

Modalidad I

Instituto Nacional de las Mujeres

Meta 2236 Fortalecer las capacidades de las mujeres en la entidad federativa

Informe de fortalecimiento a las capacidades

Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género 2020

Diciembre de 2020

"Este programa es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el Programa" (Numeral 11.1, ROP 2020)

"Este producto es generado con recursos del Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género. Empero el Instituto Nacional de las Mujeres no necesariamente comparte los puntos de vista expresados por las (los) autoras(es) del presente trabajo" (cláusula DÉCIMA SEGUNDA, CRÉDITO Y RECONOCIMIENTO del Convenio Específico de Colaboración).

Índice

I. INTRODUCCIÓN	2
II. JUSTIFICACIÓN	3
LA BRECHA DE DESIGUALDAD ENTRE HOMBRES Y MUJERES	3
EL IMPACTO DEL COVID-19 EN EL MERCADO LABORAL FEMENINO	4
LA IMPORTANCIA DEL COMERCIO ELECTRÓNICO Y LAS VENTAS EN LÍNEA	4
A. MARCO TEÓRICO	5
B. METODOLOGÍA	6
C. POBLACIÓN OBJETIVO	8
VI. ESTRATEGIA EMPLEADA	8
CAMPAÑA DE DIFUSIÓN	8
SEMINARIOS EN LÍNEA (WEBINARS)	19
CURSOS EN LÍNEA SOBRE COMERCIO ELECTRÓNICO	37
VII. DESARROLLO DEL PROCESO FORMATIVO	41
CONVOCATORIA	41
WEBINARS	42
CURSOS A TRAVÉS DE LA PLATAFORMA	43
PRINCIPALES RESULTADOS LA META	43
VIII. RECOMENDACIONES	44
IX. BIBLIOGRAFÍA	45
ANEXO 1. MEMORIA FOTOGRÁFICA	46
ANEXO 2. CARTAS DESCRIPTIVAS	63
ANEXO 3. LISTAS DE ASISTENCIA	81
ANEXO 4: ESTRUCTURA DE BASE DE DATOS DE MUJERES ATENDIDAS	119

I. Introducción

De acuerdo con la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2018, en México es mayor el número de hombres que pueden acceder al mercado laboral que el número de mujeres, y cuando ambos lo hacen, el ingreso de los hombres es en promedio más alto que el de las mujeres.

Aún cuando las condiciones laborales de las mujeres en Jalisco son mejores que en otros estados, los hombres siguen teniendo más oportunidades que ellas y mejores salarios. Las mujeres tienen acceso a un menor número de empleos, están en los sectores menos estables y reciben los salarios más bajos, lo que hace más difícil la movilidad social hacia mejores condiciones de vida y bienestar.

Esto es un problema, ya que al depender económicamente de su pareja u otro familiar su autonomía económica y la toma de decisiones se ve limitada, lo que en muchos casos las lleva a permitir situaciones de abuso o violencia intrafamiliar.

Este proyecto tiene como objetivo coadyuvar en la disminución de la brecha de desigualdad entre hombres y mujeres, busca brindar herramientas que ayuden a las mujeres a acceder a mercados laborales más competitivos y de esta manera facilitar su empoderamiento y autonomía. Al facilitar el emprendimiento, aumentamos la viabilidad y la rentabilidad del trabajo que realizan las mujeres por cuenta propia, lo que permite convertirlo en una alternativa para la subsistencia y sostenibilidad personal y familiar. El emprendimiento es una alternativa ocupacional que promueve el desarrollo económico y social y que permite transformar la vida de las personas.

La distancia entre hombres y mujeres es mayor cuando analizamos la dificultad que tienen las mujeres para lograr la consolidación de sus emprendimientos, los cuales muchas veces terminan como proyectos de bajo impacto y bajas proyecciones de crecimiento. A pesar de que la proporción de mujeres emprendedoras es mayor que la de los hombres, son menos las empresas de mujeres que logran ser exitosas y trascender. Esto se debe en parte a la dificultad que tienen para adaptarse al creciente uso de la tecnología.

En Jalisco un gran número de mujeres emprendedoras no sabe utilizar las TIC como parte de su modelo de negocio. En general, cuentan con pocas habilidades técnicas y blandas, tales como: la autoconfianza, el liderazgo, la gestión administrativa, el uso de redes, el manejo de riesgos y las habilidades financieras. La falta de una perspectiva de género hace aún más difícil el aprendizaje de estas habilidades.

El documento sintetiza las actividades realizadas como parte de la meta. En él describimos el desarrollo de la campaña, los webinars y los cursos que se dieron. El documento concluye con síntesis de los principales resultados y una serie de recomendaciones para mejorar el desarrollo del programa.

II. Justificación

El autoempleo, a través del emprendimiento, ha representado una alternativa para la subsistencia y sostenibilidad personal y familiar de muchos hogares. Para las mujeres también ha sido una forma de ganar autonomía económica y mayor participación en la toma de decisiones.

Sin embargo, en promedio las mujeres dedican mucho tiempo al trabajo y al cuidado del hogar, tienen dobles jornadas que limitan sus posibilidades para capacitarse, desarrollar nuevas habilidades y empoderarse, lo que limita la posibilidad de hacer su propio negocio. El equilibrio que muchas buscan entre familia y trabajo, hace que esta tarea sea aún más difícil, ellas mismas generan sus propias barreras para crecer (Equal, 2010).

Aunado a la falta de tiempo, Gottschalk y Niefert (2010) afirman que las mujeres cuentan con menos formación y experiencia en los negocios que los hombres, lo que hace que tengan menos probabilidad de ser exitosas.

Lo que se busca con este proyecto es fortalecer las capacidades de las mujeres en la entidad federativa, a través de cursos de capacitación que les permitan utilizar las redes y plataformas electrónicas para potencializar sus negocios. Esto permitirá que el emprendimiento que realicen no sea de bajo impacto y que los negocios puedan crecer.

La viabilidad y rentabilidad del trabajo por cuenta propia puede ser una vía para el fortalecimiento de los derechos económicos de las mujeres. Los procesos de emprendimiento son una vía para lograrlo. Al ayudar en la creación de más y mejores empleos para las mujeres, es posible disminuir la segregación ocupacional y reducir de manera paulatina, la brecha de género.

La brecha de desigualdad entre hombres y mujeres

A pesar del incremento de la participación de la mujer en distintos sectores, siguen existiendo situaciones de desigualdad que dificultan su acceso al mercado laboral. Las oportunidades de empleo son menores y las condiciones de trabajo no siempre son las mismas que las de los hombres. La tasa de desempleo de las mujeres es mayor y el ingreso promedio mensual de una mujer es 17% menor al de los hombres.

Las mujeres dedican más horas que los hombres, al cuidado de otras personas y a labores domésticas (Observatorio de Trabajo Digno de Acción Ciudadana Frente a la Pobreza, 2019). Esto se debe en parte a los estereotipos de género existentes, los cuales tienden a ubicar a la mujer como proveedora de cuidados y responsable del hogar, mientras que el hombre es considerado el proveedor del hogar y, por lo tanto, el emprendedor (Heller, 2010).

La tendencia a asumir que los mejores emprendedores son los hombres y que el emprendimiento es una actividad principalmente masculina (Heller, 2010), ha rezagado la presencia de las mujeres como emprendedoras o administradoras de negocios. En México 1 de cada 3 establecimientos pequeños o medianos (con menos de 100 empleados) tiene como dueña una mujer (Censos Económicos, INEGI, 2019)

La posibilidad de disminuir esta brecha requiere de la implementación de estrategias que faciliten por un lado el desarrollo de habilidades técnicas y conocimiento, pero que, por otro lado ayuden en el cambio de hábitos del pensamiento.

El impacto del COVID-19 en el mercado laboral femenino

A partir de la pandemia, el crecimiento del comercio electrónico se dió de manera exponencial, a la par de un incremento en las restricciones que tienen las mujeres para vender sus productos. El cierre de los comercios y las ventas directas dificultaron la continuidad del trabajo que realizaban muchas personas.

En este contexto, el uso de la tecnología ayudó a enfrentar una situación que ha dejado sin empleo a muchas personas, en su mayoría mujeres. Sin embargo, el rezago en el uso de las tecnologías por parte de las mujeres (www.lees.org/tics/) está provocando que la pandemia afecte aún más a las mujeres

Es por ello, que en este momento se vuelve doblemente importante la capacitación de las mujeres en el desarrollo de habilidades que les permitan vender sus productos y servicios, aún sin salir de casa o sin un local donde ofrecerlos.

La importancia del comercio electrónico y las ventas en línea

De las 142,942 unidades económicas que realizaron ventas por internet durante 2019, 12,745 correspondieron a Jalisco (8.9%) y una de cada tres lo hace a través de comercio minorista ¹.

A pesar del auge del comercio electrónico en los últimos años, especialmente a partir de la pandemia², únicamente 4.3% de los negocios en México usan el internet para sus compras

¹ https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/ce/2019/doc/pro_ce2019.pdf

² En 2019 se contabilizaban 61.9 millones de personas en México que utilizaban el comercio electrónico ya sea para realizar sus compras, pagos o para vender algún producto. Sin embargo, después del confinamiento que ha traído la pandemia de **Covid-19**, se estima que esta cantidad

y ventas. Aún cuando Jalisco es uno de los tres estados donde se reportan más establecimientos que utilizan el internet para realizar compras o ventas, sólo 8 de cada 100 lo hace³.

Aún así, la alta demanda de productos en línea permitió que Amazon, la empresa líder en comercio electrónico, abra un centro de envío en Tlajomulco, Jalisco, como parte de su programa de expansión en nuestro país.

Por otra parte, en junio pasado, la Cámara de Comercio de Guadalajara habilitó una plataforma para ofrecer productos y servicios locales llamada Mercalisco⁴. Éste funciona como un sitio de encuentro para comerciantes de una amplia gama de productos; está abierto a empresas del comercio tradicional para que desarrollen su propia tienda virtual.

Ambos casos solo son una muestra del potencial que representa el comercio electrónico en Jalisco.

Todo esto refleja el gran potencial que tiene el comercio electrónico en México y concretamente en Jalisco. El conocimiento sobre comercio electrónico puede hacer una diferencia significativa en las mujeres que están tratando de implementar alternativas para mejorar su bienestar y autonomía económica.

a. Marco Teórico

Este proyecto tiene como objetivo reducir la brecha en la igualdad de género, entendido el género como una categoría social que explica cómo es que la sociedad, basada en las diferencias biológicas de hombres y mujeres, justifica diferencias de trato entre individuos; al ser construcciones culturales, las relaciones que se establecen pueden modificarse (Volio, 2006).

Las normas, valores, actitudes y costumbres, es decir, nuestro sistema de pensamiento y de comportamiento, lo que definimos como sociedad que cada uno debe de hacer y ser, es algo que aprendemos del proceso de socialización.

La socialización de género lleva a condicionar a la mujer a ciertas acciones. Uno de los condicionantes principales es la división sexual del trabajo: *por ser mujer se te considera mejor para ciertas actividades*. El trabajo doméstico es el ejemplo por excelencia. Este ha

llegue a más de los 63 millones de usuarios tan solo en los próximos meses. (<https://www.forbes.com.mx/tecnologia-63-millones-usuarios-ecommerce-mexico/>)

³ Idem

⁴ <https://www.mercalisco.com/>

sido asignado a las mujeres en forma casi exclusiva, por lo que este tipo de trabajo se concentra en el 95% de las mujeres (Volio, 2006). El tiempo que dedican las mujeres al trabajo doméstico condiciona sus posibilidades de formación, de participación política y el acceso a fuentes de trabajo de calidad. Esto también promovido la presencia de mujeres en el sector informal de la economía y en el sector de servicios; en muchos casos, las ha obligado a aceptar empleos mal remunerado o en condiciones precarias.

Además del condicionamiento a realizar el trabajo doméstico, Volio (2006) enlista una serie de condicionantes que se derivan de la socialización de género y que son el punto de partida para el planteamiento de este proyecto:

1. Las mujeres tienen la responsabilidad del cuidado de los niños y niñas, de personas mayores o de quienes tienen enfermedades graves, de manera no remunerada.
2. Los trabajos estables y mejor pagados son ocupados por una proporción mayor de hombres que de mujeres.
3. Los salarios de las mujeres son inferiores que el de los hombres, al realizar el mismo trabajo.
4. La segregación horizontal mantiene a las mujeres concentradas en profesiones, como por ejemplo en salud, educación y asuntos sociales.
5. La segregación vertical, hace que las mujeres ocupen los puestos más bajos y que enfrenten dificultades para alcanzar los puestos de elite o dirección dentro de las empresas.

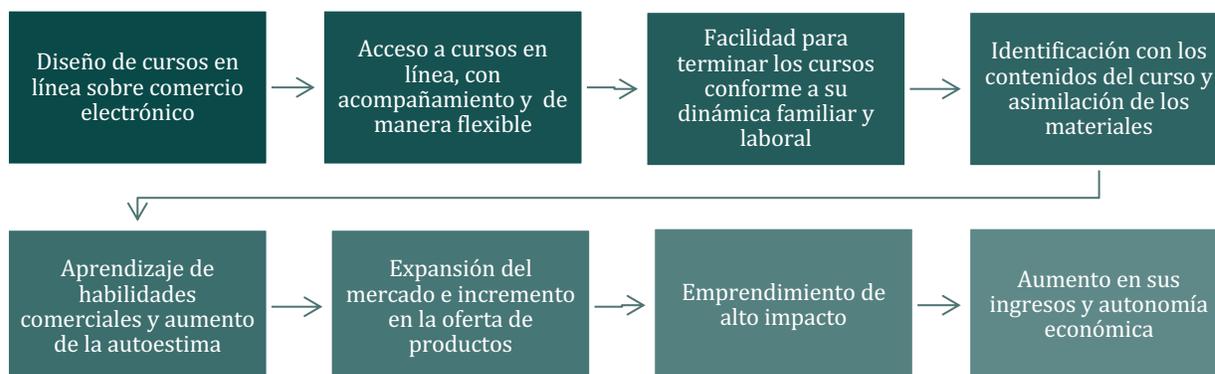
Estas y otras desigualdades que afectan de manera particular a las mujeres, han puesto en evidencia la necesidad de formular políticas públicas que ayuden a poner fin a estas desigualdades. Sólo a través de la concretización de políticas públicas de este tipo, será posible responder a las recomendaciones emanadas de las conferencias y convenios internacionales para la igualdad de las mujeres y la promoción de los derechos humanos.

b. Metodología

El objetivo general del programa ¡Aprende y Gana! Consistió en el desarrollo de capacidades de comercio en línea para 525 mujeres del estado de Jalisco, con el fin de contribuir a la reducción de la brecha de participación económica entre hombres y mujeres en el estado de Jalisco, conforme a la siguiente teoría de cambio:

Al diseñar cursos en línea sobre comercio electrónico, desde una perspectiva de género, facilita la capacitación de las mujeres. Al recibir la capacitación las mujeres podrán desarrollar las habilidades necesarias para expandir su mercado e incrementar la oferta de sus productos. De esta manera podrán lograr un mayor impacto de sus negocios, aumentar sus ingresos y ganar autonomía económica.

Ilustración 1. Teoría de cambio



Para lograr el objetivo, se diseñó el programa desde una perspectiva de género, se tomaron en cuenta las necesidades específicas de las mujeres que pudieran poner en riesgo la permanencia y el aprovechamiento de la capacitación. Se plantearon horarios y formas de trabajo flexible, lo que permitió que atendieran otras necesidades personales o familiares, al mismo tiempo que realizaban los cursos. Los contenidos se adaptaron a las tendencias de los negocios y a las actividades que realizan las mujeres y que responden a su experiencia, con el fin de hacer de los cursos algo comprensible y cercano a su propia experiencia.

Finalmente, las actividades se reforzaron con ejercicios que ayudan a modificar hábitos del pensamiento y fortalecer un autoconcepto positivo. Partimos de la convicción en la capacidad de las mujeres, no obstante, nuestra experiencia nos ha demostrado que muchas veces se frenan por miedo a fallar, porque no quieren tomar riesgos o simplemente por inseguridad; de ahí que algunas actividades buscan fortalecer su autoestima y ayudarles a desarrollar habilidades personales.

Para lograr los objetivos, se diseñaron tres cursos diferentes de comercio electrónico, utilizando un modelo de Micro Flip Teaching, partimos de un Webinar introductorio sobre comercio electrónico y posteriormente cada persona fue realizando las actividades de manera individual y a su propio ritmo.

El primer curso, *Introducción al comercio electrónico*, tiene como objetivo proporcionar los elementos básicos sobre comercio electrónico e identificar las formas en las cuales se puede generar una ventaja sobre otros competidores del mercado; así mismo, analiza de manera general las distintas alternativas que se tienen para vender en línea.

Al finalizar el curso *Crea y opera tu tienda en línea*, las mujeres tienen la capacidad para abrir su tienda virtual. El curso inicia con una introducción sobre la importancia del comercio

electrónico y los diferentes marketplaces existentes. Posteriormente elaboran la ficha de identidad del negocio y eligen la plataforma que puede funcionarles mejor. Finalmente se ven los elementos necesarios para ofrecer un servicio completo.

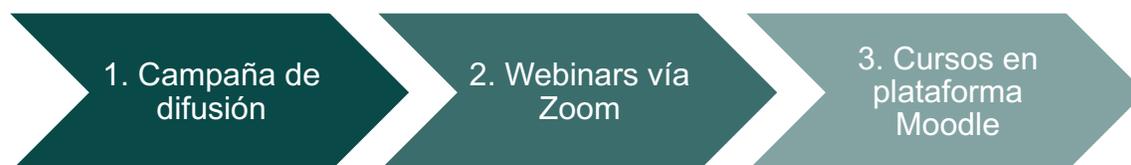
El tercer curso se enfoca en la maximización de las ventas en línea. Los participantes analizan la importancia del servicio en venta, identifican dónde y cómo pueden ofertar sus productos y servicios y analizan el sistema de administración. En el módulo sobre experiencia de venta revisan los mecanismos que les permiten mejorar sus ventas y finalmente, en el módulo sobre ser vicio al cliente ven la manera de dar una mejor atención. El curso cierra con el desarrollo de su plan de maximización de ventas en línea.

c. Población objetivo

La meta está dirigida a mujeres Jaliscienses de los 125 municipios de Jalisco, que tienen un negocio o quieren desarrollar uno. Se busca que el proyecto ayude en el desarrollo económico de las mujeres en todo el estado.

VI. Estrategia empleada

La implementación del programa Aprende y Gana consistió en llevarse a cabo en el mes de diciembre. Consistió en 21 cursos en línea, cada uno de los cuales incluyó un webinar inicial. Las actividades que se llevaron a cabo como parte del proyecto fueron las siguientes:



Campaña de difusión

Se utilizaron diversos medios para realizar la campaña de difusión. Los tres principales fueron: La página de Facebook de la SISEMH del estado de Jalisco, Messenger y Whatsapp. De manera complementaria, se utilizaron correos electrónicos e Instagram.

Tabla 1. Colectivos de mujeres que fueron parte de la campaña de difusión

Colectivos de mujeres	
Agenda Feminista Jalisco (AFJ)	CAMPO AC
Cladem Jalisco México	Colectiva de Educación Feminista
Tejidos Feministas	La ola púrpura
Me Cuidan Mis Amigas GDL	Continua
Mis Amigas Me Acompañan	Maroma
Psicólogas Feministas	Cuerpos parlantes
Colectivo Mujeres Puerto Vallarta	Mujeres de Jalisco
Colectivo MAM	Colectiva Hilos
Da Más en Movimiento Puerto Vallarta	MujerManía
Mi Trabajo Cuenta	Cuerpos parlantes
Parvada	Mujeres de Jalisco en Defensa de los Derechos Humanos
Vallarta FEM	Asociación de Mujeres Académicas de la UdeG
Ni Una Menos Jalisco	Coleta
Parité	Colectivo Sihuatl: Sororidad en la violencia.
Vulvurina	Mujeres Metamorfosis
CUCiénega Fem	

La información se hizo llegar a 31 colectivos de mujeres en el estado, se difundió en los grupos de la SISEMH y del Laboratorio de Estudios Económicos y Sociales. Además la información se difundió a través de la plataforma economía Jalisco Covid-19 (<https://economiajaliscocovid19.cucea.udg.mx/>) misma que seguirá vigente para que un número mayor de mujeres puedan aprovechar los cursos que se generaron.

Se utilizaron cuatro carteles de difusión como base, los cuales se distribuyeron a las organizaciones enlistadas en la Tabla 1, a través de mensajes de Whatsapp y messenger.

¡Inscríbete!

Sesión inicial este 21 o 22 de diciembre.

Elige tu horario en el registro.

Cursos 100% en línea.

Obtén un certificado al finalizar.

¡Decide tu horario!

Tú eliges a qué hora te conectas y cuándo terminas tu curso.



"Este producto es generado con recursos del Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género. Empero el Instituto Nacional de las Mujeres no necesariamente comparte los puntos de vista expresados por las (los) autoras(es) del presente trabajo".

"El Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa".

¡Aprende y gana!

CONOCE

CURSO GRATUITO: Introducción al e-commerce

Aprende a identificar las ventajas de vender en línea y desarrolla las habilidades básicas para poder implementar tu propia tienda.

¡Inscríbete!



"Este producto es generado con recursos del Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género. Empero el Instituto Nacional de las Mujeres no necesariamente comparte los puntos de vista expresados por las (los) autoras(es) del presente trabajo".

"El Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa".

¡Aprende y gana!

CREA

CURSO GRATUITO:
¡Manos a la obra!
Crea y opera
tu tienda en línea.

Define cómo quieres que
funcione tu tienda, cómo
enviar tus productos y
cómo crear una
experiencia de compra
exitosa para tus clientes.

¡Inscríbete!



¡Aprende y gana!

ALCANZA

CURSO GRATUITO:
Maximiza tus ventas en línea

Aprende a diseñar
estrategias efectivas de
marketing digital para que
tus clientes piensen en ti y tu
tienda sea la primera que
encuentren.

¡Inscríbete!



Difusión en las redes sociales de la SISEMH

Secretaría de Igualdad Sustantiva entre Mujeres y Hombres
Ayer a las 18:00

Sin duda, la pandemia por COVID-19 ha impactado la forma de vida de todas y todos, pero sobre todo, la de las mujeres: las empresas y negocios se han ido transformando haciendo que las plataformas en línea tomen cada vez más importancia.

Inscríbete a los siguientes cursos de e-commerce para aprender desde cero a vender en línea, son gratis y puedes tomarlos a tu ritmo. 😊

¡No pierdas esta gran oportunidad para crecer tus ventas y fortalece tu negocio! Registro en <http://...> Ver más

98 Me encanta Comentar Compartir

Más relevantes

Murrieta Cuca Iraltus: LEES Laboratorio de Estudios Económicos y Sociales

Me gusta · Responder · 1 d

Se ha seleccionado "Más relevantes", por lo que es posible que algunos comentarios se

Empodérate en La Ciudad.
+52 1 311 100 1872 +52 1 311 114 2254 +52 1 311 126 9841 +52 1 311...

¡Aprende y gana!

¿Te gustaría iniciar un negocio? ¿Tienes un negocio y te interesa aumentar tus ventas?

Inscríbete a los siguientes cursos de e-commerce para aprender desde cero a vender en línea, son gratis y puedes tomarlos a tu ritmo. 😊

Las empresas y negocios se están transformando haciendo que las plataformas en línea tomen cada vez más importancia. ¡No pierdas esta gran oportunidad!

Registro en <http://gobjal.mx/3nvaqYtL>

Dudas y/o comentarios a: contacto@lees.org.mx

11:18

Tú: ¿Te interesa iniciar un negocio? ¿Tienes un negocio y te interesa aumentar tus ventas? Uh me interesa 😊

11:18

Y es gratis el curso 11:18

Listo ya conteste la encuesta 11:28

Pero es gratuito el curso?? 11:28

+52 1 33 2331 7670 --Itzi Nathazy

11:28

¡Pero es gratuito el curso??

¡Sí, los tres cursos son gratuitos y cada uno va a tener su certificado

+52 1 33 2331 7670 --Itzi Nathazy

11:28

¡Oh! gracias

+52 1 33 3100 4800 --Diego Sánchez

11:30

es solo para mujeres verdad?

+52 1 33 2331 7670 --Itzi Nathazy

11:30

Tú: el día lunes y martes es información general y es

121 participantes

Tú ROSY!!!!

+52 1 33 1008 9947 --Miriam Vela

+52 1 33 3159 1453 --Sandra Galindo

+52 1 311 100 1872 --Paty

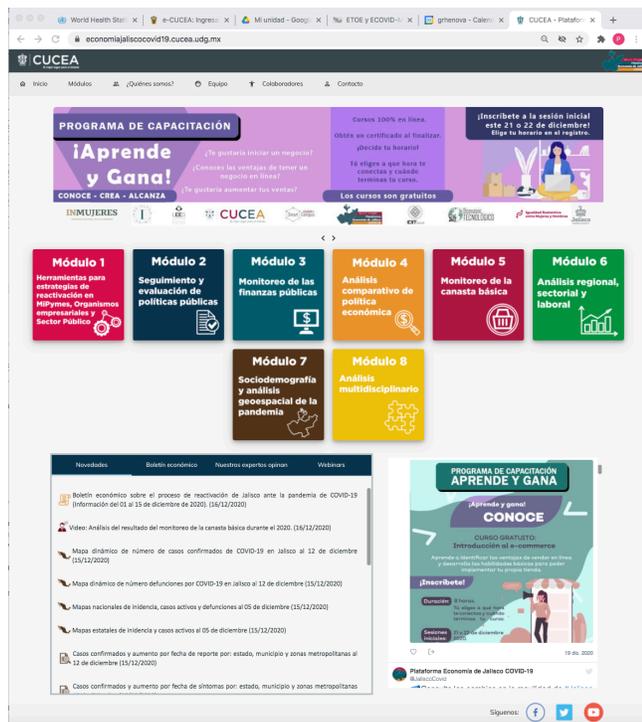
+52 1 311 114 2254 --Donde está e... --Simplimente Seleto

+52 1 311 126 9841

+52 1 311 147 4535

+52 1 311 184 7569

Difusión en la página de Economía Jalisco COVID-19



Difusión a través de la plataforma Economía de Jalisco COVID-19

<https://economiajaliscocovid19.cucea.udg.mx/>

Diciembre del 2020 (quedará abierto por 1 año)



Difusión a través del twitter de la plataforma Economía de Jalisco COVID-19

<https://economiajaliscocovid19.cucea.udg.mx/>

Diciembre del 2020

Para el registro de los participantes a los webinars y a los cursos, se envió el siguiente formato y una vez inscritos, la asignación de grupos y el vínculo para acceder a los cursos, se envió por correo electrónico. El objetivo es continuar con la campaña durante el siguiente año, ya que será posible seguir añadiendo personas a la plataforma de manera constante.

23/12/2020 ¡Aprende y gana! Comercio, Crea y Alcansa.

15. Marca todas las opciones que apliquen a la siguiente frase: "El comercio en línea me permite..." *

Selecciona todas las que correspondan.

Aumentar ventas
 Creer mi negocio
 Diseñar mi modelo de negocio
 Interactuar de manera directa con mi clientela
 Mejorar mis ingresos
 No cerrar mi negocio

16. Marca todas las opciones que apliquen a la siguiente frase: "Para vender en línea necesito..." *

Selecciona todas las que correspondan.

Tener mi propia plataforma
 Conocer a mis clientes
 Tener acceso a internet en mi tienda
 Tener una cuenta de banco para generar transacciones

17. Marca la opción que aplique a la siguiente frase: ¿Consideras que cualquier producto se puede vender en línea? *

Marca solo un óvalo.

Sí, cualquier producto
 Sí, sobre todo los que están lejos de casa y los que no puedo comprar por el horario
 Solo algunos productos
 No sé

https://docs.google.com/forms/d/1g1CjyOtnPOHAnqsk41dHy1VX4aBOR_Wqzu7IDdqkscv/edit 58

23/12/2020 ¡Aprende y gana! Comercio, Crea y Alcansa.

18. ¿Qué tan seguras crees que son las ventas por internet? *

Marca solo un óvalo.

Muy seguras
 Seguras
 Ni seguras ni inseguras
 Inseguras
 Muy inseguras

19. ¿Cuáles consideras que serían las desventajas de vender en línea? Marca las opciones que apliquen. *

Selecciona todas las que correspondan.

Los métodos de pago
 La competencia, ya que mi negocio es pequeño
 Los procesos para entrega son más complicados
 No poder interactuar con mi clientela
 No existen desventajas

https://docs.google.com/forms/d/1g1CjyOtnPOHAnqsk41dHy1VX4aBOR_Wqzu7IDdqkscv/edit 68

23/12/2020 ¡Aprende y gana! Comercio, Crea y Alcansa.

Los cursos son en línea. Puedes inscribirte al número de cursos que quieras y tomarlos en el horario que mejor te acomode.

Te recordamos en qué consiste cada uno:

1. CONOCE: Introducción al e-commerce

El curso Introducción al e-commerce es un primer acercamiento al comercio electrónico. En este curso conocerás qué es y por qué es importante el comercio electrónico, qué tipos de venta existen y cómo puedes aprovecharte de ellas. A través de la identificación de tu propuesta de valor podrás identificar aquellos elementos que pueden ayudarte a posicionarte en el mercado. Conocerás sobre publicidad y venta en redes sociales, lugares de venta, uso de páginas web y aplicaciones móviles. Al finalizar el taller tendrás la caracterización de tu negocio y un diseño listo para el comercio electrónico.

2. CREA: Crea y opera tu tienda en línea

Este curso tiene como objetivo brindar los elementos necesarios para crear una tienda en línea. A partir de la caracterización de tu negocio y de la identificación de requisitos básicos para formalizarlo, podrás elegir la plataforma adecuada y ofrecer el mejor servicio. Al finalizar el curso podrás activar tu tienda en línea.

3. ALCANZA: Maximiza tus ventas en línea

A partir de este taller podrás identificar de manera clara tu nicho de mercado y cómo puedes generar una navegación sencilla e intuitiva para a tus clientes. Pondrás en práctica aquellos elementos que facilitan la oferta y venta de tus productos y que garantizan un buen servicio.

Inscripción a cursos gratuitos

20. Marca los cursos que te interesa tomar:

Selecciona todas las que correspondan.

1) Introducción al e-commerce
 2) Crea y opera tu tienda en línea
 3) Maximiza tus ventas en línea

21. Los nuevos grupos iniciarán a finales de enero, a través del portal de la Universidad de Guadalajara. A partir de este registro te haremos llegar la información necesaria para tu registro. *

Marca solo un óvalo.

Confirmo que estoy enterada de que los cursos son gratuitos y ninguno de los tres cursos tendrán costo.

https://docs.google.com/forms/d/1g1CjyOtnPOHAnqsk41dHy1VX4aBOR_Wqzu7IDdqkscv/edit 78

23/12/2020 ¡Aprende y gana! Comercio, Crea y Alcansa.

INMUJERES

INSTITUTO NACIONAL DE LAS MUJERES

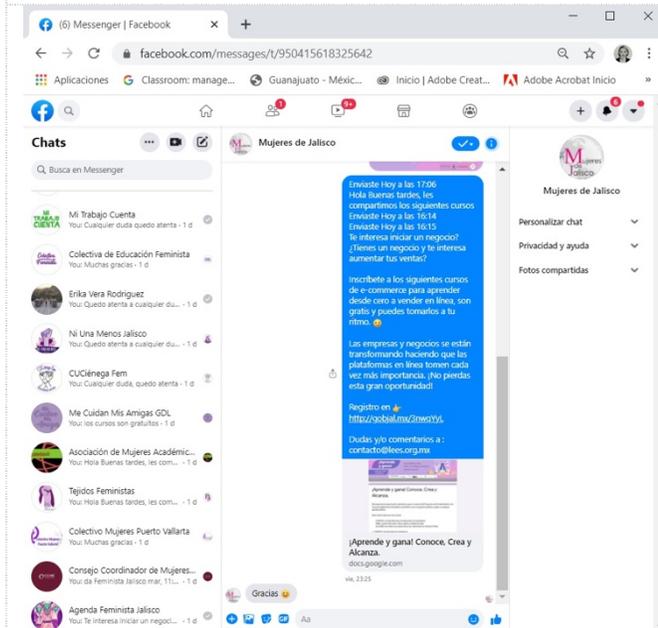
El Programa de Emprendimiento y Fortalecimiento de Capacidades de Comercio Electrónico contempla cursos gratuitos y pagos con cuotas. Los cursos gratuitos son gratuitos.

