



INFORME SERVICIOS DE HONORARIOS.

NOVIEMBRE	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.	DIRECCION 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, Aumenta tus ventas del mes de Noviembre.

El principal objetivo de esta clase, fue que los alumnos se conocieran entre ellos y que conozcan el paso a paso para crecer digitalmente en sus emprendimientos.

Comenzamos la clase dando las indicaciones básicas del taller y pasando la lista de asistencia.

Posterior a ello cada alumno se presentó a sus compañeros, mencionando también a qué se dedican, de qué se trata su emprendimiento, cuáles son las principales dificultades o desafíos que enfrentan hoy como emprendedores y qué esperan de este curso.

También realizamos un ejercicio práctico para determinar un sueldo objetivo.

Luego comenzamos con la materia y ahí conocieron un mapa de ruta con un paso a paso para hacer crecer los negocios digitalmente, también hablamos de la importancia y el alcance que tienen las redes sociales y conociendo ejemplos reales de emprendedores que han conseguido escalar sus negocios.

Los temas vistos fueron los siguientes:

-Estudio de Mercado-Público objetivo -Misión y visión -Objetivos SMART-Esencia de la marca -Identidad visual-Costos fijos y costos variables-Punto de equilibrio -Objetivos de venta-Plan anual de ventas-Redes sociales-Calendario editorial -Sesiones de fotos y videos-Página web-Marketing digital

Finalizamos la jornada con un ejercicio práctico donde a cada alumno se le entregó una hoja de ruta con diferentes preguntas que les ayudaron a definir su buyer persona, para posteriormente crear contenido en función a todas las características antes definidas. Luego algunos alumnos voluntarios presentaron a su buyer persona al resto de sus compañeros.

Como tarea se les asignó buscar una foto o imagen para pegar en el material de la actividad y que saquen una foto y graben un video de su producto y/o servicio para trabajar en el contenido para RRSS en la próxima clase.

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

El objetivo principal de esta clase fue acercar a los alumnos a distintos conceptos y estrategias para el crecimiento en la red social Instagram.

Comenzamos la clase haciendo un pequeño resumen de lo que fue la clase anterior y entregando las indicaciones básicas y pasando la lista.

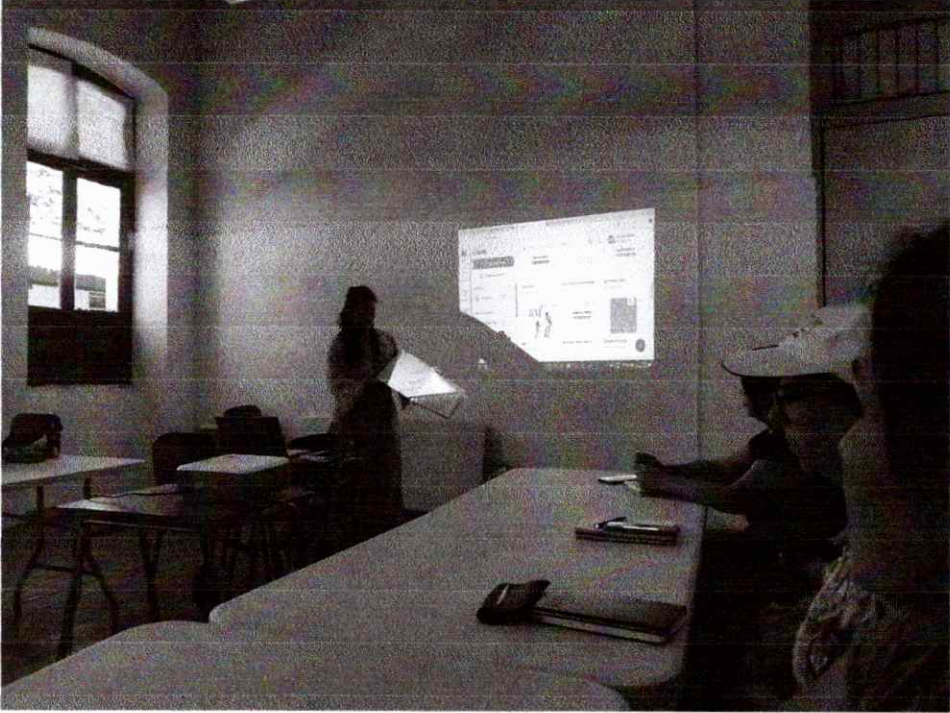
Después revisamos algunas de las tareas que realizaron de la clase anterior y a entregarles feed back que les ayude en su crecimiento.


