

Parques Alegres IAP - Manual "Bazares pro parques"
Elaboración en Culiacán Sinaloa a 07 de marzo del
2023.

Unidad responsable de su elaboración: Innovación y capacitación de Parques Alegres IAP a cargo de Jesús Esmeralda Astorga Ramirez

Unidad responsable de la autorización: Dirección de Parques Alegres IAP.

Índice:

Objetivo del manual	2
Objetivo de los bazares pro parque	2
¿Que es un bazar proparque?	2
1. Planeación:	3
1.1 Socializar la idea entre el comité y/o vecinos	
1.2 Análisis del costo del bazar	
1.3 Fijarse una meta	
1.4 Necesidades y requerimientos para la planeación y ejecución del bazar pro parque.	
1.5 Recomendaciones de puestos de venta	
1.6 Planear la ambientación	
1.7 Determinar el precio del espacio	
1.8 Acordar las reglas del bazar	
1.9 Crear una estrategia de difusión con 2 objetivos:	
1.9.1 Iniciar con la búsqueda de vendedores	
1.9.2 Invitar a la gente al bazar	
1.10 Crear un grupo de whatsapp con los vendedores	
1.11 Elaborar el croquis	
2. Desarrollo o ejecución:	8
2.1 Bienvenida a los Vendedores	
2.2 Ambientación	
3. Cierre del evento:	10
3.2 Hacer una rendición de cuentas	
3. Socializar con los vecinos y mediante redes sociales los resultados del bazar.	
Recomendaciones generales	11

Objetivo del manual

Este manual brinda diferentes acciones las cuales ya fueron implementadas en las ediciones del bazar proparque de Portafe Premium ubicado en la ciudad de Culiacán, en el estado de Sinaloa, El objetivo del manual es orientar a los comités de parques o al público en general en la planeación, desarrollo y cierre de un bazar de beneficencia.

Objetivo de los bazares pro parque

Servir como estrategia para recaudar fondos con el objetivo de aplicarlos directamente en beneficio del parque.

¿Que es un bazar proparque?

Dentro de la clasificación de los tipos de bazares, existe el "BAZAR DE BENEFICENCIA"

Los bazares de beneficencia son aquéllos que surgen con la finalidad de ayudar a personas, por ejemplo, cuando se necesita juntar dinero para solucionar algún problema. Estos bazares se crean en sociedad por lo que es común que surjan en una iglesia, comunidad de vecinos, en una escuela, etc. Work Cited "¿Qué es un bazar y qué tipos de bazares existen? - Blog sobre la compra y venta de artículos usados." *Tesoros Bazar*, <https://tesorosbazar.com/blog/2021/06/que-es-un-bazar-de-articulos-usados/>. Accessed 13 March 2023.

El bazar es un mercado público en el cual se vende todo tipo de mercancía, hoy en día se ha convertido en auténticos focos económicos, pero esta propuesta de bazar pro parque nos basaremos en el tipo "BAZAR DE BENEFICENCIA" este es administrado en su totalidad por los comités de parques quienes definen diferentes estrategias para obtener resultados positivos, siendo prioridad recaudar fondos para instalar mobiliario o dar mantenimiento al parque.

En estos puntos comerciales se venden en su mayoría productos típicos y tradicionales de las colonias o fraccionamientos en las que se encuentran situados.

Sus precios suelen ser más accesibles que los que habitualmente existen en el mercado y este es uno de los motivos de las visitas que reciben de forma habitual en los fraccionamientos donde ya se están implementando estos bazares. De hecho, se han convertido en una gran fiesta vecinal, puesto que más que un mercado es un centro de reunión, de convivencia

y de entretenimiento debido a las múltiples actividades que los comités de parques ofrecen al visitante.

Procederemos a dividir el bazar en **3 partes fundamentales** para su ejecución; **Número 1 la planeación** esta es la etapa inicial del proceso, la cual nos permitirá elaborar estrategias que permitan alcanzar la meta establecida, La clave para tener éxito en estos eventos tiene que ver con la planificación, y cualquier ayuda que se pueda obtener en este proceso puede marcar la diferencia. **Número 2 el desarrollo o la ejecución** ahora que el bazar está correctamente planificado es el momento de comenzar a ejecutarlo. Es recomendable que los miembros del comité como responsables, revisen continuamente el progreso y lleven a cabo cualquier cambio o adaptación conforme se avance en su desarrollo. Y como última parte tenemos el cierre, Una vez que el bazar haya terminado es recomendable escribir un informe de cierre que incluya un resumen del mismo, los ingresos obtenidos, los egresos y el remanente, cómo funcionó todo para mantener el plan, los cambios que tuvieron que incluirse y los motivos, y lo que se haría de un modo diferente si se tuviera que llevar a cabo de nuevo. Esto resulta de utilidad para la planificación del bazar en un futuro y contribuirá a que el próximo sea aún mejor. Recuerden que es muy importante compartir estos resultados con los vecinos mediante redes sociales, grupos vecinales de whatsapp etc, esta actividad generará confianza y por ende mayor flujo de vecinos en los próximos bazares. A continuación se presentan algunos puntos importantes a desarrollar por cada una de las partes antes mencionadas:

