

Encuesta para la identificación de las tendencias del mercado y para la comercialización de los productos artesanales de fibras naturales.

Esta encuesta tiene por **objetivo** recoger información sobre la comercialización de productos artesanales, principalmente de fibras naturales para conocer las tendencias de compra de los clientes y apoyar a productores de artesanías de este rubro y conectarlos con los vendedores de artesanías.

Estamos solicitando a usted **su permiso** para suministrarnos información sobre el negocio o puesto de venta, comunicándole que está tendrá un carácter estrictamente confidencial y será manejada estadísticamente de forma agregada. La encuesta tiene una duración aproximadamente 15 minutos.

I.- IDENTIFICACIÓN DEL NEGOCIO, EMPRESA O PUESTO DE VENTA

1.-Nombre del negocio, empresa o puesto de venta:

2.- Tipo de negocio, empresa o puesto de venta:

1. Souveniers en Hotel o aeropuerto
2. Souveniers en la localidad o zona de negocios
3. Puesto de venta en Mercado Artesanal
4. Puesto de venta en Mercado Común
5. Puesto de venta en la carretera
8. Otros Especifique_____

3.- ¿En qué año empezó a funcionar este negocio? Año de creación. _____

4.- ¿Cómo se llama el dueño (a) del negocio? Nombre del dueño: _____

5.- ¿Qué edad tiene dueño (a) del negocio: _____

6. – ¿El dueño (a) del negocio es hombre o es mujer? Sexo del dueño:

1. Hombre
2. Mujer

7.-Dirección del negocio, empresa o puesto de venta: _____

8.-Municipio: _____ **9.- Departamento:** _____

10.-Teléfono: _____ **11.-Celular:** _____

12. Correo electrónico: _____

13.- ¿Este negocio está registrado legalmente, tiene algún tipo de documentación, o cómo opera? Razón Social del negocio.

1.- Comerciante Individual

2.- Sociedad anónima/Responsabilidad Limitada

3.- Cooperativa

4.- No tiene

5.- En proceso de constitución legal

6.- Otras Especifique: _____

14.- A parte del dueño, ¿cuántos empleados laboran en este negocio? No _____

15. ¿Cuál es el sexo de los empleados (as) del negocio, y cuál su relación con el dueño?

Sexo del Empleado (a)	Número de empleados	Cuantos son familia del dueño	Cuantos no son familia del dueño
Hombre			
Mujer			
TOTAL			

II. PRODUCTOS ARTESANALES QUE VENDE

16.- ¿Qué productos artísticos o culturales venden en este negocio? Productos que vende por sub industria (por observación).

Artes		Artesanías		Practica Cultural	
	1. Cine		10. Alfarería		17. Gastronomía
	2. Editoriales		11. Tejeduría		18. Juegos tradicionales
	3. Escultura		12. Madera		19. Medicina natural
	4. Danza		13. Instrumentos Musicales		20. Ferias populares
	5. Literatura		14. Tejidos textiles		21. Otras practicas
	6. Música		15. Artesanías con semillas		
	7. Pintura		16. Productos fibras naturales		
	8. Sellos Discográficos				
	9. Teatro				

17.-. En relación a la sub industria de las artesanías, ¿Qué productos venden en este negocio? Artesanías que vende. (Por observación).

Barro y Arcilla		Madera	
	1. Adornos sencillos (casas, jarrones, de guindar)		1. Adornos varios (casas, utensilios de cocina, animales)
	2. Adornos pintados (casas, jarrones, de guindar)		2. Baúles (sencillos o tallados)
	3. Miniaturas (animales, mueblecitos, cocinitas)		3. Adornos para guindar (escudos, paisajes, animales tallados)
	4. Utensilios de cocina (paltos, jarras, removedores)		4. Sillas, mesas, puertas (ebanistería, con tallado o sin tallado)
			5. Instrumentos musicales (no adornos, sino para ejecutar música).