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google.

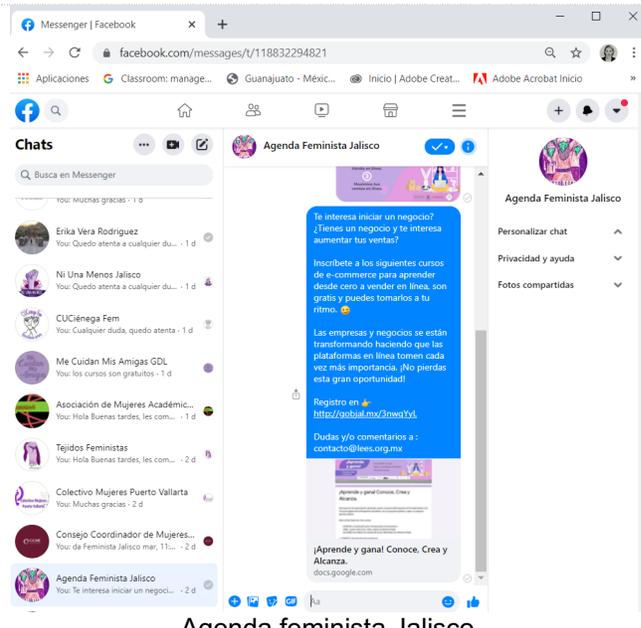
Google Formularios

https://docs.google.com/forms/d/1g1CjyOtnPOHAnqsk41dHy1VX4aBOR_Wqzu7IDdqkscv/edit 88

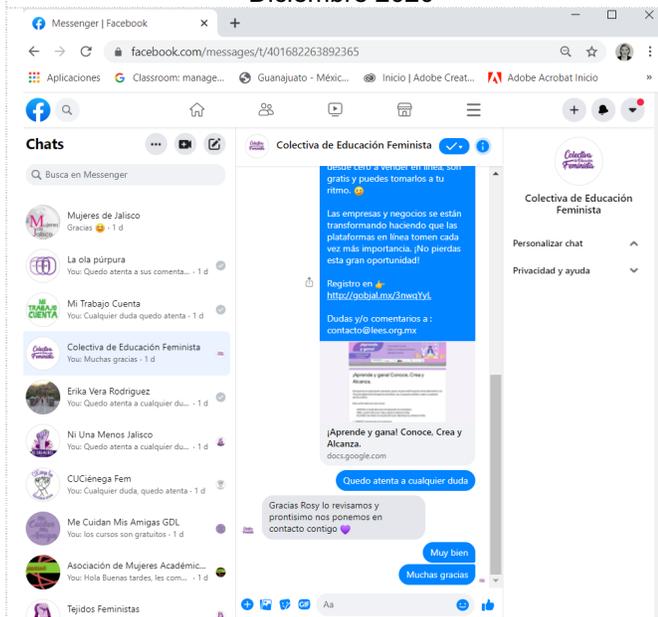
Difusión a través de Messenger: Colectivos de mujeres



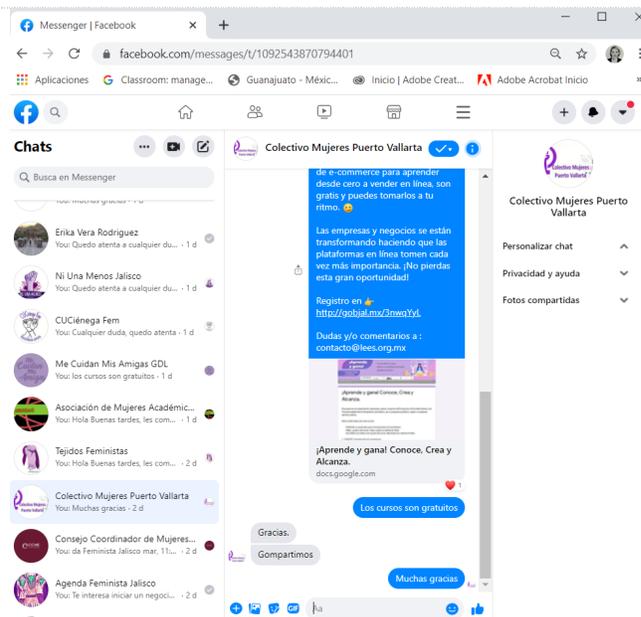
Mujeres de Jalisco
Diciembre 2020



Agenda feminista Jalisco
Diciembre 2020

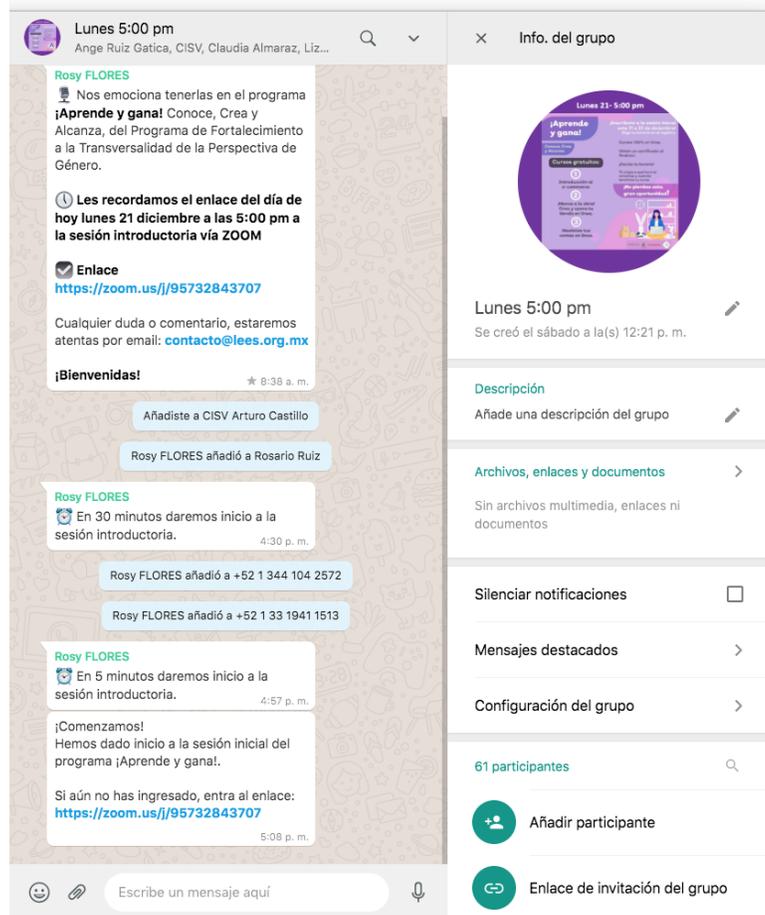


Colectivo de Educación Feminista
Diciembre 2020



Colectivo Mujeres Puerto Vallarta
Diciembre 2020

Comunicación para los webinars



Estos grupos se cerraron hasta verificar que efectivamente todas las mujeres estuvieran asignadas en un curso y hubieran participado en un webinar; fueron sustituidos por los grupos de los cursos.

Correos de verificación por grupo

 <p>Seguimiento a la sesión inicial</p> <p>Gracias por tu participación en el seminario <i>¡Aprende y gana! Introducción al comercio electrónico</i>, de la Secretaría de Igualdad Sustantiva entre Mujeres y Hombres del Gobierno del Estado de Jalisco.</p> <p>Nos interesa conocer tu opinión sobre la presentación, ingresa al siguiente enlace para compartir tus comentarios: https://forms.gle/SfkW5kUWczvV7TJq7</p> <p>También te comentamos que con base en tu respuesta en el registro inicial al programa, se te asignó el grupo 101 del curso Introducción al e-commerce.</p> <p>Recibirás por correo toda la información necesaria para que puedas acceder a la plataforma <i>Moodle</i> de la Universidad de Guadalajara y comenzar tus cursos.</p> <p>Recuerda que los cursos los podrás ir tomando a tu propio ritmo, itú decides tu horario y cuándo los terminas!</p> <p>Saludos.</p> <p>Atte.: Claudia Almaraz</p> <p>Diciembre 2020</p>	 <p>Seguimiento a la sesión inicial</p> <p>Gracias por tu participación en el seminario <i>¡Aprende y gana! Introducción al comercio electrónico</i>, de la Secretaría de Igualdad Sustantiva entre Mujeres y Hombres del Gobierno del Estado de Jalisco.</p> <p>Nos interesa conocer tu opinión sobre la presentación, ingresa al siguiente enlace para compartir tus comentarios: https://forms.gle/SfkW5kUWczvV7TJq7</p> <p>También te comentamos que con base en tu respuesta en el registro inicial al programa, se te asignó el grupo 102 del curso Introducción al e-commerce; al grupo 202 del curso ¡Manos a la obra! Crea y opera tu tienda en línea; y al grupo 302 del curso Maximiza tus ventas en línea.</p> <p>En otro correo recibirás toda la información necesaria para que puedas acceder a la plataforma <i>Moodle</i> de la Universidad de Guadalajara y comenzar tus cursos.</p> <p>Recuerda que los cursos los podrás ir tomando a tu propio ritmo, itú decides tu horario y cuándo los terminas!</p> <p>Diciembre 2020</p>
--	--

Es importante subrayar que contamos con el resguardo de todos los correos enviados. Para facilitar la consulta del documento meta, no se pone copia de todos los mensajes.

Seminarios en línea (Webinars)

Los Webinars o seminarios en línea tuvieron una duración de 1 hora y se llevaron a cabo los días 21 y 22 de diciembre de manera virtual, a través de la plataforma Zoom. Se establecieron tres horarios por día (11 a.m., 1 p.m. y 5 p.m.), con transmisión simultánea a más de un grupo.

Para garantizar la comunicación con los participantes de los webinars y facilitar el acceso el día acordado, se crearon grupos de WhatsApp a través de los cuales se mandaron recordatorios, lo que permitió una participación de más del 80% de las personas inscritas. El grupo de WhatsApp también facilitó la evaluación al final del curso; si bien no todas respondieron la encuesta, sí lo hicieron la mayoría de las participantes.

Para respetar la privacidad de las mujeres y hacer más eficiente la comunicación, la comunicación fue unidireccional y todos los grupos se cerraron al terminar los webinars.

Los temas que se trabajaron en los webinars son los siguientes:

1. Introducción:

- ¿Qué es el e-commerce?
- Relevancia del e-commerce
- Productos y servicios a través de e-commerce en México
- Alternativas de canales de venta
- Ejemplos de éxito por canal de ventas

2. Planeación: ¿Qué vendo?

- ¿Cómo defino qué vender a través del e-commerce?
- ¿Cuál debe ser el posicionamiento comercial de mi empresa?
- ¿Qué experiencia comercial quiero ofrecer?
- ¿Cómo integro mi propuesta comercial?

3. Planeación: ¿Cómo vendo?

- ¿Qué mecanismos de e-commerce es el que más me conviene?
- ¿Cómo decidir qué plataforma utilizar?
- Opciones de e-commerce
- Características
- Costo del canal e-commerce
- Alineación de clientes objetivo a canales de e-commerce
- Ventajas y desventajas

4. Factores críticos

- ¿Qué factores críticos debo considerar?
- Generación de confianza
- Flexibilidad y seguridad en los pagos
- Nivel de servicio logístico
- Las cosas claras

5. Tips prácticos para la oferta de nuestros productos
 1. Identifica un buen nicho de mercado
 2. Ofrece una navegación sencilla e intuitiva
 3. Ten coherencia y armonía visual en tu página web
 4. Agrega imágenes y descripciones a tu plataforma
 5. Brinda formas de pago flexibles y seguras
 6. Implementa un sistema de administración

6. Tips prácticos para la venta de nuestros productos
 1. Desarrolla estrategias de marketing digital
 2. Define ofertas y promociones
 3. Implementa estrategias de venta por temporada
 4. Establece alianzas y ofertas con otras marcas
 5. Otorga pruebas gratis

7. Tips prácticos para mejorar el servicio
 1. Ofrece atención al cliente mediante medios digitales
 2. Brinda un buen servicio post-venta
 3. Cuenta con una aplicación móvil
 4. Acorta el tiempo de entrega

Lo que no debes de hacer

Aspectos relevantes

En las siguientes páginas presentamos los contenidos de las diapositivas utilizadas en las presentaciones, por tema.

1- Introducción al e-commerce

Actividad:
Pláticanos tus experiencias...

¿Qué es el e-commerce?

Relevancia del e-commerce

-  **2.8 billones de dólares** de ventas en el mundo
-  **MÉXICO: incremento anual del 40%** en ventas en línea
-  Facilidad en los **métodos de pago** y una experiencia de **compra más rápida**
-  **Plataforma** de e-commerce
-  Evolución de procesos por **avance en tecnología**
-  **Últimos 3 meses equivalentes a 10 años**

Productos y servicios a través del e-commerce en México

-  Servicios de Transporte **65%**
-  Comida Rápida **43%**
-  Alojamiento **43%**
-  Viajes **41%**
-  Salud **15%**

Datos: asociaciondeinternet.mx

Alternativas de canales de venta

- Mercado general (Canastarosa)
- Mercado de subastas (eBay)
- Redes sociales (Facebook, Instagram)
- Mercado de artículos artesanales y hechos a mano (Etsy)
- Mercado de productos a demanda (Cafepress)
- Mercado de artículos únicos (Bonanza)
- Mercado nicho (Not On The High Street)
- Servicio de cajas por suscripción (Cratejoy)
- Página web de anuncios clasificados (Craigslist)
- Páginas de comparación de precios (Google Shopping)
- Páginas de ofertas diarias (Groupon)

Ejemplos de éxito por canal de ventas



2. Planeación ¿Qué vendo?

¿Cómo defino qué vender a través del e-commerce?

¿Cuál debe ser el posicionamiento comercial de mi empresa?



¿Qué experiencia comercial quiero ofrecer?



¿Cómo integro mi propuesta comercial?

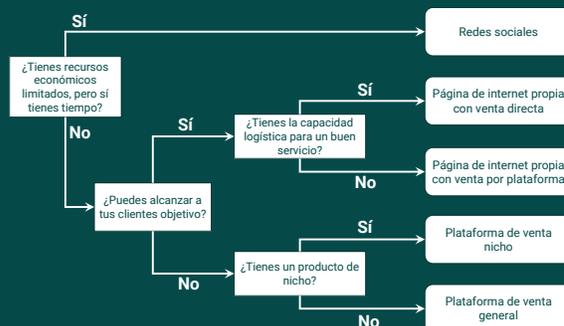


¿Por dónde puedo acceder de manera más fácil a mis clientes potenciales?

3. Planeación: ¿Cómo vendo?

¿Qué mecanismo de e-commerce es el que más me conviene?

¿Cómo decidir qué plataforma utilizar?



Costo del canal e-commerce

Mercado online

- Cuota de inscripción (diferentes planes)
- Costos de logística en caso de no contar con plataforma logística propia
- Comisiones por venta de productos
- Tarifas periódicas por uso
- En algunos casos publicidad

Plataformas licencia

- Dominio
- Costos de logística
- Inscripción mensual/anual
- Programación
- Publicidad
- Gestión y administración
- Tarifas periódicas por uso
- Complementos

Redes sociales

- Costos de logística
- Publicidad

Alineación de clientes objetivo a canales de e-commerce

1. Identificar las necesidades del cliente
2. Definir qué producto vas a ofrecer y a qué precio
3. Generar estrategia de marketing y publicidad
4. Definir mecanismo de difusión
5. Analizar en qué plataforma se pueden vender los productos fácilmente
6. Optimización del sitio (redes sociales, plataformas con licencia)
7. Definir cuál va a ser el diseño de la tienda online
8. Establecer forma de pago, promociones, descuentos, Buen Fin
9. Definir cómo se llevará a cabo la logística (almacenamiento, distribución, envíos)
10. Generar estrategias para aparecer en los buscadores



Ventajas y desventajas

Mercado online

- Ventajas**
- Incluyen herramientas: plataformas de pago, promociones, base de datos de compradores, análisis de datos, carritos de compra
 - Incluyen infraestructura logística
 - Mecanismos de marketing y publicidad enfocados al producto
 - Gestión automatizada de inventario
 - Brindan asesoría a los usuarios

Plataformas licencia

- Desventajas**
- Comisiones de inscripción pueden ser altas
 - Si no cuentan con infraestructura logística, puede impactar en el precio de productos
 - En algunos no se pueden vender ciertos productos

Redes sociales

- Se abren con un click
- Puedes pagar publicidad de contenido

- No cuentan con plataformas de pago pre-establecidas
- No cuentan con infraestructura logística
- Gestión de venta realizada por usuarios
- Gestión de publicidad y marketing del producto realizada por los usuarios

4. Factores críticos

¿Qué factores críticos debo considerar?

Factores críticos

-  Generar confianza
-  Flexibilidad y seguridad en los pagos
-  Nivel del servicio logístico
-  Las cosas claras

Factores críticos

Generar confianza

1. Escucha a tu cliente
2. Mantén una comunicación constante
3. Sé honesto sobre tu compañía y producto o servicio
4. Admite tus errores y repara
5. Trabaja por mejorar constantemente, por seguirlos "enamorando"
6. Siempre pendiente

Factores críticos

Flexibilidad y seguridad en los pagos

1. Información visual
2. Variedad de métodos de pago
3. Protección adicional como PayPal
4. Certificado



Factores críticos

Nivel del servicio logístico

1. Plazos de entrega
2. Trazabilidad
3. Logística inversa
4. Gastos de envío: alternativas
5. Envoltura

Factores críticos

Las cosas claras

1. Las condiciones de compra
2. Condiciones de envío
3. Condiciones de devolución

5. Tips prácticos para la oferta de nuestros productos

15 tips prácticos

OFERTA

1. Identifica un buen **nicho de mercado**
2. Ofrece una **navegación sencilla** e intuitiva
3. Ten **coherencia y armonía visual** en tu página web
4. Agrega **imágenes y descripciones** a tu plataforma
5. Brinda formas de **pago flexibles y seguras**
6. Implementa un **sistema de administración**

VENTA

7. Desarrolla estrategias de **marketing digital**
8. Promueve **ofertas y promociones**
9. Implementa estrategias de **venta por temporada**
10. Establece **alianzas y ofertas con otras marcas**
11. Otorga **pruebas gratis**

SERVICIO

12. Ofrece **atención al cliente** mediante medios digitales
13. Brinda un buen **servicio post-venta**
14. Cuenta con una **aplicación móvil**
15. Acorta el **tiempo de entrega**

1. Identifica un buen nicho de mercado

- Venta de anteojos por internet
- Gran variedad de modelos
- Precios accesibles

VS

- Venta de anteojos en tu lugar de preferencia
- Envío de modelos para que los pruebes
- Proceso sencillo y simple
- Gran variedad de modelos
- Precios accesibles

2. Ofrece una navegación sencilla e intuitiva

- Búsquedas lógicas
- Pocos “clics” para realizar la compra
- Minimizar el número de datos a introducir

3. Ten coherencia y armonía visual en tu página web

Define el estilo de:

- Cuaderno de diseño
- Tipografías y tamaños para los textos y títulos
- Imágenes y videos
- Formularios
- Llamados a acción
- Tono de escritura y redacción

Al implementar

- Aplica la regla 60-30-10 en los colores
- Selecciona íconos apropiados
- Cuida la versión móvil de tu web

4. Agrega imágenes y descripciones a tu plataforma

- No escatimes en imágenes y descripción, son la única cara de tu producto con un cliente potencial
- Haz lucir el producto como va a ser usado/consumido



5. Brinda formas de pago flexibles y seguras



6. Implementa un sistema de administración

- Administración de inventarios
- Seguimiento a múltiples tipos de indicadores
- Contabilidad simplificada y al día
- Seguimiento a tus cuentas por cobrar
- Gestión de las ventas desde fuera de la oficina

6. Tips prácticos para la venta de nuestros productos

7. Desarrolla estrategias de marketing digital

- Incremento de clientes online
- La estrategia es medible en un 100% (repercusión, sectores, retorno de inversión)
- Se puede cambiar fácilmente
- Es más económico que otros métodos
- Se puede segmentar directamente a tus clientes potenciales
- Crea posicionamiento e identidad de la marca



8. Define ofertas y promociones

- Incremento de ventas
- Fidelización del cliente
- Eliminar stock de productos no vendidos fácilmente
- Publicidad de nuevos productos a través de campañas promocionales
- Te diferencia de la competencia



9. Implementa estrategias de venta por temporada

- Demanda de producto o servicio relacionada con la estacionalidad
- Aprovechamiento de oportunidades de ventas en ciertas estaciones
- Periodos más críticos (Verano - turismo; Invierno - regalos)
- Creación de productos o servicios "especiales"
- Te mantiene en el "top of mind" de tus clientes actuales y potenciales



10. Establece alianzas y ofertas con otras marcas

- Mejora el éxito del producto o servicio que se pretende crear
- Valores y personalidad de cada marca que sean compatibles
- Coherencia en los objetivos estratégicos
- Se amplía el público
- Genera leads y awareness de marca (contacto y conocimiento)
- Diferenciación de productos



11. Otorga pruebas gratis

- Promoción
- Clientes sienten que la marca les pertenece
- Valor y fuerza al producto o servicio
- Confianza
- Base de datos



7. Tips prácticos para mejorar el servicio

12. Ofrece atención al cliente mediante medios digitales

- Mail
- Redes sociales
- Chat en sitio web
- Whatsapp

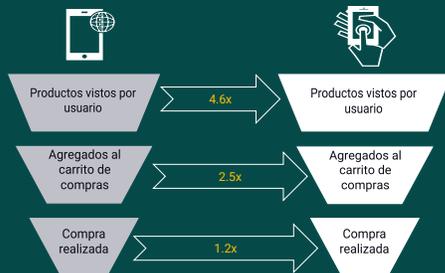


13. Brinda un buen servicio post-venta

- Promociones
- Comunicación personalizada
- Seguridad
- Soporte
- Contacto
- Maximiza el valor post venta



14. Cuenta con una aplicación móvil



15. Acorta el tiempo de entrega

- Planificación rigurosa
- Logística propia o subcontratada
- Integrar la tecnología a tu cadena logística
- Identificar periodos de mayor o menor demanda
- Planificación de rutas
- Monitorear resultados en tiempo y calidad de la entrega



OFERTA

1. Identifica un buen **nicho de mercado**
2. Ofrece una **navegación sencilla** e intuitiva
3. Ten **coherencia y armonía visual** en tu página web
4. Agrega **imágenes y descripciones** a tu plataforma
5. Brinda formas de **pago flexibles y seguras**
6. Implementa un **sistema de administración**

VENTA

7. Desarrolla estrategias de **marketing digital**
8. Promueve **ofertas y promociones**
9. Implementa estrategias de **venta por temporada**
10. Establece **alianzas y ofertas con otras marcas**
11. Otorga **pruebas gratis**

SERVICIO

12. Ofrece **atención al cliente** mediante medios digitales
13. Brinda un buen **servicio post-venta**
14. Cuenta con una **aplicación móvil**
15. Acorta el **tiempo de entrega**

Lo que
NO
debes hacer

Lo que no debes hacer

1. **Crear que si abres tu tienda online, los clientes vendrán solos**
2. **No dar importancia al servicio de atención al cliente**
3. **No tener logo y/o un nombre de tienda fácil de recordar que tenga relación con tus productos y genere brand awareness**
4. **Pocas y/o malas imágenes de productos**
5. **Descripción de producto insuficiente (características, usos, detalles, atributos)**
6. **No tener buenas paginas de contacto y "sobre nosotros"**

Lo que no debes hacer

7. **Faltas de opciones de envío**
8. **No tener un diseño *responsive*, es decir, no tener tu tienda adaptada a todos los dispositivos**
9. **Pensar que tus productos pueden venderse en cualquier plataforma de e-commerce**
10. **No tener una estrategia bien definida para redes sociales**
11. **No tener una estrategia SEO, es decir, no saber qué palabras clave son las que utiliza la gente para buscar tus productos y por lo tanto aparecer en los primeros resultados de búsqueda**
12. **No saber quién es tu cliente ideal o al que pretendes llegar**

Aspectos relevantes

- E-commerce representa un nuevo canal de ventas para empresas y negocios.
- Hay diversos tipos de servicios y alternativas de canales de venta que le pueden acomodar mejor a tu marca.
- Tu punto inicial es definir qué vender y cómo será la experiencia de compra.
- Existen diversos mecanismos y plataformas para la venta de tus productos y/o servicios.
- Hay factores críticos que no se pueden descuidar.
- Apóyate en las recomendaciones para la oferta, venta y servicio que des en tu negocio y evita errores comunes que puedan afectar tus ventas.

¡Aprovecha la cantidad de herramientas y facilidades que existen hoy en día para desarrollar e impulsar tu negocio en línea!

Instrumento utilizado para la evaluación de los webinars

Al finalizar los webinars se envió una encuesta para evaluar la satisfacción sobre el contenido de los mismos. Para ello se mandó la siguiente encuesta vía correo electrónico y whatsapp.

23/12/2020 Seguimiento a la sesión inicial de ¡Aprende y gana! Conoce, Crea y Alcanza.

Seguimiento a la sesión inicial de ¡Aprende y gana! Conoce, Crea y Alcanza.

Nos interesa conocer qué te pareció la sesión inicial del programa ¡Aprende y gana! Conoce, Crea y Alcanza.
Por favor contesta las preguntas de este formulario.

En caso de tener dudas o de necesitar más información puedes enviar correo electrónico a contacto@LEFS.oro.mx

Los datos personales que proporcionas serán utilizados única y exclusivamente para la impartición de los cursos, conforme a la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de Particulares.
Para ver el aviso de privacidad de la Secretaría de Igualdad Sustantiva Entre Hombres y Mujeres, del Estado de Jalisco puedes acceder a: https://transparencia.info.jalisco.gob.mx/sites/default/files/AP_SISMVH%20Integral%202020-0.pdf

"El Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa".
***Obligatorio**

1. Para poder continuar debes de aceptar el aviso de privacidad *

Marca solo un óvalo.

Sí acepto el aviso de privacidad

Datos Generales

2. Correo electrónico *

https://docs.google.com/forms/d/1uG9SfBtHN3L_vmb1694CZ2taA7vD6pBH8hSN_Ay/g/edit 1/6

23/12/2020 Seguimiento a la sesión inicial de ¡Aprende y gana! Conoce, Crea y Alcanza.

3. Apellidos (verifica que estén escritos correctamente). *

4. Nombre (verifica que esté escrito correctamente). *

Sobre la sesión inicial:

5. ¿En qué sesión participaste? *

Marca solo un óvalo.

Lunes a las 11 am
 Lunes a la 1 pm
 Lunes a las 5 pm
 Martes a las 11 am
 Martes a la 1 pm
 Martes a las 5 pm

6. ¿Qué te pareció la calidad de la presentación? *

Marca solo un óvalo.

Excelente
 Buena
 Regular
 Mala

https://docs.google.com/forms/d/1uG9SfBtHN3L_vmb1694CZ2taA7vD6pBH8hSN_Ay/g/edit 2/6

23/12/2020 Seguimiento a la sesión inicial de 'Aprende y gana' Conoce, Crea y Alcanza.

7. ¿Qué opinas sobre el tiempo de duración de la sesión inicial? *

Marca solo un óvalo.

Creo que hizo falta más tiempo para explorar el tema de la presentación.

Duró el tiempo adecuado.

La presentación fue más larga de lo necesario.

Otro: _____

8. El contenido de la sesión fue:

Marca solo un óvalo.

Fácil de comprender

Difícil de comprender

9. ¿Tiene algún comentario con relación a la sesión inicial?

Salta a la pregunta 10

<https://docs.google.com/forms/d/1uG9SIBtTHN3L.vwb1694CZ2nA7yDqjBHBHSNAYg/edit> 3/6

23/12/2020 Seguimiento a la sesión inicial de 'Aprende y gana' Conoce, Crea y Alcanza.

10. Marca todas las opciones que apliquen a la siguiente frase: "El comercio en línea me permite..." *

Selecciona todas las que correspondan.

Aumentar ventas

Crecer mi negocio

Diseñar mi modelo de negocio

Interactuar de manera directa con mi clientela

Mejorar mis ingresos

No cerrar mi negocio

11. Marca todas las opciones que apliquen a la siguiente frase: "Para vender en línea necesito..." *

Selecciona todas las que correspondan.

Tener mi propia plataforma

Conocer a mis clientes

Tener acceso a internet en mi tienda

Tener una cuenta de banco para generar transacciones

12. Marca la opción que aplique a la siguiente frase: ¿Consideras que cualquier producto se puede vender en línea? *

Marca solo un óvalo.

Sí, cualquier producto

Sí, sobre todo los que están lejos de casa y los que no puedo comprar por el horario

Solo algunos productos

No sé

<https://docs.google.com/forms/d/1uG9SIBtTHN3L.vwb1694CZ2nA7yDqjBHBHSNAYg/edit> 4/6

23/12/2020 Seguimiento a la sesión inicial de 'Aprende y gana' Conoce, Crea y Alcanza.

13. ¿Qué tan seguras crees que son las ventas por internet? *

Marca solo un óvalo.

Muy seguras

Seguras

Ni seguras ni inseguras

Inseguras

Muy inseguras

14. ¿Cuáles consideras que serían las desventajas de vender en línea? Marca las opciones que apliquen. *

Selecciona todas las que correspondan.

Los métodos de pago

La competencia, ya que mi negocio es pequeño

Los procesos para entrega son más complicados

No poder interactuar con mi clientela

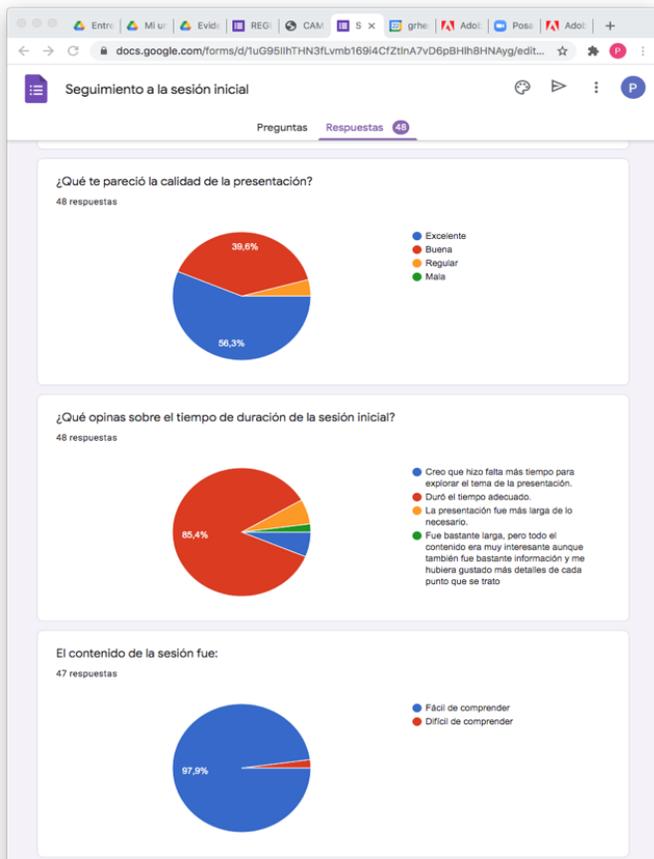
No existen desventajas

Si no te has registrado en el curso lo puedes hacer en la siguiente liga <http://egbjal.mx/3mw9yL>

INMUJERES
INSTITUTO NACIONAL DE LAS MUJERES

El programa de fortalecimiento a la Transparencia de la Responsabilidad de Género en público, agente cultural público adscrito. Queda prohibido el uso para fines distintos a los autorizados en el programa.

