

Áreas principales de Pembertty

- **Área de operaciones:**

1. Almacenamiento.
2. Transformación.
3. Creación de piezas.
4. Pintura decorativa.
5. Empaque, embalaje y distribución.

- **Área de gestión humana:**

1. Talento humano.
2. Seguridad y salud en el trabajo.
3. Administración.
4. Recepción.

- **Área financiera y contable:**

1. Contabilidad.

- **Área de mercadeo ventas y/o comercial:**

1. Creación de contenido de producto terminado para redes sociales.
2. Marketing y branding de decoración con velas artesanales, materiales y herramientas.
3. Pautas con socios comerciales.

- **Fortalezas de cada área:**

Operaciones – almacenamiento, cuenta con un pequeño espacio para la materia prima. Dos estanterías para los moldes, los

aditivos, el material listo para tallar, las herramientas y los herrajes.

Operaciones – transformación, cuenta con los recipientes para derretir el material, la aplicación del color, de los aditivos, el aroma y la cinta de enmascarar. La estufa de 4 boquillas y el mesón de trabajo.

Operaciones – creación de piezas, cuenta con dos mesas de trabajo, un taladro de mesa, un motor tool, herramientas para tallar, set de iluminación, base giratoria, almohadilla de soporte, cinta de enmascarar y transparente.

Operaciones – pintura decorativa, cuenta con un stand y un número limitado de pinturas acrílicas de tipo premium, standard y otros productos necesarios para el correcto terminado de la pieza intervenida.

Operaciones – empaque, embalaje y distribución, cuenta con el material para realizar el empaque y embalaje. La distribución se hace con las principales empresas de envíos a nivel nacional.

Gestión humana – talento humano, cuenta con un personal que tiene experiencia en la transformación de la parafina, modelo de negocio y aprendizaje continuo.

Gestión humana – seguridad y salud en el trabajo, cuenta con lineamientos básicos de seguridad en la manipulación de material inflamable, elementos de protección como guantes y tapabocas.

Gestión humana – administración, cuenta con equipos y un escritorio para realizar los planes de trabajo y ejecución de las actividades que fortalezcan el posicionamiento de la marca.

Gestión humana – recepción, cuenta con un espacio virtual para la atención y servicio al cliente donde se ofrecen las distintas soluciones en decoración con velas artesanales, tutorías virtuales y producto terminado.

Financiero y contable – contabilidad, cuenta con una plantilla de gastos de funcionamiento, de inversión y seguimiento a la ejecución del presupuesto por actividades.

Mercadeo ventas y/o comercial – creación de contenido de producto terminado para redes sociales, cuenta con un equipo móvil y equipo de iluminación para la creación de videos, fotos y material de valor.

Mercadeo ventas y/o comercial – marketing y branding de decoración con velas artesanales, materiales y herramientas, cuenta con un equipo móvil dedicado a la creación del contenido de valor para las pautas publicitarias que fortalece el posicionamiento de la marca.

Mercadeo ventas y/o comercial – pautas con socios comerciales, se cuenta con el apoyo comercial de OROCOLOR como principal proveedor de los insumos de pintura a cambio de poner su marca en las pautas publicitarias.

- **Requerimiento de mejora en cada área**

Al establecer el modelo de negocio de Pembertty se definió como un sistema compuesto por tres módulos, cada módulo está compuesto por dos subsistemas, clasificados como servicios, que comunican los estados de armonía para garantizar la coherencia del proceso del ecosistema Pembertty.

Los módulos son:

1. Orquestador de escenarios (1).
2. Operativo (2).
3. Almacenamiento logístico (3).

(1) El orquestador de escenarios está compuesto por el subsistema operativo I encargado de administración y contabilidad, la idea es establecer un agente de I.A ejecutando un LLM en local. Se requiere inyectar recurso en una estación de trabajo inteligente que opere el subsistema operativo I y, eventualmente, otros servicios. El segundo subsistema es el agente de propagación de la marca “Pembertty” que se encarga de la estrategia de mercadeo, para comunicar, en los diferentes canales el lenguaje de marca, respondiendo a dos variables de entorno donde se refuerza la propuesta de valor que es: “Somos un conjunto ordenado de técnicas interdisciplinarias para diseñar, a

través del arte, la talla de una vela”. Las variables de entorno son:

- a. Te enseñó a tallar tu propia vela artesanal. Esta variable de entorno está configurada por elementos que son un conjunto de herramientas, materiales, diseños y experiencia que garantiza un ejercicio terapéutico favoreciendo la concentración y el enfoque. Entre los materiales contamos con la parafina y sus aditivos como el VI-BAR que permite una gran variedad de diseños propios llamados “matrices”, éstas pueden ser velas aptas para tallar o velas con una carga artesanal personalizada (se explica en la siguiente variable de entorno donde se extiende la propuesta de valor). Las herramientas “Pembertty” recibe un pulimiento previo para afilar los distintos acoples que son necesarios para un buen desarrollo del ejercicio terapéutico. Los diseños contienen las hojas y el patrón guía, donde se comunica la orientación de la imagen a calcar sobre la pieza de parafina. Finalmente, la competencia medular de “Pembertty”, la experiencia que es la aplicación de la propuesta de valor por medio de un producto digital. El producto digital es una plantilla que comunica dos accesos, el primer acceso contiene una serie de videos con una estructura clara y concisa de cómo tallar una vela

artesanal, el segundo acceso son imágenes en diferentes posiciones del producto terminado. La plantilla se envía al correo electrónico del usuario una vez haga la inversión (inyecte flujo de caja) del producto de formación. Estos elementos se les denomina “kit de formación Pembertty” para aprender una técnica interdisciplinaria tallando una vela artesanal.

- b. Te hago tu propia vela artesanal. Esta variable es más interesante porque permite escalar los servicios de Pembertty a un segmento de mercado que exige volumen de producto terminado. A partir de las matrices podemos amplificar el servicio de producto terminado y comunicar el lenguaje de marca, posicionando la propuesta de valor de Pembertty. Se pueden integrar diferentes referencias para ofrecer los servicios de decoración a los segmentos de mercado (más de esta definición en el Canvas y el modelo de negocio) que responden a las alternativas robustas y disruptivas que Pembertty ofrece.

(2) Operativo

Este módulo es el centro de la estrategia para impulsar el lenguaje de marca que se comunica con los agentes de propagación para posicionar los productos funcionales de “Pembertty”. Compuesto por dos subsistemas: El primer subsistema es el productivo que opera el proceso de replicas a partir moldes de silicona que tiene

la impresión de las “matrices Pemberty”. El segundo subsistema es el departamento de experiencia “Pemberty” que opera las diferentes maneras de comunicar el lenguaje de marca por medio de productos funcionales. El módulo operativo es donde se debe inyectar la mayor cantidad de recurso para armonizar, parcialmente, y garantizar la lógica y coherencia de la propuesta de valor. En el plan de negocio se definen las herramientas, equipos, materiales y utensilios que garantizan un correcto funcionamiento del módulo operativo.

(3) Almacenamiento logístico

Este módulo está compuesto por dos áreas: La estructura y desplazamiento de material. La primera mantiene el orden de material en crudo y sus aditivos, además de otros elementos necesarios para comunicar el lenguaje de marca. La segunda área garantiza el flujo de materia prima al módulo operativo y el módulo orquestador de escenarios. Se requiere investigar más de cómo refinar la eficiencia de las áreas para mantener la lógica, coherencia y objetividad del lenguaje de marca “Pemberty”.