Productos de fibras naturales	
1.	Petates (sencillos o decorados con figura o color)
2.	Bolsos, carteras, monederos (combinado con cuero o sencillas)
3.	Sombrero fino para dama (de colores o adornados)
4.	Sombrero fino para hombre (tejido fino)
5.	Sombrero común para hombre o dama (con color o sin color)
6.	Sestas de mesa o aisladores para vaso o calor (con o sin diseño, con o sin color)
7.	Canastas o tumbillas grandes (para ropa, alimentos, juguetes, etc)
8.	Adornos o llaveros miniatura (sombreros, animales, adornos de refrigerador)
9.	Adornitos de tusa (nacimientos, muñecas, flores)
10.	Asientos para carro (con madera o sin madera, con cuero o sin cuero)

**18.- De las artesanías que comercializa, ¿cuáles son las que se venden más?
Enumérelas por orden de importancia y sea específico en los detalles como en la tabla anterior.**

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

19.- ¿Usted vende productos de fibras naturales como el Junco, la tusa o el tule?

- 1.- Si (Pase a pregunta 21)
- 2.- No

20.- ¿Por qué no vende productos de fibras naturales? (Puede marcar más de una)

- 1.- Porque no tengo un proveedor de esas artesanías
- 2.- Porque esos productos no se comercializan en este lugar
- 3.- Porque no me parecen atractivos
- 4.- Porque se dañan muy fácilmente
- 5.- Porque no son rentables
- 6.- Porque no me los han solicitado los clientes
- 7.- Otros Especifique _____

Pase a pregunta No27

21.- ¿Describe los productos naturales que comercializa, la venta aproximada y las unidades aproximadas que vende al mes?

	Productos de Fibras Naturales (Agrupados)	Venta Aproximada en Lempiras al Mes	Venta Aproximada en Productos o Unidades al Mes
	1. Petates (sencillos o decorados con figura o color)		
	2. Bolsos, carteras, monederos (combinado con cuero o sencillas)		
	3. Sombrero fino para dama (de colores o adornados)		
	4. Sombrero fino para hombre (tejido fino)		
	5. Sombrero común para hombre o dama (con color o sin color)		
	6. Sestas de mesa o aisladores para vaso o calor (con o sin diseño, con o sin color)		
	7. Canastas o tumbillas grandes (para ropa, alimentos, juguetes, etc)		
	8. Adornos o llaveros miniatura (sombreros, animales, adornos de refrigerador)		
	9. Adornitos de tusa (nacimientos, muñecas, flores)		
	10. Asientos para carro (con madera o sin madera, con cuero o sin cuero)		

22. Los productos artesanales de junco, tule y tusa que vende, ¿los elabora usted mismo o lo compra a proveedores?

- 1.- Todos los compramos en consignación
- 2.- Todos los compramos en efectivo contra entrega
- 2.- Ambos (elaboramos y compramos)
- 3.- Todos los elaboramos (**pase a pregunta 26**)

23. ¿Cómo adquiere sus productos de junco, tule y tusa, o a través de qué canales? (puede marcar más de uno)

	Proveedor o canal de suministro de productos	Hace cuanto compra o le provee de productos (desde que año)
	1. El artesano directamente surte el puesto o negocio	
	2. Un intermediario surte el puesto o negocio	
	3. Los empleados o dueño (os) de negocio van donde los artesanos a comprar	
	4. Los empleados o dueño (os) compran en un negocio de venta al por mayor	

24. ¿Tiene problemas con los proveedores de artesanías de fibras naturales?

- 1.- Si
 2.- No (salte a pregunta No. 26)

25. ¿Cuáles son esos problemas? (puede marcar más de uno)

- 1.- Tarda en traer los pedidos
 2.- No tiene los productos solicitados
 3.- No tiene nuevos productos
 4.- Tiene los productos a precios elevados

26. ¿Le gustaría ampliar el número de sus proveedores de artesanías naturales?

- 1.- Si
 2.- No ¿Por qué? _____

27.- Le gustaría ampliar la gama de productos de fibras naturales para ofrecer en su negocio?

- 1.- Si
 2.- No ¿Por qué? _____

Nota: en caso de "Sí" al final de la entrevista mostrar el catalogo de productos proporcionado.

28. ¿Exporta artesanías al exterior su negocio, empresa o puesto de venta?

- 1.- Si
 2.- No (Pase a la pregunta No.30).

29.- ¿A qué país (es) exporta artesanías su negocio? Enumerar en orden de importancia.

1. _____
 2. _____
 3. _____
 4. _____

30. ¿Le gustaría exportar artesanías al exterior?