1. Planeación

Socializar la idea con el comité o vecinos:

La primera recomendación después de leer este manual es invitar a una reunión a los vecinos activos y al comité de parques, es importante la participación aunque no es mucha inversión de tiempo, ni de dinero, los vecinos deben estar enterados de las actividades que se van a llevar a cabo y sobre todo estar en mutuo acuerdo.

Fijarse una meta:

En base a las necesidades del parque o bien del fraccionamiento, el comité y vecinos deberán seleccionar una meta, un objetivo claro por el cual van a realizar el bazar, también es importante saber cuántos bazares

van a realizar en el año para cumplir con lo acordado. Mencionar esta meta en la difusión del bazar hará que más personas participen para ayudar con el reto de recaudación. Comparto algunos ejemplos:

1. Instalación de porterías
2. Instalación de bancas
3. Rehabilitación de la techumbre
4. Adquirir un kit de juegos infantiles o bien comprar ejercitadores

Análisis del costo del bazar

Sacar un estimado del costo del evento, identificando cuales serian los gastos del mismo, en base a ello estimar el costo de la renta del espacio el total de espacios a promover.

Necesidades y requerimientos para la planeación y ejecución del bazar pro parque.

Es importante que el comité y los vecinos activos que organizarán el bazar, se programen para repartir las tareas tomando como ejemplo las siguientes necesidades;

1. Elaboración de volantes, posters, cartulinas
2. Publicidad física: Pegar posters, cartulinas y repartir volantes
3. Publicidad digital: Hacer redes sociales en caso de no tener, identificar los grupos de whatsapp de los vecinos, amigos, de ventas etc y hacer una gran difusión del bazar.
4. Comunicación con los vendedores (Con el objetivo de dar información sobre los requisitos para formar parte el bazar)
5. Creación de grupo de whatsapp de los vendedores
6. Cobro de espacios y envío o entrega de recibos de pago
7. Creación de un archivo donde se incluya nombre, teléfono y tipo de venta por cada comerciante.
8. Elaboración del croquis y envío del mismo a los comerciantes para que identifiquen el lugar asignado (el cual puede ser asignado en orden de pago)
9. Recibir a los comerciantes, instalar bocinas, o bien si se va a ambientar el parque con alguna temática, organizarse para hacerlo mucho antes de que de inicio el bazar.
10. Hacer una rendición de cuentas informando el ingreso, el egreso y el remanente.

Recomendaciones de puestos de venta

¿Qué se va a vender?

Determinar qué hacer si hay más de un vendedor que tenga los mismo productos, se puede vender una gran variedad, comparto algunas de ellas en carácter de prioridad de venta:

1. Esquites y todas su variedades
2. Bebidas; té, aguas naturales y de sabores
3. Comida; Nachos, chimichangas, tortas, burritos, hot dogs, tacos, pizzas, variedad de dulces enchilados
4. Ropa usada, nueva, zapatos, bolsas...
5. Joyería; pulseras, aretes, collares...
6. Postres; flan, bollos, pastel de 3 leches, galletas...
7. Artículos de bebés; carreolas, andaderas, chupones, espejos para carros, juguetes
8. Escobas, trapeadores, recogedores, artículos de limpieza
9. Perfumes...

Planear la ambientación:

Este punto es super divertido, el comité deberá usar mucho la creatividad para llamar la atención de los posibles asistentes, comparto algunas ideas:

1. Identificar si el bazar se hará en marco de un día festivo y en base a eso ambientar el parque
2. Renta un brincolin y cobra por minutos o bien gestionarlo con los vecinos, con el H. Ayuntamiento o alguna institución.
3. Coloca yesos, huevos de pascua, manualidades donde los niños se entretengan
4. Instalar un cine en el parque llamará mucho la atención, anímate y gestiona o bien gestionarlo con instituciones será de gran apoyo, se puede cobrar o no.
5. Si hay vecinos alrededor del parque que hagan decoraciones con globos o material reciclado, solicita el apoyo para lograr una super ambientación, incluso se puede cobrar una sesión de fotos en un set del día de pascua, 14 de febrero o bien acompañados de un santa claus de verdad.
6. Los juegos tradicionales nunca fallan, echar a volar la imaginación lograr muy buenos resultados.

