



INFORME SERVICIOS DE HONORARIOS.

NOVIEMBRE	2024
Mes	Año

I.- Datos.

1.- Nombre.	NICOLAS ALFREDO CUEVAS CONTRERAS		
2.- Rut.			
3.- Nº Decreto.	Alcaldicio: 3578	Imputación: 215.21.04.004.001	Centro de Costos: 250220
4.- Dirección a la que pertenece.	DIRECCIÓN DE DESARROLLO COMUNITARIO - PRODESAL 2024		

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

<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar un curso de marketing digital enfocado en enseñar a emprendedores agrícolas el uso efectivo de las redes sociales para promocionar sus emprendimientos y potenciar sus ventas. Todo esto con el propósito de brindar a los participantes las habilidades y conocimientos necesarios para utilizar estas plataformas desde los conceptos más básicos del marketing. • Taller especializado de marketing digital, de carácter práctico, donde se desarrollarán los siguientes contenidos: <ul style="list-style-type: none"> • Sesión 1. Las Ventajas del Marketing Digital. Ejemplos y las Redes Sociales más utilizadas. Instagram, sus ventajas y consideraciones comerciales. ¿Cómo hacemos una cuenta de Instagram? • Sesión 2. Instagram y sus ventajas. Elaboración de una cuenta. Consideraciones en el diseño. Ejemplos de cuentas de Instagram y su relación con el receptor. El diseño de estas en concordancia con las necesidades del cliente. Segmentación, público objetivo. Historias de Instagram. Ejercicio: Elaboración de 3 publicaciones en su cuenta por cada alumno. • Sesión 3. Feedback de publicaciones de clase anterior. Medición del éxito de la publicación y la cuenta. Algunos tips de hashtags para abarcar más público. Elementos a considerar para ir generando confianza en el receptor del mensaje de la cuenta. Los recursos pagados que nos da Instagram. Ejercicios: 3 publicaciones y promoción mediante historias de Instagram. • Sesión 4. Las ventajas del Facebook para la llegada del mensaje del producto o servicio. Cómo otorgarle un correcto funcionamiento al Facebook. Generar contenidos y enlazar Instagram con Facebook en concordancia. • Sesión 5. WhatsApp Business y cómo armar una cuenta. El uso de la gráfica en cada mensaje. Automatización de mensajes. • Sesión 6. Repaso de lo aprendido con Instagram, Facebook y WhatsApp. Sincronía de las cuentas de los emprendimientos. Retroalimentación caso a caso y conclusiones. • Se entregará a los participantes los apuntes del curso, con las principales indicaciones y consejos para desarrollar campañas comerciales en las redes sociales de manera efectiva.

III.- Descripción de las funciones realizadas.

La cuarta clase comenzó con la revisión y corrección de los ejercicios de publicaciones hechas en los días y horas propuestos en la clase anterior, para corroborar que los participantes hayan aplicado todos los elementos presentados en las anteriores exposiciones. Tomándose en cuenta principalmente el uso adecuado de los Hashtags que conforman el conjunto que redondea el discurso de venta para la red social. Con ello se exhibió la importancia de la macro segmentación de Facebook, red social de 15 años que ha conseguido abarcar un conjunto de miles de millones de usuarios, de los cuales ha conseguido dividir en diversos target de interés que pueden ser aprovechados en las plataformas para la venta de productos de los emprendimientos de los agricultores participantes. La importancia de Facebook y la unión de esta red con Instagram se demostró en clases donde los presentes también unieron sus cuentas para generar una sincronía en las actualizaciones y concentrar el poder de sus publicaciones. Es decir, el potenciar las publicaciones únicas para que se repliquen en ambas redes.