<https://docs.google.com/forms/d/1uG9SIBtTHN3L.vwb1694CZ2nA7yDqjBHBHSNAYg/edit> 5/6



Evaluación en línea, Webinar Grupo 101, diciembre 2020

El 95% de las participantes consideran que la calidad de la presentación fue Excelente o buena y la gran mayoría opina que duró el tiempo adecuado.

Sólo una persona sintió que la sesión fue difícil de comprender.



Evaluación en línea, Webinar Grupo 102 y 103 diciembre 2020

El 97% de las participantes consideran que la calidad de la presentación fue Excelente o buena. El 87% considera que duró el tiempo adecuado. Algunas personas consideran que hizo falta más tiempo para explorar los temas abordados.

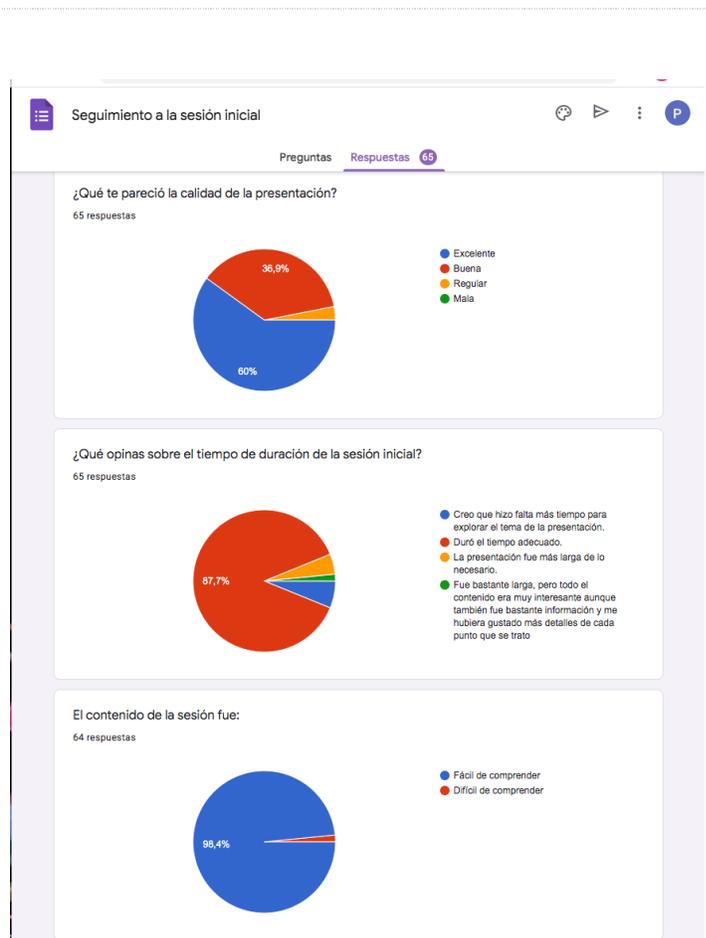
El 98% considera que la sesión fue fácil de comprender.



Evaluación en línea, Webinar grupos 104 y 105, diciembre 2020

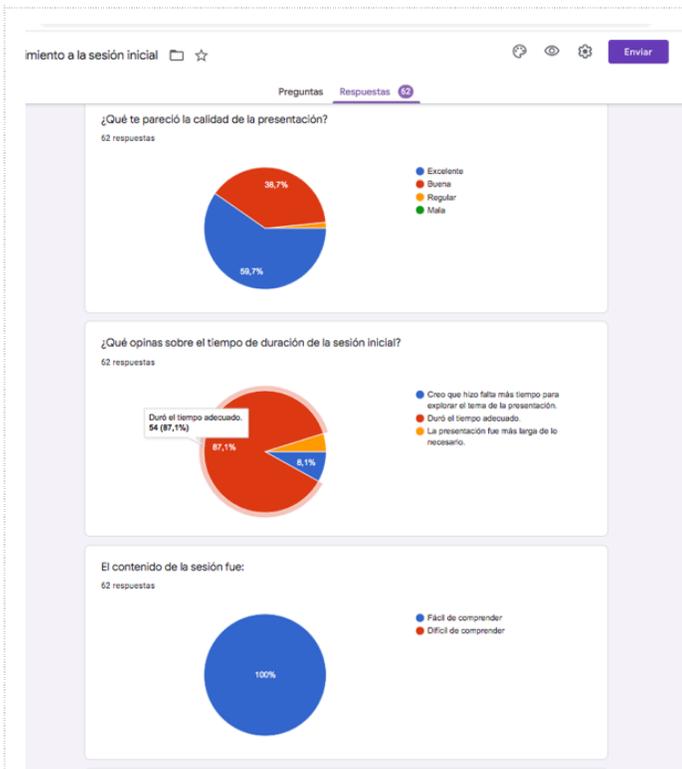
Más de la mitad de las personas consideraron que el seminario en línea fue excelente y 41.5% que fue bueno. Ninguna de las mujeres participantes consideró que la sesión fue mala.

86% consideró que el tiempo fue el adecuado, algunas también consideraron que faltó tiempo para abarcar todos los temas como quisieran.



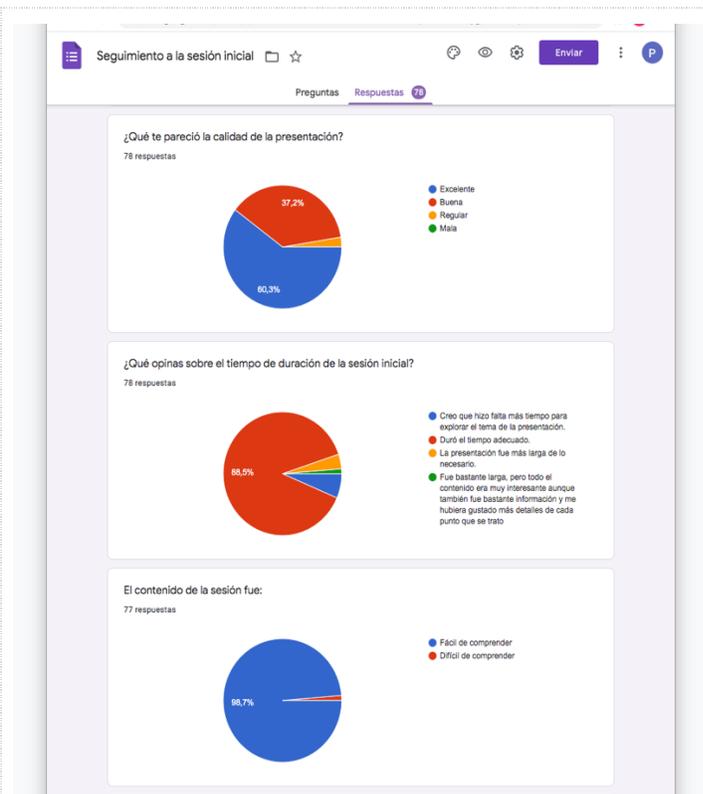
Evaluación en línea, Webinar Grupo 106 y 107, diciembre 2020

La gran mayoría de las participantes quedó contenta con la calidad de la presentación, 60% la definió como excelente y 36.9% como buena.



Evaluación en línea, Webinar Grupos 201, diciembre 2020

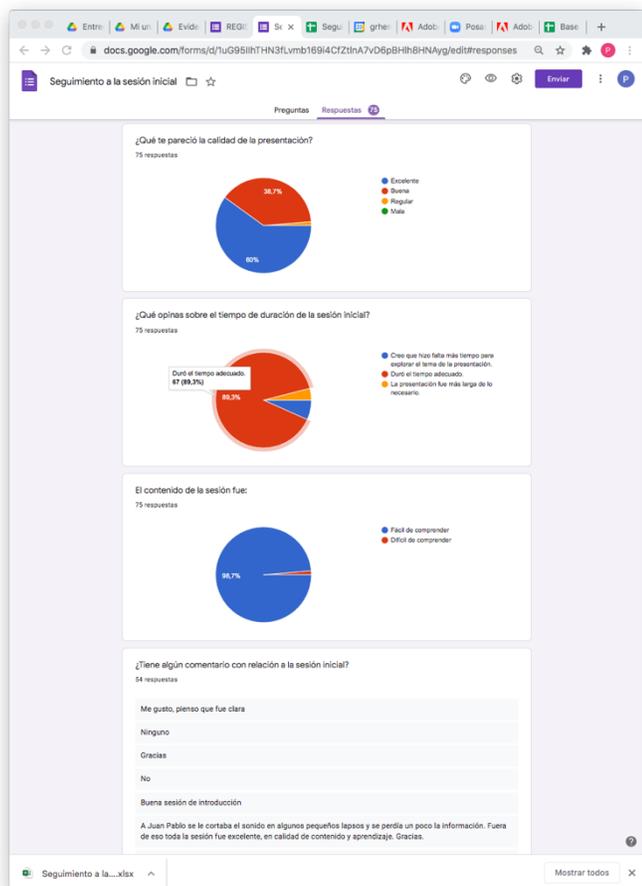
El 95% de las participantes consideran que la calidad de la presentación fue Excelente o buena y la gran mayoría opina que duró el tiempo adecuado. Para todas las participantes el webinar fue fácil de comprender.



Evaluación en línea, Webinar Grupo 202 y 203, diciembre 2020

Las personas están muy satisfechas con las sesiones, más del 97% de las personas consideran que las sesiones son buenas o excelentes.

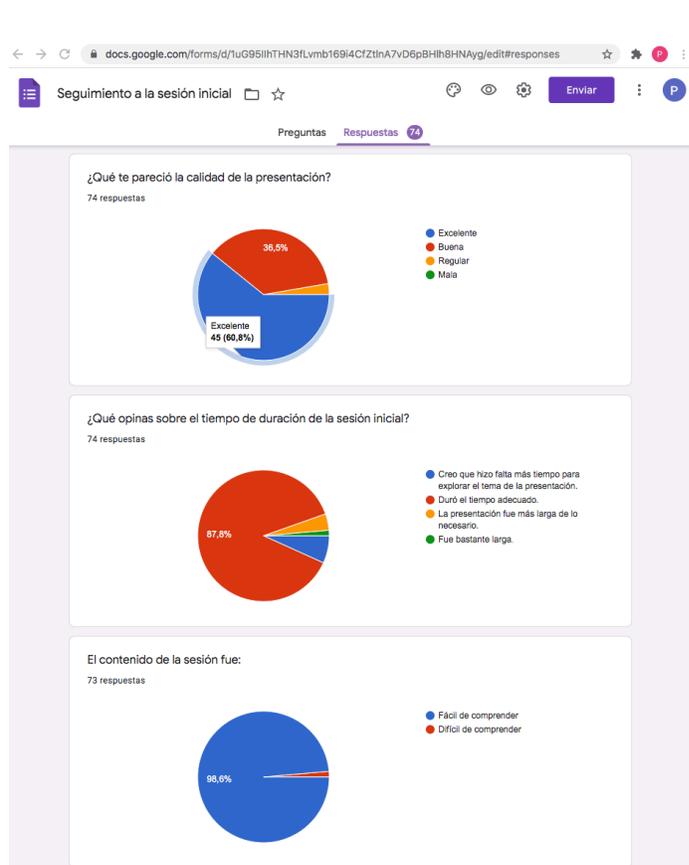
El hacer sesiones tan largas son un inconveniente para las mujeres. Requieren sesiones más cortas con el mismo contenidos.



Evaluación en línea, Webinar grupos 204, 205, 206 y 207, 22 de diciembre 2020

Sólo el 75% contestó la encuesta al finalizar la sesión.

De las 75 personas que contestaron el 99% mencionó que la calidad de la presentación fue Excelente o buena. El 89% consideró que duró el tiempo adecuado y para algunas personas fue más larga de lo necesario. El contenido fue fácil de comprender para la gran mayoría.



Evaluación en línea, Webinar grupos 301, 302, 303 y 304, diciembre 2020

No todas las participantes contestaron la evaluación al final del webinar. Las mujeres están muy satisfechas con la calidad de las presentaciones, más del 60% considera que es excelente.

Aún cuando la mayoría considera que el tiempo fue el adecuado, algunas personas manifestaron la falta de tiempo para explorar el tema con mayor detalle. Sólo una persona consideró difícil de comprender.



Evaluación en línea, Webinar grupos 305, 306 y 307, diciembre 2020

De las 65 personas que contestaron la encuesta, el 97% considera que la presentación fue de excelente o buena calidad. En general consideran que duró el tiempo adecuado, sin embargo, un porcentaje importante considera que fue más larga de lo necesario y una proporción similar indicó que faltó tiempo para explorar los temas.

En general la consideran una presentación fácil de comprender.

Cursos en línea sobre comercio electrónico

Con el fin de incorporar una perspectiva de género que realmente tomara en cuenta las necesidades de las mujeres, se decidió implementar los talleres de manera asincrónica, muchas de las mujeres que están participando en los cursos tienen dificultad para conectarse periodos largos de tiempo y en horarios rígidos. Los cursos virtuales han permitido que cada persona acceda a la plataforma en el tiempo en que le sea conveniente y que vaya avanzando a su propio ritmo.

Para alojar los cursos y permitir que estén disponibles de manera permanente, se realizó una vinculación con la Universidad de Guadalajara y, concretamente, con el proyecto Economía Jalisco COVID-19.

Contenido de los cursos

Para los contenidos de los cursos y para dar las asesorías a las mujeres participantes, se trabajó con un grupo de especialistas en desarrollo de negocios (www.iraltus.com), quienes estarán colaborando como asesores este y el siguiente año. Posteriormente los cursos quedarán albergados de manera permanente en el Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la UdG bajo el monitoreo de profesores de la universidad.

Se desarrollaron tres cursos diferentes. El curso 1, Introducción al e-commerce, es un curso básico sobre comercio electrónico y las ventajas que te puede dar. Aborda temas de diferenciación, alternativas para venta en línea y estrategia comercial. El segundo curso es un nivel más avanzado y tiene como objetivo permitir que las mujeres implementen su tienda en línea. Es un curso teórico práctico y concluye con la construcción de una plataforma para ventas. En la Tabla 2 se enlistan los contenidos de cada uno de ellos.

El tercero es un curso avanzado. Está dirigido a personas que ya cuentan con una tienda en línea y buscan maximizar sus ventas. El curso está dividido en siete módulos, los detalles de cada uno de ellos se describen en la Tabla 3. Descripción del contenido del curso avanzado

Tabla 2. Descripción del contenido de los cursos básico e intermedio

Curso 1. Introducción al e-commerce	Curso 2. Crea y opera una tienda en línea
<p>M1. Conceptos básicos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción y objetivos 2. Qué es e-commerce 3. Importancia de diferenciarte 4. Tipos de venta <p>M2. Cómo diferenciarse</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Propuesta de valor y posicionamiento 2. Las cinco C 3. Las cuatro P <p>M3. Alternativas para vender en línea</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Publicidad y venta en redes sociales 2. Caracterización de los marketplaces 3. Página web 4. Aplicación móvil <p>M4. Estrategia comercial</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Diseño UX 2. Customer journey 3. Estrategia comercial 	<p>M1. Introducción a la creación de una tienda en línea</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Relevancia del comercio electrónico 2. Caracterización de marketplaces <p>M2. Caracterización de tu negocio y requisitos para formalizarlo</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Elaboración de la ficha de identidad del negocio 2. Requisitos básicos <p>M3. Elección de tu plataforma</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pros y contras de cada una de ellas 2. Consideraciones básicas: <ul style="list-style-type: none"> Tiempos de entrega Logística inversa Métodos de pago <p>M4. Ofrece el servicio más completo</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Imágenes 2. Descripción 3. Evaluación del cliente 4. Contacto para servicio al cliente 5. Navegación sencilla e intuitiva 6. Lineamientos claros 7. Lluvia de ideas

Tabla 3. Descripción del contenido del curso avanzado

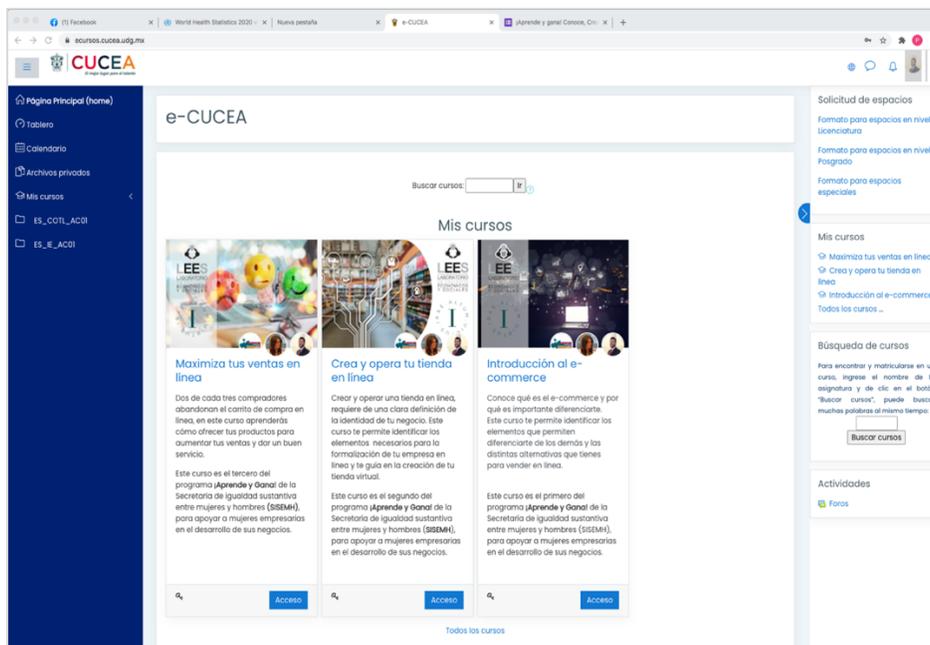
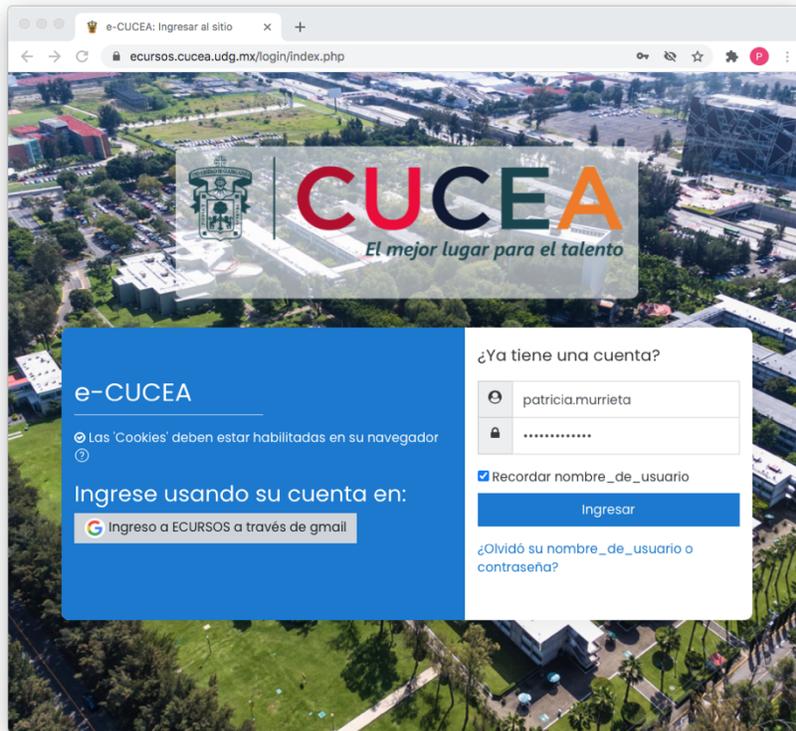
Curso 3. Maximiza tus ventas en línea	
<p>M1. Introducción al taller</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Presentación del expositor y curso 2. Presentación de los participantes <p>M2. Importancia del servicio de venta</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Servicio de venta 2. Canales de venta 3. Dinámica canales de venta 4. Factores críticos <p>M3. Oferta de nuestros productos y servicios</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Identificación de nichos de mercado 2. Navegación sencilla e intuitiva 3. Coherencia y armonía visual 4. Imágenes y descripciones 5. La seguridad en tus formas de pago 6. Sistema de administración 7. Dinámica oferta de nuestros productos y servicios 	<p>M4. Experiencia de venta</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Marketing digital 2. Oferta y promociones 3. Estrategia de ventas por temporada 4. Alianzas y ofertas con otras marcas 5. Muestras gratis 6. Dinámica experiencia de venta <p>M5. Servicio al cliente</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Atención al cliente mediante medios digitales 2. Servicio post-venta 3. Aplicación móvil 4. Acorta el tiempo de entrega 5. Dinámica experiencia de venta <p>M6. Desarrollo propio</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Caracteriza tu negocio, producto y servicio 2. Situación actual y futura 3. Programa de trabajo

Plataforma utilizada

Dado el contenido de los cursos y el objetivo de los mismos, la Universidad de Guadalajara se interesó en colaborar con el programa y permitió que los cursos se albergaran en el sistema de educación virtual del CUCEA. De esta manera, los cursos permanecerán en el sistema Moodle de manera indefinida.

Para garantizar la calidad y el seguimiento de los mismos, los cursos estarán a cargo de una profesora de la universidad, un tutor de IRALTUS (especialista en desarrollo de negocios) y una persona de la plataforma Economía Jalisco COVID-19 que tiene como fin apoyar en la recuperación de la economía del estado a partir de diversas iniciativas, entre las cuales se encuentra el apoyo a las pequeñas y medianas empresas. Como asesores participaran además miembros del Instituto de Innovación y Desarrollo Económico del CUCEA. La SISEMH tendrá acceso permanente a la página para poder monitorear el impacto a corto y largo plazo.

La vinculación con la plataforma Economía Jalisco COVID-19 también permitirá canalizar a las mujeres hacia otros apoyos, como el hospital PyMES.



VII. Desarrollo del proceso formativo

En total se realizó una campaña a través de las redes sociales, se dieron 6 webinars para los 21 grupos planteados en la meta, se diseñaron tres cursos y se formaron al menos 7 grupos por cursos. Además, se logró la vinculación con la Universidad de Guadalajara y la posibilidad de participar en la plataforma Economía Jalisco COVID-19, a través de la cual las beneficiarias podrán también acceder a los apoyos del Hospital PyME de la alianza entre CCIJ, OIT y CUCEA.

A continuación, describimos los principales resultados por actividad realizada, para finalizar con los principales resultados de la meta.

Convocatoria

La respuesta ante la convocatoria ha sido muy exitosa. Las mujeres están contentas de poder inscribirse a un curso gratuito, en línea y que pueden manejar a su propio ritmo. Esto ha permitido que al día 23 de diciembre se cuente con más de 250 personas inscritas en cada curso: 280 mujeres en el curso básico, 301 en el intermedio y 291 en el avanzado; muchas de las participantes esperan cursar los tres niveles. El registro se quedará abierto, por lo que asumimos que la lista seguirá aumentando en los siguientes meses.

Algunos hombres solicitaron permiso para participar en los talleres; dada la importancia de que se den cuenta de las diferentes circunstancias que enfrentan hombres y mujeres y dada la posibilidad de extender la meta, se les dio la oportunidad de tomarlos.

Las mujeres que están participando en los talleres pertenecen a grupos de edad diversos con ocupaciones distintas entre unas y otras. Hay amas de casa iniciando un negocio, artistas buscando una manera de mejorar sus ventas, jóvenes estudiantes que buscan una alternativa para generar ingresos en su familia y mujeres que se dedican a proveer servicios de chef o de uñas, entre muchas otras actividades.

Si bien la mayoría tiene un negocio, 38% está emprendiendo uno y aproximadamente el 15% se interesa por emprender un negocio o por encontrar cómo recuperar el negocio perdido durante la pandemia.

La mayoría (57 de cada 100) nunca ha vendido en línea, aún cuando saben que el comercio electrónico les puede ayudar a aumentar sus ventas. Las participantes consideran que pueden hacer crecer su negocio a través de las ventas en línea y con ello mejorar sus ingresos. Pero un porcentaje muy alto no considera que las ventas por internet sean seguras (62%),

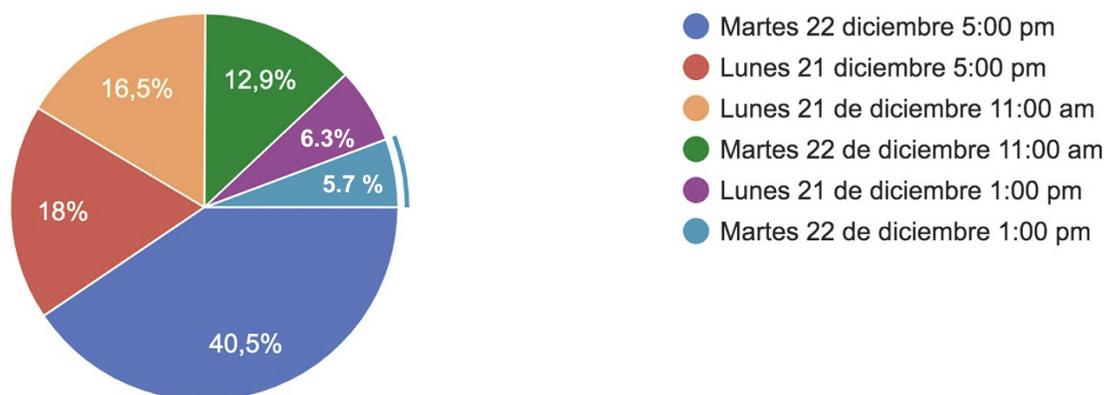
Muchas mujeres consideran que su principal desventaja es tener un negocio pequeño, especialmente al tomar en cuenta los procesos de entrega.

Webinars

La población participante se distribuyó de la siguiente manera. Los horarios de menor participación fueron los de la 1 de la tarde, mientras que la mayoría de las mujeres se conectaron el martes a las 5 de la tarde y lunes a la misma hora.

Para facilitar su participación en el seminario y garantizar su asistencia, se les permitió inscribirse en cualquiera de los horarios disponibles. Esto permitió que, a pesar de estar inscritas en una sesión, asistieran a cualquier otra.

En el último Webinar participaron varias mujeres que no estaban registradas en el curso; al finalizar la presentación se les invitó a inscribirse, esto permitió que se rebasara la meta de personas registradas por curso.



La mayoría de las participantes contestaron la encuesta de satisfacción que se les envió por correo y WhatsApp.

Todas las personas participantes consideraron que las presentaciones fueron excelentes o buenas; en general fueron fáciles de comprender y con la longitud necesaria para retener el contenido y asimilar el conocimiento. Sin embargo, algunas consideran necesario profundizar más.

Con base en los comentarios expresados, podemos afirmar que están muy satisfechas y entusiasmadas por la posibilidad de llevar los cursos a su propio ritmo. Los webinars estarán disponibles en la plataforma para poderlos consultar cuando así quieran hacerlo.

Cursos a través de la plataforma

En total se atendieron 872 mujeres a través de tres cursos distintos. Al día 23 de diciembre se contaba con 872 beneficiarias.

Curso	Total			Indígenas			Con discapacidad			Afrodescendientes		
	M	H	Otro	M	H	Otro	M	H	Otro	M	H	Otro
1. Introducción al e-commerce	M	H	Otro	M	H	Otro	M	H	Otro	M	H	Otro
	280	8	1	4	-	-	10	-	-	4	-	-
2. Crea y opera tu tienda en línea	M	H	Otro	M	H	Otro	M	H	Otro	M	H	Otro
	301	7	1	4	-	-	9	-	-	4	-	-
3. Maximiza tus ventas en línea	M	H	Otro	M	H	Otro	M	H	Otro	M	H	Otro
	291	6	1	3	-	-	9	-	-	4	-	-

Principales resultados la meta

1. **Hubo un interés mayor al esperado por parte de las mujeres.** En total se impartieron webinars a 21 grupos. Actualmente hay 12 grupos de 25 mujeres cada uno, para el curso 1, Introducción al comercio electrónico. El curso 2, Crea y opera tu tienda en línea cuenta con 13 grupos, mientras que el curso 3, Maximiza tus ventas en línea, está conformado por 12 grupos.
2. **Cambió positivamente la percepción de las mujeres sobre el potencial del comercio electrónico.** Al comparar la evaluación inicial y final de las mujeres, observamos una mayor confianza en las compras y ventas en línea, así como una mayor convicción de que también se pueden vender sus productos, a pesar de ser negocios pequeños.
3. **Al finalizar la sesión las participantes identificaron nuevos mecanismos para realizar sus ventas en línea.** Al inicio del curso la mayoría creía que la única alternativa para vender en línea era una plataforma; a partir de las presentaciones pudieron identificar otros mecanismos que son viables para ellas.

4. **Se estableció una vinculación con la Universidad de Guadalajara que permitirá potencializar el impacto del programa en el largo plazo.** A partir del vínculo con la UdG será posible mantener activos y actualizados los cursos. La organización responsable del diseño e impartición tiene el compromiso de mantener su participación aún cuando algunas mujeres se tarden en terminar sus cursos.
5. **La modalidad virtual facilitó la participación de las mujeres.** En general, las mujeres reaccionaron positivamente ante la posibilidad de terminar los cursos a su propio ritmo y en su propio horario, ya que para muchas es la única manera en que pueden cursarlos.

VIII. Recomendaciones

1. Dada la orientación del programa a reducir la brecha entre hombres y mujeres en el mercado laboral es recomendable trabajar en sesiones específicas temas relacionados con el fortalecimiento de la autoestima y del potencial femenino como generadoras de ingreso.
2. Un soporte importante sería una extensión complementaria del programa para tratar temas administrativos básicos, así como actividades clave que se deben cubrir en cualquier negocio. El módulo debe ir desde aspectos administrativos básicos y control contable, hasta armado de planes de negocio y manejo presupuestal.
3. Para lograr un mayor impacto de largo plazo, valdría la pena complementar el programa con un módulo que ayude a las participantes a identificar la aspiración que pretenden alcanzar a través de su propio negocio. Muy de la mano con la sostenibilidad de los negocios, complementar con el papel que juega la creatividad y la innovación para poder permanecer en el mercado.
4. Promover la creación de grupos de autoapoyo que permanezcan después de los cursos en los que puedan compartir conocimiento y experiencia, creando sinergias entre las mujeres que faciliten la operación de sus negocios. El desarrollo y fortalecimiento de redes de apoyo puede ser la base para la integración de cadenas de suministro entre participantes, lo que genera un impacto exponencial de los esfuerzos realizados.

IX. Bibliografía

Cámara de Comercio de Jalisco, <https://www.mercalisco.com/>

Equal. (2010). Guía para la incorporación de políticas de igualdad de género en las PYMES. España, Unión Europea.

Gottschalk, S., & Niefert, M. (2010). Gender differences in business succes of German Start up firms. *Discussion paper, No. 11(019)*.

Heller, L. (2010). *Mujeres emprendedoras en América Latina y el Caribe: realidades, obstáculos y desafíos*. Santiago de Chile: Naciones Unidas-CEPAL, División de asuntos de género.

INEGI. (2019). Censos Económicos 2019.

INEGI. (2019). Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo .

