

Bogotá, 28 de agosto del 2023

Respetados señores:

Comisión de Asuntos Académicos

Corporación Universitaria UNITEC

Motivo: Evidencia aumento de volumen de trabajo Maicol Bautista

Por medio de la presente, como jefe directo reconozco y confirmo el aumento de volumen de trabajo del Coordinador de Mercadeo Maicol Alexander Bautista Vargas, estudiante activo de la Especialización en Gerencia de Proyecto para el 2023-6 el cual, para el periodo de ingreso a dicho programa se encontraba:

- Lanzamiento de campañas para programas virtuales, que implica investigación de mercados para segmentación (revisión de canales como BenchLab, LookApp, encuesta de caracterización, brief e investigación de la competencia) desarrollo, ajustes y aprobación de *Forecast* de inversión, creación de estrategia de canales digitales, acompañamiento y construcción de concepto y *Key visual* de campaña:
- Cierre de campaña de todo el portafolio, que implica la recopilación de información desde el primero de mayo hasta el 12 de agosto del presente año, investigación en Meta Ads y Google Ads, cierre de DataStudio, pago de facturas para Facebook y Google.
- Proyecto de implementación de nuevo CRM HubSpot, que implica acompañamiento permanente con la agencia Color al cuadrado, seguimiento de cronograma de actividades, entrega de insumos, intermediación entre ventas (línea comercial) y el proveedor, revisión de *workflow* para el área de marketing
- Plan de medios, que corresponde a la creación y ajustes de copys, selección ATL de canales tradicionales con referencia en franjas horarias,

- Seguimiento de agencia digital, martes, miércoles y viernes de reuniones que en las últimas semanas se han incrementado por el desarrollo de más actividades, ajustes de campañas digitales, control y seguimiento de indicadores.
- Novedad con caída de página web, lo que ha implicado una dinámica entre pausa y activación más rigurosa con las campañas de Google Search y YouTube.
- Activaciones BTL, que implica recepción de propuestas con diversos proveedores, estudio, análisis y revisión de presupuesto para acciones publicitarias tradicionales para la institución
- Proceso de entrega de informes y acompañamiento en la construcción de las estrategias comerciales para la compañía, que implica búsqueda de nuevos diversos canales como, Casa Editorial El Tiempo, Claro media, LinkedIn y compra programática, adicional de trabajar de la mano con el equipo de comunicaciones para el desarrollo de contenido creativo para promoción y comercialización del portafolio.

Así mismo, el acompañamiento con emagister, el ingreso de los nuevos operadores logísticos y demás acciones operativas con el sistema SAP con creación de solped, entradas y revisión de presupuesto. Son de las tareas que han aumentado entendiendo la nueva dinámica de la institución

Agradezco la atención prestada.

SERGIO ARIZA.

Sergio Ariza Ariza

Directo de Imagen y Crecimiento UNITEC

3043331478