En esta segunda clase se mostraron elementos de suma importancia para la gestión de cuentas de Instagram como lo son los Hashtags o "gatos". Se discutió y ejemplificó la importancia de este elemento para la captación de seguidores y cuales serían las mejores alternativas para armar una buena publicación, que además atraiga, mediante los Hashtags, nuevos seguidores. Otro de los puntos tratados fueron cuáles son los más utilizados, la relación a los temas que tratan y sobre la composición de estos en la frase promocional. Se expusieron también las mezclas de palabras más mencionadas y de qué forma podría conformarse con el discurso de emprendimiento. También recomendaciones que la misma aplicación realiza a sus usuarios en el número de Hashtags y de qué forma exponer. Así también la relación entre cantidad y calidad de hashtags. Uno de los trucos para saber con qué Hashtag suscribo mi publicación se presentó también para tener un par de estos generales para los emprendimientos de los alumnos que tengan relación con #buin, #buincampo, #prodesal, #viveros, etc.

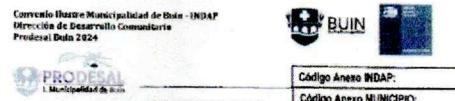
En la tercera clase retomamos el rol de los Hashtags en la construcción de post en Instagram, y dentro de la presentación teórica y a través de la fuente del análisis de la consultora especializada Metricool, se dio a conocer los días con mayor afluencia como también los horarios. Se mostró ejemplos de los porcentajes más altos en relación a visitas e interacción de emisor y usuario dándose a entender que dentro de las herramientas más importantes para los próximos meses, las Stories llevan la delantera. Al conocer más sobre esta herramienta, se mostraron ejemplos de diversas cuentas donde se dan a conocer, ofertas, promociones y demases, mediante el desarrollo de una storie y como esta puede llevarse a cabo en relación a los emprendimientos de los alumnos. Ya en la mitad del curso, se comienza con la asistencia individual a cada integrante sobre sus publicaciones en la red social y se despejan dudas sobre comandos especiales y características que les facilite el trabajo en este. Se da una tarea que consta en la elaboración de una publicación los días con más tráfico en la red, este sería el Jueves y Viernes a las 20.00 hrs, siendo el primero elaborado con una cantidad mayor a 8 Hashtags y el segundo con la mitad de estos. En la siguiente clase, se revisarán las conclusiones para ver qué medidas se toman a futuro con las publicaciones que se realicen.

La cuarta clase comenzó con la revisión y corrección de los ejercicios de publicaciones hechas en los días y horas propuestos en la clase anterior, para corroborar que los participantes hayan aplicado todos los elementos presentados en las anteriores exposiciones. Tomándose en cuenta principalmente el uso adecuado de los Hashtags que conforman el conjunto que redondea el discurso de venta para la red social. Con ello se exhibió la importancia de la macro segmentación de Facebook, red social de 15 años que ha conseguido abarcar un conjunto de miles de millones de usuarios, de los cuales ha conseguido dividir en diversos target de interés que pueden ser aprovechados en las plataformas para la venta de productos de los emprendimientos de los agricultores participantes. La importancia de Facebook y la unión de esta red con Instagram se demostró en clases donde los presentes también unieron sus cuentas para generar una sincronía en las actualizaciones y concentrar el poder de sus publicaciones. Es decir, el potenciar las publicaciones únicas para que se repliquen en ambas redes.

La clase N° 5 tuvo por foco utilizar la capacitación en clases del uso de las herramientas entregadas, con una primera parte teórica que otorga valor a los tips básicos de los cuales se pretende manejar, para pasar a una etapa más avanzada. Los alumnos presentes llevaron sus cuentas con publicaciones realizadas y en donde aplicaron los ejemplos vistos, en las cuentas de Instagram, se evidenció la evolución en las visitas y likes de forma discreta a como estaban antes algunas publicaciones donde no se utilizaron estos elementos. Como se ha hecho durante las clases, se vio caso por caso cada problemática vista en algunas cuentas y se resolvieron dudas. En esta sexta y última sesión se presentaron las ventajas del Whatsapp Bussines y su relación con las primeras redes sociales presentadas de Meta (Instagram y Facebook), se revisó cómo se van a conectar estos tres elementos para generar una asistencia de información y comunicación efectiva para los emprendimientos de los presentes, se analizó qué tips principales usar a la hora de su utilización y de qué forma se hace más efectivo el uso de estas herramientas para conseguir buenos resultados y acciones relevantes, que ayuden a la difusión y manejo en las ventas. En la clase se ejecuta esto tal como se enseña para que despejar dudas que no vayan a perjudicar a los usuarios y, por ende, beneficiar las cuentas que ya antes se hicieron únicas en la fusión de las redes.

