Lotería del Risaralda
NIT 800.240.153-1

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONTRATISTA

FO-GJ-CON-10
26-03-2025
V1

INFORMACIÓN GENERAL DEL CONTRATO

CONTRATISTA	PAULA ZARATE TREJOS
INFORME DE ACTIVIDADES N.º	01
PERIODO	Del 30 de enero al 28 de febrero de 2026
NÚMERO DEL CONTRATO	2026-046
OBJETO	**PRESTAR SERVICIOS PROFESIONALES PARA EL ANÁLISIS, PLANEACIÓN, EJECUCIÓN Y SEGUIMIENTO DE LAS ESTRATEGIAS COMERCIALES DEL CANAL DIGITAL DE LA ENTIDAD, ORIENTADAS AL IMPULSO DE VENTAS Y AL MONITOREO DE SU DESEMPEÑO**
PLAZO	08 meses
VALOR TOTAL DEL CONTRATO	72.000.000
VALOR DEL PERIODO DEL INFORME	9.000.000
FECHA DE INICIO	30/01/2026
FECHA DE TERMINACIÓN	29/09/2026
SUPERVISOR / INTERVENTOR	SANDRA LUCIA OSPINA RINCÓN
PROCESO	COMERCIAL

Scanned with CamScanner

1. DESARROLLO DEL CONTRATO

OBJETIVOS O ALCANCES DEL CONTRATO	ACTIVIDAD DESARROLLADA	REGISTRO Y/O EVIDENCIA	OBSERVACIONES
1. Análisis y planeación operativa mensual 1.1 Realizar un (1) análisis mensual de la información disponible del canal digital (ventas, tráfico, interacción y conversión).	Se realizó el análisis del comportamiento de los canales digitales en el mes de enero, con el objetivo de evaluar el desempeño de las plataformas en términos de tráfico, interacción y conversión, y a partir de estos resultados definir las acciones tácticas que deberán implementarse en el periodo inmediato para fortalecer el crecimiento y alcance de la comunidad digital.	https://drive.google.com/file/d/1AeVHzM17dMDHQUfL4_NXHBm5hmZf_4Mw/view?usp=sharing	
1.2. Definir un plan mensual de acciones digitales, sustentado en los resultados del análisis.	Con base en el análisis, se definió un plan de acciones orientado a fortalecer el desempeño de las plataformas en términos de tráfico, interacción y conversión, priorizando estrategias que permitan ampliar la audiencia digital y mejorar el alcance de los contenidos.	https://drive.google.com/file/d/1AeVHzM17dMDHQUfL4_NXHBm5hmZf_4Mw/view?usp=sharing	
1.3. Priorizar tácticas de impulso de acuerdo con el comportamiento del canal.	Se definió implementar una estrategia de impulso basada en dos frentes complementarios: ampliación de audiencia en redes sociales y activación directa de clientes a través de canales de comunicación directa.	https://drive.google.com/file/d/1AeVHzM17dMDHQUfL4_NXHBm5hmZf_4Mw/view?usp=sharing	
1.4. Producto a Entregar: Informe mensual de análisis y Plan de acción del periodo, el cual debe estar armonizado con el Plan de Acción del Plan Estratégico y el Plan de Marketing.	Se estructura el informe y se entrega.	https://drive.google.com/file/d/1AeVHzM17dMDHQUfL4_NXHBm5hmZf_4Mw/view?usp=sharing	

