CINOC **ARCHIVO Y CORRESPONDENCIA IES-CINOC**

RADICADO 3485 FECHA 30/11/2023 HORA 3:28:55 p. m.
ASUNTO INFORME N. 5, CUMPLIMIENTO ACTIVIDADES CONTRATO N. 141-2023, DIANA PAOLA No FOLIOS 14
ORIGEN DIANA PAOLA CARDONA PEREZ DESTINO GERSON ORIOL TAPASCO ALATE
Recibido por:

FORMATO ÚNICO INFORME DE CUMPLIMIENTO DE ACTIVIDADES CONTRATISTAS

Pensilvania, 30 /11/2023

Señor/Supervisor
Gerson Tapasco
IES-CINOC

Asunto: Informe de Actividades No. 5 Del contrato No. 141-2023 Entre los suscritos DIANA PAOLA CARDONA PÉREZ y el Colegio Integrado Nacional Oriente de Caldas IES-CINOC cuyo objeto es realizar las actividades de Community Manager de los medios de comunicación digitales de la IES CINOC y apoyo en la ejecución de los Planes institucionales de Comunicaciones y de Mercadeo de la IES CINOC.

A continuación, relaciono las actividades desarrolladas dentro del periodo 07/10/2023 y el 06/11/2023 para que verifique la información y soportes suministrados y proceda a autorizar el pago de acuerdo al contrato de prestación de servicio No. 141-2023 suscrito con el IES-CINOC el 07/06/2023, adjunto a este informe la planilla de pago de seguridad social y cuenta de cobro.

DESCRIPCIÓN GENERAL DE LAS ACTIVIDADES DESARROLLADAS POR EL CONTRATISTA		
RELACIÓN DE ACTIVIDADES ESPECÍFICAS DEL CONTRATO. Enumere una a una las actividades establecidas dentro del contrato.	AVANCES Y/O ACTIVIDADES DESARROLLADAS DENTRO DEL MES INFORMADO	RELACIÓN DE EVIDENCIAS (Listas de asistencia, formatos de control, registros fotográficos, CD, Pantallazos, evidencias que permitan identificar que la actividad fue cumplida a satisfacción.
Actividad Contractual No. 1 Ejecutar tácticas del plan de comunicaciones y plan de mercadeo, de acuerdo al cronograma, desarrollando	PLAN DE COMUNICACIONES Y MERCADEO Ejecución de las tácticas del Plan de Comunicaciones y Mercadeo: -Atención permanente en los chats tanto en WhatsApp como en redes sociales para resolución de dudas (10) en diferentes procesos institucionales.	Las evidencias de la ejecución de las tácticas del Plan de Mercadeo y Comunicaciones, las puede encontrar aquí: https://drive.google.com/drive/folders/1bhlyaheHQiubfBA-cj1p7bgkYune3zll?usp=sharing

todo el ciclo de las mismas y generando su respectivo análisis y evaluación.	Se realizó el copy (textos para piezas gráficas y publicación) de todos los procesos y eventos institucionales para su promoción y divulgación. Realización de TikToks para activar las redes sociales: -Coordinación TikTok (día mundial de la salud mental) - Creación TikTok (feria agroempresarial) - Coordinación TikTok (espacios y parche con amigos CINOC) MAILLING y envío de correo electrónicos - Apoyo elaboración ficha contratación publicidad. - Coordinación feria agroempresarial - Carta a rectores para socialización de la oferta académica (9) - Copys día del profesional	Las evidencias de la resolución de dudas las puede encontrar aquí: https://docs.google.com/document/d/1iCHZg5CWUxiSvdxviDPXSt1HTImc-rKF/edit?usp=drive_web&ouid=103741429594354328506&rtpof=true Las evidencias de los copys las puede encontrar aquí: https://docs.google.com/document/d/1ZO1fJeKfEWE98I2u399C7Rx2TjrUrqa8/edit?usp=drive_web&ouid=103741429594354328506&rtpof=true Las evidencias de los TikToks y entrevistas las puede encontrar aquí: https://www.tiktok.com/@ies_cinoc Las evidencias de la elaboración de mailling y correos electrónicos las puede encontrar aquí: https://drive.google.com/drive/folders/1QKi5DxN73STuKIAEh-v8iyoRu4ewWk3z?usp=sharing
Actividad Contractual No. 2 Administración y generación de contenido de las redes sociales	**Táctica:** Uso de las redes sociales Difusión constante de los procesos institucionales en cada una de las redes sociales. • Publicaciones en redes:	Las evidencias de las publicaciones en redes sociales las puede encontrar aquí: https://drive.google.com/drive/folders/1O0WpCghSlSTxA7LmaHNQU12-qGdhEwHI?usp=sharing

