

AUTO DIAGNÓSTICO

¿quién soy?
¿qué produzco?
¿cómo lo vendo?

Para comenzar, es conveniente que reflexionemos sobre la forma en que estamos produciendo y comercializando actualmente. Por favor contesta las siguientes preguntas:

1. Nombre del participante

2. Pertenece a algún grupo, taller u organización ¿Cuál es su nombre? ¿Cuál es tu rango?

3. Si hay un responsable de comercialización anota su nombre

4. Marca con una **X** la Rama(s) Artesanal(es) que produce(s) o comercializas.

Alfarería y cerámica	Joyería	Cerería
Cartonería y papel	Lapidaria	Vidrio
Hueso y cuerno	Juguete	Textil
Laca o maque	Metales	Fibras vegetales
Concha o caracol	Madera	Otro

1

5. Anote tres principales productos que produce (s) o comercializas.

6. ¿Conoces tu capacidad de producción total? No ____ Si ____ ¿Cómo la mides?

7. ¿tiene(n) la capacidad de aumentar su producción? No ____ Si ____ ¿Cómo lo hace(n)?

AUTO DIAGNÓSTICO

¿quién soy?
¿qué produzco?
¿cómo lo vendo?

8. Marca con **X** el valor agregado que incorpora(n) actualmente a sus productos

TRANSFORMACIÓN	SELECCIÓN	DISEÑO	PRESENTACIÓN	ETIQUETA	REGISTRO
Valor ecológico ____	Tamaño ____	Tradicional ____	Sin empaque ____	Sin etiqueta ____	Marca colectiva ____
Valor social ____	Color ____	Aplicado ____	Caja/bolsa ____	Impresa ____	Marca comercial ____
Valor cultural ____	Forma ____	Moderno ____	Envoltura ____	Dibujo ____	D. Origen ____
Valor económico ____	Calidad ____		Otro ____	Logotipo ____	Sello orgánico ____
				Texto ____	Otro ____

9. ¿Trabaja con otras organizaciones para comercializar? No ____ Si ____ ¿Cuáles?

2

10. La distribución / venta de sus productos es: (puede ser más de una)

Local ____ Regional ____ Nacional ____ Internacional ____ no sabe ____

11. ¿Cómo distribuye / vende sus productos actualmente?

Directamente ____ El gobierno ____ En alianza con otras organizaciones ____ intermediarios sociales ____ Tienda propia ____ Bazares ____ expo-venta ____ Mercado digital ____

12. ¿De los lugares anteriores cual le reporta mayor beneficio?

LUGAR	TIPO DE EVENTO	VENTAS LOGRADAS \$

AUTO DIAGNÓSTICO

¿quién soy?
¿qué produzco?
¿cómo lo vendo?

13. ¿Cuáles son sus problemas más comunes para comercializar?

14. ¿Ha recibido cursos sobre comercialización? Sí____ No____ ¿Con quién?

15. ¿Le han ayudado a mejorar sus técnicas de venta? Sí____ No____

¿Por qué y/o cómo?

15. ¿Está dado de alta en el SAT? Sí _____ No _____

¿Bajo qué régimen? _____