

INFORME SERVICIOS DE HONORARIOS.

DICIEMBRE	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 taller de Manualidades, correspondiente a primera clase.

Principal objetivo fue que los alumnos aprendieran el paso a paso para hacer hacer crecer sus negocios de forma digital.

Comenzamos la clase con indicaciones básicas sobre el taller y pasando la lista.

Luego uno a uno los alumnos se fueron presentando, mencionando sus nombres, hablando sobre sus emprendimientos o ideas de negocios, para luego mencionar sus principales dificultades y los motivos que los llevaron a tomar este taller. Lo cierto es que esta presentación fue bastante extensa en comparación a otros meses, pero sin duda fue muy enriquecedora, ya que los alumnos fueron aportando los unos a los otros con sus experiencias a las dificultades que enfrentaban otros de sus compañeros, al punto que por ejemplo, una chica que aún no comienza con ningún negocio pudo esclarecer todas sus dudas y se fue con un modelo de negocios que se adapta totalmente a su estilo de vida y lo que le apasiona.

Luego comenzamos con la materia, donde vimos los siguientes temas:

-Análisis e investigación de mercado -Análisis Benchmark -Análisis FODA-Misión y visión de la empresa-Valores de marca-Objetivos SMART-Segmentación de clientes-Público objetivo -Buyer person-Construcción de marca-Paso a paso para formalizarse y los beneficios de la formalización.

Finalizamos la clase con la asignación de una tarea y una ronda de preguntas

Se realiza la segunda clase del taller Manualidades, Aumenta tus ventas del mes de Diciembre.

El principal objetivo fue que los alumnos aprendieran a fijar de manera correcta sus precios y estructurar su modelos de negocio.

Comenzamos la clase con indicaciones básicas sobre el taller y pasando la lista.

Luego revisamos la tarea asignada en la clase anterior, donde cada alumno expuso lo que hizo y se le fue dando feedback a su trabajo sobre cómo mejorarlo y potenciarlo.

Posteriormente comenzamos con la materia. Primero analizamos todas las estrategias que se deben realizar para crear un marketing mix sólido.

Después analizamos la fórmula incorrecta que la gran mayoría de emprendedores utiliza y demostramos cómo ésta afecta cuando se busca hacer un descuento, para luego enseñarles la fórmula correcta para establecer sus precios. Realizamos un ejemplo real con el emprendimiento de una alumna que lamentablemente apenas recuperaba los costos de los insumos. También realizamos

una actividad donde cada alumno debía sacar el precio para uno de sus productos y/o servicios con la fórmula aprendida.

Luego analizamos la fórmula que nos permite definir el punto de equilibrio de nuestro negocio, la importancia que éste tiene para establecer objetivos de venta y administrar de manera óptima nuestro negocio.

Después hablamos de la importancia de la coherencia en la imagen y lo que ésta transmite, tanto en nuestra imagen personal, como en fotos que nosotros sacamos a nuestros productos y cómo pueden influir en la percepción del precio o valor del producto.