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

<p>Fecha Cobertura: 2024-10-17</p>	<p>Descripción Cobertura: A1 Acta Asistencia Taller 1 Marketing Digital para la AFC. Centro Histórico Buin. 17oct</p>	<p>Tipo Cobertura: HOJA DE ASISTENCIA</p>
--	---	---



PRODESAL BUIN
Acta de Asistencia a Actividad
TEMPORADA 2024

ACTIVIDAD	Clase 1 taller Prodesal "Marketing digital para la AFC (Acta Asistencia) Relator: Nicolás Cuevas		
LEGAR	Centro Histórico, Sala 1.		
FECHA	17 OCT. 2024		

N°	NOMBRE	RUT	FIRMA
1	Maria Boucsein		
2	Isabel Aranda		
3	Susana Caballero P		
4	EDITH HERNANDEZ		
5	MARCELA DOMINGUEZ		
6	Silvia Aranda E		
7	MARCELA DOMINGUEZ		
8	MARTA MARCELA VIAL		
9	KATHERINE CARRERA MORA		
10	SILVIA DOMINGUEZ		
11	ALLICIANA SANCHEZ		
12	NICOLÁS CUEVAS CARRERA		
13	ORLANDA VARGAS BUSTOS		
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			

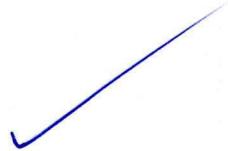
Ilustre Municipalidad de Buin
Balmaceda N° 305, Buin - prodesal@buin.cl - www.buin.cl

<p>Fecha Cobertura: 2024-10-17</p>	<p>Descripción Cobertura: F1 Registro fotográfico Taller 1 Marketing Digital para la AFC. CH Buin. 17oct</p>	<p>Tipo Cobertura: FOTOGRAFÍA</p>
--	--	---------------------------------------

Registro fotográfico clase 1 taller Prodesal "Marketing Digital para la AFC".
Relator: Nicolás Cuevas. Centro Histórico Buin. 17 octubre 2024.

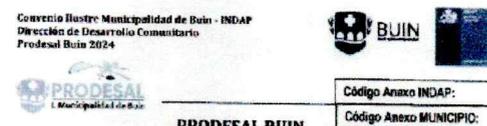






Fecha Cobertura: 2024-10-22	Descripción Cobertura: A2 Acta Asistencia Taller 2 Marketing Digital para la AFC. Centro Histórico Buin. 22oct	Tipo Cobertura: HOJA DE ASISTENCIA
---------------------------------------	--	--

Convenio Ilustre Municipalidad de Buin - INDAP
 Dirección de Desarrollo Comunitario
 Prodesal Buin 2024