- 1.- Si
 2.- No ¿Por qué? _____

III.-PROMOCION DE LOS PRODUCTOS ARTESANALES

31.- ¿Qué actividades realiza para dar a conocer sus productos artesanales?

- 1.- Promociones u ofertas
- 2.- Material impreso (brochures, hojas volantes, banners)
- 3.- Página Web o blogs u otro medio virtual
- 4.- Pauta en medios de comunicación Explique_____
- 5.- Otros Explique_____
6. Ninguna.

32.- ¿Participa su negocio, empresa o puesto de venta en alguna feria artesanal?

- 1.- Si
- 2.- No ¿Por qué?_____ (Pase a la pregunta No. 34)

33.- Indique en detalle en que ferias participa su negocio, empresa o puesto de venta.

Feria	Municipio	Punto Exacto	Mes que se lleva a cabo

II.-CONSUMIDORES DE PRODUCTOS ARTESANALES.

Perfil de los clientes.

34. Principalmente, ¿Cuál es el sexo de los clientes que compran artesanías en su negocio? Sexo del consumidor.

- 1.- Mayoría son mujeres
- 2.- Mayoría son hombres
3. Ambos sexos por igual

35. Principalmente, ¿Cuál o cuáles son los grupos de edad de los clientes que compran artesanías en su negocio?

- 1.- Juventud (menor de 30 años)
- 2.- Adulto Joven (de 30 a 44 años)
- 3.- Adulto maduro (de 45 a 59 años)
- 4.- Adulto mayor (mayor de 60 años)
- 5.- De todas las edades sin distinción.

36.- Generalmente ¿Cuál es el origen de los clientes que compran en su negocio?

- 1.- Mayoría son Nacionales
- 2.- Mayoría son Extranjeros

37. Porqué razones considera usted que compran los consumidores las artesanías? (puede marcar más de uno)

- 1.- Recuerdo del lugar, ciudad o país
- 2.- Para obsequiar de regalo
- 3.- Porque le gusta
- 4.- Por colección
- 5.- Otras Especifique_____

38. ¿Tiene clientes recurrentes (Que vuelven al negocio, empresa o puesto de venta)

- 1.- Si
- 2.- No (Pase a la pregunta No. 41)

39. ¿Cuál es la frecuencia de sus visitas de estos clientes recurrentes?

- 1.- Semanal
- 2.- Quincenal
- 3.- Mensual
- 4.- Anual
- 5.- Ocasiones especiales

40. ¿Que otros productos artesanales le ha demandado los consumidores que no tenga en su negocio? Enumere.

- 1. _____
- 2. _____
- 3. _____
- 4. _____
- 5. _____

III. COMPETENCIA**41. ¿Quien considera usted es su competencia directa en la venta de artesanías?**

- 1. _____
- 2. _____
- 3. _____

42. ¿Cuál es la calidad del producto ofrecidos por sus competidores actuales?

- 1.- Excelente
- 2.- Buena
- 3.- Regular
- 4.- Mala

43. ¿Qué tan extensa es su línea de productos con relación a sus competidores?

- 1.- Muy Amplia
- 2.- Amplia
- 3.- Reducida

44.- ¿Cómo compiten sus competidores?

- 1.- Promociones
- 2.- Precio
- 3.- Calidad
- 4.- Otros

IV. INFORMACION GENERAL

1.- IDENTIFICACIÓN DEL ENTREVISTADO

45. Nombre del entrevistado: _____

48.- Cargo o puesto del entrevistado: _____

49. Es usted el dueño del negocio, empresa o puesto.

- 1. Si
- 2. No

50.-Sexo del entrevistado:

- 1.- Masculino
- 2.- Femenino

51.-Nivel educativo del entrevistado:

- | | |
|--|---|
| 1.- <input type="checkbox"/> Ninguno | 5.- <input type="checkbox"/> Secundaria completa |
| 2.- <input type="checkbox"/> Primaria incompleta | 6.- <input type="checkbox"/> Universidad incompleta |
| 3.- <input type="checkbox"/> Primaria completa | 7.- <input type="checkbox"/> Universidad completa |
| 4.- <input type="checkbox"/> Secundaria incompleta | |