Determinar el precio del espacio:

Este tema dependerá de diferentes factores, como recomendación se puede hacer un paseo por las redes sociales e investigar cuanto se cobra en un bazar cercano a la colonia o fraccionamiento donde se llevará a cabo dicho evento.

Lo más importante es identificar los gastos del evento desde la planeación, de esto dependerá el número de espacio que van a rentar, NOTA: EL cobro de cada espacio debe permitir sacar los gastos del evento y generar el extra según la meta establecida por el comité.

Acordar las reglas del bazar:



1. Especificar el proceso de cobro: Si se hará de manera física mediante puestos de cobro en el parque o de manera digital incluyendo datos de la persona a quien se le deposita.

Una vez pagado el espacio, como recomendación solicitar el comprobante de pago digital y dar un recibo a cambio, si el parque tiene logotipo o recibos personalizados es mejor pues brinda más formalidad.

2. Dejar claro las medidas del espacio rentado: Como recomendación para evitar medir, solicitar un tablón mediano o grande dependiendo del tamaño del parque.

3. No se olvide especificar que es importante llevarse la basura generada consigo puesto que el parque no debe recibir basura.
4. Si se requieren conexiones o algo en especial también como recomendación solicitar al vendedor que lo lleve. Bueno en ese caso dependerá del costo del espacio.
5. Especificar si hay conexiones de luz en el parque, también se puede llevar un multicontacto en caso de que se requiera.

Crear una estrategia de difusión con 2 objetivos:

- **Iniciar con la búsqueda de vendedores**
- **Invitar a la gente al bazar**

Elaborar cartulinas a mano con dibujos llamativos, mandar imprimir pósters, hacer y repartir volantes.

Identificar los puntos de mayor afluencia por ejemplo aparte del parque; Comercios locales, calles muy concurridas, parques más cercanos con el objetivo de utilizar una cinta y pegar la publicidad mencionada.

Crear una red social que hable del evento, compartir vía whatsapp, por estados, solicitar a los vecinos que hagan difusión del flyer, incluso acercarse a los medios de comunicación local para difundir el bazar mencionando siempre que es "con causa". A continuación presentamos un ejemplo de posters para difusión, donde se especifica el nombre del evento, lugar, hora, ubicación, fecha, se invita a la comunidad a participar y también se invita a los comerciantes a unirse a la red de vendedores del parque.

Bazar con causa

18 de Marzo 2022

Asiste y apoya con la construcción del 1er BABY PARK en Portafé Premium.

Articulos desde \$ 20 pesos

Unión de Vecinos



Portafé Premium

Comida, postres y antojitos



Plantas



Accesorios



Articulos de bebes y niños

Promocionar tu marca



Juguetes



Trae a toda tu familia, no olvides tu cubrebocas!!

Viernes

18 de marzo

5:00 pm

Parque de Portafé premium Blvd. Santa fe pasando la farmacia guadalajara y el canal ecuador

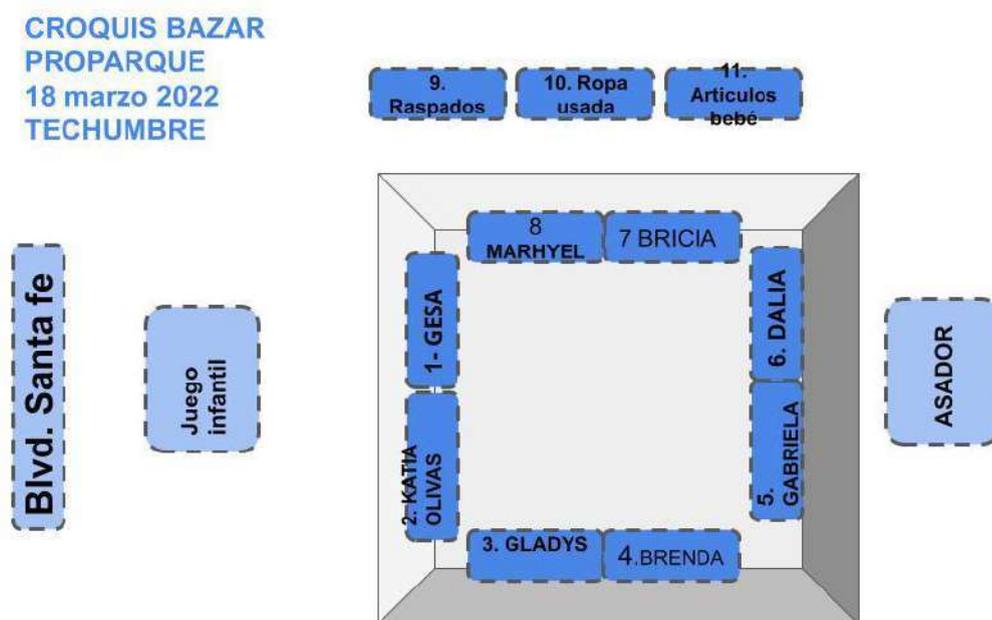
Quieres formar parte del equipo de vendedores, comunícate aquí 6673180570