PRODESAL BUIN
 Acta de Asistencia a Actividad
 TEMPORADA 2024

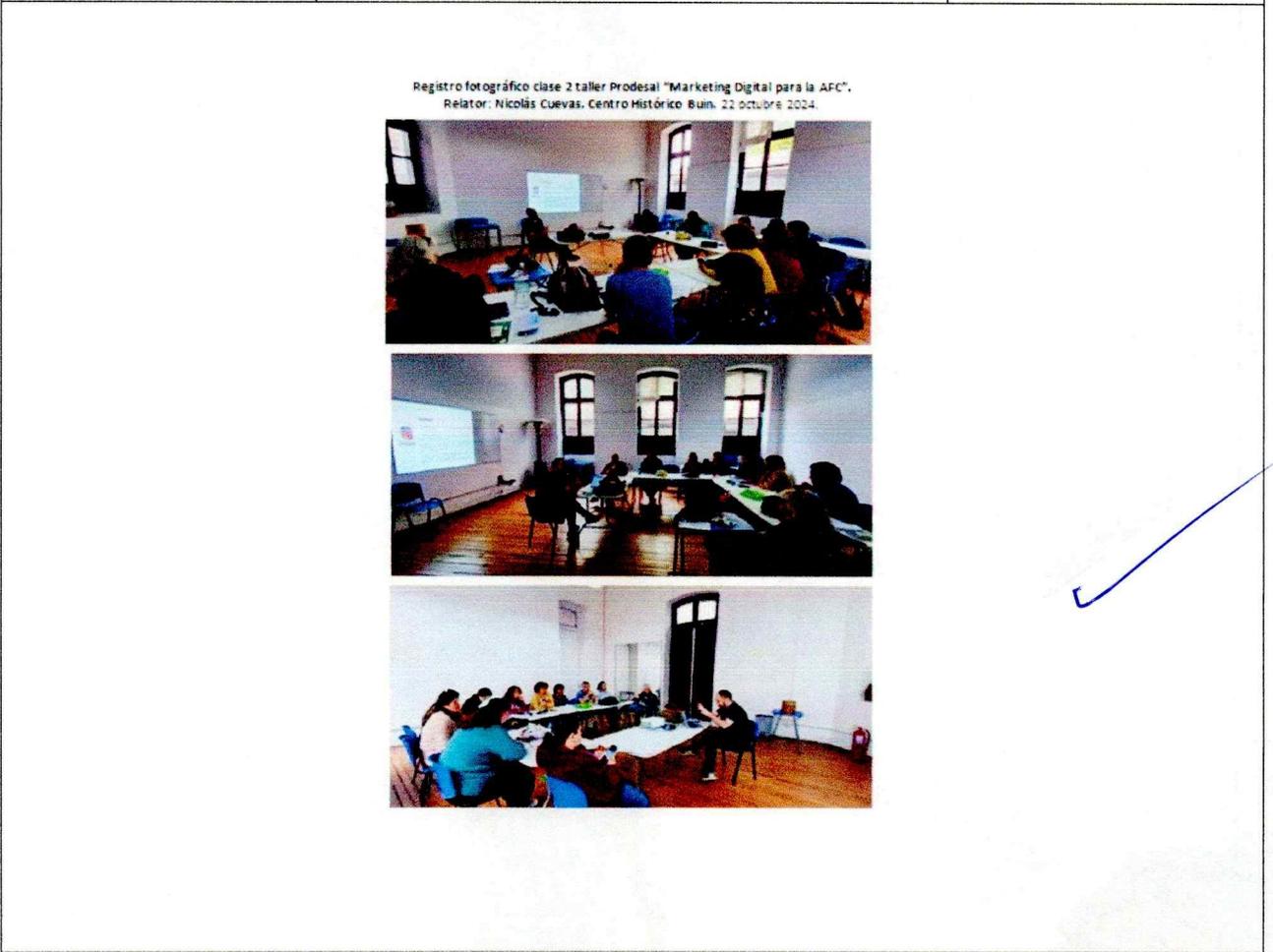
Código Anexo INDAP: _____
 Código Anexo MUNICIPIO: _____

ACTIVIDAD	Clase 2. Taller Prodesal "Marketing digital para la AFC (Redes Sociales) Relator: Nicolás Cuevas.
LUGAR	Centro Histórico, Sala 9.
FECHA	22 OCT 2024

N°	NOMBRE	RUT	FIRMA
1	Katherine Cuevas Mora		
2	Jessica Aranda U.		
3	Marilou Luis M.		
4	Susana Caballero P.		
5	Micaela Domero		
6	Alexandra Soto Domero		
7	Valeria U.		
8	MARTA MEJIAS VIDAL		
9	SILVIA TORRES		
10	A. Paula Cruz		
11	Nicolás Cuevas Cuevas		
12	Orlando Vargas Buin		
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			