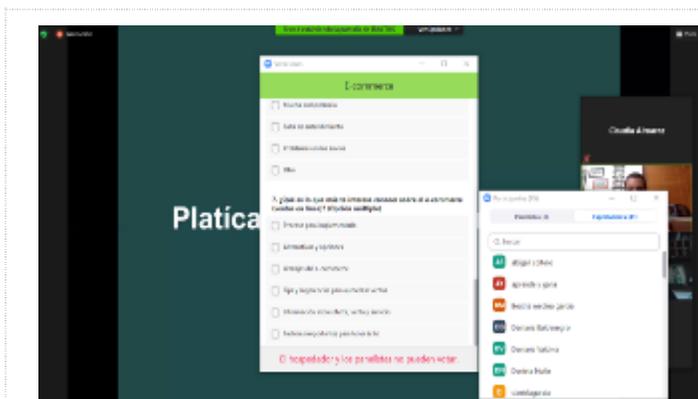
Observatorio de Trabajo Digno de Acción Ciudadana Frente a la Pobreza. (2019). Reporte Especial Observatorio.

Volio, R. (2006). *Guía de indicadores para la evaluación del impacto de género de las políticas públicas*. España: FEDER, Violeta Red de cooperación Macaronésca por la igualdad de oportunidades, Programa de Iniciativa comunitaria Interreg IIIB.

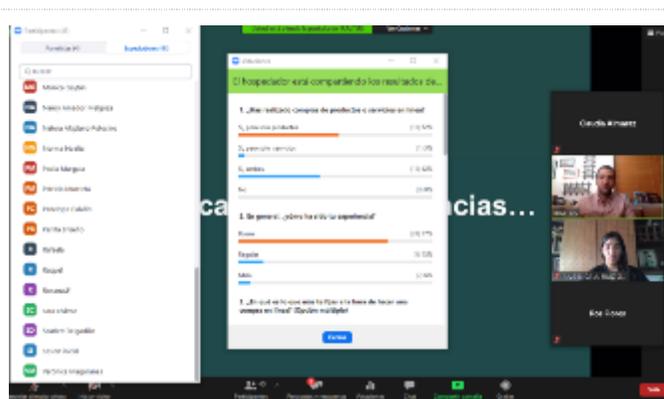
Anexo 1. Memoria fotográfica

a) Presentaciones en línea, virtual sincrónico

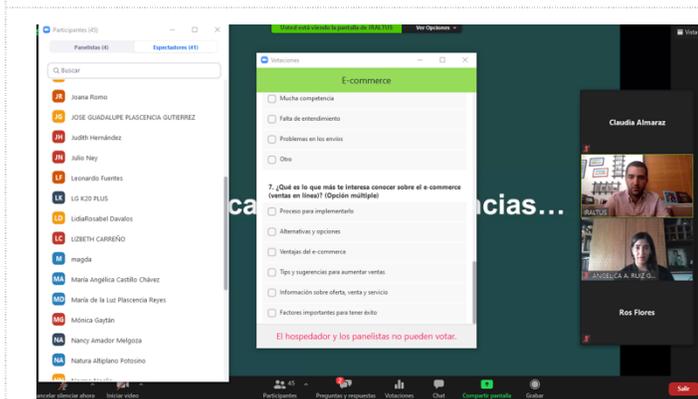
Curso 1. Introducción al e-commerce



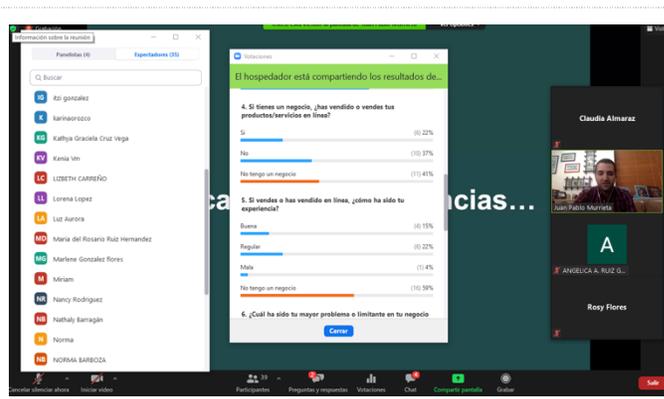
Presentación Introducción al e-commerce
Grupo 101, 21 de diciembre



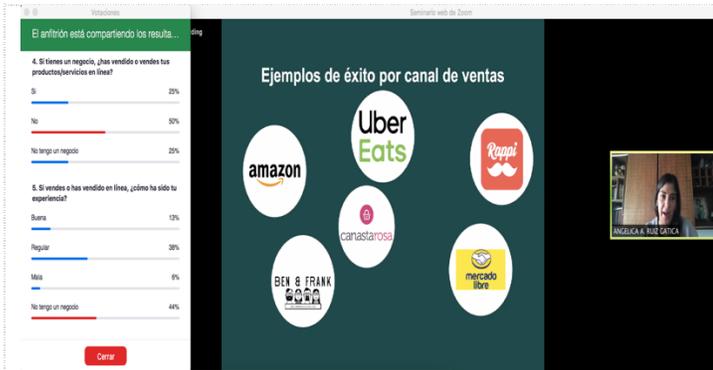
Presentación Introducción al e-commerce
Grupo 101, 21 de diciembre



Presentación Introducción al e-commerce
Grupo 102 y 103, 21 de diciembre



Presentación Introducción al e-commerce
Grupo 102 y 103, 21 de diciembre



Presentación Introducción al e-commerce
Grupo 104 y 105, 21 de Diciembre



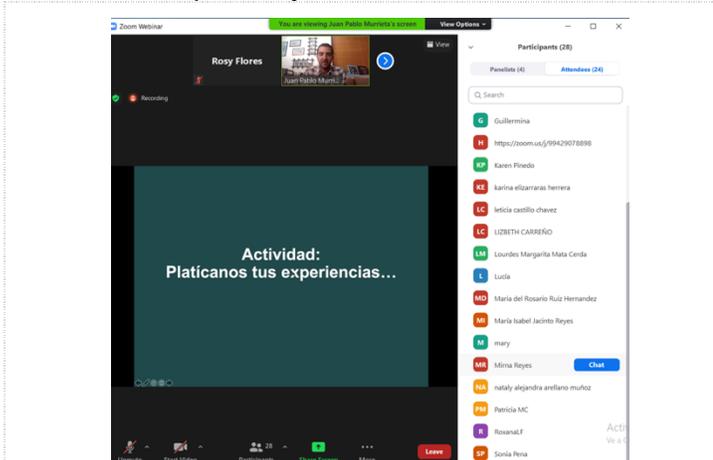
Presentación Introducción al e-commerce
Grupo 104 y 105, 21 de Diciembre



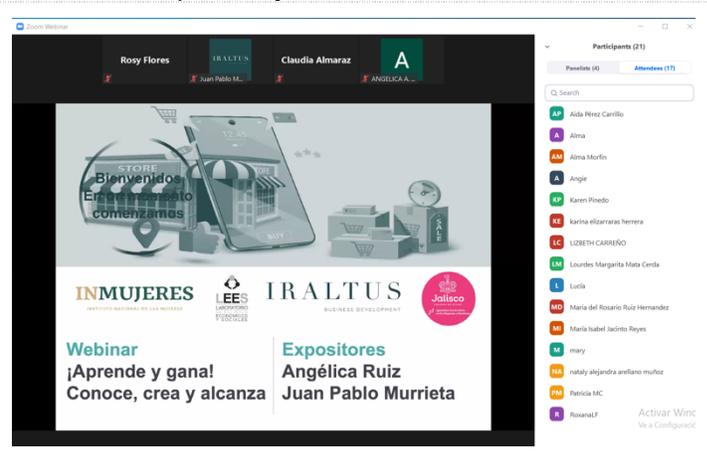
Presentación Introducción al e-commerce
Grupo 104 y 105, 21 de Diciembre



Presentación Introducción al e-commerce
Grupo 104 y 105, 21 de Diciembre

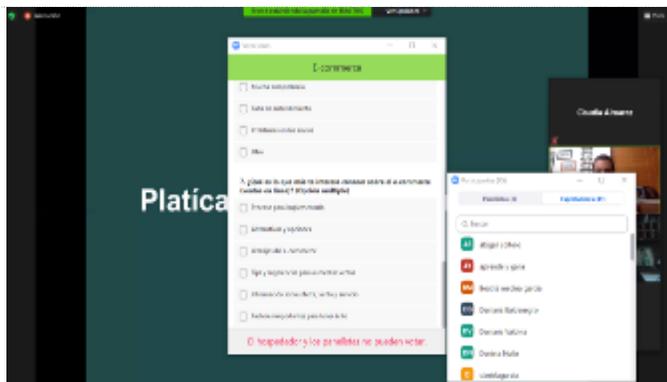


Presentación Introducción al e-commerce
Grupo 106 y 107, 22 de diciembre

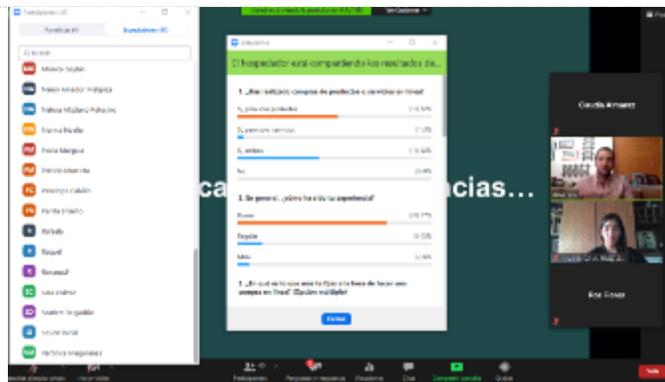


Presentación Introducción al e-commerce
Grupo 106 y 107, 22 de diciembre

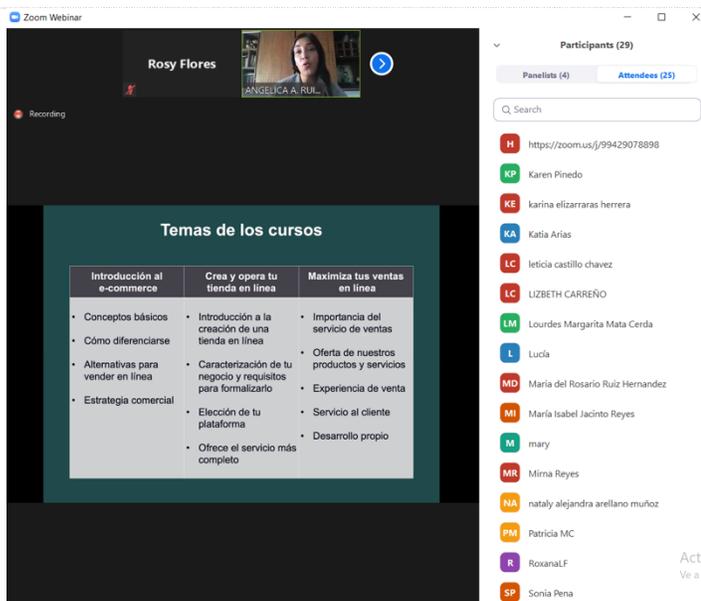
Curso 2. Crea y opera una tienda en línea



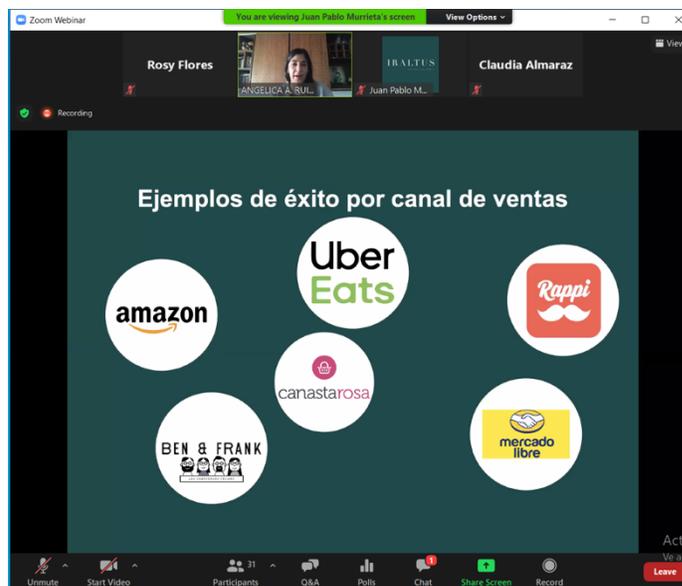
Presentación Introducción al e-commerce
Grupo 101, 21 de Diciembre



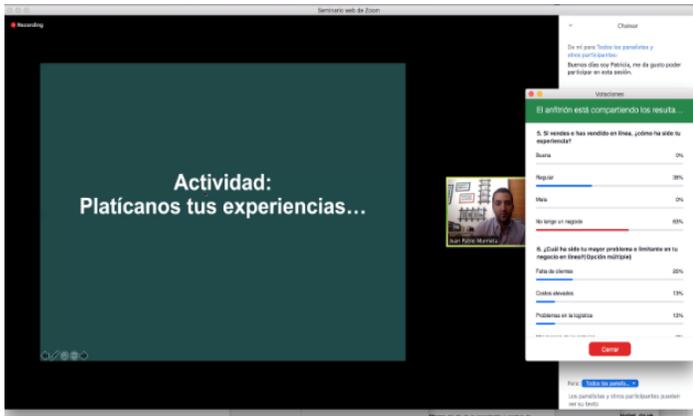
Presentación Introducción al e-commerce
Grupo 101, 21 de Diciembre



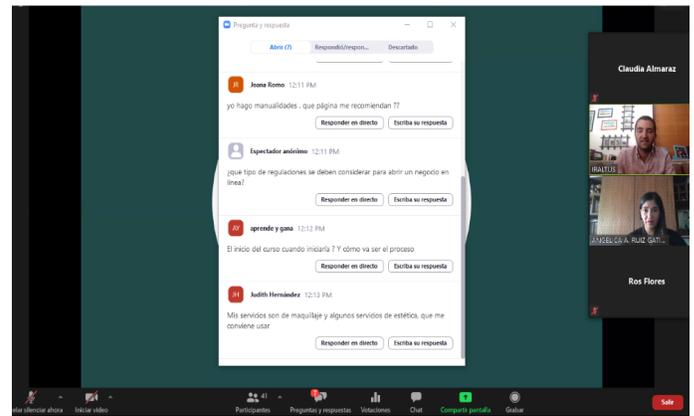
Presentación Crea y opera tu tienda en línea
Grupo 201, 22 de Diciembre



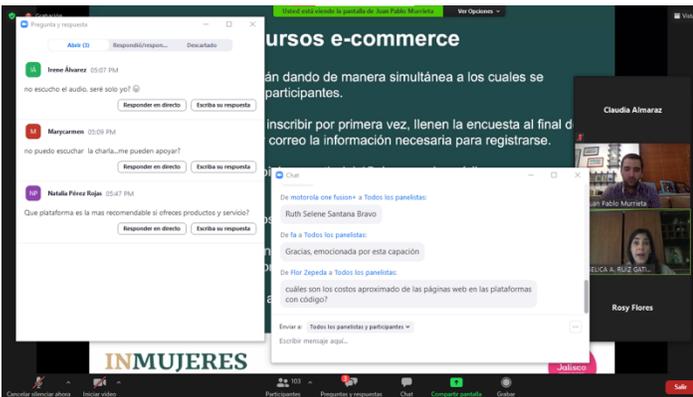
Presentación Crea y opera tu tienda en línea
Grupo 201, 21 de Diciembre



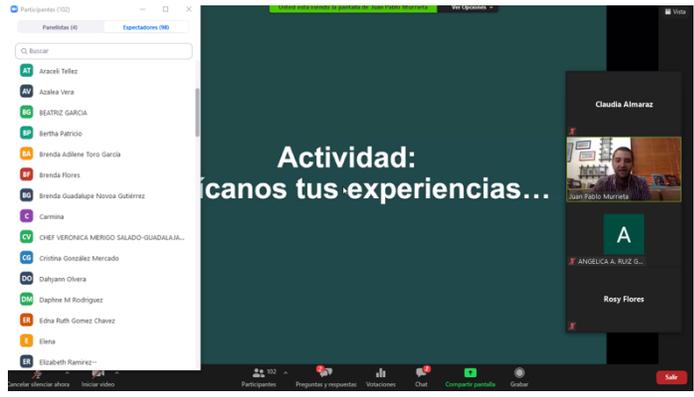
Presentación Crea y opera tu tienda en línea
Grupos 202 y 203, 21 de diciembre



Presentación Crea y opera tu tienda en línea
Grupos 202 y 203, 21 de diciembre



Presentación Crea y opera tu tienda en línea
21 de diciembre, grupos 204, 205, 206 y 207

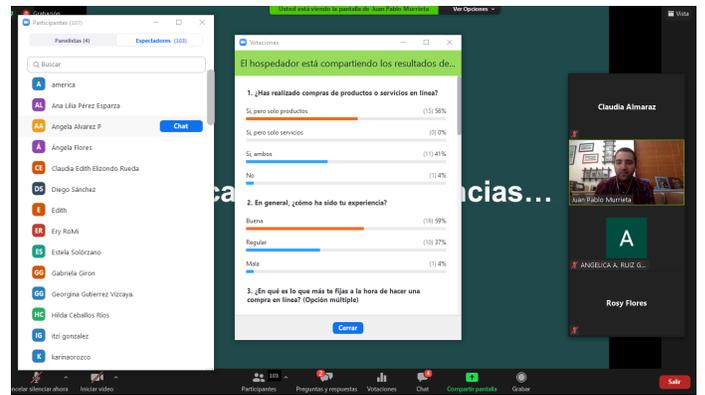


Presentación Crea y opera tu tienda en línea
21 de diciembre, grupos 204, 205, 206 y 207

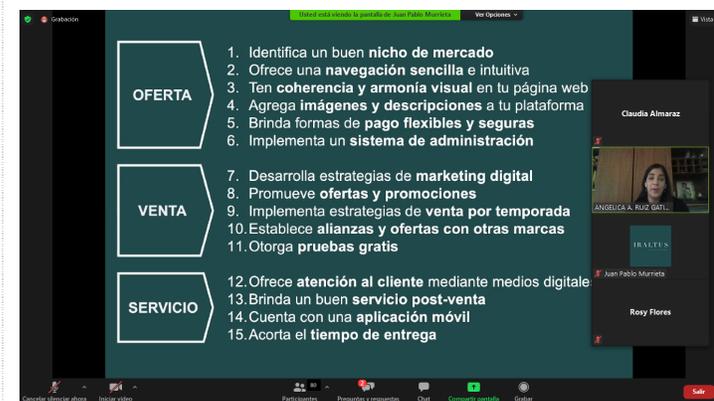
Curso 3. Maximiza tus ventas en línea



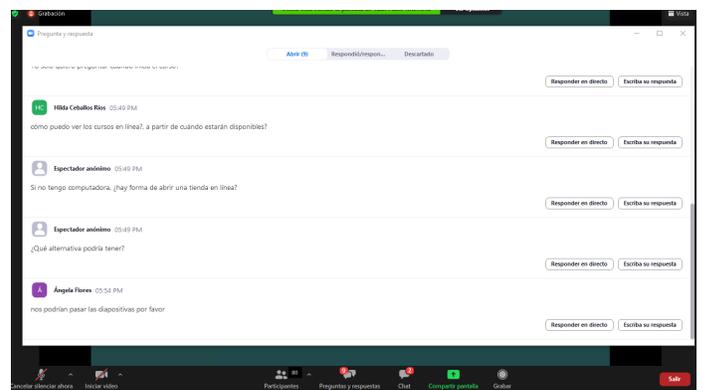
Presentación Maximiza tus ventas en línea
Grupos 301, 302, 303 y 304, 22 de diciembre



Presentación Maximiza tus ventas en línea
Grupos 301, 302, 303 y 304, 22 de diciembre



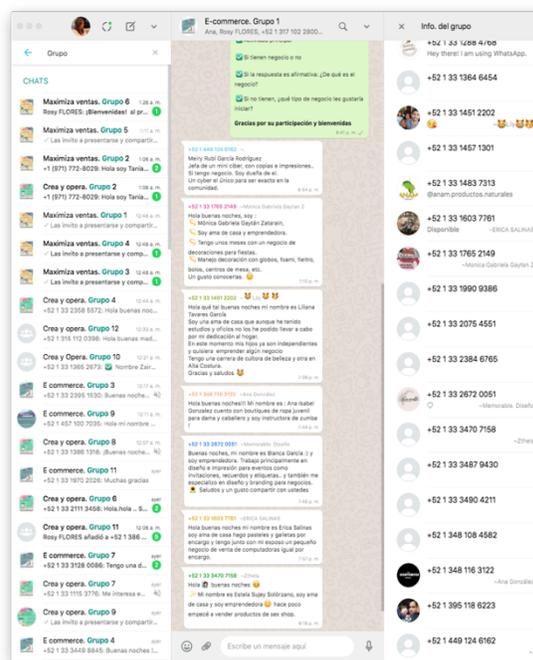
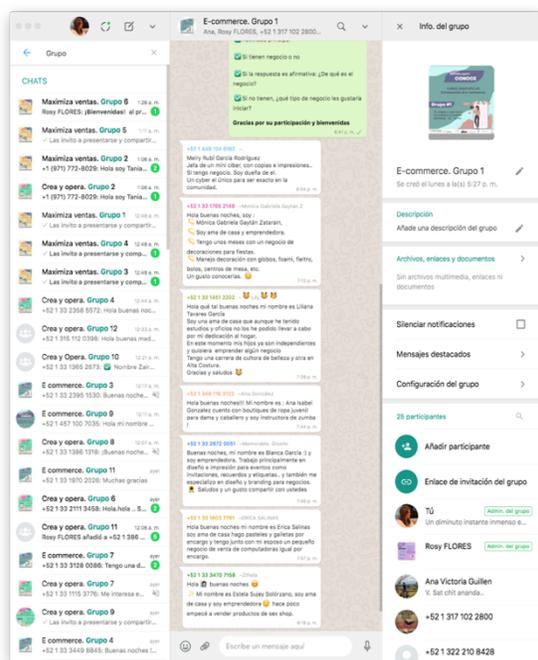
Presentación Maximiza tus ventas en línea
Grupos 305, 306 y 307, 22 de diciembre



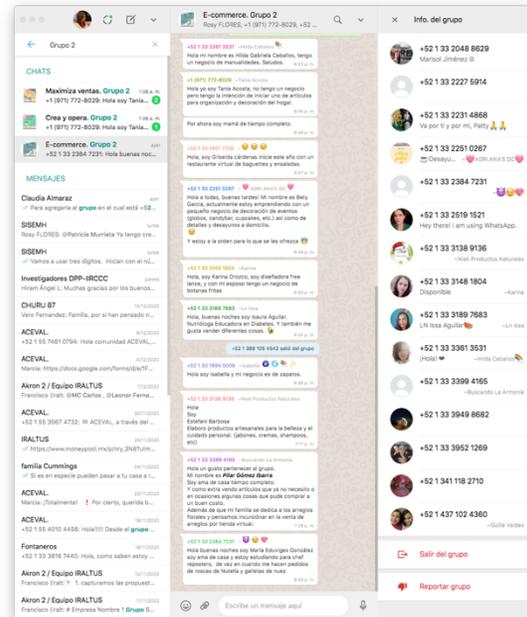
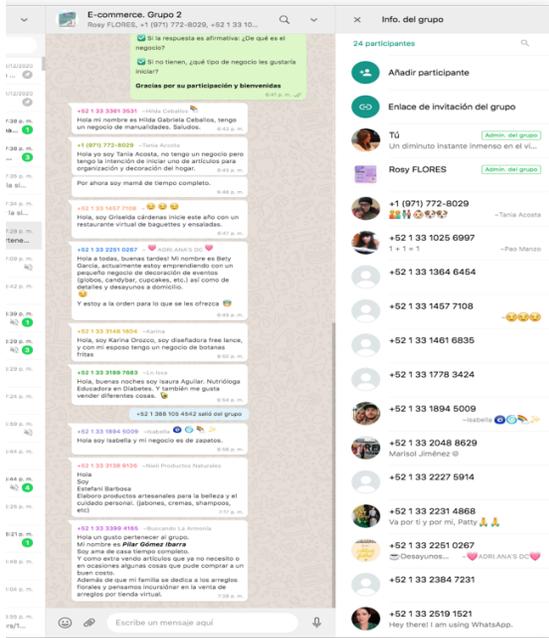
Presentación Maximiza tus ventas en línea
Grupos 305, 306 y 307, 22 de diciembre

b) Ejercicio de presentación (modalidad asincrónica, diciembre 20, 21, 22 y 23)

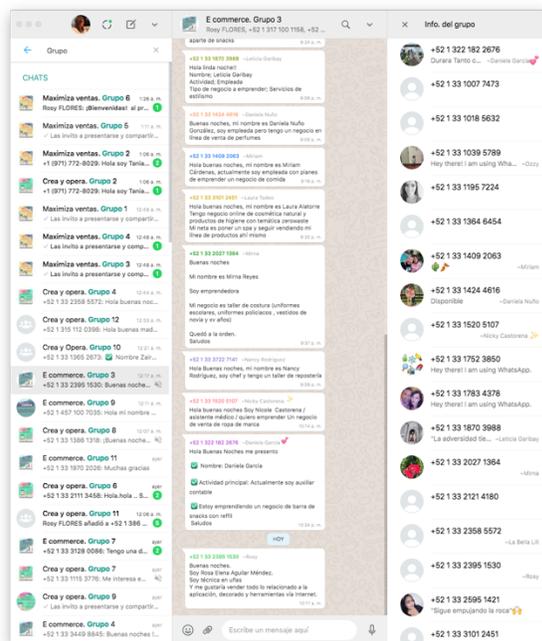
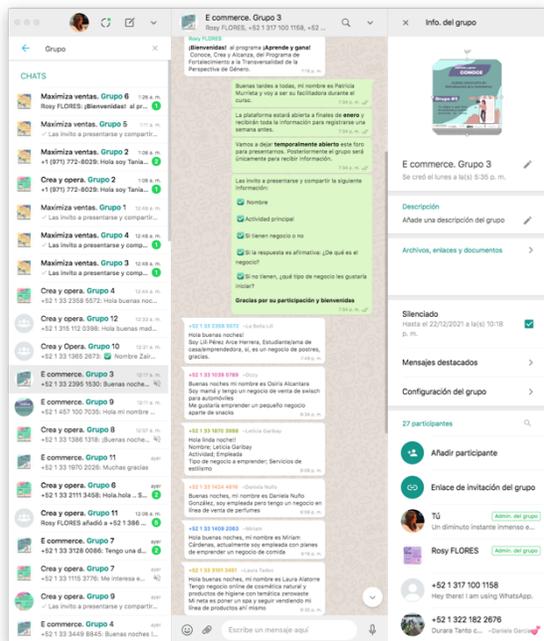
Grupo 101



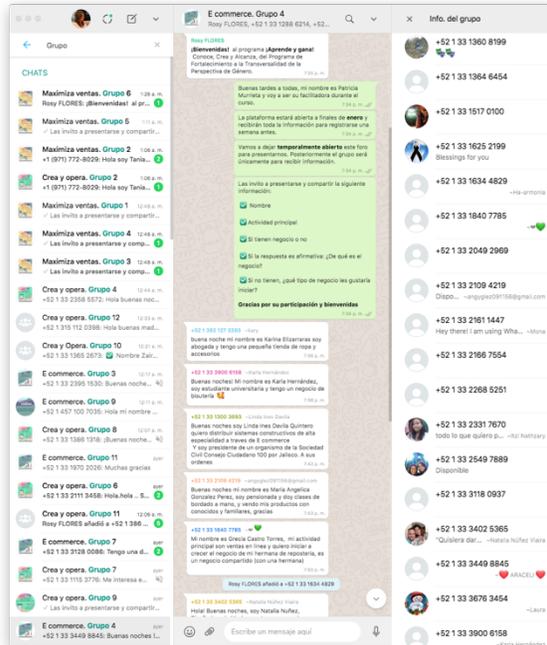
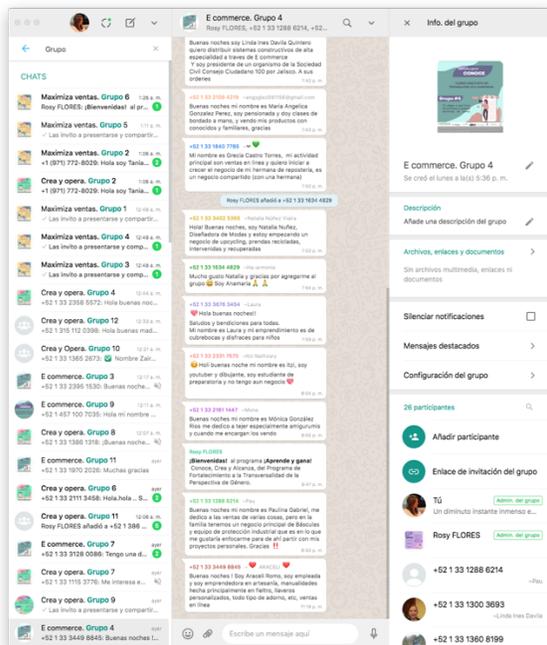
Grupo 102



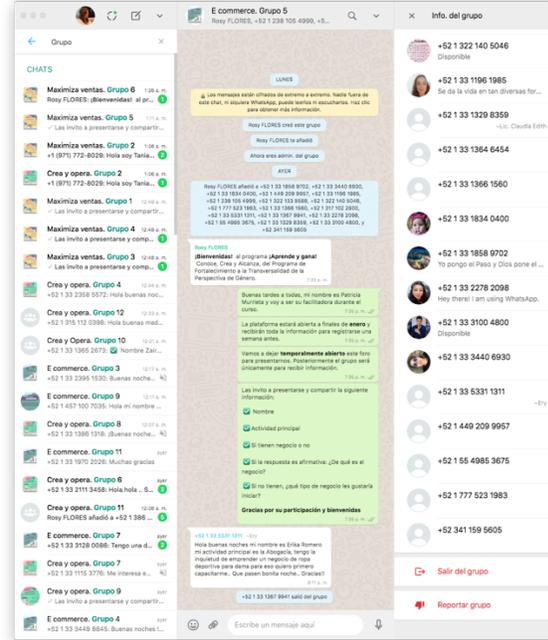
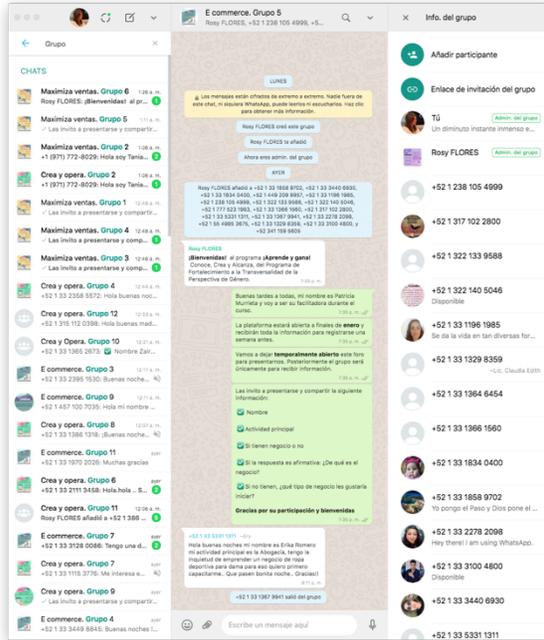
Grupo 103