de la IES CINOC: (Facebook, Twitter, Instagram Youtube, Tiktok, Linkdin y Whatsapp), teniendo en cuenta en cada solicitud el contenido y texto ideal para cada plataforma y tipo de usuario (llevar registro de solicitudes de publicación), respondiendo los mensajes y comentarios de la comunidad en las redes institucionales y creando una parrilla de contenido. Todo lo anterior debe estar acorde a las metas establecidas en los planes de mercadeo y comunicaciones y contar con la autorización de los directivos.	Solicitud y publicación en redes sociales (evento turismo rural) Solicitud y publicación en redes sociales (feria la Vitrina de la IU Digital) Solicitud y publicación en redes sociales (diplomado Excel avanzado) Solicitud y publicación en redes sociales (día del egresado Marquetalia) Solicitud y publicación en redes sociales (jóvenes en acción) Solicitud y publicación en redes sociales (vídeo salud mental) Solicitud y publicación en redes sociales (torneo empresarial) Solicitud y publicación en redes sociales (salida académica estudiantes) Solicitud y publicación en redes sociales (Semana de CTeI) Solicitud y publicación en redes sociales (Recorrido oferta por municipios) (3) Solicitud y publicación en redes sociales (Camita ecológica) Solicitud y publicación en redes sociales (invitación capacitación egresados empresas) (2) Solicitud y publicación en redes sociales (Revista Quántica)	

	Solicitud y publicación en redes sociales (invitación feria agroempresarial) Solicitud y publicación en redes sociales (capacitación ortografía) Solicitud y publicación en redes sociales (invitación día egresado Manzanares) Solicitud y publicación en redes sociales (participación feria agroempresarial) Solicitud y publicación en redes sociales (Tip de Tic- correo institucional) Solicitud y publicación en redes sociales (postulación egresado destacado) Solicitud y publicación en redes sociales (capacitación egresados empresas) Solicitud y publicación en redes sociales (estudiantes emprendedores) Solicitud y publicación en redes sociales (TikTok invitación capacitación áreas ciencias agropecuarias) Solicitud y publicación en redes sociales (semilleros investigación Cartagena) Solicitud y publicación en redes sociales (TikTok semilleros investigación Cali) Solicitud y publicación en redes sociales (Estudia gratis en la IES CINO) (2) Solicitud y publicación en redes sociales (TikTok espacios y parche con amigos CINOC)	

Km 1,5 Vía Estadio Municipal Pensilvania - Caldas
rectoria@iescinoc.edu.co Cel.3136516109 - 3136517582 NIT.890802678-4