Crear un grupo de whatsapp con los vendedores

Generar esta red de comerciantes será de gran apoyo, pues resultan buenas iniciativas, los mismos vendedores promueven los bazares, generan estrategias para atraer a más personas, como entrar brincolines, hacer actividades recreativas, invitan a sus familias, amigos, conocidos etc.

Elaborar el croquis

El croquis es un formato visual donde se colocan los lugares asignados a cada vendedor, debe ser numerado, y cada vez que un vendedor haya adquirido su espacio el miembro del comité responsable del seguimiento del croquis deberá colocar el nombre del negocio o del vendedor, una vez que se haya cerrado la renta de espacios, el croquis se envía al grupo de whatsapp de vendedores para informarles el proceso de acomodo de vendedores.



Desarrollo o ejecución :

Bienvenida a los Vendedores

Recibir a los vendedores y apoyarlos en dudas que tengan sobre sus espacios ayudará a dar orden al momento de acomodarlos. La comunicación es muy importante durante la planificación y desarrollo del bazar.

Ambientación

Este es un tema muy divertido isobre todo para los más pequeños! Esta es una recomendación para que el comité atraiga y conserve a la gente en el parque, con el objetivo de que sigan consumiendo. Adornar el parque con una temática por ejemplo navideña, día de las madres, día del niño, día de la familia, revolucionaria etc, hay una gran cantidad de días festivos con los cuales podemos hacer un enlace para provocar mayor afluencia. También se pueden rentar brincolines existen de diferentes tipos y son muy divertidos, colocar un cine, gestionar con instancias gubernamentales talleres como el loco bus , talleres de manualidades, actividades deportivas, culturales etc, hay una gran variedad de actividades que se pueden plantear a la par del bazar. La idea es hacer algo grande y vistoso.



En la imagen se muestra un serpiente y escaleras, un grupo de niños pintando huevos de pascua y atrás un gran brincolin entre otras amenidades más.

Cierre:

Hacer una rendición de cuentas

Al finalizar el evento recomendamos realizar una rendición de cuentas, informando todo lo ingresado, de igual forma lo que ha egresado y el remanente final.

Ingresos:

Número de espacios rentados: 14		
Costo por espacio \$150.00		
Concepto	Cantidad	Notas
Total de ingresos por renta de espacios:	\$2,100.00	Ingreso total de renta de espacios
Otros:	\$600.00	Apoyo de vecinos
Brincolín	\$500.00	Gestión al municipio
Total:	\$3,200.00	

Egresos

Concepto	Cantidad	Notas
Publicidad	\$175	Posters y volantes
Brincolin	\$500.00	Gestión al municipio
Total:	\$675.00	

Remanente

Concepto	Cantidad
Ingreso	\$3,200.00
Egreso	\$675.00
Total de remanente	\$2,525.00

Socializar con los vecinos y mediante redes sociales los resultados del bazar.

Subir evidencias del bazar a redes sociales y grupos de whatsapp de los vecinos. A continuación presento un ejemplo de un caso presentado en el fraccionamiento Portafe Premium.

Recomendaciones generales:

- Colocar en un lugar visible la invitación al próximo bazar, esto significa que al momento de la ejecución del bazar una recomendación que ayudará a atraer más visitantes la próxima vez es informarles la fecha del siguiente bazar.
- Invitar a los vendedores para que peguen cartulinas, posters etc hacerlos parte del bazar, ¡iTodos quieren ganar!
- Considerar que la época de lluvias no es la mejor fecha para realizar un bazar en el parque.
- Si eres vendedor piensa cual es tu producto y a quien se lo vas a vender, analizar esta situación ayudará a no sentirse decepcionado de la venta y no querer participar más en este tipo de bazares.
- Como comité te recomendamos organizar una colecta con los vecinos y todo lo que se venda puede ser ingreso para el parque. (esta es otra modalidad de bazar) pero también funciona.
- Una idea muy padre que genera más afluencia son las rifas, estas se llevan a cabo por el comité y los productos son donados por los vendedores, la idea es que los asistentes obtengan un boleto por cada compra, mismo que depositan en una urna, el comité se organiza para hacer la rifa en diferentes fases dependiendo lo que dure el evento, sin duda mucha gente se espera para ver que ganaran.