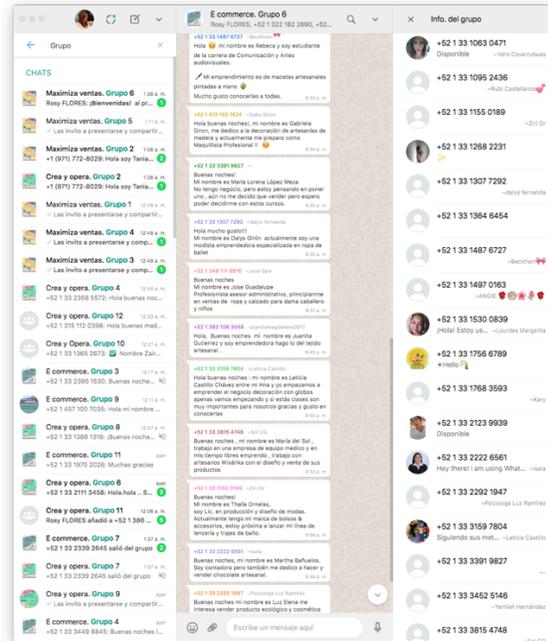
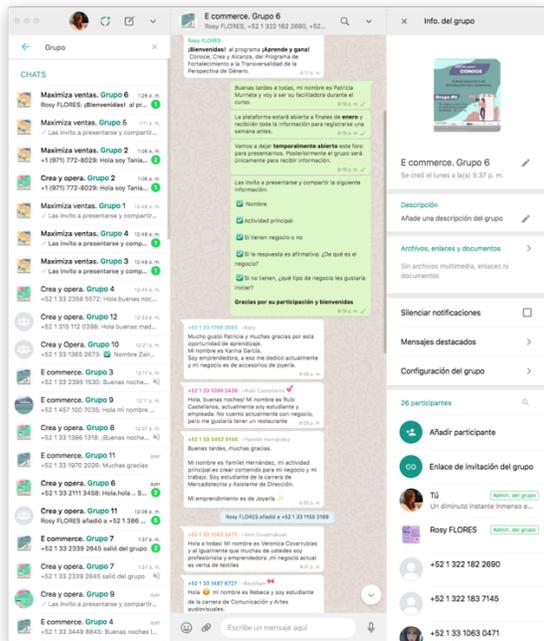
Grupo 104



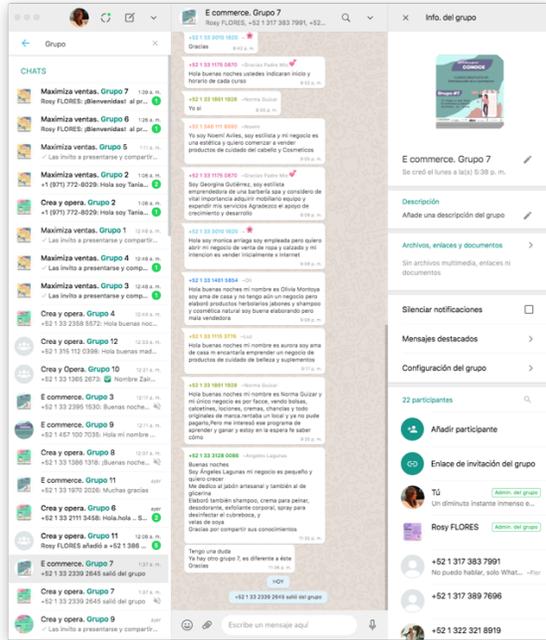
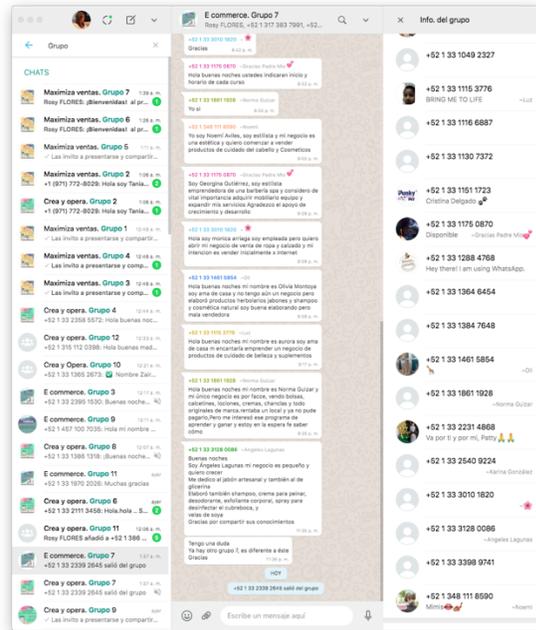
Grupo 105



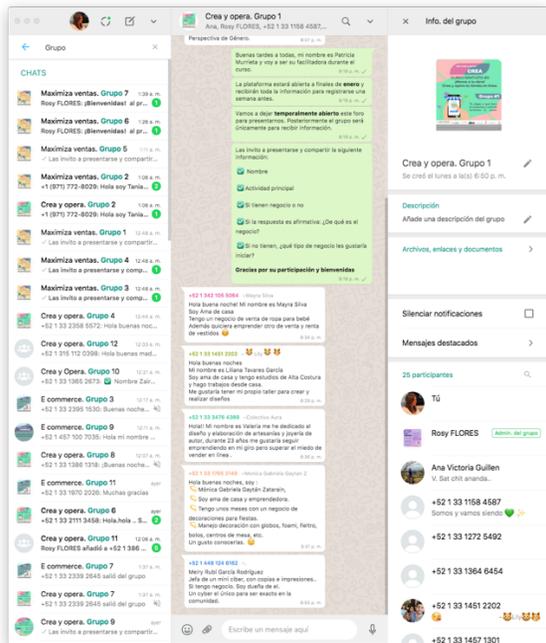
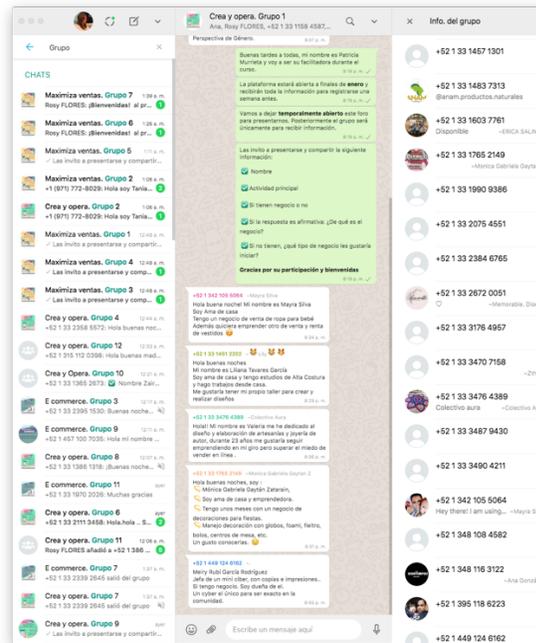
Grupo 106



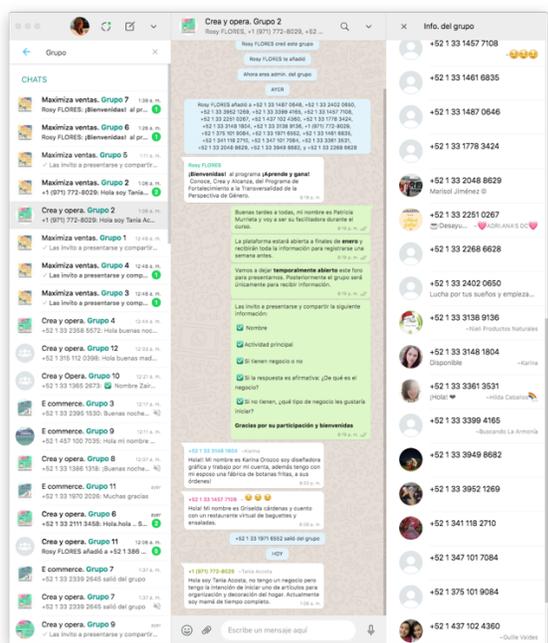
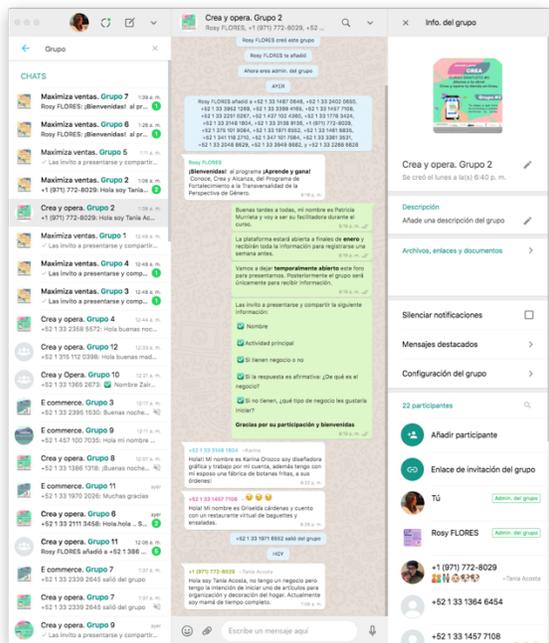
Grupo 107

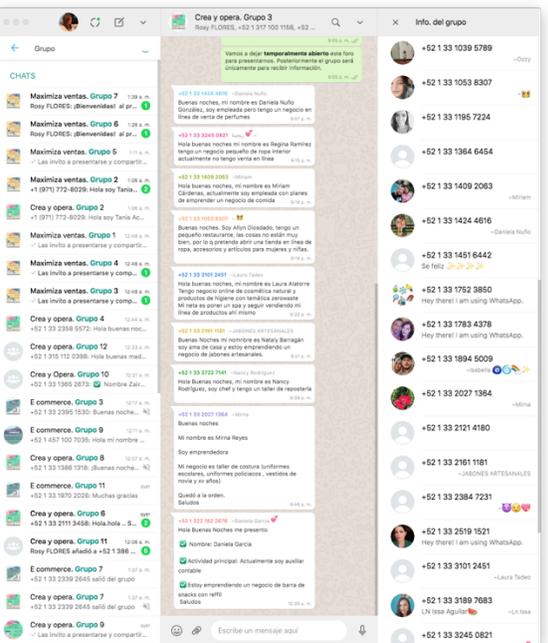
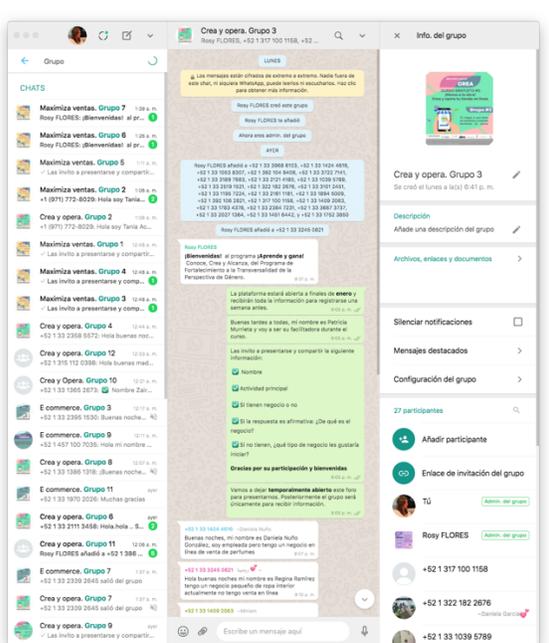
Grupo 201

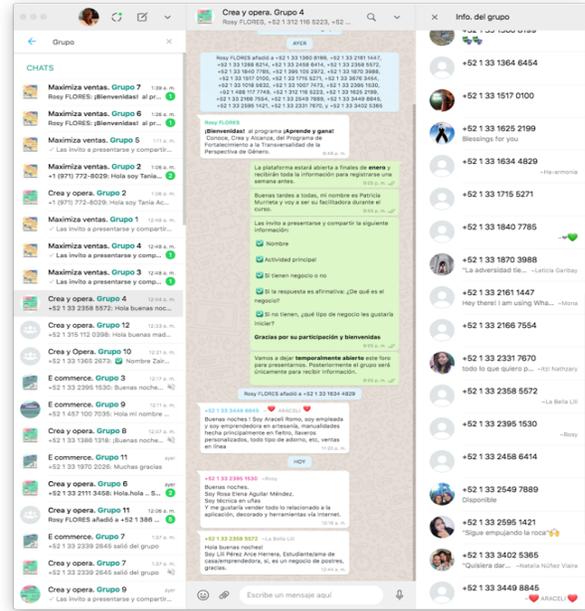
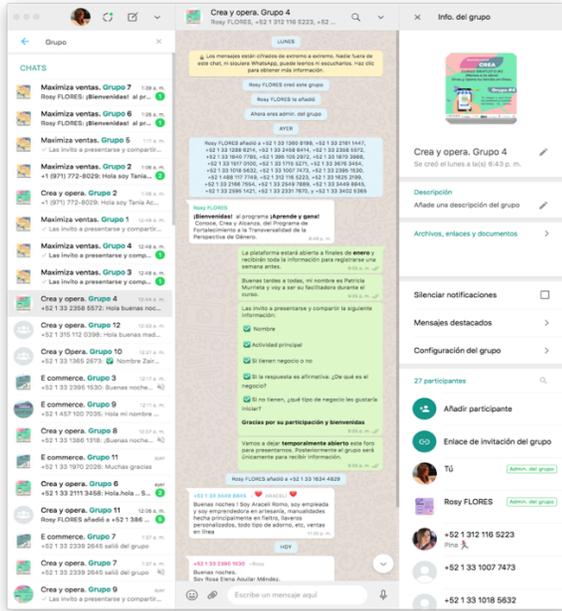
Grupo 202



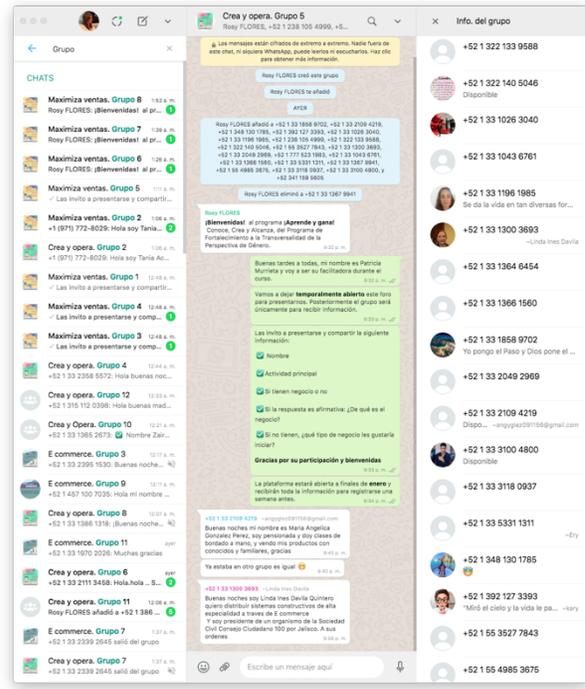
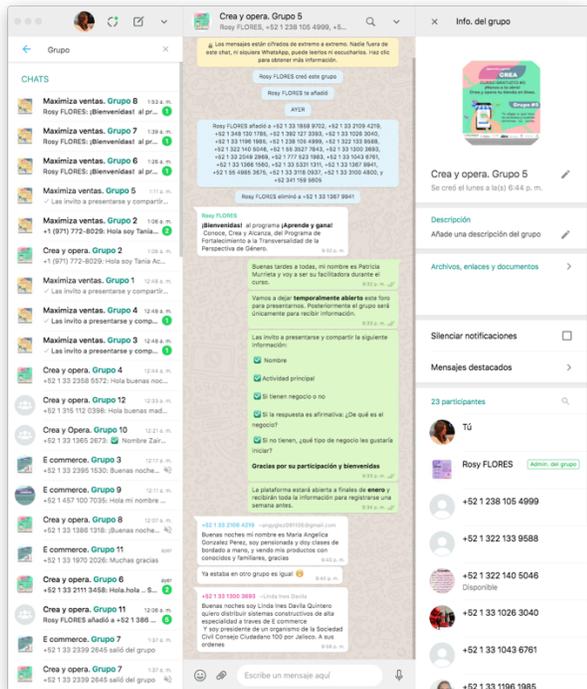
Grupo 203



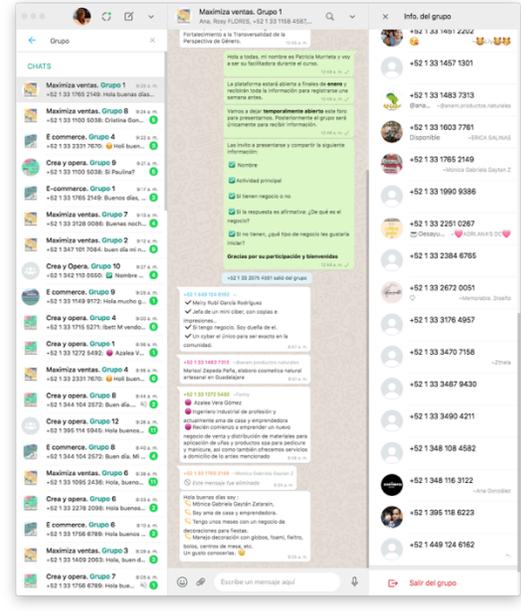
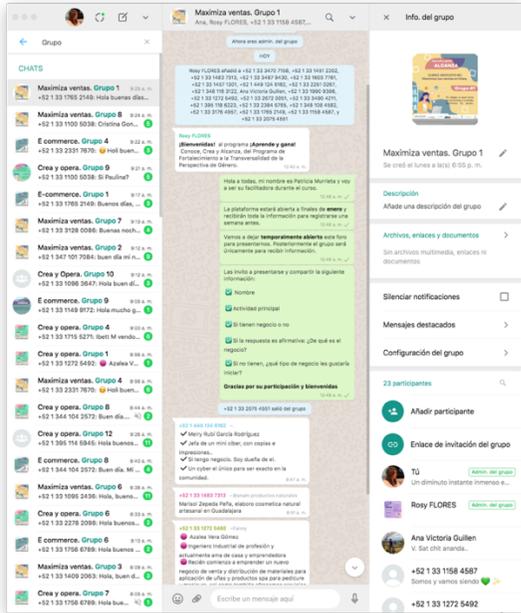
Grupo 204



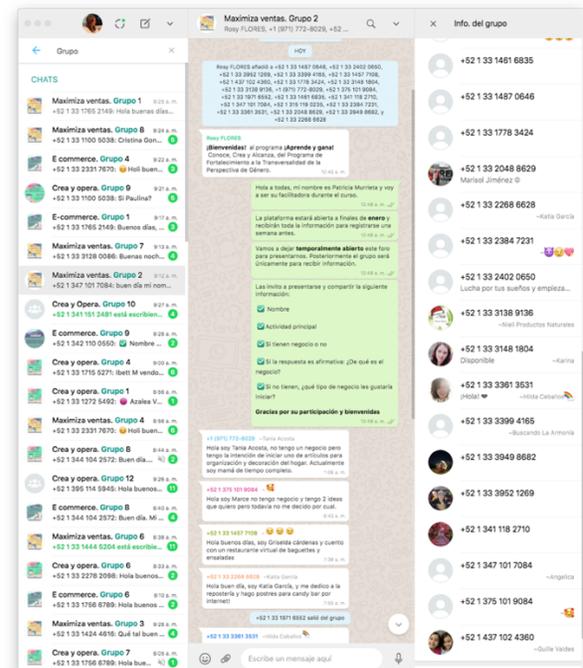
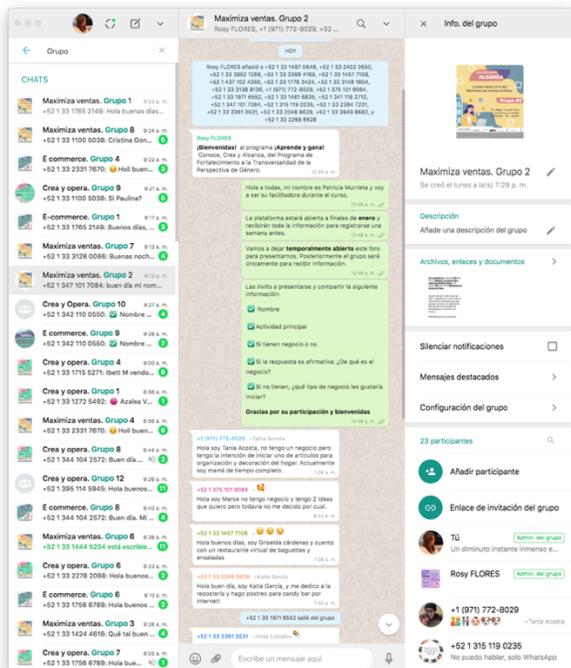
Grupo 205



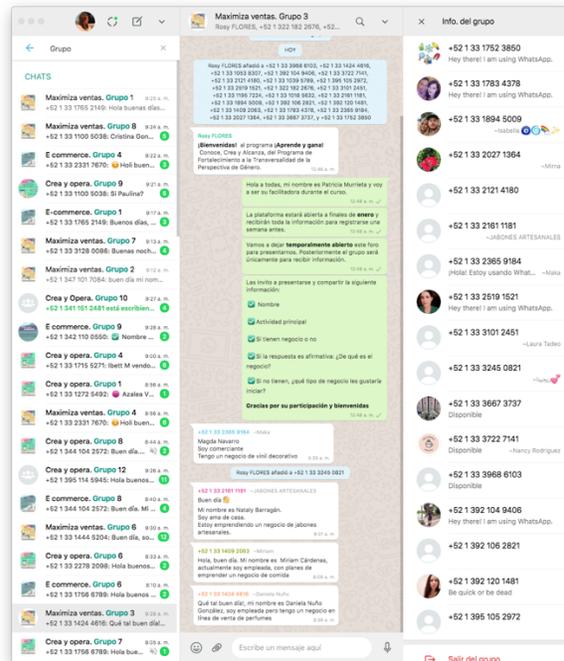
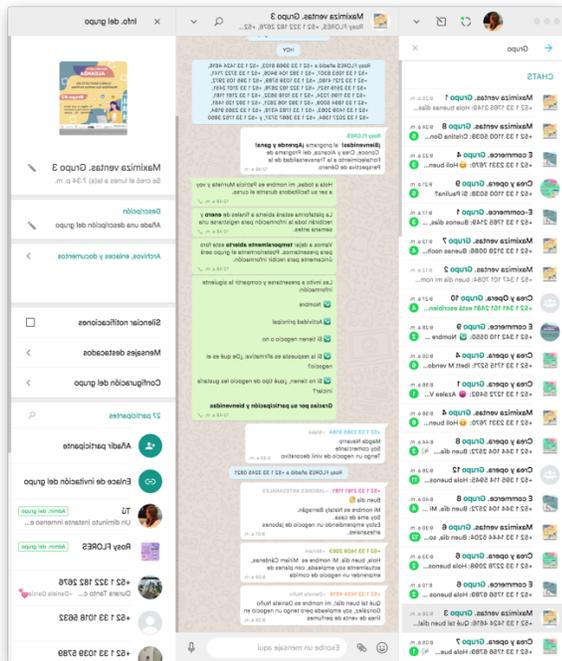
Grupo 301



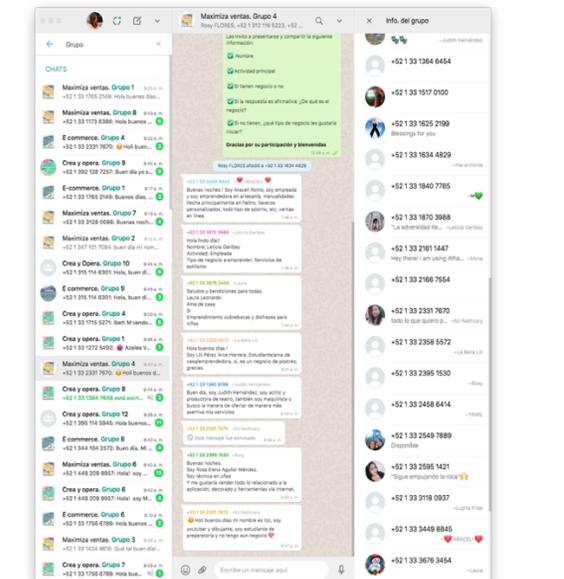
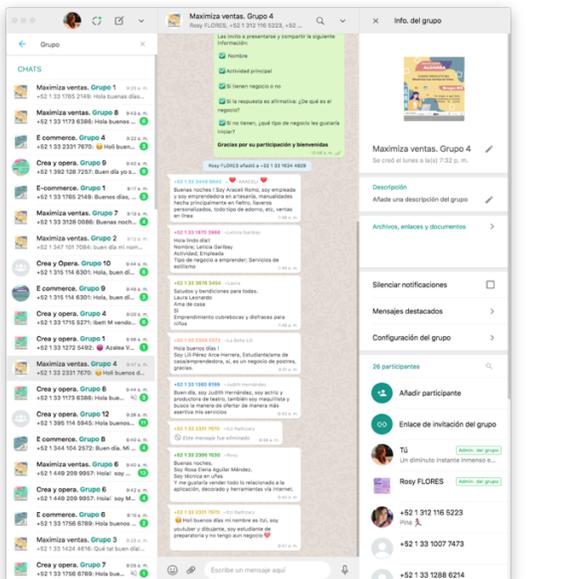
Grupo 302



Grupo 303



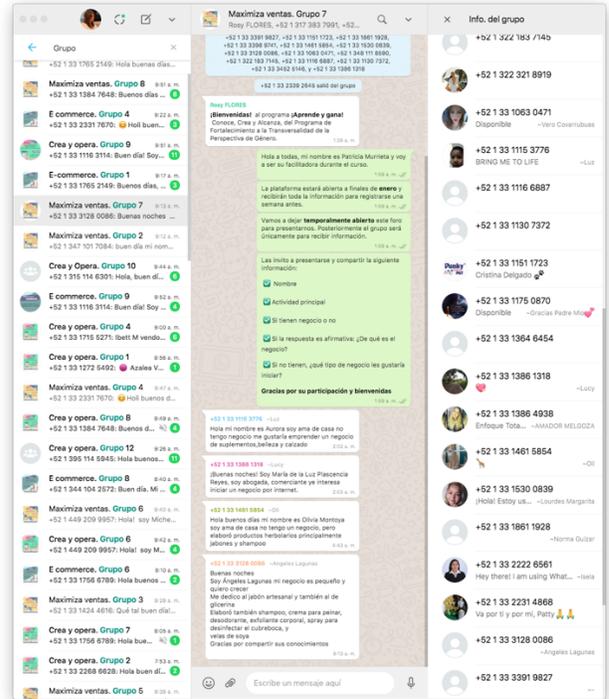
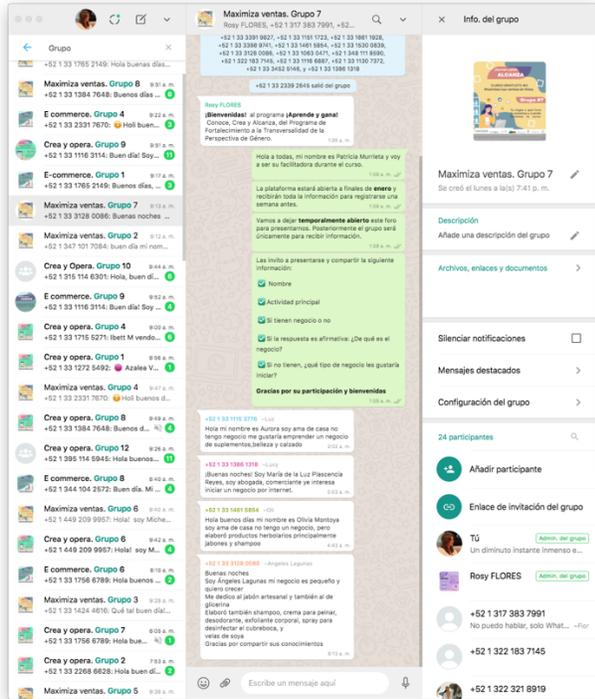
Grupo 304



Grupo 305

Grupo 306

Grupo 307



Anexo 2. Cartas descriptivas

Se diseñaron tres cursos distintos para impartir en 7 grupos distintos. Sin embargo, al día de hoy se han formado 12 grupos para el curso 1, Introducción al e-commerce, 13 grupos en el curso 2, Crea y opera tu tienda en línea, y 12 grupos para el curso 3, Maximiza tus ventas en línea. Esperamos que al inicio de año, el número de grupos siga aumentando.

Curso 1: Introducción al e-commerce

El curso proporciona los elementos básicos sobre comercio electrónico, cómo generar una ventaja sobre otros competidores del mercado y se analizan las distintas alternativas que existen para vender en línea.

La presentación de cada uno de los módulos se encuentra en video en la plataforma Moodle; se da seguimiento al aprendizaje mediante distintos esquemas de evaluación y ejercicios de aplicación práctica de lo aprendido.

Contenido por módulo
<p>M1. Conceptos básicos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción y objetivos 2. Qué es e-commerce 3. Importancia de diferenciarte 4. Tipos de venta
<p>M2. Cómo diferenciarse</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Propuesta de valor y posicionamiento 2. Las cinco C: Compañía, clientes, competidores, canales, contexto 3. Las cuatro P: Producto, precio, promoción, punto de venta
<p>M3. Alternativas para vender en línea</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Publicidad y venta en redes sociales 2. Caracterización de los marketplaces 3. Página web 4. Aplicación móvil
<p>M4. Caracterización del negocio</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Diseño UX 2. Customer journey 3. Estrategia comercial

A continuación, se presenta una carta descriptiva de cada módulo del curso. En ella se encuentra el detalle del objetivo que pretende alcanzar cada módulo, la descripción de las actividades que lo componen, así como el material de apoyo y la duración de cada una de ellas.

