cada vez que voy a México, procuro conocer algo nuevo. Las artesanías del país son de las de mejor calidad en el planeta, y su variedad es alucinante. Son realmente cosas que no ves en ninguna parte del mundo.

Actualmente, la situación en todas partes es complicada, pero tengo una conexión tan grande con México que me gustaría apoyar y poder seguir construyendo recuerdos en tan bello país.

Compro por internet o en mis viajes . Me gusta llevar un recuerdo de cada lugar que visito y apoyar a la economía local.

Me entero de este tipo de iniciativas a través de artículos , de recomendaciones de amigos , agencias de viaje o turismo.





Canales :

Página web
B2B - Por catálogo
Showroom o Tiendas físicas
B2B - Despachos de interiorismo y arquitectura
Eventos

Medios :

Instagram o redes sociales
Elle Decor , AD , Design Hunter , Glocal design,
Entremuros
Pinterest

Mensajes clave :

Hecho a mano
Información sobre la técnica
Diseño - Diseñador detrás o proceso de creación
Impacto social

Infantil

Ensamble Artesano

Mujer entre 30 y 40 años con hijos pequeños.

Tengo una vida muy activa, soy mamá de dos hijos, trabajo desde casa y además tengo una vida social muy activa con mis amigas. Siempre que puedo voy con ellas a comer o a desayunar.

Me gusta comprar artículos artesanales, ya que el comprar artesanía dice algo bueno sobre mí y me gustan los artículos lindos y de buena calidad, le dan un toque único y especial a mi casa.

Puedo comprar para mis hijos o para alguna ocasión especial para mis amigas o familiares en babyshowers , bautizos etc...

Compro en boutiques, a través de instagram o en internet.

Me inspiro casi siempre en redes sociales y de vez en cuando por recomendaciones de amigos o familia.





Canales :

Página web

Instagram

Showroom

Tiendas de terceros (de bebés)

Medios :

Instagram, Pinterest

Influencer

Mensajes clave :

Hecho a mano

Impacto social

Historia detrás

Tu compra SI importa

Piezas de colección

Empresarios , Amantes del Arte

Soy consciente de la situación del país. Soy una persona filantrópica y siempre estoy involucrado de alguna manera en fundaciones o iniciativas que apoyen al país y al mundo.

Conozco bien el mercado artesanal por lo que no soy fácil de engañar o de apantallar, pero siempre reconozco cuando un trabajo está bien hecho. Me encanta el arte mexicano. Tengo doctorados y maestrías sobre temas culturales.

Me gusta mucho viajar pero por interés cultural, visitar nuevas exposiciones, museos, los últimos descubrimientos de historia y antropología.

No compro en tiendas departamentales , únicamente en talleres , boutiques , tiendas sustentables y especialmente cosas hechas a mano. Generalmente necesito ver y tocar para comprar, pero también estoy abierto a comprar en subastas si es algo recomendado por alguien de confianza.

Me gusta estar a la vanguardia por lo que me gusta comprar piezas únicas. Antes de comprar pregunto mucho sobre la pieza, el origen, la técnica , el artesano. Necesito certificados de autenticidad. Creo en el comercio justo.

No necesariamente tengo instagram pero siempre estoy rodeada de gente que me recomienda lo que está de moda , lo que se está usando como consejeros personales.

Ensamble Artesano





Canales :

D2C - Venta de catálogo

Pop ups

Medios :

Mailing

AD , Elle Decor

Evento especial

Embajadores (Museos o Galerías)

Mensajes clave :

Información detallada de la técnica

Información detallada del artesano

Pieza de edición limitada

Tiempo de producción

Impacto y propósito de la plataforma

Motivaciones de compra

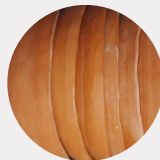
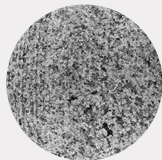
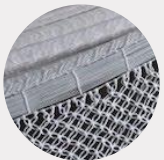
Ensamble
Artesano

- Admiro mucho las técnicas y quiero conservarlas.
- Lo artesanal me gusta porque es algo único.
- Me gusta tener artesanía en mi casa porque la hace un hogar.
- Me gusta apoyar.
- Me encanta la historia detrás del objeto.
- Comprar artesanía dice algo sobre mí.
- Me fascina el proceso creativo y los materiales.
- Apoyo el diseño nacional que genera productos con técnicas tradicionales.



Próximos Pasos

1. Realizar plan de cobertura de canales con metas establecidas mensuales.
2. Realizar plan de cobertura con medios para cada categoría.
3. Programación de contenidos para publicidad pagada dirigida
4. Hacer lista de influencers por segmento y plan de acción
5. Hacer propuesta de Pop up para cada una de las categorías.



Referencias

<https://elle.mx/moda/2018/06/13/lujo-trabajo-artesanal>

<https://www.researchandmarkets.com/reports/4592343/handicrafts-market-global-industry-trends>

<https://reports.poweredbypeople.io/>

<https://craftindustryalliance.org/craft-industry-trends-for-2021/>

https://www.craftscouncil.org.uk/documents/880/Market_for_craft_full_report_2020.pdf

<https://www.shopify.com/blog/consumer-trends>