Ilustre Municipalidad de Buin
 Balmaceda N° 305, Buin - prodesal@buin.cl - www.buin.cl

Fecha Cobertura: 2024-10-22	Descripción Cobertura: F2 Registro fotográfico Taller 2 Marketing Digital para la AFC. CH Buin. 22oct	Tipo Cobertura: FOTOGRAFÍA
---------------------------------------	---	--------------------------------------



Fecha Cobertura: 2024-10-29	Descripción Cobertura: A3 Acta Asistencia Taller 3 Marketing Digital para la AFC. Centro Histórico Buin. 29oct	Tipo Cobertura: HOJA DE ASISTENCIA
--------------------------------	---	---------------------------------------

Convenio Ilustre Municipalidad de Buin - INDAP
 Dirección de Desarrollo Comunitario
 Prodesal Buin 2024




Código Anexo INDAP: _____
 Código Anexo MUNICIPIO: _____

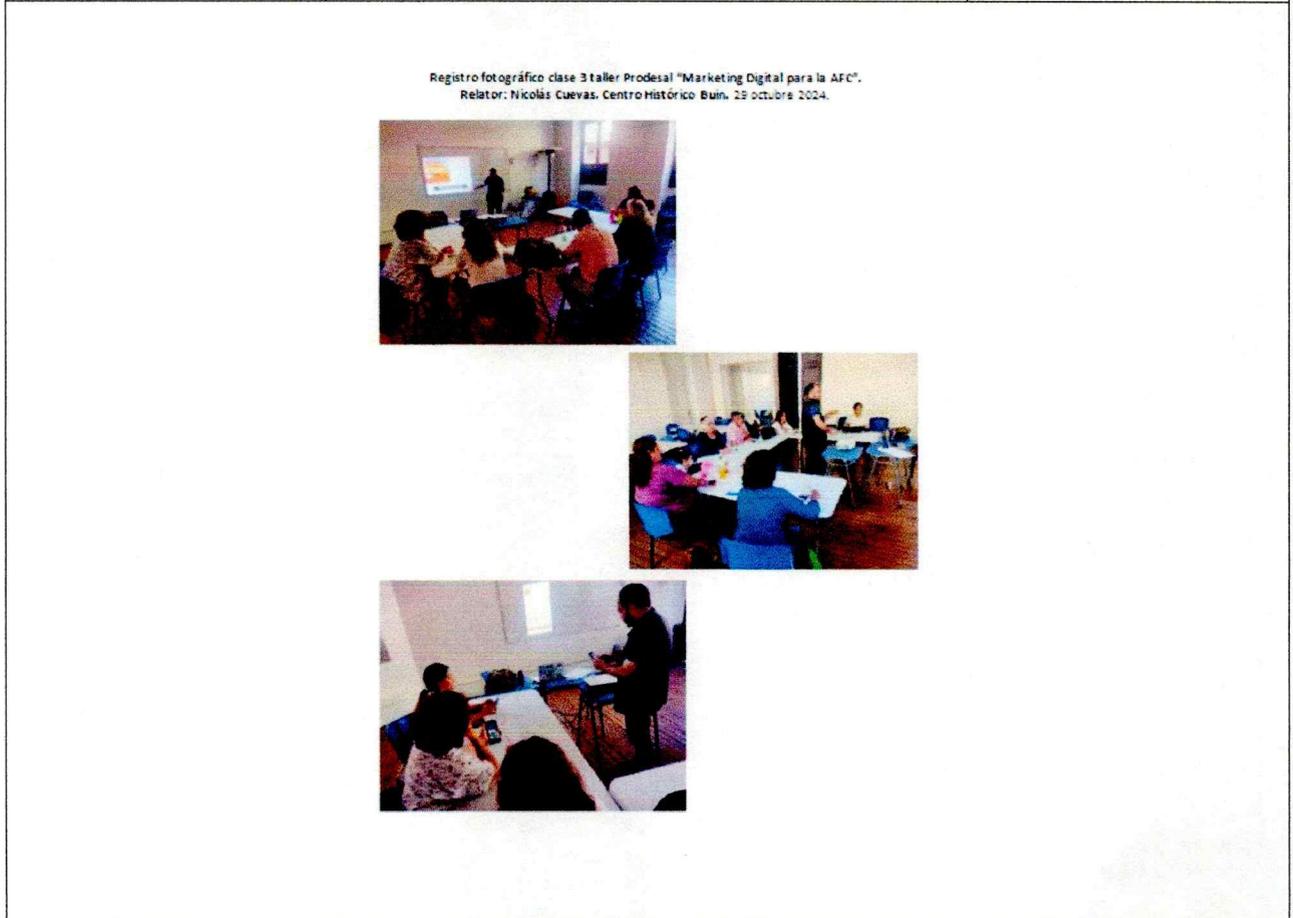
PRODESAL BUIN
 Acta de Asistencia a Actividad
 TEMPORADA 2024