1.1 Carta descriptiva módulo: Conceptos básicos

Nombre de la actividad:	Conceptos básicos					
Modalidad de la presentación:						
Presencial		Semipresencial		Virtual	X	Mixto
Sede y/o herramienta digital:	Plataforma Moodle, Universidad de Guadalajara					
Fecha:	Diciembre del 2020, se queda abierto					
Duración de la actividad:	2 horas y 10 minutos					

Objetivo:	Compartir con las participantes qué es el e-commerce, cuál es su importancia y sus beneficios, la necesidad de diferenciarse y los tipos de ventas que existen.
Temática	
Actores estratégicos	Expositores y participantes

Encadre y presentación de la actividad			
Actividad	Descripción	Material de apoyo	Duración
Presentaciones	Presentación del curso y los expositores Presentaciones de las participantes	Presentación en video Foro en plataforma Moodle	20 min
Introducción al e-commerce	¿Qué es e-commerce? Relevancia del e-commerce Productos y servicios a través del e-commerce	Presentación en video Autoevaluación	40 min
Importancia de diferenciarse	El e-commerce implica mucha competencia. Al compartir una plataforma de venta con productos o servicios similares puede parecer todo igual. ¿Qué se puede hacer para diferenciar el producto/servicio?	Presentación en video Hoja de trabajo: diferenciación	30 min
Tipos de venta	Tipos de servicios de e-commerce Alternativas de canales de venta Casos de éxito por canal de venta	Presentación en video Ejercicio análisis de caso	30 min
Ejercicio de autoevaluación	Evaluación en línea	Evaluación individual	10 min

1.2 Carta descriptiva módulo: Cómo diferenciarse

Nombre de la actividad:	Cómo diferenciarse
Modalidad de la presentación:	
Presencial	Semipresencial
Virtual	Mixto
Sede y/o herramienta digital:	Plataforma Moodle, Universidad de Guadalajara
Fecha:	Diciembre del 2020, se queda abierto
Duración de la actividad:	2 horas y 50 minutos

Objetivo:	Dar a conocer la importancia de tener una propuesta de valor bien definida y la diferenciación en el e-commerce.
Temática	
Actores estratégicos	Expositores y participantes

Encuadre y presentación de la actividad			
Actividad	Descripción	Material de apoyo	Duración
Propuesta de valor	Una propuesta de valor es un recurso para transmitir de manera objetiva y directa las ventajas que una empresa puede aportar a sus clientes. Tiene como objetivo darle al cliente una idea clara, concisa y transparente de cómo un negocio en particular puede ser relevante para él. Características que debe tener una propuesta de valor. Ejemplos de propuestas de valor de algunas empresas.	Presentación en video Ejercicio: propuesta de valor Texto: Propuesta de valor	40 min
Posicionamiento	El posicionamiento de un producto es el lugar que éste ocupa en la mente del consumidor con relación a los productos de la competencia, de acuerdo con atributos que para el consumidor son importantes. Al final, cada participante deberá ser capaz de completar lo siguiente acerca de su producto o servicio: Para (<u>segmento objetivo</u>), (<u>producto o servicio</u>) ofrece (<u>beneficios importantes</u>), y (<u>puntos de diferenciación vs la competencia</u>).	Presentación en video Hoja de trabajo: Posicionamiento Texto: posicionamiento	40 min
Las 5 C's	Explicar cada uno de los elementos: Compañía, clientes, competidores, canales, contexto; además de comentar el papel que juega cada uno de ellos. Al final cada participante deberá ser capaz de identificar cada uno de estos elementos en su negocio.	Presentación en video Texto: Las 5 C's Ejercicio: Las 5 C's	40 min
Las 4 P's	Explicar cada uno de los elementos: Producto, precio, promoción y punto de venta, además de comentar el papel que juega cada uno de ellos. Al final cada participante deberá ser capaz de identificar cada uno de estos elementos en su negocio.	Presentación en video Texto: Las 4 P's Ejercicio: Las 4 P's	40 min
Ejercicio de autoevaluación	Evaluación en línea	Evaluación individual	10 min

1.3 Carta descriptiva módulo: Alternativas para vender en línea

Nombre de la actividad:	Alternativas para vender en línea						
Modalidad de la presentación:							
Presencial	<input type="checkbox"/>	Semipresencial	<input type="checkbox"/>	Virtual	<input checked="" type="checkbox"/>	Mixto	<input type="checkbox"/>
Sede y/o herramienta digital:	Plataforma Moodle, Universidad de Guadalajara						
Fecha:	Diciembre del 2020, se queda abierto						
Duración de la actividad:	2 horas y 10 minutos						

Objetivo:	Compartir con las participantes los distintos medios para vender en línea y las características de cada uno de éstos.
Temática	
Actores estratégicos	Expositores y participantes

Encuadre y presentación de la actividad			
Actividad	Descripción	Material de apoyo	Duración
Publicidad y venta en redes sociales	Cuáles son las redes sociales en las que puedes vender Características de cada una Ventajas y desventajas Recomendaciones prácticas para hacer publicidad en redes sociales	Presentación en video Texto: Recomendaciones prácticas para hacer publicidad en redes sociales	40 min
Caracterización de los marketplaces	Cuáles son las distintas plataformas que existen para vender productos/servicios, características, ventajas y desventajas de cada una de ellas.	Presentación en video Ejercicio: Evalúa tu plataforma	40 min
Sitio web	Elementos que debes considerar para desarrollar tu propio sitio web para vender en línea, ventajas y desventajas.	Presentación en video	20 min
Aplicación móvil	Elementos que debes considerar para desarrollar tu propia aplicación móvil para vender en línea, ventajas y desventajas	Presentación en video Hoja de trabajo: Aplicación móvil y sitio web	20 min
Ejercicio de autoevaluación	Evaluación en línea	Evaluación individual	10 min

1.4 Carta descriptiva módulo: Estrategia comercial

Nombre de la actividad:	Estrategia comercial
Modalidad de la presentación:	
Presencial	Semipresencial
	Virtual
	X Mixto
Sede y/o herramienta digital:	Plataforma Moodle, Universidad de Guadalajara
Fecha:	Diciembre del 2020, se queda abierto
Duración de la actividad:	2 horas y 30 minutos

Objetivo:	Dar un espacio para que las emprendedoras definan la propuesta de valor y el posicionamiento de su producto/servicio, así como el diseño UX de su marca.
Temática	
Actores estratégicos	Expositores y participantes

Encuadre y presentación de la actividad			
Actividad	Descripción	Material de apoyo	Duración
Diseño UX	Qué es el diseño UX (user experience). Por qué es importante la experiencia del usuario Cómo será la experiencia del usuario en tu tienda en línea	Presentación en video Hoja de trabajo personal: Mi experiencia como comprador	30 min
Customer journey	Etapas del <i>customer journey</i> Qué harás para tu consumidor en cada una de las etapas	Presentación en video	30 min
Definición de la estrategia comercial	Identificación del valor: Qué es valor para tu cliente Segmentación y posicionamiento: segmentación de acuerdo al tipo de experiencia y posicionamiento en el segmento deseado Propuesta de valor Comunicación del valor: publicidad, promoción, fuerza de ventas, redes sociales. Entrega de valor: Multicanalidad Extracción de valor: Precio	Presentación en video	60 min
Ejercicio de autoevaluación	Evaluación en línea	Evaluación individual	10 min
Reflexión personal	A partir de la reflexión individual, el participante identifica sus principales aprendizajes y establece sus metas	Texto: Establece y ejecuta tu estrategia Hoja de trabajo: "La una cosa"	20 min

Curso 2. Crea y opera tu tienda en línea

El curso proporciona los elementos y requisitos básicos que se requieren para crear una tienda en línea, partiendo de la relevancia del comercio electrónico y de la caracterización del negocio de cada una de las participantes. Se analizan las distintas plataformas, sus ventajas y desventajas para elegir la más adecuada a las necesidades y los elementos que pueden ayudar para proporcionar un servicio más completo.

La presentación de cada uno de los módulos se encuentra en video en la plataforma Moodle; se da seguimiento al aprendizaje mediante distintos esquemas de evaluación y ejercicios de aplicación práctica de lo aprendido.

Contenido por módulo
<p>M1. Introducción a la creación de una tienda en línea</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Relevancia del comercio electrónico 2. Caracterización de marketplaces
<p>M2. Caracterización de tu negocio y requisitos para formalizarlo</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Elaboración de la ficha de identidad del negocio 2. Requisitos básicos
<p>M3. Elección de tu plataforma</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pros y contras de cada una de ellas 2. Consideraciones básicas: <ul style="list-style-type: none"> Tiempos de entrega Logística inversa Métodos de pago
<p>M4. Ofrece el servicio más completo</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Imágenes 2. Descripción 3. Evaluación del cliente 4. Contacto para servicio al cliente 5. Navegación sencilla e intuitiva 6. Lineamientos claros 7. Lluvia de ideas

A continuación, se presenta una carta descriptiva de cada módulo del curso. En ella se encuentra el detalle del objetivo que pretende alcanzar cada módulo, la descripción de las actividades que lo componen, así como el material de apoyo y la duración de cada una de ellas.

2.1 Carta descriptiva módulo: Introducción a la creación de una tienda en línea

Nombre de la actividad:	Introducción a la creación de una tienda en línea						
Modalidad de la presentación:							
Presencial	<input type="checkbox"/>	Semipresencial	<input type="checkbox"/>	Virtual	<input checked="" type="checkbox"/>	Mixto	<input type="checkbox"/>
Sede y/o herramienta digital:	Plataforma Moodle, Universidad de Guadalajara						
Fecha:	Diciembre del 2020, se queda abierto						
Duración de la actividad:	2 horas y 30 minutos						

Objetivo:	Compartir con las participantes qué es el e-commerce, cuál es su importancia y sus beneficios, así como las distintas plataformas y alternativas que existen.
Temática	
Actores estratégicos	Expositores y participantes

Encuadre y presentación de la actividad			
Actividad	Descripción	Material de apoyo	Duración
Presentaciones	Presentación del cursos y los expositores Presentaciones de las participantes	Foro en línea	20 min
Introducción al e-commerce	¿Qué es e-commerce? Relevancia del e-commerce Productos y servicios a través del e-commerce	Presentación en video Hoja de trabajo Texto: Introducción al e-commerce	40 min
Tipos de venta	Tipos de servicios de e-commerce Alternativas de canales de venta Casos de éxito por canal de venta	Presentación en video Hoja de trabajo	30 min
Caracterización de los marketplaces	Cuáles son las distintas plataformas que existen para vender productos/servicios, características, ventajas y desventajas de cada una de ellas.	Presentación en video Ejercicio en línea	50 min
Ejercicio de autoevaluación	Evaluación en línea	Evaluación individual	10 min

2.2 Carta descriptiva módulo: Caracterización de tu negocio y requisitos para formalizarlo

Nombre de la actividad:	Caracterización de tu negocio y requisitos para formalizarlo
Modalidad de la presentación:	
Presencial	<input type="checkbox"/>
Semipresencial	<input type="checkbox"/>
Virtual	<input checked="" type="checkbox"/>
Mixto	<input type="checkbox"/>
Sede y/o herramienta digital:	Plataforma Moodle, Universidad de Guadalajara
Fecha:	Diciembre del 2020, se queda abierto
Duración de la actividad:	2 horas y 10 minutos

Objetivo:	Compartir con las participantes cuáles son los conceptos que tienen que desarrollar para definir su negocio y los pasos a seguir para darle formalidad a su negocio.
Temática	
Actores estratégicos	Expositores y participantes

Encuadre y presentación de la actividad			
Actividad	Descripción	Material de apoyo	Duración
Elaboración de la ficha de identidad del negocio	Explicar en qué consiste la propuesta de valor y el posicionamiento Ejemplos de cada uno Cada participante elaborará su propia propuesta de valor y definirá el posicionamiento de su negocio	Presentación en video Hoja de trabajo: Ficha de identidad Documento para actividad grupal Texto: Elaboración de la ficha de identidad del negocio	60 min
Requisitos para formalizar tu negocio	Branding: nombre, logotipo, paleta de colores, tipografía Perfiles en redes sociales Dominio Sitio web Correo electrónico Registro de marca Alta en SHCP Cuenta bancaria	Presentación en video Texto: Requisitos para formalizar tu negocio	60 min
Ejercicio de autoevaluación	Evaluación en línea	Evaluación individual	10 min

2.3 Carta descriptiva módulo: Elección de tu plataforma

Nombre de la actividad:	Elección de tu plataforma
Modalidad de la presentación:	
Presencial	Semipresencial
	Virtual
	X Mixto
Sede y/o herramienta digital:	Plataforma Moodle, Universidad de Guadalajara
Fecha:	Diciembre del 2020, se queda abierto
Duración de la actividad:	1 hora y 50 minutos

Objetivo:	Brindar a las participantes la información necesaria para que sean capaces de elegir cuál es la plataforma que mejor se adapta a sus condiciones y necesidades para impulsar sus ventas en línea.
Temática	
Actores estratégicos	Expositores y participantes

Encuadre y presentación de la actividad			
Actividad	Descripción	Material de apoyo	Duración
Pros y contras de cada una de las plataformas	Cuáles son las distintas plataformas que existen para vender productos/servicios, características, ventajas y desventajas de cada una de ellas.	Presentación en video Hoja de trabajo: Cuadro comparativo Texto: Pros y contras de cada una de las plataformas	60 min
Consideraciones básicas	Tiempos de entrega Logística inversa Métodos de pago	Presentación en video Hoja de trabajo: Estudio de caso y ejercicio sobre logística inversa	40 min
Ejercicio de autoevaluación	Evaluación en línea	Evaluación individual	10 min

2.4 Carta descriptiva módulo: Ofrece el servicio más completo

Nombre de la actividad:	Ofrece el servicio más completo						
Modalidad de la presentación:							
Presencial		Semipresencial		Virtual	X	Mixto	
Sede y/o herramienta digital:	Plataforma Moodle, Universidad de Guadalajara						
Fecha:	Diciembre del 2020, se queda abierto						
Duración de la actividad:	3 horas y 40 minutos						

Objetivo:	Compartir con las participantes cuáles son los elementos que deben tomar en cuenta para ofrecer el mejor servicio a sus clientes y diferenciarse
Temática	
Actores estratégicos	Expositores y participantes

Encuadre y presentación de la actividad			
Actividad	Descripción	Material de apoyo	Duración
Fotografías	La importancia de las imágenes Cómo obtener mejores fotografías con tu propio celular	Presentación en video Ejercicio en línea: creación de imágenes para tu producto	30 min
Descripción de los productos	Qué elementos deben incluir las descripciones de los productos.	Presentación en video Ejercicio: Describe tu producto	30 min
Comentarios de los clientes	Porqué son tan importantes los comentarios de los clientes (reviews). Qué puedes hacer para incentivar que dejen sus comentarios.	Presentación en video Ejercicio: lo que opinan los demás Texto: La importancia y gestión de los comentarios de los clientes	30 min
Contacto para servicio al cliente	Alternativas para manejar el servicio al cliente	Presentación en video Hoja de trabajo: Alternativas para manejar servicio al cliente Texto: Contacto para servicio al cliente	30 min
Navegación sencilla e intuitiva	Características de un sitio web sencillo y amigable para el usuario	Presentación en video Texto: Características básicas de un sitio web	30 min
Lineamientos claros	Políticas que debes incluir en tu plataforma para que el cliente tenga claridad sobre lo que debe esperar de tu servicio	Presentación en video Texto: Políticas de uso de la plataforma	30 min
Lluvia de ideas	Las participantes participan para complementar, desde su experiencia, qué otros elementos son importantes para brindar el mejor servicio a sus consumidores.	Preguntas y Respuestas de Zoom o Foro de la plataforma	30 min
Ejercicio de autoevaluación	Evaluación en línea	Evaluación individual	10 min

Curso 3: Maximiza tus ventas en línea

El curso proporciona los elementos necesarios para maximizar las ventas en línea teniendo como base el servicio de venta, la identificación del mercado, los factores más importantes en la oferta de productos y servicios, así como los que determinan la experiencia del cliente y cómo atenderlo. La participante establece un programa de trabajo hacia el futuro para dar seguimiento al desarrollo de su negocio.

La presentación de cada uno de los módulos se encuentra en video en la plataforma Moodle; se da seguimiento al aprendizaje mediante distintos esquemas de evaluación y ejercicios de aplicación práctica de lo aprendido.

Contenido por módulo
<p>M1. Introducción al taller</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Presentación del expositor y curso 2. Presentación de los participantes
<p>M2. Importancia del servicio de venta</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Servicio de venta 2. Canales de venta 3. Dinámica canales de venta 4. Factores críticos
<p>M3. Oferta de nuestros productos y servicios</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Identificación de nichos de mercado 2. Navegación sencilla e intuitiva 3. Coherencia y armonía visual 4. Imágenes y descripciones 5. La seguridad en tus formas de pago 6. Sistema de administración 7. Dinámica: Oferta de nuestros productos y servicios

Contenido por módulo (continuación)
<p>M4. Experiencia de venta</p> <ol style="list-style-type: none">1. Marketing digital2. Oferta y promociones3. Estrategia de ventas por temporada4. Alianzas y ofertas con otras marcas5. Muestras gratis6. Dinámica experiencia de venta
<p>M5. Servicio al cliente</p> <ol style="list-style-type: none">1. Atención al cliente mediante medios digitales2. Servicio post-venta3. Aplicación móvil4. Acorta el tiempo de entrega5. Dinámica experiencia de venta
<p>M6. Desarrollo propio</p> <ol style="list-style-type: none">1. Caracteriza tu negocio, producto y servicio2. Situación actual y futura3. Programa de trabajo

A continuación, se presenta una carta descriptiva de cada módulo del curso. En ella se encuentra el detalle del objetivo que pretende alcanzar cada módulo, la descripción de las actividades que lo componen, así como el material de apoyo y la duración de cada una de ellas.

3.1 Carta descriptiva módulo: Introducción al taller

Nombre de la actividad:	Introducción al taller						
Modalidad de la presentación:							
Presencial	<input type="checkbox"/>	Semipresencial	<input type="checkbox"/>	Virtual	<input checked="" type="checkbox"/>	Mixto	<input type="checkbox"/>
Sede y/o herramienta digital:	Plataforma Moodle, Universidad de Guadalajara						
Fecha:	Diciembre del 2020, se queda abierto						
Duración de la actividad:	45 minutos						

Objetivo:	Alinear las expectativas del taller, familiarizar a los participantes con los temas a revisar y generar un ambiente participativo que favorezca el que los participantes se sientan cómodos preguntando e interviniendo
Temática	Descripción general del taller y presentación de los participantes
Actores estratégicos	Expositor y participantes

Encuadre y presentación de la actividad			
Actividad	Descripción	Material de apoyo	Duración
Presentación del expositor y curso	Saludo a los participantes Revisión que no tengan problemas técnicos Presentación del expositor (experiencia y contexto) Descripción del taller y sus módulos Reglas del taller	Presentación en video	20 min
Presentación de los participantes	Presentación de cada uno de los participantes: nombre, negocio/ocupación, objetivo que busca con el taller	Ninguno	25 min

3.2 Carta descriptiva módulo: La importancia del servicio de venta

Nombre de la actividad:	La importancia del servicio de venta						
Modalidad de la presentación:							
Presencial	<input type="checkbox"/>	Semipresencial	<input type="checkbox"/>	Virtual	<input checked="" type="checkbox"/>	Mixto	<input type="checkbox"/>
Sede y/o herramienta digital:	Plataforma Moodle, Universidad de Guadalajara						
Fecha:	Diciembre del 2020, se queda abierto						
Duración de la actividad:	60 minutos						

Objetivo:	Documentar y explicar la importancia del servicio en la venta como factor clave para generar una experiencia satisfactoria al cliente que fortalezca la preferencia hacia nuestro producto o servicio a vender
Temática	Elementos de un servicio de venta y su impacto en la satisfacción del cliente
Actores estratégicos	Expositor

Encuadre y presentación de la actividad			
Actividad	Descripción	Material de apoyo	Duración
Servicio de venta	En qué consiste el servicio de venta (elementos) Factores clave de cada uno de los elementos de los servicios de venta	Presentación en video	20 min
Canales de venta	Descripción detallada de cada canal de venta	Presentación en video	20 min
Dinámica canales de venta	Recapitulación de los temas presentados Cuestionario de opción múltiple con reflexión a las respuestas	Cuestionario	10 min
Factores críticos	Introducción a los siguientes módulos del taller Elementos a cuidar y mejorar relacionados a la oferta de nuestros productos y servicios, experiencia de venta y servicio al cliente	Presentación en video	10 min

3.3 Carta descriptiva módulo: Oferta de nuestros productos y servicios

Nombre de la actividad:	Oferta de nuestros productos y servicios
Modalidad de la presentación:	
Presencial	<input type="checkbox"/>
Semipresencial	<input type="checkbox"/>
Virtual	<input checked="" type="checkbox"/>
Mixto	<input type="checkbox"/>
Sede y/o herramienta digital:	Plataforma Moodle, Universidad de Guadalajara
Fecha:	Diciembre del 2020, se queda abierto
Duración de la actividad:	105 minutos

Objetivo:	Alinear nuestro mercado objetivo de acuerdo a las características y atributos de nuestro producto o servicio, mejorar la comunicación de los atributos de nuestros productos y servicios y mantener una administración eficaz.
Temática	Alinear oferta a las necesidades del cliente y facilitar la comunicación con el mismo.
Actores estratégicos	Expositor

Encuadre y presentación de la actividad			
Actividad	Descripción	Material de apoyo	Duración
Identificación de nichos de mercado	Atributos comunes de nuestros competidores Desarrollo de propuestas de valor diferentes de mayor valor a nichos de consumidores Ejemplos de productos y servicios de nicho	Presentación en video	20 min
Navegación sencilla e intuitiva	Elementos para facilitar búsquedas lógicas Estructura de navegación para generar la compra con el mínimo de datos y "clicks"	Presentación en video	15 min
Coherencia y armonía visual	Definición del estilo de nuestro material audiovisual Implementación práctica y armoniosa en la página web	Presentación en video	10 min
Imágenes y descripciones	Manejo de imágenes y modelos en la página web Elementos para hacer lucir los productos y servicios en el texto y a través de las imágenes	Presentación en video	10 min
La seguridad en tus formas de pago	Formas de pago para compras por internet Mecanismos de certificación	Presentación en video	10 min
Sistema de administración	Administración de inventarios Seguimiento a múltiples tipos de indicadores Contabilidad simplificada y al día Seguimiento a tus cuentas por cobrar Gestión de las ventas desde fuera de la oficina	Presentación en video	20 min
Dinámica oferta de nuestros productos y servicios	Recapitulación de los temas presentados Cuestionario de opción múltiple con reflexión a las respuestas	Cuestionario	20 min

3.4 Carta descriptiva módulo: Experiencia de venta

Nombre de la actividad:	Experiencia de venta						
Modalidad de la presentación:							
Presencial	<input type="checkbox"/>	Semipresencial	<input type="checkbox"/>	Virtual	<input checked="" type="checkbox"/>	Mixto	<input type="checkbox"/>
Sede y/o herramienta digital:	Plataforma Moodle, Universidad de Guadalajara						
Fecha:	Diciembre del 2020, se queda abierto						
Duración de la actividad:	105 minutos						

Objetivo:	Identificar proactivamente elementos que generen demanda y adaptar nuestros productos y servicios a las condiciones del mercado, generar alianzas que aumenten nuestras ventas y promover el conocimiento de nuestros productos y servicios.
Temática	Las necesidades y preferencias de los clientes cambian a lo largo del año y nuestra oferta se puede complementar con otros productos y servicios para incrementar demanda.
Actores estratégicos	Expositor

Encuadre y presentación de la actividad			
Actividad	Descripción	Material de apoyo	Duración
Marketing digital	Impacto del marketing digital Evaluación del impacto Ventajas del marketing digital	Presentación en video	20 min
Ofertas y promociones	Objetivos, metas e indicadores de ofertas y promociones Elementos críticos en el desarrollo de ofertas Introducción de nuevos productos y servicios	Presentación en video	20 min
Estrategia de ventas por temporada	Identificación de ciclos de productos y servicios Alineación de productos y servicios a temporadas del año o eventos Mantener presencia de productos y servicios con nuestros clientes	Presentación en video	15 min
Alianzas y ofertas con otras marcas	Compatibilidad de marcas, productos y servicios Complementariedad de bases de clientes	Presentación en video	15 min
Muestras gratis	<ul style="list-style-type: none"> Objetivos, metas e indicadores de muestras gratis Desarrollo de información Incorporación de nuevos conceptos o variantes 	<ul style="list-style-type: none"> Presentación en video 	15 min
Dinámica oferta de nuestros productos y servicios	<ul style="list-style-type: none"> Recapitulación de los temas presentados Cuestionario de opción múltiple con reflexión a las respuestas 	<ul style="list-style-type: none"> Cuestionario 	20 min

3.5 Carta descriptiva módulo: Servicio al cliente

Nombre de la actividad:	Servicio al cliente
Modalidad de la presentación:	
Presencial	<input type="checkbox"/>
Semipresencial	<input type="checkbox"/>
Virtual	<input checked="" type="checkbox"/>
Mixto	<input type="checkbox"/>
Sede y/o herramienta digital:	Plataforma Moodle, Universidad de Guadalajara
Fecha:	Diciembre del 2020, se queda abierto
Duración de la actividad:	105 minutos

Objetivo:	Fortalecer las ventas mediante el incremento de la lealtad y satisfacción al cliente, la venta no termina con la venta, el cliente debe tener una satisfacción total y debemos incorporar las lecciones aprendidas de su retroalimentación.
Temática	Manejo de la experiencia de post-venta de nuestros clientes
Actores estratégicos	Expositor

Encuadre y presentación de la actividad			
Actividad	Descripción	Material de apoyo	Duración
Medios digitales	Caracterización de los medios digitales Ventajas, desventajas y requerimientos para la buena operación de cada uno Estrategias de uso de medios digitales para atención a clientes	Presentación en video	25 min
Servicio post-venta	Elementos para la maximización del valor post-venta Promociones complementarias para generación de lealtad al producto o servicio Soporte al cliente Comunicación y soporte al cliente	Presentación en video	20 min
Aplicación móvil	Impacto del uso de aplicaciones móviles Características esenciales de una buena aplicación móvil Desarrollo y promoción de aplicaciones móviles	Presentación en video	20 min
Tiempo de entrega	Monitoreo de servicio de entrega en tiempo real Uso de tecnología en tu cadena logística Definición de esquemas logísticos (propios vs terceros)	Presentación en video	20 min
Dinámica servicio al cliente	Recapitulación de los temas presentados Cuestionario de opción múltiple con reflexión a las respuestas	Cuestionario	20 min

3.6 Carta descriptiva módulo: Desarrollo propio

Nombre de la actividad:	Desarrollo propio						
Modalidad de la presentación:							
Presencial	<input type="checkbox"/>	Semipresencial	<input type="checkbox"/>	Virtual	<input checked="" type="checkbox"/>	Mixto	<input type="checkbox"/>
Sede y/o herramienta digital:	Plataforma Moodle, Universidad de Guadalajara						
Fecha:	Diciembre del 2020, se queda abierto						
Duración de la actividad:	60 minutos						

Objetivo:	Aplicar los conceptos presentados en el taller en su negocio o actividad relevante
Temática	Aplicación de los conceptos
Actores estratégicos	Expositor y participantes

Encuadre y presentación de la actividad			
Actividad	Descripción	Material de apoyo	Duración
Caracterización	Qué queremos vender? (experiencia completa)	Guía	10 min
Situación actual	Cómo la hacemos hoy?	Guía	10 min
Situación futura	Cómo lo queremos hacer aprovechando el comercio electrónico? Definir las brechas a cerrar	Guía	25 min
Programa de trabajo	Desarrollo del plan de trabajo	Guía	15 min

Anexo 3. Listas de asistencia

Grupo 101

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Ana Juliana	Morales Rivas	victoriaMR@hotmail.es
Citlali Yaremi	Zúñiga Loza	yrmzuzu@gmail.com
Blanca Perla	Briseño Segura	pistachegift@gmail.com
Aida Tiaré	Saldaña Ruiz	tiare-r@hotmail.com
Liliana Araceli	Tavares García	lilytavares.lt@gmail.com
Adriana Rocio	Sánchez López	adiisanchez@hotmail.com
Blanca Estela	García Hirschberg	blanca.egh92@gmail.com
María de Jesús	Ruíz Regalado	marychuysonrie@hotmail.com
Analí	Marcelo Martínez	analimarcelom@gmail.com
Adriana Valeria	González Rivera	valeria.rivera@gmail.com
Estela Sujey	Solórzano Ojeda	zthela11solorzano@gmail.com
Mónica Gabriela	Gaytan Zatarain	gabyzat18@gmail.com
Sandra Elizabeth	Espino Muñoz	espinosandra97@gmail.com
Erica	Salinas González	erica_2604@hotmail.com
Meiry Rubí	García Rodríguez	garcia891130na@gmail.com
Vanessa Noemi	Gómez Contreras	noemicontreras36@gmail.com
María Isabel	Jacinto Reyes	isabeljacintoreyes@gmail.com
Zaira Ivet	Estrada Rosas	zahara14joss@gmail.com
Sofía	Pérez Rivera	cristantis@hotmail.com
Azalea Estefanía	Vera Gómez	azalea_vera@hotmail.com
Laura Cecilia	Flores Tornero	cecy_2789@hotmail.com
Ana Paulina	Esparza González	anaesparza@gmail.com
Ana Isabel	González Lara	anag82674@gmail.com
Ana Lilia	Pérez Esparza	lili22.alp@gmail.com
Marisol	Zepeda Peña	marisol.zepeda.2011@gmail.com

Grupo 102

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Beatriz Adriana	García León Palos	bety78_garcia@hotmail.com
Eunice	Cruz Rosales	eunicecruz76@gmail.com
Mónica	Soto Vargas	monis10soto@gmail.com
Hilda Gabriela	Ceballos Ríos	adlih340@gmail.com
Alma Luisa	Morfin Zepeda	smollantx@gmail.com
Damaris Judith	Baldenegro Martínez	damarisbaldenegro@gmail.com
Guillermina	Valdés Tabullo	guillevaldest25@gmail.com
Elizabeth	Ramírez Ortiz	eliramirezortiz@gmail.com
Karina Liliana	Orozco Gutiérrez	karina@efectodis.com
Refugio Elizabeth	Villanueva Castillo	eli.villanueva.castillo@gmail.com
Karla Abigail	Padilla Hernández	kpadilla@hersheys.com
Martha Griselda	Cárdenas Tamayo	gristamayo@hotmail.com
Nancy	Manzo	nancy.manzo@alumnos.udg.mx
Paola	Manzo	paolamanzorom@gmail.com
Jesús Alejandro	Zamora Jiménez	alejandrozamora004@gmail.com
Tania Beatriz	Acosta Vázquez	tania.acostav@gmail.com
Gabriela Marisol	Jiménez Becerra	Marisol7.mj@gmail.com
María del Pilar	Gómez Ibarra	pily.mpgi@gmail.com
Cecilia Scarlett	Delgadillo Gómez	scarlett.csdg@gmail.com
Estefani Elizabeth	Barbosa García	NieliProductosNaturales@gmail.com
Angélica María	De la Rosa Guerra	angyrosa39a@gmail.com
María Eduvigés	González Armas	vickyarmas1962@hotmail.com
Fabiola	Ramírez Leal	Fabyrmzleal@gmail.com
Isabella	Cárdenas	isablcar@gmail.com
Isaura Leonor	Aguilar García	isauranuta1@gmail.com

Grupo 103

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Nancy Stephanie	Rodríguez Guerrero	nan.rg@hotmail.com
Ma. Del Pilar	Moreyra Jaramillo	pil.moja@hotmail.com
Ángela	Álvarez Padilla	alvarezangela_@hotmail.com
Jessica Andrea	Puebla López	Jessypueblal@hotmail.com
Verónica Nicole	González Castorena	castorena.nicole@hotmail.com
Osiris Yosell	Alcántara Mendoza	ganesha2104@gmail.com
Alejandrina Elizabeth	Arellano Hernández	Alearellanohernandez@gmail.com
Xóchitl Penélope	Calvillo García	penelopecalvillo123@gmail.com
María Guadalupe	Llamas Moran	Lupita.jose19216@gmail.com
Kenia Abigail	Vallejo Moreyra	kenutvm@outlook.com
Miriam Yadira	Cárdenas Guevara	Yadiracr10@gmail.com
Laura Berenice	Alatorre Tadeo	lauratadeo29@gmail.com
Andrea Victoria	Hernández Reyna	victoria.reynacucea@gmail.com
Azucena Daniela	García Cárdenas	Danielagc1428@gmail.com
Daniela	Nuño González	nunodaninunoglez@gmail.com
Lidia Rosabel	Davalos Ponce	Poncelidia350@gmail.com
Mirna Jeannette	Reyes Jiménez	mirnareyes@live.com.mx
Norma Angelina	Sánchez Valadez	Normi_17_aj@hotmail.com
María Fernanda	Vallecillo Ramos	ramosgamez_83@hotmail.com
Sandra	García Vega	sandragv.2502@gmail.com
Verónica Fernanda	Silva Gómez	mafer_purple@hotmail.com
Lili	Pérez Arce Herrera	liliperezarceh@gmail.com
Rosa Elena	Aguilar Méndez	rosy.ream@gmail.com
Leticia	Garibay Díaz	garilaty87@gmail.com
Claudia Elizabeth	Chávez Parra	elizabeth.chvez@hotmail.com

