



INFORME SERVICIOS DE HONORARIOS.

AGOSTO	2024
Mes	Año

I.- Datos.

1.- Nombre.	CAMILA NICOLLE ORTIZ IBARRA		
2.- Rut.			
3.- Nº Decreto.	Alcaldicio: 1568	Imputación: 215.21.04.004.001	Centro de Costos: 25.04.22
4.- Dirección a la que pertenece.	DIRECCIÓN DE DESARROLLO COMUNITARIO - MUJERES JEFAS DE HOGAR 2024		

II.- Función según lo que indica el contrato de prestación de servicios.

- Contar con una monitora que apoye la ejecución y desarrollo de programa taller de manualidades 2024
Realizar difusión taller Realizar taller de manualidades 2024 Realizar presentación al terminar cada taller

III.- Descripción de las funciones realizadas.

Se realiza la primera clase del taller Manualidades correspondiente a Aumenta tus ventas del mes de Agosto.

El objetivo principal de esta clase fue que los alumnos tengan un mapa de ruta con el paso a paso que debe seguir un emprendedor para hacer crecer su negocio de forma digital.

Comenzamos la clase completando la lista de asistencia y con las indicaciones básicas del taller, para que luego todos nos presentáramos y que además los alumnos mencionaran de qué se trata su emprendimiento o idea de negocio y las expectativas que tienen con el taller.

Luego comenzamos con la clase teórica, donde también se busca la participación de los alumnos, con pequeñas actividades interactivas. Los temas que vimos son los siguientes:

-Estudio de Mercado: Análisis del entorno no controlable (PESTA), análisis de la competencia y análisis FODA.-Definición del público objetivo y sus variantes.-Misión y visión de la empresa.-

Fijación de objetivos bajo la fórmula SMART-La importancia de la presentación del producto y/o servicio.-Construcción de identidad visual y el paso a paso para construirla -Ejemplo del diseño de una identidad visual.

Y finalmente cerramos con una ronda de preguntas y duda

Se realiza la segunda clase del taller de Manualidades correspondiente a Aumenta tus ventas.

El objetivo principal de esta clase fue que los alumnos fue culminar con el mapa de ruta que les permita tener el conocimiento sobre cómo escalar sus empresas desde lo más mínimo a un gran negocio.

Comenzamos la clase completando la lista de asistencia y dando las indicaciones generales de la clase.

Luego hicimos un resumen de lo que vimos en la clase anterior, para después dar inicio a la teoría de la segunda clase.

Los temas que vimos fueron los siguientes:

-Cómo definir y diferenciar los costos fijos y variables del negocio para que puedan hacer una lista de estos.-Definición e importancia del punto de equilibrio para que sus negocios sean rentables.-

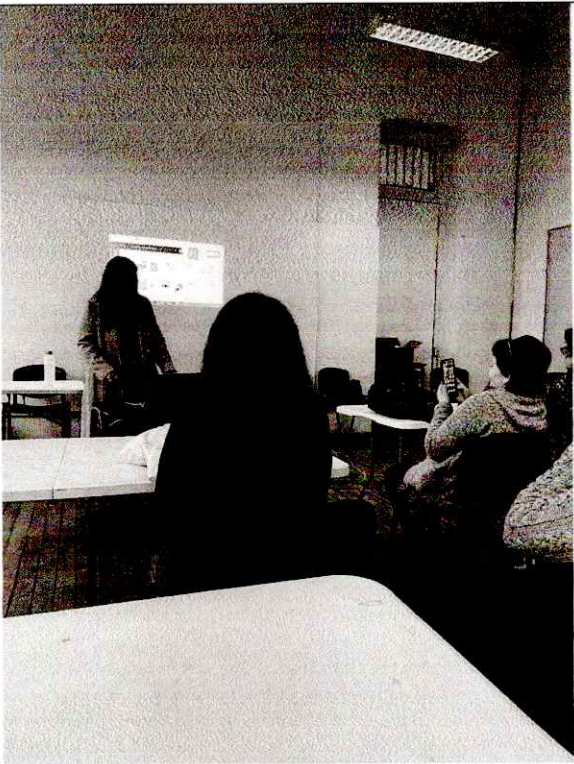
Cómo fijarse objetivos de venta y crear un plan comercial para alcanzar dichos objetivos.-La importancia de las redes sociales y un breve resumen de la utilidad de cada una.-Cómo optimizar las

redes sociales.-Creación de un calendario editorial, para tener orden, estructura y estrategia en el contenido.-Sesiones de fotos y videos con los recursos mínimos.-Página web, cuándo tenerla y sus beneficios.-Marketing digital, que está compuesto por email marketing, publicidad pagada y contenido en redes sociales.