ACTIVIDAD	Clase 3. Taller Prodesal "Marketing digital para AFC (Redes Sociales)". Relator: Nicolás Cuevas.
LUGAR	Centro Histórico Sala 3.
FECHA	29 OCT. 2024

N°	NOMBRE	RUT	FIRMA
1	<i>María C. Quiroga</i>		
2	<i>Michelle Domínguez</i>		
3	MARTA MEJIAS VIDAL		
4	SIRINE KETENLED		
5	KATHERINE CRUZ ROSA NOVA		
6	<i>Silvia Rojas</i>		
7	<i>Susana Caballero</i>		
8	Nicolás Cuevas Cuevas		
9	Orlando Vargas Bustos		
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			

Ilustre Municipalidad de Buin
 Baimeceda N° 305, Buin - prodesal@buin.cl - www.buin.cl

Fecha Cobertura: 2024-10-29	Descripción Cobertura: F3 Registro fotográfico Taller 3 Marketing Digital para la AFC. CH Buin. 29oct	Tipo Cobertura: FOTOGRAFÍA
--------------------------------	--	-------------------------------



Fecha Cobertura: 2024-11-06	Descripción Cobertura: A4 Acta Asistencia Taller 4 Marketing Digital para la AFC. Centro Histórico Buin. 06nov	Tipo Cobertura: HOJA DE ASISTENCIA
--------------------------------	---	---------------------------------------

Convenio Ilustre Municipalidad de Buin - INDAP
Dirección de Desarrollo Comunitario
Prodesal Buin 2024





Código Anexo INDAP:
Código Anexo MUNICIPIO:

PRODESAL BUIN
Acta de Asistencia a Actividad
TEMPORADA 2024

<small>ACTIVIDAD</small>	Clase 4. Taller Prodesal "Marketing digital para la AFC (Redes Sociales)". Relator: Nicolás Cuevas.		
<small>LUGAR</small>	Centro Histórico, Sala 2		
<small>FECHA</small>	06 NOV. 2024		

Nº	NOMBRE	RUT	FIRMA
1	<i>Juan Carlos</i>		
2	<i>Diego</i>		
3	<i>Sergio</i>		
4	<i>Diego</i>		
5	<i>Nicolás Cuevas</i>		
6	<i>Miguel</i>		
7	<i>Diego</i>		
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			

Ilustre Municipalidad de Buin
 Bolneceda N° 305, Buin - prodesal@buin.cl - www.buin.cl

--	--	--

Fecha Cobertura: 2024-11-06	Descripción Cobertura: F4 Registro fotográfico Taller 4 Marketing Digital para la AFC. CH Buin. 06nov	Tipo Cobertura: FOTOGRAFÍA
--------------------------------	--	-------------------------------

Registro fotográfico clase 4 taller Prodesal "Marketing Digital para la AFC".
 Relator: Nicolás Cuevas. Centro Histórico Buin. 06 noviembre 2024.