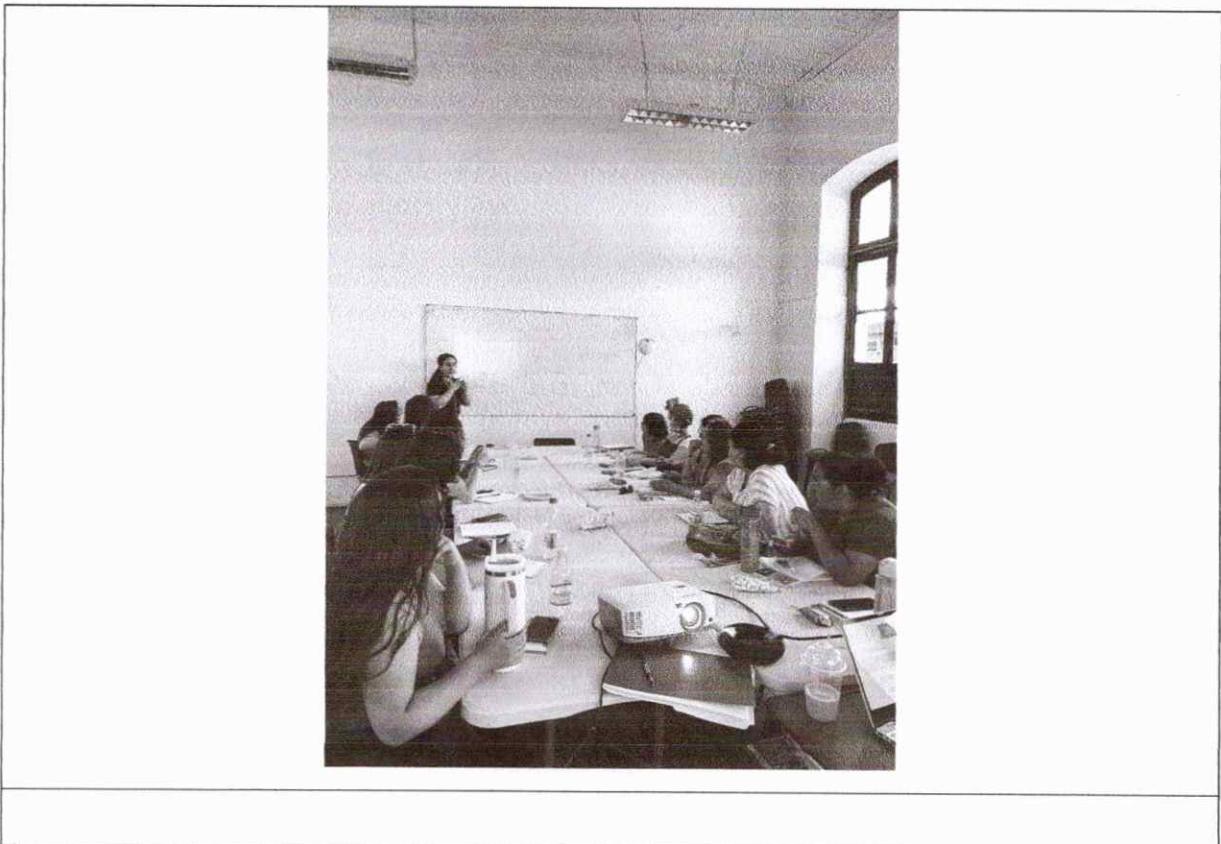
Ya casi finalizando se realizó la actividad final, donde cada alumno se le entregó una hoja de guía con el modelo Lean Canvas, el cual permite estructurar estratégicamente el negocio. Antes de comenzar se les explicó en detalle y con ejemplos cómo completarlos y fuimos trabajando uno a uno mientras desarrollaban dicho modelo.

Y por último cerramos la jornada con una meditación guiada que les permitió visualizar una vida llena de paz y satisfacción personal por haber trabajado en ellas y en sus negocios y conseguir así grandes metas y objetivos.

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

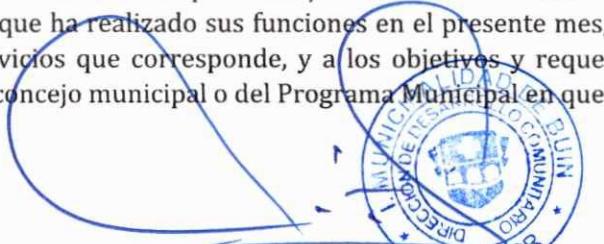
Fecha Cobertura: 2024-12-11	Descripción Cobertura: Fotografía	Tipo Cobertura: FOTOGRAFÍA
		
Fecha Cobertura: 2024-12-11	Descripción Cobertura: Fotografía	Tipo Cobertura: FOTOGRAFÍA

Fecha Cobertura:
2024-12-11Descripción Cobertura:
FotografíaTipo Cobertura:
FOTOGRAFÍAFecha Cobertura:
2024-12-11Descripción Cobertura:
FotografíaTipo 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