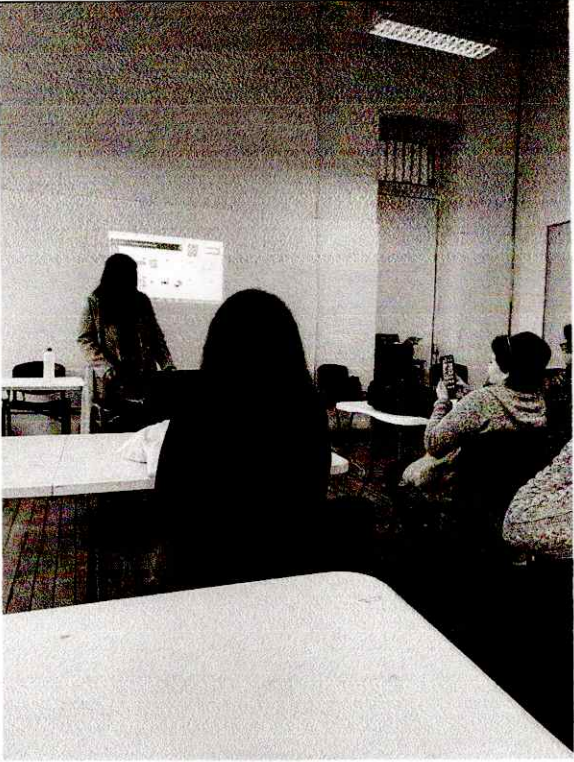

Realizamos una actividad donde a cada alumno se le asignaba una fecha comercial (por ejemplo Navidad) y de acuerdo a su emprendimiento debía definir una estrategia comercial que realizaría para aumentar sus ventas. Esta dinámica permitió que todos pudieran compartir ideas y a la vez aprender de sus mismos compañeros.



Finalmente cerramos con una ronda de preguntas y respuestas.

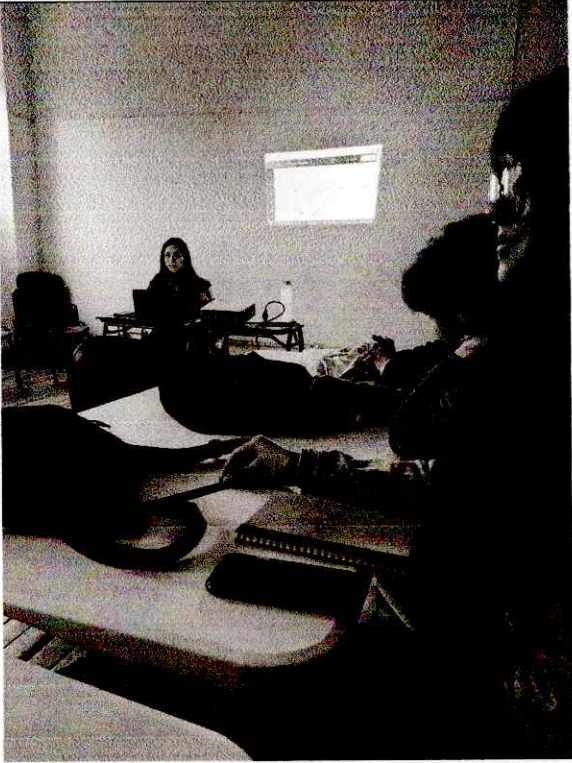

IV.- Cobertura: (mencionar y adjuntar documentos de respaldo).

Fecha Cobertura: 2024-08-07	Descripción Cobertura: Fotografía	Tipo Cobertura: FOTOGRAFÍA
		
Fecha Cobertura: 2024-08-07	Descripción Cobertura: Fotografía	Tipo Cobertura: FOTOGRAFÍA



		
Fecha Cobertura: 2024-08-07	Descripción Cobertura: Fotografía	Tipo Cobertura: FOTOGRAFÍA
		
Fecha Cobertura: 2024-08-14	Descripción Cobertura: Fotografía	Tipo Cobertura: FOTOGRAFÍA

		
Fecha Cobertura: 2024-08-14	Descripción Cobertura: Fotografía	Tipo Cobertura: FOTOGRAFÍA
		
Fecha Cobertura: 2024-08-14	Descripción Cobertura: Fotografía	Tipo Cobertura: FOTOGRAFÍA

		
Fecha Cobertura: 2024-08-14	Descripción Cobertura: Fotografía	Tipo Cobertura: FOTOGRAFÍA
		




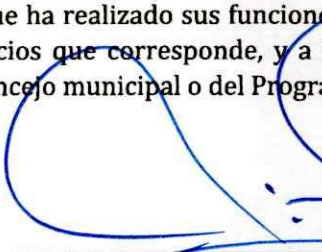
V.- Observaciones.

Sin Observaciones

CAMILA NICOLLE ORTIZ IBARRA
PRESTADOR

CERTIFICADO CONTRAPARTE TÉCNICA

Yo, **JONATHAN FERNÁNDEZ FIGUEROA, DIRECTOR DE DESARROLLO COMUNITARIO**, en mi calidad de contraparte técnica del prestador/a de servicios a honorarios que emite el presente informe, certifico que ha realizado sus funciones en el presente mes, en virtud al contrato de prestación de servicios que corresponde, y a los objetivos y requerimientos de las labores aprobadas por el concejo municipal o del Programa Municipal en que se desempeña.



JONATHAN FERNÁNDEZ FIGUEROA
DIRECTOR
DIRECCIÓN DE DESARROLLO COMUNITARIO



LISSETTE JASMIN SOTO FARIAS
COORDINADOR (A) PROGRAMA