	Solicitud y publicación en redes sociales (día del profesional en Gestión de Empresas) Solicitud y publicación en redes sociales (Informativo IES CINOC) Solicitud y publicación en redes sociales (promo Tecnología en Gestión Contable y Tributaria) Creación y publicación de TikToks recorridos por los municipios con la oferta académica (4)	
Actividad Contractual No. 3 Asistir a eventos institucionales para publicar la actividad institucional en redes en tiempo real, con fotos, construcción de hilos narrativos, historias y transmisión en vivo y apoyar la realización eventos institucionales propuestos desde redes sociales, apoyando además en la gestión, organización y representación de la marca IES	FERIAS Y PROMOCIÓN -Participación de la feria agroempresarial en la plaza principal de Pensilvania. -Recorrido por los municipios del Oriente de Caldas (Pensilvania, Marquetalia, Victoria, Norcasia y Samaná) y sus corregimientos para la promoción y difusión de la oferta académica de la IES CINOC para el período de matrículas A-2024. Creación TikToks (Recorridos por municipios) (5)	Las evidencias de la participación de la feria agroempresarial las puede encontrar aquí: https://drive.google.com/drive/folders/1a5x4_YSnySVUe4o0-arybhHqTqGESOBT?usp=sharing Las evidencias de la promoción de los programas académicos en los diferentes municipios las puede encontrar aquí: https://drive.google.com/drive/folders/1KqskzyMh05Jrspy_cZPZA_aN-zw97Q4Q Las evidencias de los TikToks y entrevistas las puede encontrar aquí: https://www.tiktok.com/@ies_cinoc

CINOC en ferias comerciales, recorridos a colegios y eventos dirigidos a los aspirantes a ser estudiantes de la IES CINOC y su red de apoyo.		
Actividad Contractual No. 4 Generar marketing de contenidos relevantes y desarrollados estratégicamente que desde la web o mailings generen tráfico en la sede electrónica y redes sociales apoyando exclusivamente la oferta de los programas académicos de la institución. Cada programa académico deberá tener tres contenidos distintos y	Los contenidos para aumentar los leads por carrera están siendo publicados en la página web y también se están utilizando para la realización de la parrilla de matrículas A-2024, para la promoción y difusión de cada uno de los programas académicos; así se generará tráfico en la sede electrónica. Los 3 contenidos de marketing sobre la Tecnología en Gestión de Empresas Agropecuarias se crearon para este periodo y están en proceso de aprobación. Los documentos presentan contenido de valor, dando respuesta a ¿Por qué todas las organizaciones necesitan un tecnólogo en Administración de Empresas?, ¿Quieres crear tu propia empresa y no sabes cómo? y ¿Sabes cuáles son las principales herramientas digitales que usa un Administrador de Empresas? brindando motivos a las personas que deseen estudiar Administración de Empresas para generar inscripciones a dicho programa y aumentar el número de leads. Se desarrollaron y publicaron en la web 3 contenidos de marketing para la Tecnología en Gestión de Empresas.	Las evidencias de los contenidos en general las puede encontrar aquí: https://drive.google.com/drive/folders/13ajO8KgYtsTtdWO_-geSaCYmyIkol-fk?usp=sharing Las evidencias de los 3 contenidos de marketing publicados en la web para la Tecnología en Gestión de Empresas las puede encontrar aquí: https://iescinoc.edu.co/gestion-empresas/ https://iescinoc.edu.co/gestion-empresa/ https://iescinoc.edu.co/t-gestion-empresas/

aumentar el número de leads por carrera.	Así mismo se han desarrollado 3 contenidos de marketing para la Tecnología en Gestión Contable y Tributaria, un contenido ya está debidamente publicado en la web y los otros dos están en proceso de aprobación. También se desarrollaron 3 contenidos de marketing para la Tecnología en Sistemas Informáticos, no han sido publicados ya que se encuentran en proceso de aprobación. De igual manera los 3 contenidos de marketing sobre la Tecnología en Manejo de Sistemas de Agrobosques ya están creados y en proceso de publicación.	
Actividad Contractual No. 5 Diseñar y ejecutar una campaña por mes encaminada al mejoramiento la comunicación organizacional de la entidad. Podrán ser realizadas a través de canales (on line - off line).	Se creó la campaña ¡Utiliza estos vídeos en presentaciones, exposiciones y diversos eventos institucionales! Con el fin de que los videos misionales se conviertan en la poderosa herramienta que nos permite contar nuestra historia de una manera visual y envolvente. Capturando la esencia de nuestra institución, resaltando nuestros valores fundamentales, logros y el impacto significativo que tenemos. El mailling con los vídeos misionales se encuentra en proceso de revisión y aprobación para así mismo ser compartido a toda la comunidad interna de la institución para concientizarlos de la importancia de utilizar dichos vídeos en cualquier evento institucional.	Las evidencias las puede encontrar aquí: https://drive.google.com/drive/folders/1XIFycSoEGH523B2BNFrLFG0jhb9AcGDI?usp=sharing
Actividad Contractual No. 6	**Táctica:** Inducción y reinducción a los colaboradores: Apoyo en capacitación de inducción a los colaboradores que ingresan a la institución.	Las evidencias de la inducción las puede encontrar aquí: https://drive.google.com/drive/folders/1y2Rvp7y7-