Grupo 104

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Kathya Graciela	Cruz Vega	Kathya.cruz@outlook.com
Grecia Atzel	Castro Torres	grecia.129384@gmail.com
Joana Araceli	Romo Rodríguez	joanaromo87@gmail.com
Salvador	Salazar	Ivannalfaro09@gmail.com
Erika Margarita	Fripp Cordero	erifripp@hotmail.com
Martha Josefina	Gómez Madrigal	mjgmadrigal@gmail.com
Lourdes Paulina	Gabriel García	guantesgabriel@gmail.com
Laura	Leonardo Piña	lauraleopi1974@gmail.com
Itzi Nathzary	González Chiu	Inatzy2002@gmail.com
María Judith	Hernández Mendoza	yuyizam@hotmail.com
Natalia	Núñez	natvia.191@gmail.com
Karla Alejandra	Hernández Sánchez	qarla.hernandez@gmail.com
Nadia	Soto Espinoza	nadiasoes@hotmail.com
María Fernanda	Santillán López	marifersantillan@gmail.com
Socorro Eloina	Portillo Villafaña	natura.coco13@hotmail.com
Damaris	Valdivia Pérez	dammy.vald005@gmail.com
Mónica	González Ríos	psicofonia_trevi@hotmail.com
Alejandra Natalli	García Hernández	ale.g.h@hotmail.com
María de Guadalupe	Frias Alvarado	unidadreal@hotmail.com
Olga Nallely	Chávez Soto	nallelymkay@hotmail.com
Bertha Adriana	Sánchez Rosales	betyсанvhez0802@gmail.com
Miriam Josefina	Arredondo González	miriamarredondog@gmail.com
Linda Inés	Dávila Quintero	llidaqui@gmail.com
Karina	Elizarrarás Herrera	kariyedu06@gmail.com
María Angélica	González Pérez	Angyglez091156@gmail.com

Grupo 105

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Katia	Arias Guzmán	katia@growinyaab.com
Esther	Ávila Velázquez	avilaesther14@gmail.com
América Renata	Cortes Gómez	americuchis77@hotmail.com
Olfa	Jiménez Saldaña	alfajims27@gmail.com
Alondra Sarahy	Martínez Reyna	zaryreyna@hotmail.com
Raquel A.	Espinoza Morones	raquelespinozam@gmail.com
Ingrid	Inzunza Rodríguez	Ingrid.inzunzar@gmail.com
Alejandro	Sánchez Yáñez	consultormex@hotmail.com
Martha Fany	Arbiol	fanny.arbiol.15@gmail.com
Celia	Espinoza Morones	cel.es0955@gmail.com
Maricarmen	García Villaseñor	marigv18@hotmail.com
Miriam	Muñoz Gómez	mimi75.munoz@gmail.com
Juan Diego	Padilla Sánchez	jdps308@gmail.com
Patricia	Castolo Amaya	pcastoloamaya@gmail.com
Mirsha	Covarrubias Aguayo	mechas_7777@hotmail.com
Erika	Romero Mireles	romeroeryk@gmail.com
Rasiel	Cabello Meléndez	kabellorashy@gmail.com
Marcela Natalia	Pérez Rojas	hola@tallerzebrina.com
Marisol Elizabeth	González Vázquez	Marisolglez855@gmail.com
María Isabel	Vázquez Sandoval	isavazq_sandoval@hotmail.com
Claudia Edith	Elizondo Rueda	elizondo_ceru@hotmail.com
Ángela	Flores Morán	florangieflor@gmail.com
Norma Noelia	Sánchez Estrada	normitan6972@gmail.com
Alondra	Bueno Rivera	alondra.br@hotmail.com
Alma Delia	Pérez Murillo	souldee@hotmail.com

Grupo 106

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Esmeralda Rubí	Coronando Castellanos	Esme.castellanos01@gmail.com
Roxana	Ramos Ballón	roxanaballon@gmail.com
Michael Julieta	Ríos Velázquez	michael.rios.velazquez@gmail.com
Luz Elena	Ramírez Martínez	lermpinup@gmail.com
Amaranta Samarha	Bueno Rivera	amaranta.buri@gmail.com
Stephanie Galilea	Martínez Albor	Galilealbor@gmail.com
Thalía Ahtziri	Ornelas Plascencia	thaliaahtziri@hotmail.com
María del Sol	Candelario García	mariadelsolcandelario@gmail.com
Rebeca María	Véjar Martínez	r.beca279@gmail.com
Dalys Fernanda	Giron Villalaz	Dalysfernanda@gmail.com
Gabriela	Giron Pantoja	gabrielagironp@gmail.com
Leticia	Castillo Chávez	letcas0309@gmail.com
Karina Belén	García Martínez	Karina.garcia.4589@gmail.com
Juanita Magdalena	Gutiérrez Cervantes	juanitamagdalena2017@gmail.com
Marisol	De anda Orozco	marisoldeanda.orozco50@gmail.com
Arleth	García Ruiz	arleth070498@gmail.com
José Guadalupe	Plascencia Gutiérrez	jose.guadalupe.p@outlook.com
Angela Betzabe	García Vargas	esporgdl_angie@hotmail.com
Martha Isela	Bañuelos López	alesi.02@hotmail.com
Gilda Verónica	Covarrubias Aguayo	Verocovagyo@gmail.com
Yessenia	Rodríguez Urrutia	yessyrodriguez1@hotmail.com
Zuri	Tames	zuritames@gmail.com
Ileana Yamilet	Hernández Cedillo	yamiletherce@gmail.com
Lourdes Margarita	Mata Cerda	lourdesmmata@hotmail.com
María Lorena	López Meza	quiencomoyo72@gmail.com

Grupo 107

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
María Santos	Valdivia nuño	mariasantosv@gmail.com
Juan Alfredo	Herrera López	alfredo270698@hotmail.com
Nancy	Amador Melgoza	nanpsic11@hotmail.com
Olivia	Montoya Guillén	oliviamontoya2769@gmail.com
Luz Aurora	Lozano Aguilar	lozanilala@gmail.com
Alicia	Figuroa Barajas	alisfb_@hotmail.com
Mara Del Carmen	Espinosa Juárez	macares60@hotmail.com
Carmen Karina	González Franco	karinaglez200727@gmail.com
María Angélica	Castillo Chávez	novedadesangiecastillo@gmail.com
Georgina	Gutiérrez Vizcaya	georginia7005@gmail.com
María Cristina	Delgado González	crideg@hotmail.com
María de los Ángeles	Lagunas Ocegüera	angeles_lagunas@yahoo.com.mx
Norma Alicia	Guízar Padilla	normaguizar pa@gmail.com
Estefany Marbella	Rodríguez Aguirre	estefanymarbella123@gmail.com
Marisela	López Gallo	mari-merry@hotmail.com
Jessica Paola	Muñoz Ruiz	jessica.paola@gmail.com
Flor Angelica	Zepeda Romero	anglik_evil@hotmail.com
Noemí	Aviles Blanco	mimi_avilesblanco@hotmail.com
Elizabeth	Sánchez Martínez	elizabethsanchez34035@gmail.com
Aída Guadalupe	Pérez Carrillo	limonycanela.reposteria@gmail.com
Abigail del Carmen	Soltero Anzar	aby.jonase@hotmail.com
Mónica Dessire	Arriaga López	monik021689@gmail.com
Juan Carlos	Acevedo Luquín	Inboyklu@hotmail.com
Ma.Guadalupe	López Gallo	Princessguadalupe23@gmsil.com
Claudia Ivonne	Miramontes Padilla	claudia922mex@gmail.com

Grupo 108

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Christian Devanand	Benítez Madrigal	c.benitez7@outlook.com
Jacqueline	Bernal Acosta	Jakyacosta93@gmail.com
Llaquelit Rosalina	Barocio Virgen	rossleal01@gmail.com
Rosa María	López Guzmán	rosy19lopez70@gmail.com
Shyrley Dahyann	Olvera García	Dahyannolvera@live.com.mx
Nataly Alejandra	Arellano Muñoz	alejandra_arellano12@hotmail.com
Marina Aidé	Reyes Delgadillo	reyes.marina228@gmail.com
Edith	Molina P.	edithmolina@hotmail.com
María Guadalupe	López Flores	luppita_20@hotmail.com
María de Jesús	Álvarez Ruiz	materiales.alvarez.ameca@live.com
Norma Patricia	Barboza	PATRICIAGORY_@HOTMAIL.COM
Sonia Edith	Peña Sam	so15sam@hotmail.com
Lucila	Gómez Murguía	gomezlucym@hotmail.com
Elsa Guadalupe	López Martínez	orlautlan@gmail.com
María del Rosario	Ramírez Suárez	rosario6905@hotmail.com
Araceli	Rodríguez Jiménez	rodriguez_araceli2009@live.com.mx
Cristina	González Mercado	cristina1965carlos@gmail.com
Jannet Michelle	Alcalá Herrera	michelle@corrcraft.com
Erika Guadalupe	González Hernández	Kyka0810@gmail.com
María de Jesús	González Cabrera	maryy1543@gmail.com
Karen Adriana	Pinedo Castañeda	pi.cs97k@gmail.com
Cynthia Angelica	Padilla Escobedo	cynthia.angelica@gmail.com
Diana Laura	Morán Loya	dianaloya03@gmail.com
Daphne Montserrat	Rodríguez Amaya	Daphne.m.rodriguez.a@gmail.com
Karen Elizabeth	Agosto Chávez	renuevateyvive@hotmail.com

Grupo 109

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Paulina	Castañeda Villarreal	paulinav.castaneda@gmail.com
Alma Inés	Lucatero Cortes	lukatero33@hotmail.com
Carlos	Rivera Rodríguez	car.riveramx@gmail.com
Nancy Teresa	Andrade Hernández	papeleria1308@hotmail.com
Juana Alicia	Rosas Rodríguez	aliciarosas8405@gmail.com
María	Mendoza Gutiérrez	lavanmaria42@gmail.com
Adreana	Rodríguez Hernández	vitroteocal@hotmail.com
Gretell Fernanda	Plascencia González	gretell.plascencia@gmail.com
Sandra Fabiola	Pérez Esparza	sfabiola7@hotmail.com
Zaira	Escoto Salcedo	zaira.escoto@alumnos.udg.mx
Yessenia Elizabeth	Valencia Caballero	yessenia_evc@outlook.com
Ma Teresa	Rodríguez Esparza	viajes_itzae@hotmail.com
Mónica Lizett	López Ramírez	Liz062@hotmail.com
Luz Elena	López Saldaña	luzelenalopezaldana@gmail.com
Ana Angela	Flores Vázquez	Angela.fova@gmail.com
Lucero de Monserrat	López Ángeles	luceroasesor@hotmail.com
Margarita	González Valdez	magoglezv@gmail.com
Lourdes Alejandra	Zamarripa González	alejandrazamarripa35@gmail.com
Miryam Deyanira	Aguilar Jaequin	oslava.mdaj@hotmail.com
Jesica Carina	Alvarado Cortes	jesik_alvarado@hotmail.com
Irene Guadalupe	Álvarez Cabrera	kalyandbaby@gmail.com
Zulma	Torres	yazully23@yahoo.com.mx
Lourdes	Soto Álvarez	Lourdes_soto_84@hotmail.com
Mayra Lizeth	Plascencia Santillán	mayra_lavida@hotmail.com
Karol Elizabeth	Alamillo Quiñonez	alamillo372@gmail.com

Grupo 110

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Milagros Rosana	Castellanos Trinidad	rcastellanostrinidad@gmail.com
Elena	González Andrade	Heglam@gmail.com
Esther	Aparicio Vázquez	aparicio_ve@hotmail.com
Graciela Elisa	Varela Ruiz	vr.gracielaelisa@yahoo.com.mx
Miriam	Martínez Gómez	mmtnezg@gmail.com
Guillermina	De anda Hernández	llemin_8@hotmail.com
Alma Gricelda	Macias Loza	gryzzyt@gmail.com
Fátima del Rosario	Núñez Ramírez	nfatyr@gmail.com
Rita Elena	Gamboa Moguel	gamr220582@gmail.com
María del Pilar	Mariscal Zaragoza	Pylar.y.ka@hotmail.com
Brenda Guadalupe	Novoa Gutiérrez	Novoabrenda097@gmail.com
Tania Alejandra	Romero López	romero.tania.a@gmail.com
Araceli	Téllez Granda	ategra1975@gmail.com
Erika	García Reyes	Amayadura@outlook.com
Alejandra	Martínez Aguilar	ale.dessin@gmail.com
Verónica Mariana	Custodio Lozano	mariana.custodio341@gmail.com
Edna Ruth	Gómez Chávez	ergch88@gmail.com
Olga Marquelia	Chacon Villanueva	Chaconvillanuevaolga@gmail.com
Ruth Mariana	Nuño Donato	ruthmnuno@gmail.com
Brenda Adilene	Toro García	adileneetoro@gmail.com
Alondra Margarita	Guijarro Aldana	alomaguialdana@hotmail.com
Claudia Cristina	Hernández Nava	claudia_nava77@hotmail.com
Alma Roxanna	Rivera Machuca	Ala_roxa@hotmail.com
Susana	Díaz Damián	sussy_dd@hotmail.com
Gladicell	Jiménez Pérez	gladisj853@gmail.com

Grupo 111

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Jennyfer Yesenia	Campos Macias	yeseniajeyecama@gmail.com
Elena	Davalos Hernández	andreacortez46@yahoo.com.mx
Hilda Liliana	Cabrera Ramírez	papeleria.lilycabrera@gmail.com
Blanca Estela	Romero González	Blancarm1186@gmail.com I
Martha Verónica	Ramírez García	veror321@gmail.com
Mayra Johana	Alatorre Diaz	mayrafabian120@gmail.com
Karelin	Velasco Escobar	karelinv20@gmail.com
Martha Lizeth	Flores Escoto	lizeth190flores@hotmail.com
María Guadalupe	Díaz López	16260820ieeacz19@gmail.comD
Mariana Alejandrina	Hernández Cordero	Tilihola@hotmail.com
Adriana Araceli	Roque Rubio	Nosaol@yahoo.es
Yuliana Mireida	Bustos de la Torre	mireidayuliana@gmail.com
Nohemí Zuzuki	Flores Vázquez	neliznails61@gmail.com
Carmina Elizabeth	Robles Báez	carminae.robles@gmail.com
Verónica	Mérido Salado	veromerigosal@outlook.com
Bertha Alicia	Patricio Campos	berthaaliciapatricio@gmail.com
Ma Teresa	Hernández González	terehdez77@outlook.es
Judith Marisol	Barrera Franco	judimab@hotmail.com
Adriana	Cruz Murillo	ady-zapo@hotmail.com
Sonia	Sánchez García	Sonia07sanchez06@gmail.com
Laura Rocío	Barragán Ponce	arualoicor19@gmail.com
María de la Luz	Valdez Rodríguez	luzmavr2014@gmail.com
Sonia Priscila	Carranza Pérez	soprica@hotmail.com
Carina Isabel	Nuño Donato	Lic.carina_nuno@hotmail.com
Paula Margarita	Soriano Fuentes	paumar5052@gmail.com

Grupo 112

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Alicia	Ávalos Garfias	garfiasalice@gmail.com
Julia	Martínez Mendoza	michelada66@hotmail.com
Emma Verónica	Sánchez Castillo	fernandajuarezsanchez841@gmail.com
Adela	Sanchez Soriano	altepsa@hotmail.com
Emma Berenice	López Ocegueda	lopema83@gmail.com
Maria del Rosario	Jimenez Trujillo	jimeneztrujillomaria@gmail.com
Concepcion Minerva	Serrano Saucedo	minervaser11@hotmail.com
Mónica Lucía	Cárdenas Guevara	monizlove@live.com.mx
Diana Allyn	Diosdado Rosas	dallyndiosdado@gmail.com
Rosa María	Ulloa Vázquez	romaulloa@gmail.com
Maricela	Gutiérrez Vaca	maricelagutierrezvaca@gmail.com.mx
Azalea Estefanía	Vera Gómez	azalea_vera@hotmail.com
Maria Guadalupe	Gonzalez Solis	facturacin.women@gmail.com
Patricia	Magdaleno Piña	magpaty29@gmail.com

Grupo 201

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Ana Juliana	Morales Rivas	victoriaMR@hotmail.es
Citlali Yaremi	Zúñiga Loza	yrmzuzu@gmail.com
Blanca Perla	Briseño Segura	pistachegift@gmail.com
Aida Tiaré	Saldaña Ruiz	tiare-r@hotmail.com
Liliana Araceli	Tavares García	lilytavares.lt@gmail.com
Adriana Rocio	Sánchez López	adiisanchez@hotmail.com
Blanca Estela	García Hirschberg	blanca.egh92@gmail.com
María de Jesús	Ruíz Regalado	marychuysonrie@hotmail.com
Adriana Valeria	González Rivera	valeria.rivera@gmail.com
Estela Sujey	Solórzano Ojeda	zthela11solorzano@gmail.com
Mónica Gabriela	Gaytán Zatarain	gabyzat18@gmail.com
Sandra Elizabeth	Espino Muñoz	espinosandra97@gmail.com
Mayra	Silva Núñez	mayju_ramay@hotmail.com
Erica	Salinas González	erica_2604@hotmail.com
Meiry Rubí	García Rodríguez	garcia891130na@gmail.com
Vanessa Noemi	Gómez Contreras	noemicontreras36@gmail.com
Zaira Ivet	Estrada Rosas	zahara14joss@gmail.com
Sofia	Pérez Rivera	cristantis@hotmail.com
Valeria	Benítez Ham	Colectivoaura@hotmail.com
Azalea Estefanía	Vera Gómez	azalea_vera@hotmail.com
Laura Cecilia	Flores Tornero	cecy_2789@hotmail.com
Ana Paulina	Esparza González	anaesparza@gmail.com
Ana Isabel	González Lara	anag82674@gmail.com
Ana Lilia	Pérez Esparza	lili22.alp@gmail.com
Marisol	Zepeda Peña	marisol.zepeda.2011@gmail.com

Grupo 202

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Beatriz Adriana	García León Palos	bety78_garcia@hotmail.com
Eunice	Cruz Rosales	eunicecruz76@gmail.com
Mónica	Soto Vargas	monis10soto@gmail.com
Hilda Gabriela	Ceballos Ríos	adlih340@gmail.com
Alma Luisa	Morfin Zepeda	smollantx@gmail.com
Damaris Judith	Baldenegro Martínez	damarisbaldenegro@gmail.com
Guillermina	Valdés Tabullo	guillevaldest25@gmail.com
Norma Angélica	Saucedo Santana	Normiux279@hotmail.com
Katia Nadhyeli	García Gutiérrez	katymomis@gmail.com
Karina Liliana	Orozco Gutiérrez	karina@efectodis.com
Refugio Elizabeth	Villanueva Castillo	eli.villanueva.castillo@gmail.com
Karla Abigail	Padilla Hernández	kpadilla@hersheys.com
Martha Griselda	Cárdenas Tamayo	gristamayo@hotmail.com
Marisol	Martínez Flores	girasolunike@gmail.com
Nancy	Manzo	nancy.manzo@alumnos.udg.mx
Paola	Manzo	paolamanzorom@gmail.com
Jesús Alejandro	Zamora Jiménez	alejandrozamora004@gmail.com
Tania Beatriz	Acosta Vázquez	tania.acostav@gmail.com
Gabriela Marisol	Jiménez Becerra	Marisol7.mj@gmail.com
Lucia Deyanira	Hernández Reyes	deyaregis1785@gmail.com
Marcela del Carmen	Contreras Martínez	Marcelita_0215@hotmail.com
María del Pilar	Gómez Ibarra	pily.mpgi@gmail.com
Cecilia Scarlett	Delgadillo Gómez	scarlett.csdg@gmail.com
Estefani Elizabeth	Barbosa García	NieliProductosNaturales@gmail.com
Angélica María	De la Rosa Guerra	angyrosa39a@gmail.com

Grupo 203

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
María Eduviges	González Armas	vickyardmas1962@hotmail.com
Fabiola	Ramírez Leal	Fabyrmzleal@gmail.com
Isabella	Cárdenas	isablcar@gmail.com
Isaura Leonor	Aguilar García	isauranuta1@gmail.com
Nancy Stephanie	Rodríguez Guerrero	nan.rg@hotmail.com
Ma. Del Pilar	Moreyra Jaramillo	pil.moja@hotmail.com
Ángela	Álvarez Padilla	alvarezangela_@hotmail.com
Diana Allyn	Diosdado Rosas	dallyndiosdado@gmail.com
Jessica Andrea	Puebla López	Jessypueblal@hotmail.com
Osiris Yosell	Alcántara Mendoza	ganesha2104@gmail.com
Alejandrina Elizabeth	Arellano Hernández	Alearellanohernandez@gmail.com
Regina de los Ángeles	Ramírez Rodríguez	rodriguez083622@gmail.com
Nataly	Barragán Ocampo	barragan19nji@gmail.com
Xóchitl Penélope	Calvillo García	penelopecalvillo123@gmail.com
María Guadalupe	Llamas Moran	Lupita.jose19216@gmail.com
Kenia Abigail	Vallejo Moreyra	kenutvm@outlook.com
Miriam Yadira	Cárdenas Guevara	Yadiracr10@gmail.com
Laura Berenice	Alatorre Tadeo	lauratadeo29@gmail.com
Andrea Victoria	Hernández Reyna	victoria.reynacucea@gmail.com
Azucena Daniela	García Cárdenas	Danielagc1428@gmail.com
Haydee Irasema	Cardona Rangel	haydee2339@gmail.com
Daniela	Nuño González	nunodaninunoglez@gmail.com
Lidia Rosabel	Davalos Ponce	Poncelidia350@gmail.com
Mirna Jeannette	Reyes Jiménez	mirnareyes@live.com.mx
Norma Angelina	Sánchez Valadez	Normi_17_aj@hotmail.com

Grupo 204

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
María Fernanda	Vallecillo Ramos	ramosgamez_83@hotmail.com
Sandra	García Vega	sandragv.2502@gmail.com
Verónica Fernanda	Silva Gómez	mafer_purple@hotmail.com
Lili	Pérez Arce Herrera	liliperezarceh@gmail.com
Marlene	González Flores	marlenegonzalezflores 59@gmail.com
Rosa Elena	Aguilar Méndez	rosy.ream@gmail.com
Leticia	Garibay Díaz	garilaty87@gmail.com
Claudia Elizabeth	Chávez Parra	elizabeth.chvez@hotmail.com
Kathya Graciela	Cruz Vega	Kathya.cruz@outlook.com
Grecia Atzel	Castro Torres	grecia.129384@gmail.com
Joana Araceli	Romo Rodríguez	joanaromo87@gmail.com
Salvador	Salazar	lvannalfaro09@gmail.com
Erika Margarita	Fripp Cordero	erifripp@hotmail.com
Martha Josefina	Gómez Madrigal	mjgmadrigal@gmail.com
Lourdes Paulina	Gabriel García	guantesgabriel@gmail.com
Laura	Leonardo Piña	lauraleopi1974@gmail.com
Blanca Ibett	Moreno Domínguez	ibtmoreno@gmail.com
Itzi Nathzary	González Chiu	Inatzy2002@gmail.com
María Judith	Hernández Mendoza	yuyizam@hotmail.com
Natalia	Núñez	natvia.191@gmail.com
Karla Alejandra	Hernández Sánchez	qarla.hernandez@gmail.com
Nadia	Soto Espinoza	nadiasoes@hotmail.com
Socorro Eloina	Portillo Villafaña	natura.coco13@hotmail.com
Damaris	Valdivia Pérez	dammy.vald005@gmail.com
Mónica	González Ríos	psicofonia_trevi@hotmail.com

Grupo 205

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Alejandra Natalli	García Hernández	ale.g.h@hotmail.com
María de Guadalupe	Frías Alvarado	unidadreal@hotmail.com
Olga Nallely	Chávez Soto	nallelymkay@hotmail.com
Miriam Josefina	Arredondo González	miriamarredondog@gmail.com
Linda Inés	Dávila Quintero	llidaqui@gmail.com
Karina	Elizarrarás Herrera	kariyedu06@gmail.com
María Angélica	González Pérez	Angyglez091156@gmail.com
Katia	Arias Guzmán	katia@growinyaab.com
Paulina	Gloria Aguirre	paulina_gloria@hotmail.com
Esther	Ávila Velázquez	avilaesther14@gmail.com
América Renata	Cortes Gómez	americuchis77@hotmail.com
Olfa	Jiménez Saldaña	alfajims27@gmail.com
Alondra Sarahy	Martínez Reyna	zaryreyna@hotmail.com
Raquel A.	Espinoza Morones	raquelespinozam@gmail.com
Ingrid	Inzunza Rodríguez	Ingrid.inzunzar@gmail.com
Mónica Berenice	López Bustos	monique_zap@hotmail.com
Alejandro	Sánchez Yáñez	consultormex@hotmail.com
Martha Fany	Arbiol	fanny.arbiol.15@gmail.com
Celia	Espinoza Morones	cel.es0955@gmail.com
Maricarmen	García Villaseñor	marigv18@hotmail.com
Miriam	Muñoz Gómez	mimi75.munoz@gmail.com
Juan Diego	Padilla Sánchez	jdps308@gmail.com
Patricia	Castolo Amaya	pcastoloamaya@gmail.com
Mirsha	Covarrubias Aguayo	mechas_7777@hotmail.com
Erika	Romero Mireles	romeroeryk@gmail.com

Grupo 206

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Rasiel	Cabello Meléndez	kabellorashy@gmail.com
Marcela Natalia	Pérez Rojas	hola@tallerzebrina.com
Marisol Elizabeth	González Vázquez	Marisolglez855@gmail.com
María Isabel	Vázquez Sandoval	isavazq_sandoval@hotmail.com
Claudia Edith	Elizondo Rueda	elizondo_ceru@hotmail.com
Ángela	Flores Morán	florangieflor@gmail.com
Norma Noelia	Sánchez Estrada	normitan6972@gmail.com
Alondra	Bueno Rivera	alondra.br@hotmail.com
Alma Delia	Pérez Murillo	souldee@hotmail.com
Esmeralda Rubí	Coronando Castellanos	Esme.castellanos01@gmail.com
María Verónica	Magallanes Estrada	actitudenforma@gmail.com
Beatriz	Medina García	losdones2959@gmail.com
Roxana	Ramos Ballón	roxanaballon@gmail.com
Michael Julieta	Ríos Velázquez	michael.rios.velazquez@gmail.com
María Isabel	Poblano	Alhtrajewelry@gmail.com
Luz Elena	Ramírez Martínez	lermpinup@gmail.com
Amaranta Samarha	Bueno Rivera	amaranta.buri@gmail.com
Stephanie Galilea	Martínez Albor	Galilealbor@gmail.com
Thalía Ahtziri	Ornelas Plascencia	thaliaahtziri@hotmail.com
María del Sol	Candelario García	mariadelsolcandelario@gmail.com
Rebeca María	Véjar Martínez	r.beca279@gmail.com
Dalys Fernanda	Girón Villalaz	Dalysfernanda@gmail.com
Gabriela	Girón Pantoja	gabrielagironp@gmail.com
Leticia	Castillo Chávez	letcas0309@gmail.com
Karina Belén	García Martínez	Karina.garcia.4589@gmail.com

Grupo 207

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Juanita Magdalena	Gutiérrez Cervantes	juanitamagdalen2017@gmail.com
Marisol	De anda Orozco	marisoldeanda.orozco50@gmail.com
Arleth	García Ruiz	arleth070498@gmail.com
José Guadalupe	Plascencia Gutiérrez	jose.guadalupe.p@outlook.com
Angela Betzabe	García Vargas	esporgdl_angie@hotmail.com
Martha Isela	Bañuelos López	alesi.02@hotmail.com
Gilda Verónica	Covarrubias Aguayo	Verocovagyo@gmail.com
Yessenia	Rodríguez Urrutia	yessyrodriguez1@hotmail.com
Zuri	Tames	zuritames@gmail.com
Lourdes Margarita	Mata Cerda	lourdesmmata@hotmail.com
María Guadalupe	Contreras Nava	sabaoth09@yahoo.com.mx
María Lorena	López Meza	quiencomoyo72@gmail.com
María Santos	Valdivia Nuño	mariasantosv@gmail.com
Juan Alfredo	Herrera López	alfredo270698@hotmail.com
Nancy	Amador Melgoza	nanpsic11@hotmail.com
Olivia	Montoya Guillén	oliviamontoya2769@gmail.com
Luz Aurora	Lozano Aguilar	lozanilala@gmail.com
Alicia	Figueroa Barajas	alisfb_@hotmail.com
Mara Del Carmen	Espinosa Juárez	macares60@hotmail.com
Carmen Karina	González Franco	karinaglez200727@gmail.com
María Angélica	Castillo Chávez	novedadesangiecastillo@gmail.com
Georgina	Gutiérrez Vizcaya	georginia7005@gmail.com
María Cristina	Delgado González	crideg@hotmail.com
María de los Ángeles	Lagunas Ocegüera	angeles_lagunas@yahoo.com.mx
Norma Alicia	Guízar Padilla	normaguizar pa@gmail.com

Grupo 208

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Estefany Marbella	Rodríguez Aguirre	estefanymarbella123@gmail.com
Marisela	López Gallo	mari-merry@hotmail.com
María de la Luz	Plascencia Reyes	lucyplascenciareyes@gmail.com
Jessica Paola	Muñoz Ruiz	jessica.paola@gmail.com
Flor Angelica	Zepeda Romero	anglik_evil@hotmail.com
Noemí	Avilés Blanco	mimi_avilesblanco@hotmail.com
Elizabeth	Sánchez Martínez	elizabethsanchez34035@gmail.com
Aída Guadalupe	Pérez Carrillo	limonycanela.reposteria@gmail.com
Abigail del Carmen	Soltero Anzar	aby.jonase@hotmail.com
Mónica Dessire	Arriaga López	monik021689@gmail.com
Juan Carlos	Acevedo Luquín	Inboyklu@hotmail.com
Ma.Guadalupe	López Gallo	Princessguadalupe23@gmsil.com
Claudia Ivonne	Miramontes Padilla	claudia922mex@gmail.com
Jacqueline	Bernal Acosta	Jakyacosta93@gmail.com
Alejandra Sarahi	Pérez Avalos	Avalossarahi894@gmail.com
Jennifer	Lara Franco	jenniferlarafranco@gmail.com
Llaquelit Rosalina	Barocio Virgen	rossleal01@gmail.com
Rosa María	López Guzmán	rosy19lopez70@gmail.com
Shyrley Dahyann	Olvera García	Dahyannolvera@live.com.mx
Nataly Alejandra	Arellano Muñoz	alejandra_arellano12@hotmail.com
Patricia Aurora	Casillas Sevilla	facturas_papty@hotmail.com
Verónica	Méndez Martínez	Veritomdz.72@gmail.com.mx
Marina Aidé	Reyes Delgado	reyes.marina228@gmail.com
Edith	Molina P.	edithmolinap@hotmail.com
María Guadalupe	López Flores	luppita_20@hotmail.com

Grupo 209

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
María de Jesús	Álvarez Ruiz	materiales.alvarez.ameca@live.com
Julia	Martínez Mendoza	Michelada66@hotmail.com
Sonia Edith	Peña Sam	so15sam@hotmail.com
Lucila	Gómez Murguía	gomezlucym@hotmail.com
Elsa Guadalupe	López Martínez	orlautlan@gmail.com
María del Rosario	Ramírez Suárez	rosario6905@hotmail.com
Araceli	Rodríguez Jiménez	rodriguez_araceli2009@live.com.mx
Cristina	González Mercado	cristina1965carlos@gmail.com
Janet Michelle	Alcalá Herrera	michelle@corrcraft.com
Karla Rosalía	Pérez Luna	karlaperezluna03@gmail.com
Erika Guadalupe	González Hernández	Kyka0810@gmail.com
María de Jesús	González Cabrera	maryy1543@gmail.com
Karen Adriana	Pinedo Castañeda	pi.cs97k@gmail.com
Cynthia Angelica	Padilla Escobedo	cynthia.angelica@gmail.com
Diana Laura	Morán Loya	dianaloya03@gmail.com
Rosa María	Nuño Corona	emily-yineth@hotmail.com
Libni Jared	Ruiz Cabrera	ariruib185@gmail.com
Daphne Montserrat	Rodríguez Amaya	Daphne.m.rodriguez.a@gmail.com
Karen Elizabeth	Agosto Chávez	renuevateyvive@hotmail.com
Paulina	Castañeda Villarreal	paulinav.castaneda@gmail.com
Alma Inés	Lucatero Cortes	lukatero33@hotmail.com
Carlos	Rivera Rodríguez	car.riveramx@gmail.com
Juana Alicia	Rosas Rodríguez	aliciariosas8405@gmail.com
Rosa Alicia	Ordorica Martínez	ordorikmtz@gmail.com
María	Mendoza Gutiérrez	lavanmaria42@gmail.com

