

# TEORIA DE CAMBIO

NECESIDADES	INSUMO/ACTIVIDADES	PRODUCTOS	RESULTADOS INTERMEDIOS	RESULTADOS FINALES
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Beneficiar la economía de las mujeres.</li> <li>✓ Mejorar la higiene femenina.</li> <li>✓ Brindar una plataforma de información de la higiene íntima femenina.</li> <li>✓ Reducir el ausentismo laboral y/o escolar.</li> <li>✓ Reducir el desperdicio que genera el uso de toallas femeninas y tampones.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Diseño del molde y empaque.</li> <li>✓ Fabricación del molde.</li> <li>✓ Manufactura de las copas.</li> <li>✓ Manufacturas de empaques.</li> <li>✓ Diseño de página web.</li> <li>✓ Video promocional.</li> <li>✓ Videos informativos</li> <li>✓ Envío de producto final a Amazon.</li> <li>✓ Campañas de mercadeo digital.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Copa menstrual.</li> <li>✓ Sitio web informativo.</li> <li>✓ Plataforma de compra.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Se crea una plataforma de información que impulsa la aceptación del uso de la copa menstrual.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Tener un ahorro mínimo promedio de 462 pesos al año.</li> <li>✓ Mejorar la salud y calidad de vida de las mujeres.</li> </ul>

## SUPUESTOS

Las mujeres aceptan soluciones alternativas para higiene íntima



Existen los recursos para fabricar y comercializar la copa menstrual.



Las mujeres encuentran atractiva la información que se brinda en la página.



Las interesadas dan su consentimiento para enviar más información relevante.



Los usuarios potenciales encuentran positiva la relación costo/beneficio y adquieren el producto.



Se genera un crecimiento orgánico y mayor impacto.