Apoyar en la ejecución de las actividades del plan de inducción y reinducción institucional (sensibilización frente a la identidad institucional y apropiación de la misma) y anunciar la incorporación de cada nuevo colaborador implementando una estrategia eficaz de comunicación.	Se presenta a los colaboradores: - La importancia del conocimiento institucional. - ¿Qué es la identidad institucional? - La importancia de la Imagen Corporativa - Colaboradores Influyentes - Canales de Comunicación Institucional -Toma de fotografía institucional -Ingreso al grupo de WhatsApp con su respectiva bienvenida. El Manual de Inducción será entregado en su totalidad en el próximo periodo, ya que se encuentra en su fase de culminación, si bien el manual posee el contenido, debe ser modificado de acuerdo al manual de marca institucional. Por su parte el documento del Checklist se encuentra en proceso de desarrollo. Durante el periodo de 07/10/2023 y el 06/11/2023 no se realizaron inducciones.	A8Bn4s9oxZHfAv3EFTJo01r?usp=sharing
Actividad Contractual No. 7 Crear un boletín informativo mensual sobre la movida institucional, este insumo deberá ser difundido por las redes sociales, correo y	**Táctica:** Boletín informativo en video Realización del Informativo IES CINOC donde se dan a conocer los procesos, avances y gestiones institucionales. Informativo IES CINOC Para la realización de este importante producto que ha tenido gran acogida en la comunidad académica y en general se elabora: - Análisis de los contenidos	Las evidencias las puede encontrar aquí: https://drive.google.com/drive/folders/1mKbF3zvPDX-85CzwjxFePmbECJGxfVF8?usp=sharing

sitio web. Deberá incluir elementos creativos y el rediseño de las secciones de forma que se apliquen las tendencias en la comunicación digital a 2023.	- Creación del guion - Presentación y voz en off - Dirección del Informativo en general - Publicación en redes sociales, web, YouTube y Mailling.	
Actividad Contractual No. 8 Apoyar en la presentación de informes radiales y televisivos y/o audiovisuales, del desarrollo de actividades misionales de la IES CINOC de acuerdo a las solicitudes presentadas.	Apoyo en presentación de varios contenidos de promoción de eventos institucionales. - Informativo IES CINOC - TikTok (espacios y parche con amigos CINOC) - Ferias empresariales	Las evidencias las puede encontrar en las actividades aquí: Informativo IES CINOC https://youtu.be/beVwAF8qJqs?si=46MDSL_Q3g5yvDfc TikTok (espacios y parche con amigos CINOC) https://youtu.be/CHIMGEkznvc?si=0nzCGBmb4UdWpn6t Ferias empresariales https://www.tiktok.com/@ies_cinoc/video/7293322154416950534?is_from_webapp=1&sender_device=pc&web_id=7244271864175937029
Actividad Contractual No. 9 Presentar un informe mensual que demuestre la evolución de las	Informe estadístico de cada una de las redes sociales (Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, TikTok, YouTube y WhatsApp) Contiene: • Descripción general de la estrategia de marketing mensual • Estrategia de comunicación específica con el público de cada red	Las evidencias las puede encontrar aquí: https://drive.google.com/drive/folders/1kC6neAp641zEJEO-iqDSkXwoPFwLKjrC?usp=sharing