Fecha Cobertura: 2024-11-13	Descripción Cobertura: A5 Acta Asistencia Taller 5 Marketing Digital para la AFC. Centro Histórico Buin. 13nov	Tipo Cobertura: HOJA DE ASISTENCIA
---------------------------------------	--	--

Convenio Ilustre Municipalidad de Buin - INDAP
 Dirección de Desarrollo Comunitario
 Prodesal Buin 2024





PRODESAL BUIN
Acto de Asistencia o Actividad
TEMPORADA 2024

Código Anexo INDAP:

Código Anexo MUNICIPIO:

ACTIVIDAD	Clase 5 Taller Prodesal "Marketing digital para la AFC (Redes Sociales) Relator: Nicolás Cuevas		
LUGAR	Centro Histórico, Sudo A.		
FECHA	13.11.2024		

N°	NOMBRE	DIRE	CIDEA
1	Nicolás Cuevas Cuevas		
2	Marcelo Cuevas		
3	M. Cuevas Sudo A.		
4	Marta Mesias Vidar		
5	Nicolás Cuevas Sudo A.		
6	Silvia Torres		
7	Orlando Vargas Bustos		
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			

Ilustre Municipalidad de Buin
 Balmaceda N° 305, Buin - prodesal@buin.cl - www.buin.cl

Fecha Cobertura: 2024-11-13	Descripción Cobertura: F5 Registro fotográfico Taller 5 Marketing Digital para la AFC. CH Buin. 13nov	Tipo Cobertura: FOTOGRAFÍA
---------------------------------------	---	--------------------------------------



Fecha Cobertura: 2024-11-21	Descripción Cobertura: A6 Acta Asistencia Taller 6 Marketing Digital para la AFC. Centro Histórico Buin. 21nov	Tipo Cobertura: HOJA DE ASISTENCIA
--------------------------------	---	---------------------------------------

Concejo Ilustre Municipalidad de Buin - INDAP
 Dirección de Desarrollo Comunitario
 Prodesal Buin 2024