2 – **Ejecución de acciones digitales** 2.1 Ejecutar mínimo una (1) acción mensual de impulso digital, que podrá incluir: Campañas de pauta digital en plataformas como Meta Ads, envío de mensajes promocionales o informativos a través de SMS o WhatsApp, Administrar operativamente los recursos destinados a pauta digital.	Se ejecutaron acciones de impulso digital mediante la implementación de dos campañas de pauta en Meta Ads, orientadas a incrementar la interacción y el alcance con la audiencia. Adicionalmente, se realizó el envío de mensajes SMS con contenido promocional para impactar y fortalecer la comunicación con el público de la Lotería del Risaralda.	https://drive.google.com/file/d/1MYsO_-dMk7ytk5F1EDr3mS0ezBvnvkjm/view?usp=sharing	
2.2 Velar por la correcta implementación, segmentación y monitoreo de las campañas.	Se realizó el seguimiento permanente a las campañas digitales, garantizando su correcta implementación, adecuada segmentación del público objetivo y el monitoreo continuo de su desempeño, con el fin de optimizar los resultados y asegurar el uso eficiente de los recursos de pauta.	https://drive.google.com/file/d/1MYsO_-dMk7ytk5F1EDr3mS0ezBvnvkjm/view?usp=sharing	
2.3 Producto a Entregar: Registro mensual de campañas ejecutadas, con evidencias, métricas y reporte del uso de los recursos de pauta.	Se estructura el informe y se entrega.	https://drive.google.com/file/d/1MYsO_-dMk7ytk5F1EDr3mS0ezBvnvkjm/view?usp=sharing	
3 – **Seguimiento y control de desempeño**	Se realizó el monitoreo permanente de los principales indicadores de desempeño asociados al ecosistema digital, incluyendo tráfico web, alcance e interacción en redes sociales y ventas digitales	https://drive.google.com/file/d/1tlYrsdWip7XmlG	

3.1 Monitorear de manera permanente los indicadores clave de desempeño (KPIs) del canal digital, tales como: Ventas digitales, Conversión, Tráfico web, Alcance e interacción en Facebook e Instagram.		w0yHIQEHigctrAsCYe/view?usp=sharing	
3.2 Analizar los resultados y generar recomendaciones de optimización.	Se realizó el análisis de los resultados obtenidos en las campañas digitales, identificando el comportamiento de la audiencia, los niveles de interacción y el rendimiento de la pauta, con el fin de generar recomendaciones orientadas a optimizar la segmentación, los mensajes y la inversión en futuras acciones de marketing digital.	https://drive.google.com/file/d/18b99yY3DiLO_XOVWjQom6zPszg_bEypO/view?usp=sharing	
3.3 Producto a Entregar: Informe mensual de resultados, indicadores y hallazgos relevantes.	Se estructura el informe y se entrega.	https://drive.google.com/file/d/1tlYrsdWip7XmlGw0yHIQEHigctrAsCYe/view?usp=sharing	
4 – **Participación en espacios de seguimiento comercial** 4.1 Presentar análisis de resultados del canal digital.	Se presentó el análisis de resultados del canal digital, exponiendo el comportamiento de los principales indicadores, tendencias de ventas y desempeño de las estrategias implementadas.	Se adjuntan evidencias de la reunión.	

4.2 Aportar insumos técnicos para la toma de decisiones de la Jefatura Comercial y la Alta Gerencia que articulen acciones entre la venta física y digital.	Se presentaron y aportaron insumos técnicos y análisis estratégicos orientados a identificar oportunidades de crecimiento en el canal, con el fin de fortalecer las estrategias comerciales y apoyar la toma de decisiones para impulsar el desempeño y los resultados del canal.	Se adjuntan evidencias de la reunión.	
4.3 Producto a Entregar: Registro de participación y aportes técnicos en los comités de ventas y de gerencia.	Se participó en la reunión.	Se adjuntan evidencias de la reunión.	

Nota: Se anexa pago de seguridad social Salud, Pensión y ARL y parafiscales correspondientes al me de febrero de 2026 de la Empresa SOI.

CONTRATISTA

SUPERVISOR

PAULA ZARATE TREJOS
CC 30.338.640

SANDRA LUCIA OSPINA RICON
CC 42160565

EVIDENCIAS

ACTIVIDAD N° 4

Fecha de la actividad: El día 17 de febrero de 2026. Se llevó a cabo una reunión presencial en la que se presentó el análisis de resultados del canal digital, exponiendo el comportamiento de los principales indicadores, tendencias de ventas y desempeño de las estrategias implementadas.

FOTO PANTALLAZO

Scanned with CamScanner