

Women in science and technology

Socios clave:



- Docentes y directivos de las instituciones.
- Mujeres profesionales en el área STEAM.
- Grupo interdisciplinar de autores del proyecto.
- Padres de familia.
- Proveedores.



Actividades clave:



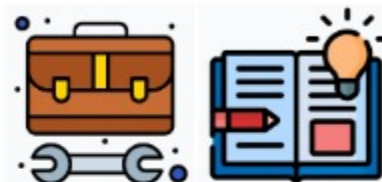
- Gestionar contacto con los interesados.
- Realizar reuniones de mejora de nuestro juego de mesa.
- Actualización de conocimientos.
- Planificar la producción.
- Evaluar experiencias y formas de uso.

Recursos clave:

- Materiales de bajo costo.
- Personal capacitado en áreas STEAM y afines.
- Recursos financieros.



Propuesta de valor:



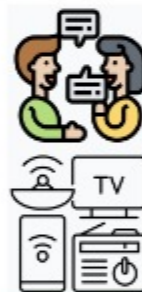
Nuestra propuesta de valor se basa en desarrollar herramientas de apoyo para el aprendizaje y/o acercamiento de las mujeres a estas áreas afines, logrando que las estudiantes vean estas alternativas como algo más accesible basándose en sus propias fortalezas, de forma económica y didáctica.

Relación con clientes:



El proyecto se está realizando de la mano con el grupo Conecta-R con STEAM de la Universidad Autónoma de Occidente donde se tiene contacto con alrededor de 14 colegios en el Cali-Valle del Cauca, los cuales han expresado estar de acuerdo en este contacto, docentes y padres de familia.

Canales:



Por medio de compra directa en la tienda UAO, email y llamadas telefónicas.

Segmento de clientes:



Niñas entre 12 - 16 años que se encuentren en secundaria (Bachillerato)
Usuarios que:

- Tengan modelos mentales equivocados acerca de carreras STEAM.
- No cuenten con un acercamiento a este tipo de carreras afines.
- No cuenten con recursos para poder acceder a este tipo de experiencias.
- Carencia de una fuente de inspiración.
- Falta de confianza en sí mismas en sus habilidades STEAM.

Clientes:

- Docentes.
- Padres de familia.



Costos:

- Materias primas e insumos.
- Talento humano.
- Costo de almacenamiento y pedidos.
- Relaciones públicas.



Ingresos:

- Fondos semilleros de investigación.
- Alianzas.
- Clientes potenciales.
- Ventas.