Grupo 210

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Adreana	Rodríguez Hernández	vitroteocal@hotmail.com
Gretell Fernanda	Plascencia González	gretell.plascencia@gmail.com
Maricela	Gutiérrez Vaca	Maricelagutierrezvaca@gmail.com
Sandra Fabiola	Pérez Esparza	sfabiola7@hotmail.com
Zaira	Escoto Salcedo	zaira.escoto@alumnos.udg.mx
Yessenia Elizabeth	Valencia Caballero	yessenia_evc@outlook.com
Ma Teresa	Rodríguez Esparza	viajes_itzae@hotmail.com
Mónica Lizett	López Ramírez	Liz062@hotmail.com
Luz Elena	López Saldaña	luzelenalopezaldana@gmail.com
Ana Angela	Flores Vázquez	Angela.fova@gmail.com
Alicia	Ávalos Garfias	Garfiasalice@gmail.com
Lucero de Monserrat	López Ángeles	luceroasesor@hotmail.com
Margarita	González Valdez	magoglezv@gmail.com
Lourdes Alejandra	Zamarripa González	alejandrazamarripa35@gmail.com
Miryam Deyanira	Aguilar Jarquín	oslava.mdaj@hotmail.com
Jesica Carina	Alvarado Cortes	jesik_alvarado@hotmail.com
Martina Isabel	Martínez Santiago	martinaisabelms@gmail.com
Irene Guadalupe	Álvarez Cabrera	kalyandbaby@gmail.com
Zulma	Torres	yazully23@yahoo.com.mx
Lourdes	Soto Álvarez	Lourdes_soto_84@hotmail.com
Mayra Lizeth	Plascencia Santillán	mayra_lavida@hotmail.com
Karol Elizabeth	Alamillo Quiñonez	alamillo372@gmail.com
Milagros Rosana	Castellanos Trinidad	rcastellanostrinidad@gmail.com
Elena	González Andrade	Heglam@gmail.com
Esther	Aparicio Vázquez	aparicio_ve@hotmail.com

Grupo 211

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Miriam	Martínez Gómez	mmtnezg@gmail.com
Guillermina	De anda Hernández	llemin_8@hotmail.com
Alma Gricelda	Macias Loza	gryzzyt@gmail.com
Fátima del Rosario	Núñez Ramírez	nfatyr@gmail.com
Fátima	Rentería Silva	fatrenteria@hotmail.com
Joana Maribel	Magdaleno Piña	Maribel1252@hotmail.com
Rita Elena	Gamboa Moguel	gamr220582@gmail.com
María del Pilar	Mariscal Zaragoza	Pylar.y.ka@hotmail.com
Brenda Guadalupe	Novoa Gutiérrez	Novoabrenda097@gmail.com
Tania Alejandra	Romero López	romero.tania.a@gmail.com
Araceli	Télez Granda	ategra1975@gmail.com
Erika	García Reyes	Amayadura@outlook.com
Alejandra	Martínez Aguilar	ale.dessin@gmail.com
Verónica Mariana	Custodio Lozano	mariana.custodio341@gmail.com
Edna Ruth	Gómez Chávez	ergch88@gmail.com
Olga Marquelia	Chacón Villanueva	Chaconvillanuevaolga@gmail.com
María Guadalupe	Domínguez Serrano	chaparritamariposita@gmail.com
Ruth Mariana	Nuño Donato	ruthmnuno@gmail.com
Brenda Adilene	Toro García	adileneetoro@gmail.com
Alondra Margarita	Guijarro Aldana	alomaguialdana@hotmail.com
Claudia Cristina	Hernández Nava	claudia_nava77@hotmail.com
Alma Roxanna	Rivera Machuca	Ala_roxa@hotmail.com
Susana	Díaz Damián	sussy_dd@hotmail.com
Gladicell	Jiménez Pérez	gladisj853@gmail.com
Jennyfer Yesenia	Campos Macias	yeseniajeyecama@gmail.com

Grupo 212

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Elena	Davalos Hernández	andreacortez46@yahoo.com.mx
Hilda Liliana	Cabrera Ramírez	papeleria.lilycabrera@gmail.com
Martha Verónica	Ramírez García	veror321@gmail.com
Mayra Johana	Alatorre Díaz	mayrafabian120@gmail.com
Karelin	Velasco Escobar	karelinv20@gmail.com
Martha Lizeth	Flores Escoto	lizeth190flores@hotmail.com
María Guadalupe	Díaz López	16260820ieeacz19@gmail.comD
Mariana Alejandrina	Hernández Cordero	Tilihola@hotmail.com
Felix Mireya	Rosales Castro	Es mirey49@hotmail.com
Adriana Araceli	Roque Rubio	Nosaol@yahoo.es
Yuliana Mireida	Bustos de la Torre	mireidayuliana@gmail.com
Nohemí Zuzuki	Flores Vázquez	neliznails61@gmail.com
Verónica	Mérigo Salado	veromerigosal@outlook.com
Rosa	Sahagún Jiménez	Rosa.sahagun.22@hotmail.com
Bertha Alicia	Patricio Campos	berthaaliciapatricio@gmail.com
Ma Teresa	Hernández González	terehdez77@outlook.es
Judith Marisol	Barrera Franco	judimab@hotmail.com
Adriana	Cruz Murillo	ady-zapo@hotmail.com
Sonia	Sánchez García	Sonia07sanchez06@gmail.com
Laura Rocio	Brragan Ponce	arualoicor19@gmail.com
María de la Luz	Valdez Rodríguez	luzmavr2014@gmail.com
Sonia Priscila	Carranza Pérez	soprica@hotmail.com
Carina Isabel	Nuño Donato	Lic.carina_nuno@hotmail.com
María Carolina	Díaz López	Preciadowendy03@gmail.com
Paula Margarita	Soriano Fuentes	paumar5052@gmail.com

Grupo 213

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Emma Verónica	Sánchez Castillo	fernandajuarezsanchez841@gmail.com
Adela	Sanchez Soriano	altepsa@hotmail.com
Emma Berenice	López Ocegueda	lopema83@gmail.com
Maria del Rosario	Jimenez Trujillo	jimeneztrujillomaria@gmail.com
Mónica Lucía	Cárdenas Guevara	monizlove@live.com.mx
Rosa María	Ulloa Vázquez	romaulloa@gmail.com
Azalea Estefanía	Vera Gómez	azalea_vera@hotmail.com
María Guadalupe	Gonzalez Solis	facturacin.women@gmail.com
Patricia	Magdaleno Piña	magpaty29@gmail.com

Grupo 301

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Ana Juliana	Morales Rivas	victoriaMR@hotmail.es
Citlali Yaremi	Zúñiga Loza	yrmzuzu@gmail.com
Blanca Perla	Briseño Segura	pistachegift@gmail.com
Aida Tiaré	Saldaña Ruiz	tiare-r@hotmail.com
Liliana Araceli	Tavares García	lilytavares.lt@gmail.com
Adriana Rocio	Sánchez López	adiisanchez@hotmail.com
Blanca Estela	García Hirschberg	blanca.egh92@gmail.com
María de Jesús	Ruíz Regalado	marychuysonrie@hotmail.com
Adriana Valeria	González Rivera	valeria.rivera@gmail.com
Estela Sujey	Solórzano Ojeda	zthela11solorzano@gmail.com
Mónica Gabriela	Gaytán Zatarain	gabyzat18@gmail.com
Sandra Elizabeth	Espino Muñoz	espinosandra97@gmail.com
Erica	Salinas González	erica_2604@hotmail.com
Meiry Rubí	García Rodríguez	garcia891130na@gmail.com
Vanessa Noemi	Gómez Contreras	noemicontreras36@gmail.com
Zaira Ivet	Estrada Rosas	zahara14joss@gmail.com
Sofia	Pérez Rivera	cristantis@hotmail.com
Azalea Estefanía	Vera Gómez	azalea_vera@hotmail.com
Laura Cecilia	Flores Tornero	cecy_2789@hotmail.com
Ana Paulina	Esparza González	anaesparza@gmail.com
Ana Isabel	González Lara	anag82674@gmail.com
Ana Lilia	Pérez Esparza	lili22.alp@gmail.com
Marisol	Zepeda Peña	marisol.zepeda.2011@gmail.com
Beatriz Adriana	García Lión Palos	bety78_garcia@hotmail.com
Eunice	Cruz Rosales	eunicecruz76@gmail.com

Grupo 302

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Mónica	Soto Vargas	monis10soto@gmail.com
Hilda Gabriela	Ceballos Ríos	adlih340@gmail.com
Alma Luisa	Morfin Zepeda	smollantx@gmail.com
Damaris Judith	Baldenegro Martínez	damarisbaldenegro@gmail.com
Guillermina	Valdés Tabullo	guilvaldest25@gmail.com
Norma Angélica	Saucedo Santana	Normiux279@hotmail.com
Sara Elena	Velázquez Moreno	saravelamor@gmail.com
Katia Nadhyeli	García Gutiérrez	katymomis@gmail.com
Karina Liliana	Orozco Gutiérrez	karina@efectodis.com
Refugio Elizabeth	Villanueva Castillo	eli.villanueva.castillo@gmail.com
Karla Abigail	Padilla Hernández	kpadilla@hersheys.com
Martha Griselda	Cárdenas Tamayo	gristamayo@hotmail.com
Nancy	Manzo	nancy.manzo@alumnos.udg.mx
Paola	Manzo	paolamanzorom@gmail.com
Jesús Alejandro	Zamora Jiménez	alejandrozamora004@gmail.com
Tania Beatriz	Acosta Vázquez	tania.acostav@gmail.com
Gabriela Marisol	Jiménez Becerra	Marisol7.mj@gmail.com
Lucia Deyanira	Hernández Reyes	deyaregis1785@gmail.com
Amelia Analy	Aguilar Gálvez	Zianyabeuribe@hotmail.com
Marcela del Carmen	Contreras Martínez	Marcelita_0215@hotmail.com
María del Pilar	Gómez Ibarra	pily.mpgi@gmail.com
Cecilia Scarlett	Delgadillo Gómez	scarlett.csdg@gmail.com
Estefani Elizabeth	Barbosa García	NieliProductosNaturales@gmail.com
Angélica María	De la Rosa Guerra	angyrosa39a@gmail.com
María Eduvigis	González Armas	vickyarmas1962@hotmail.com

Grupo 303

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Fabiola	Ramírez Leal	Fabyrmzleal@gmail.com
Isabella	Cárdenas	isablcar@gmail.com
Cecilia	García Aceves	cecygaceves@hotmail.com
Nancy Stephanie	Rodríguez Guerrero	nan.rg@hotmail.com
Ma. Del Pilar	Moreyra Jaramillo	pil.moja@hotmail.com
Ángela	Álvarez Padilla	alvarezangela_@hotmail.com
Diana Allyn	Diosdado Rosas	dallyndiosdado@gmail.com
Jessica Andrea	Puebla López	Jessypueblal@hotmail.com
Osiris Yosell	Alcántara Mendoza	ganesha2104@gmail.com
Alejandrina Elizabeth	Arellano Hernández	Alearellanohernandez@gmail.com
Regina de los Ángeles	Ramírez Rodríguez	rodriguez083622@gmail.com
Magda Karina	Navarro Flores	Magdaknavarro@gmail.com
Nataly	Barragán Ocampo	barragan19nji@gmail.com
Xóchitl Penélope	Calvillo García	penelopecalvillo123@gmail.com
Kenia Abigail	Vallejo Moreyra	kenutvm@outlook.com
Miriam Yadira	Cárdenas Guevara	Yadiracr10@gmail.com
Laura Berenice	Alatorre Tadeo	lauratadeo29@gmail.com
Andrea Victoria	Hernández Reyna	victoria.reynacucea@gmail.com
Azucena Daniela	García Cárdenas	Danielagc1428@gmail.com
Daniela	Nuño González	nunodaninunoglez@gmail.com
Lidia Rosabel	Davalos Ponce	Poncelidia350@gmail.com
Mirna Jeannette	Reyes Jiménez	mirnareyes@live.com.mx
Norma Angelina	Sánchez Valadez	Normi_17_aj@hotmail.com
María Fernanda	Vallecillo Ramos	ramosgamez_83@hotmail.com
Sandra	Sandra García Vega	sandragv.2502@gmail.com

Grupo 304

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Verónica Fernanda	Silva Gómez	mafer_purple@hotmail.com
Lili	Pérez Arce Herrera	liliperezarceh@gmail.com
Marlene	González Flores	marlenegonzalezflores 59@gmail.com
Rosa Elena	Aguilar Méndez	rosy.ream@gmail.com
Leticia	Garibay Díaz	garilaty87@gmail.com
Claudia Elizabeth	Chávez Parra	elizabeth.chvez@hotmail.com
Kathya Graciela	Cruz Vega	Kathya.cruz@outlook.com
Grecia Atzel	Castro Torres	grecia.129384@gmail.com
Joana Araceli	Romo Rodríguez	joanaromo87@gmail.com
Salvador	Salazar	lvannalfaro09@gmail.com
Erika Margarita	Fripp Cordero	erifripp@hotmail.com
Martha Josefina	Gómez Madrigal	mjgmadrigal@gmail.com
Lourdes Paulina	Gabriel García	guantesgabriel@gmail.com
Laura	Leonardo Piña	lauraleopi1974@gmail.com
Itzi Nathzary	González Chiu	Inatzy2002@gmail.com
María Judith	Hernández Mendoza	yuyizam@hotmail.com
Natalia	Núñez	natvia.191@gmail.com
Karla Alejandra	Hernández Sánchez	qarla.hernandez@gmail.com
Nadia	Soto Espinoza	nadiasoes@hotmail.com
Socorro Eloina	Portillo Villafaña	natura.coco13@hotmail.com
Damaris	Valdivia Pérez	dammy.vald005@gmail.com
Mónica	González Ríos	psicofonia_trevi@hotmail.com
Alejandra Natalli	García Hernández	ale.g.h@hotmail.com
María de Guadalupe	Frías Alvarado	unidadreal@hotmail.com
Olga Nallely	Chávez Soto	nallelymkay@hotmail.com

Grupo 305

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Miriam Josefina	Arredondo González	miriamarredondog@gmail.com
Linda Inés	Dávila Quintero	llidaqui@gmail.com
Karina	Elizarrarás Herrera	kariyedu06@gmail.com
Katia	Arias Guzmán	katia@growinyaab.com
Esther	Ávila Velázquez	avilaesther14@gmail.com
América Renata	Cortes Gómez	americuchis77@hotmail.com
Olfa	Jiménez Saldaña	alfajims27@gmail.com
Alondra Sarahy	Martínez Reyna	zaryreyna@hotmail.com
Raquel A.	Espinoza Morones	raquelespinozam@gmail.com
Ingrid	Inzunza Rodríguez	Ingrid.inzunzar@gmail.com
Mónica Berenice	López Bustos	monique_zap@hotmail.com
Alejandro	Sánchez Yáñez	consultormex@hotmail.com
Martha Fany	Arbiol	fanny.arbiol.15@gmail.com
Celia	Espinoza Morones	cel.es0955@gmail.com
Marícarmen	García Villaseñor	marigv18@hotmail.com
Miriam	Muñoz Gómez	mimi75.munoz@gmail.com
Juan Diego	Padilla Sánchez	jdps308@gmail.com
Patricia	Castolo Amaya	pcastoloamaya@gmail.com
Erika	Romero Mireles	romeroeryk@gmail.com
Rasiel	Cabello Meléndez	kabellorashy@gmail.com
Marcela Natalia	Pérez Rojas	hola@tallerzebrina.com
Marisol Elizabeth	González Vázquez	Marisoglez855@gmail.com
María Isabel	Vázquez Sandoval	isavazq_sandoval@hotmail.com
Claudia Edith	Elizondo Rueda	elizondo_ceru@hotmail.com
Ángela	Flores Morán	florangieflor@gmail.com

Grupo 306

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Norma Noelia	Sánchez Estrada	normitan6972@gmail.com
Alondra	Bueno Rivera	alondra.br@hotmail.com
Alma Delia	Pérez Murillo	souldee@hotmail.com
Esmeralda Rubí	Coronando Castellanos	Esme.castellanos01@gmail.com
María Verónica	Magallanes Estrada	actitudenforma@gmail.com
Sara Esther	Chávez Navarro	sara7chavez@gmail.com
Beatriz	Medina García	losdones2959@gmail.com
Roxana	Ramos Ballón	roxanaballon@gmail.com
Michael Julieta	Ríos Velázquez	michael.rios.velazquez@gmail.com
María Isabel	Poblano	Alhtrajewelry@gmail.com
Luz Elena	Ramírez Martínez	lermpinup@gmail.com
Amaranta Samarha	Bueno Rivera	amaranta.buri@gmail.com
Stephanie Galilea	Martínez Albor	Galilealbor@gmail.com
Thalía Ahtziri	Ornelas Plascencia	thaliaahtziri@hotmail.com
María del Sol	Candelario García	mariadelsolcandelario@gmail.com
Rebeca María	Véjar Martínez	r.beca279@gmail.com
Dalys Fernanda	Giron Villalaz	Dalysfernanda@gmail.com
Gabriela	Giron Pantoja	gabrielagironp@gmail.com
Leticia	Castillo Chávez	letcas0309@gmail.com
Karina Belén	García Martínez	Karina.garcia.4589@gmail.com
Juanita Magdalena	Gutiérrez Cervantes	juanitamagdalena2017@gmail.com
Marisol	De anda Orozco	marisoldeanda.orozco50@gmail.com
Arleth	García Ruiz	arleth070498@gmail.com
José Guadalupe	Plascencia Gutiérrez	jose.guadalupe.p@outlook.com
Angela Betzabe	García Vargas	esporgdl_angie@hotmail.com

Grupo 307

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Martha Isela	Bañuelos López	alesi.02@hotmail.com
Gilda Verónica	Covarrubias Aguayo	Verocovagyo@gmail.com
Yessenia	Rodríguez Urrutia	yessyrodriguez1@hotmail.com
Zuri	Tames	zuritames@gmail.com
Ileana Yamilet	Hernández Cedillo	yamiletherce@gmail.com
Lourdes Margarita	Mata Cerda	lourdesmata@hotmail.com
María Lorena	López Meza	quiencomoyo72@gmail.com
María Santos	Valdivia Nuño	mariasantosv@gmail.com
Juan Alfredo	Herrera López	alfredo270698@hotmail.com
Nancy	Amador Melgoza	nanpsic11@hotmail.com
Olivia	Montoya Guillén	oliviamontoya2769@gmail.com
Luz Aurora	Lozano Aguilar	lozanilala@gmail.com
Alicia	Figueroa Barajas	alisfb_@hotmail.com
Mara Del Carmen	Espinosa Juárez	macares60@hotmail.com
María Angélica	Castillo Chávez	novedadesangiecastillo@gmail.com
Georgina	Gutiérrez Vizcaya	georginia7005@gmail.com
María Cristina	Delgado González	crideg@hotmail.com
María de los Ángeles	Lagunas Ocegüera	angeles_lagunas@yahoo.com.mx
Norma Alicia	Guízar Padilla	normaguizar pa@gmail.com
Estefany Marbella	Rodríguez Aguirre	estefanymarbella123@gmail.com
Marisela	López Gallo	mari-merry@hotmail.com
María de la Luz	Plascencia Reyes	lucyplascenciareyes@gmail.com
Jessica Paola	Muñoz Ruiz	jessica.paola@gmail.com
Flor Angelica	Zepeda Romero	anglik_evil@hotmail.com
Noemí	Avilés Blanco	mimi_avilesblanco@hotmail.com

Grupo 308

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Elizabeth	Sánchez Martínez	elizabethsanchez34035@gmail.com
Aída Guadalupe	Pérez Carrillo	limonycanela.reposteria@gmail.com
Abigail del Carmen	Soltero Anzar	aby.jonase@hotmail.com
Juan Carlos	Acevedo Luquín	Inboyklu@hotmail.com
Ma.Guadalupe	López Gallo	Princessguadalupe23@gmsil.com
Claudia Ivonne	Miramontes Padilla	claudia922mex@gmail.com
Jacqueline	Bernal Acosta	Jakyacosta93@gmail.com
Llaquelit Rosalina	Barocio Virgen	rossleal01@gmail.com
Rosa María	López Guzmán	rosy19lopez70@gmail.com
Shyrley Dahyann	Olvera García	Dahyannolvera@live.com.mx
Nataly Alejandra	Arellano Muñoz	alejandra_arellano12@hotmail.com
Patricia Aurora	Casillas Sevilla	facturas_ppty@hotmail.com
Verónica	Méndez Martínez	Veritomdz.72@gmail.com.mx
Marina Aidé	Reyes Delgado	reyes.marina228@gmail.com
Edith	Molina P.	edithmolinap@hotmail.com
Mayra Azucena	Quezada Cervantes	msg2218jul@hotmail.com
María Guadalupe	López Flores	luppita_20@hotmail.com
María de Jesús	Álvarez Ruiz	materiales.alvarez.ameca@live.com
Sonia Edith	Peña Sam	so15sam@hotmail.com
Lucila	Gómez Murguía	gomezlucym@hotmail.com
María del Rosario	Ramírez Suárez	rosario6905@hotmail.com
Araceli	Rodríguez Jiménez	rodriguez_araceli2009@live.com.mx
Cristina	González Mercado	cristina1965carlos@gmail.com
Jannet Michelle	Alcalá Herrera	michelle@corrcraft.com
Erika Guadalupe	González Hernández	Kyka0810@gmail.com

Grupo 309

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
María de Jesús	González Cabrera	maryy1543@gmail.com
Karen Adriana	Pinedo Castañeda	pi.cs97k@gmail.com
Cynthia Angelica	Padilla Escobedo	cynthia.angelica@gmail.com
Martha Josefina	Gómez Madrigal	mjgmadrigal@gmail.co
Diana Laura	Morán Loya	dianaloya03@gmail.com
Libni Jared	Ruiz Cabrera	ariruiz185@gmail.com
Daphne Montserrat	Rodríguez Amaya	Daphne.m.rodriguez.a@gmail.com
Karen Elizabeth	Agosto Chávez	renuevateyvive@hotmail.com
Paulina	Castañeda Villarreal	paulinav.castaneda@gmail.com
Alma Inés	Lucatero Cortes	lukatero33@hotmail.com
Carlos	Rivera Rodríguez	car.riveramx@gmail.com
Juana Alicia	Rosas Rodríguez	aliciariosas8405@gmail.com
María	Mendoza Gutiérrez	lavanmaria42@gmail.com
Adreana	Rodríguez Hernández	vitroteocal@hotmail.com
Gretell Fernanda	Plascencia González	gretell.plascencia@gmail.com
Maricela	Gutiérrez Vaca	Maricelagutierrezvaca@gmail.com
Sandra Fabiola	Pérez Esparza	sfabiola7@hotmail.com
Zaira	Escoto Salcedo	zaira.escoto@alumnos.udg.mx
Yessenia Elizabeth	Valencia Caballero	yessenia_etc@outlook.com
Ma Teresa	Rodríguez Esparza	viajes_itzae@hotmail.com
Mónica Lizett	López Ramírez	Liz062@hotmail.com
Luz Elena	López Saldaña	luzelenalopezaldana@gmail.com
Ana Angela	Flores Vázquez	Angela.fova@gmail.com
Lucero de Monserrat	López Ángeles	luceroasesor@hotmail.com
Margarita	González Valdez	magoglezv@gmail.com

Grupo 310

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Lourdes Alejandra	Zamarripa González	alejandrazamarripa35@gmail.com
Miryam Deyanira	Aguilar Jarquin	oslava.mdaj@hotmail.com
Jesica Carina	Alvarado Cortes	jesik_alvarado@hotmail.com
Martina Isabel	Martínez Santiago	martinaisabelms@gmail.com
Irene Guadalupe	Álvarez Cabrera	kalyandbaby@gmail.com
Zulma	Torres	yazully23@yahoo.com.mx
Lourdes	Soto Álvarez	Lourdes_soto_84@hotmail.com
Mayra Lizeth	Plascencia Santillán	mayra_lavida@hotmail.com
Karol Elizabeth	Alamillo Quiñonez	alamillo372@gmail.com
Milagros Rosana	Castellanos Trinidad	rcastellanostrinidad@gmail.com
Elena	González Andrade	Heglam@gmail.com
Esther	Aparicio Vázquez	aparicio_ve@hotmail.com
Miriam	Martínez Gómez	mmtnezg@gmail.com
Guillermina	De anda Hernández	llemin_8@hotmail.com
Alma Gricelda	Macias Loza	gryzzyt@gmail.com
Fátima del Rosario	Núñez Ramírez	nfatyr@gmail.com
Fátima	Rentería Silva	fatrenteria@hotmail.com
Joana Maribel	Magdaleno Piña	Maribel1252@hotmail.com
Rita Elena	Gamboa Moguel	gamr220582@gmail.com
María del Pilar	Mariscal Zaragoza	Pylar.y.ka@hotmail.com
Brenda Guadalupe	Novoa Gutiérrez	Novoabrenda097@gmail.com
Tania Alejandra	Romero López	romero.tania.a@gmail.com
Araceli	Téllez Granda	ategra1975@gmail.com
Erika	García Reyes	Amayadura@outlook.com
Alejandra	Martínez Aguilar	ale.dessin@gmail.com

Grupo 310

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Lourdes Alejandra	Zamarripa González	alejandrazamarripa35@gmail.com
Miryam Deyanira	Aguilar Jarquin	oslava.mdaj@hotmail.com
Jesica Carina	Alvarado Cortes	jesik_alvarado@hotmail.com
Martina Isabel	Martínez Santiago	martinaisabelms@gmail.com
Irene Guadalupe	Álvarez Cabrera	kalyandbaby@gmail.com
Zulma	Torres	yazully23@yahoo.com.mx
Lourdes	Soto Álvarez	Lourdes_soto_84@hotmail.com
Mayra Lizeth	Plascencia Santillán	mayra_lavida@hotmail.com
Karol Elizabeth	Alamillo Quiñonez	alamillo372@gmail.com
Milagros Rosana	Castellanos Trinidad	rcastellanostrinidad@gmail.com
Elena	González Andrade	Heglam@gmail.com
Esther	Aparicio Vázquez	aparicio_ve@hotmail.com
Miriam	Martínez Gómez	mmtnezg@gmail.com
Guillermina	De anda Hernández	llemin_8@hotmail.com
Alma Gricelda	Macias Loza	gryzzyt@gmail.com
Fátima del Rosario	Núñez Ramírez	nfatyr@gmail.com
Fátima	Rentería Silva	fatrenteria@hotmail.com
Joana Maribel	Magdaleno Piña	Maribel1252@hotmail.com
Rita Elena	Gamboa Moguel	gamr220582@gmail.com
María del Pilar	Mariscal Zaragoza	Pylar.y.ka@hotmail.com
Brenda Guadalupe	Novoa Gutiérrez	Novoabrenda097@gmail.com
Tania Alejandra	Romero López	romero.tania.a@gmail.com
Araceli	Téllez Granda	ategra1975@gmail.com
Erika	García Reyes	Amayadura@outlook.com
Alejandra	Martínez Aguilar	ale.dessin@gmail.com

Grupo 311

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Verónica Mariana	Custodio Lozano	mariana.custodio341@gmail.com
María Teresa	Ortega	blanca1682@hotmail.com
Edna Ruth	Gómez Chávez	ergch88@gmail.com
Olga Marquelia	Chacón Villanueva	Chaconvillanuevaolga@gmail.com
María Guadalupe	Domínguez Serrano	chaparritamariaposita@gmail.com
Ruth Mariana	Nuño Donato	ruthmnuno@gmail.com
Brenda Adilene	Toro García	adileneetoro@gmail.com
Alondra Margarita	Guijarro Aldana	alomaguialdana@hotmail.com
Claudia Cristina	Hernández nava	claudia_nava77@hotmail.com
Alma Roxanna	Rivera Machuca	Ala_roxa@hotmail.com
Yesenia	Amaral Gutiérrez	yessyamaral_72@hotmail.com
Susana	Díaz Damián	sussy_dd@hotmail.com
Gladicell	Jiménez Pérez	gladisj853@gmail.com
Jennyfer Yesenia	Campos Macias	yeseniajeyecama@gmail.com
Elena	Davalos Hernández	andreacortez46@yahoo.com.mx
Hilda Liliana	Cabrera Ramírez	papeleria.lilycabrera@gmail.com
Martha Verónica	Ramírez García	veror321@gmail.com
Mayra Johana	Alatorre Diaz	mayrafabian120@gmail.com
Karelin	Velasco Escobar	karelinv20@gmail.com
Martha Lizeth	Flores Escoto	lizeth190flores@hotmail.com
María Guadalupe	Díaz López	16260820ieeacz19@gmail.comD
Mariana Alejandrina	Hernández Cordero	Tilihola@hotmail.com
Felix Mireya	Rosales Castro	Es mirey49@hotmail.com
Adriana Araceli	Roque Rubio	Nosaol@yahoo.es
Yuliana Mireida	Bustos de la Torre	mireidayuliana@gmail.com

Grupo 312

Nombre	Apellido (s)	Correo electrónico
Nohemí Zuzuki	Flores Vázquez	neliznails61@gmail.com
Verónica	Mérigo Salado	veromerigosal@outlook.com
Bertha Alicia	Patricio Campos	berthaaliciapatricio@gmail.com
Ma Teresa	Hernández González	terehdez77@outlook.es
Judith Marisol	Barrera Franco	judimab@hotmail.com
Adriana	Cruz Murillo	ady-zapo@hotmail.com
Sonia	Sánchez García	Sonia07sanchez06@gmail.com
Laura Rocio	Barragán Ponce	arualoicor19@gmail.com
María de la Luz	Valdez Rodríguez	luzmavr2014@gmail.com
Sonia Priscila	Carranza Pérez	soprica@hotmail.com
Carina Isabel	Nuño Donato	Lic.carina_nuno@hotmail.com
Paula Margarita	Soriano Fuentes	paumar5052@gmail.com
Alicia	Ávalos Garfias	garfiasalice@gmail.com
Julia	Martínez Mendoza	michelada66@hotmail.com
Emma Verónica	Sánchez Castillo	fernandajuarezsanchez841@gmail.com
Adela	Sanchez Soriano	altepsa@hotmail.com
Emma Berenice	López Ocegueda	lopema83@gmail.com
Maria del Rosario	Jimenez Trujillo	jimeneztrujillomaria@gmail.com
Mónica lucía	Cárdenas Guevara	monizlove@live.com.mx
Rosa María	Ulloa Vázquez	romaulloa@gmail.com
Azalea Estefanía	Vera Gómez	azalea_vera@hotmail.com
María Guadalupe	Gonzalez Solis	facturacin.women@gmail.com
Patricia	Magdaleno Piña	magpaty29@gmail.com

Anexo 4: Estructura de base de datos de mujeres atendidas

Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la perspectiva de género Personas atendidas en el Curso 1. Introducción al e-commerce											
Total			Indígenas			Con discapacidad			Afrodescendientes		
M	H	Otro	M	H	Otro	M	H	Otro	M	H	Otro
280	8	1	4	-	-	10	-	-	4	-	-

Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la perspectiva de género Personas atendidas en el Curso 2. Crea y opera tu tienda en línea											
Total			Indígenas			Con discapacidad			Afrodescendientes		
M	H	Otro	M	H	Otro	M	H	Otro	M	H	Otro
301	7	1	4	-	-	9	-	-	4	-	-

Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la perspectiva de género Personas atendidas en el Curso 3. Maximiza tus ventas en línea											
Total			Indígenas			Con discapacidad			Afrodescendientes		
M	H	Otro	M	H	Otro	M	H	Otro	M	H	Otro
291	6	1	3	-	-	9	-	-	4	-	-