Código Anexo INDAP: _____
 Código Anexo MUNICIPIO: _____

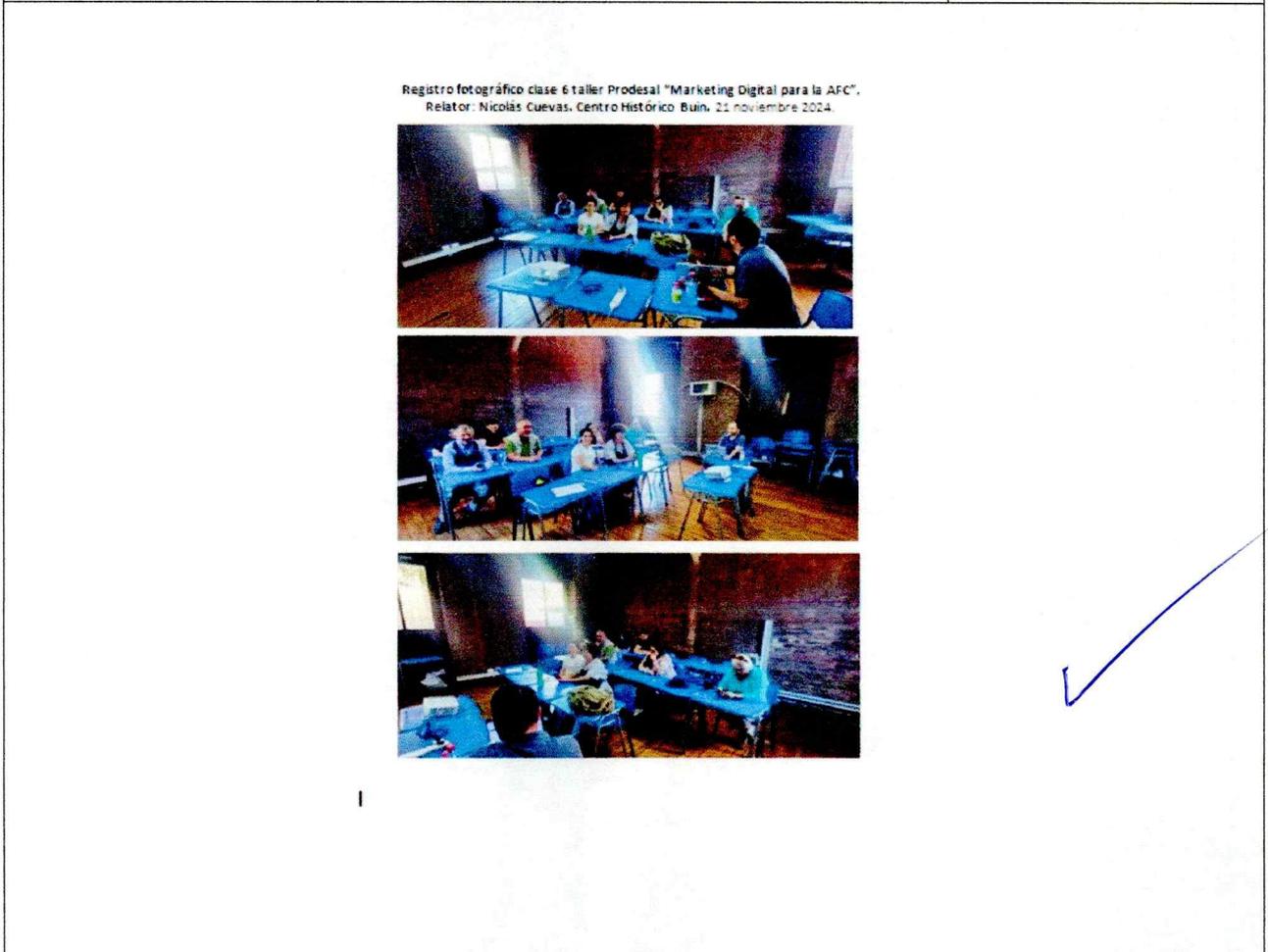
PRODESAL BUIN
 Acto de Asistencia a Actividad
 TEMPORADA 2024

ACTIVIDAD	Clase 6 Taller Prodesal "Marketing digital para la AFC (Rede Social)". Relator: Nicolás Cuevas.
LUGAR	Centro Histórico, Sala 1.
FECHA	21 NOV. 2024

N°	NOMBRE	REF	OTRO/A
1	Marta Cordero		
2	María Victoria		
3	Susana Cipriotti		
4	Nicolás Cuevas Cuevas		
5	Orlando Vargas Bustin		
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			

Ilustre Municipalidad de Buin
 Balmaceda N° 305, Buin - prodesal@buin.cl - www.buin.cl

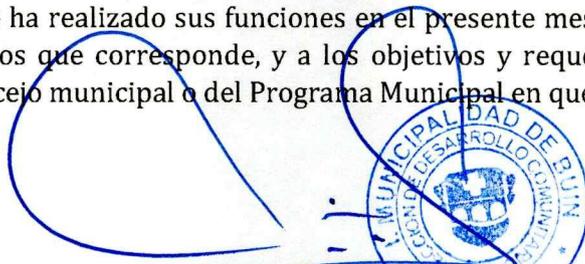
Fecha Cobertura: 2024-11-21	Descripción Cobertura: F6 Registro fotográfico Taller 6 Marketing Digital para la AFC. CH Buin. 21nov	Tipo Cobertura: FOTOGRAFÍA
--------------------------------	--	-------------------------------



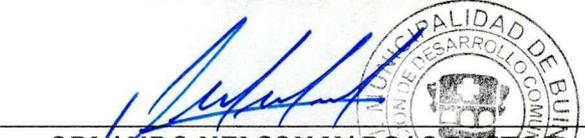
V.- Observaciones.

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



ORLANDO NELSON VARGAS BUSTOS
COORDINADOR (A) PROGRAMA