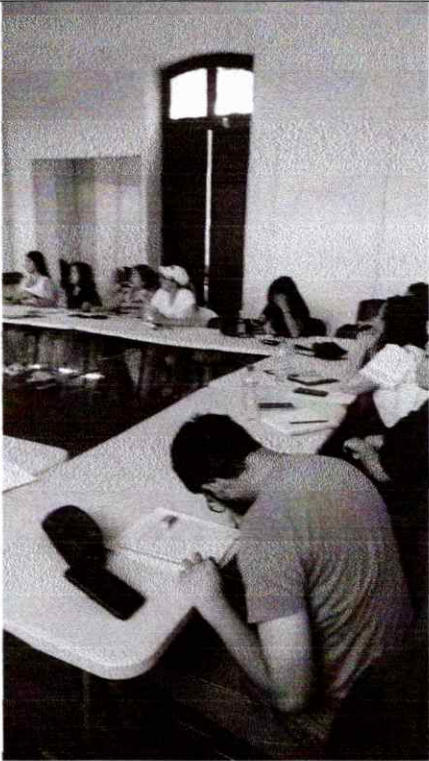
Luego continuamos con la materia de este día donde vimos:-Cómo debe estar compuesto un buen perfil de Instagram -Establecer objetivos de crecimiento -Cómo crear estrategias de contenido según el embudo de ventas-Los pilares de contenido -Cómo realizar un análisis Benchmark -Cuál es el proceso de posicionamiento -Los distintos formatos de Instagram y sus respectivos beneficios - Cómo lograr coherencia visual entre el perfil y la identidad de la marca-Aplicaciones para crear contenido -Ejemplos de buenas fotos-Ejemplos de construcción de perfil

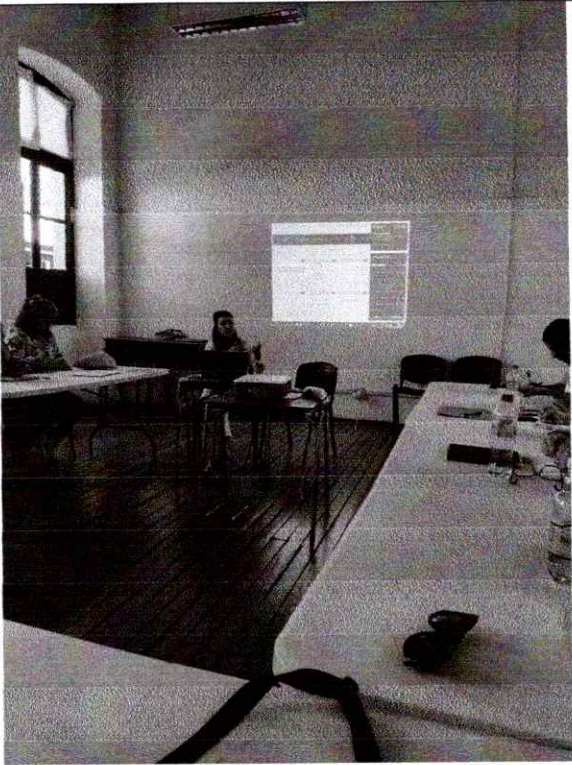

Luego continuamos con una actividad donde los alumnos debían realizar un calendario editorial para el mes de Diciembre y así planificar con anticipación el contenido de un mes festivo. Revisamos alumno por alumno el desarrollo de ésta y se les entregó retroalimentación personalizada.

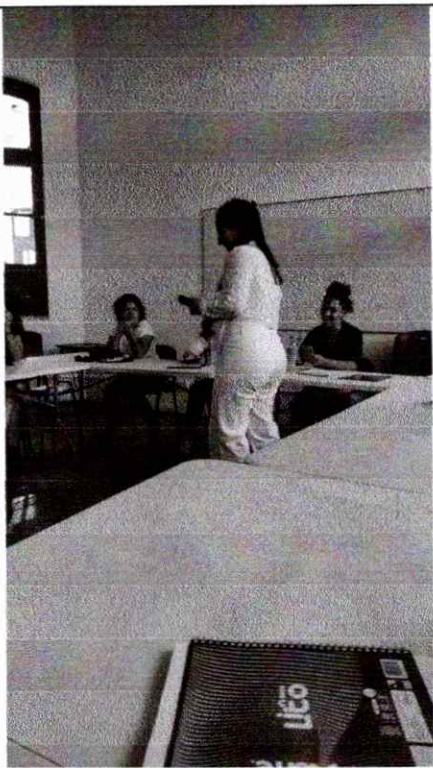
Finalizamos resolviendo dudas y con nuestra clásica foto grupal.

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

Fecha Cobertura: 2024-11-06	Descripción Cobertura: Fotografía	Tipo Cobertura: FOTOGRAFÍA
		
Fecha Cobertura: 2024-11-06	Descripción Cobertura: Fotografía	Tipo Cobertura: FOTOGRAFÍA

		
Fecha Cobertura: 2024-11-13	Descripción Cobertura: Fotografía	Tipo Cobertura: FOTOGRAFÍA
		
Fecha Cobertura: 2024-11-13	Descripción Cobertura: Fotografía	Tipo Cobertura: FOTOGRAFÍA


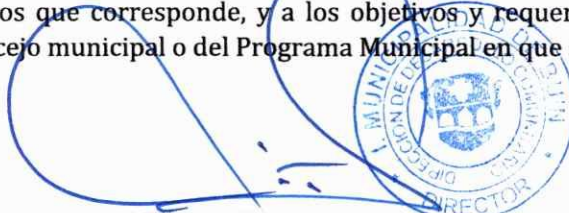
		
Fecha Cobertura: 2024-11-13	Descripción Cobertura: Fotografía	Tipo Cobertura: FOTOGRAFÍA
		
Fecha Cobertura: 2024-11-13	Descripción Cobertura: Fotografía	Tipo Cobertura: FOTOGRAFÍA



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



LISSETTE JAZMIN SOTO FARIAS
COORDINADOR (A) PROGRAMA