estadísticas de la gestión de las redes sociales institucionales (Facebook, Tiktok, Youtube, Whatsapp, linkedin, twitter).	• Evolución temporal y comparativo con el mes anterior. (Seguidores, compartidos, etc.) • Descripción de las acciones tendientes a aumentar en más de un 30% los seguidores durante el II semestre periodo de 2023 • Descripción de las acciones para aumentar en más de un 50% la tasa de conversión de cada red social durante el II semestre periodo de 2023 • Publicaciones de mayor y menor rendimiento. • Conclusiones destacadas con los principales logros y oportunidades de mejora □ Cuántas personas se inscriben y participan en las actividades de la IES CINOC, gracias a las publicaciones en redes sociales.	
Actividad Contractual No. 10 Diseñar y ejecutar plan de posicionamiento SEO y SEM en las redes sociales. SEO: Optimización en motores de búsqueda SEM: Visibilidad de una marca, mediante acciones de marketing pagada.	Para el período de matrículas se implementará arduamente la estrategia SEO en las publicaciones de redes, pues las estadísticas demuestran que los jóvenes ya no recurren tanto a google para recomendaciones sino directamente a TIKTOK, Instagram y Facebook. Sin embargo, la ejecución se ha venido implementado a través de las publicaciones institucionales con los Hashtag. Elaboración del documento que contiene el plan de posicionamiento SEO y SEM en las redes sociales para su posterior ejecución. Contiene: -Objetivos y tiempo de implementación del plan -Tácticas por mes -Presupuesto	Las evidencias del documento las puede encontrar aquí: https://drive.google.com/drive/folders/1JCfSUZm-rR3oqLvnplAsZYFE81WHCJEX?usp=sharing Las evidencias de la ejecución las puede encontrar en las publicaciones de cada una de las redes sociales institucionales, relacionada en la actividad nro. 2

	-Las palabras clave que debe utilizar la institución en las redes sociales, para entrar en el TOP 2 de recordación. -URLs que deben ser acortadas -Tipo de contenido que se creará enfocado a los servicios en el oriente de Caldas, relacionados con la educación.	
Actividad Contractual No. 11 Liderar la actualización de las bases de datos relacionadas con el área y demás fuentes de información para el cumplimiento de los planes de mercadeo y comunicación.	Apoyo en la recolección de la base de datos de cerca de 247 personas de los municipios de Marquetalia, Victoria, Norcasia y Samaná, interesadas en ingresar a estudiar en la IES CINOC. Así mismo la digitalización de cerca de 662 estudiantes que participaron en la feria de universidades en Mariquita, Tolima; se encuentra en proceso para el envío de la información respectiva sobre los programas académicos en el periodo de matrículas para motivarlos a inscribirse con la institución para el periodo A-2024.	Las evidencias de las bases de datos digitalizadas las puede encontrar aquí: https://docs.google.com/spreadsheets/d/18jmQMpcfRUnVfKRcKVvX6FUEYiSICJmhjVEbp1p7l8g/edit#gid=0
Actividad Contractual No. 12 Administrar la parrilla de contenidos y los puntos de información físicos (televisores, carteleras, pendones,	En el TV se proyecta constantemente información de interés y de actualidad para la comunidad académica y la comunidad en general que visita las instalaciones. Así mismo las carteleras del piso 2 y 3 que están a cargo del área de MIC poseen información de interés y de actualidad.	Las evidencias las puede encontrar aquí: https://drive.google.com/drive/folders/1og03K4EuP4-Stb_8GRjMPFTbBlFhs88_?usp=sharing

backings y demás asignados para este fin por la institución)	Los pendones son utilizados en las ferias y actividades institucionales para su respectiva promoción.	

Se adjunta en CD los registros y documentos evidencia que permitan al supervisor ratificar que las actividades se desarrollaron.

Si el contratista puede crear un DRIVE a través de Google También se pueden relacionar y dejarlo como soporte, pero se deben de relacionar los soportes que están incluidos en el DRIVE en la casilla de evidencias.

Atentamente.

Paola Cardona

Diana Paola Cardona Pérez
Community Manager
IES-CINOC