

Socios Clave

"COLWAX (Proveedor Estratégico Parafina - Costos/Calidad)"

"Licoreras Selectas (Canal Consigna Velas GLAM - Imagen/Ventas)"

"Proveedores Silicona Profesional (Calidad Moldes)"

"Empresas Logística (Entrega Eficiente)"

"(Potencial) Organizadores de Eventos (Canal B2B - Volumen/Personalización)"

"Socios Educativos y de Co-creación"

Actividades Clave

"Diseño y Tallado de Matrices Pembertty"

"Producción de Kits y Contenido Digital"

"Producción con Moldes (Parafina)"

"Producción de herramientas Pembertty"

"Marketing de Contenido y Gestión B2B"

"Operación de UIT para Orquestación"

"Gestión Logística y de Inventario"



Recursos Clave

"Diseños/Matrices Pembertty (Intelectual)"

"Herramientas Pembertty Tratadas (Físico)"

"UIT con LLM (Físico/Tecnológico)"

"Experticia Tallado/Moldería (Humano)"

"Plataforma Digital y Contenido (Tecnológico/Intelectual)"



Propuesta de Valor

"Somos un conjunto ordenado de técnicas interdisciplinarias para diseñar, a través del arte, el modelado y conversión de materiales en productos funcionales para decorar e iluminar. Pembertty, edificando experiencias que transforman."



Relación con los Clientes

Variable de Entorno 1: "Te Enseño a Tallar y Decorar una Vela Artesanal" (Segmentos: Mujeres Emprendedoras/Creativas; Mujeres Adultas Buscando Bienestar; Buyer Personas: "María emprendedora", "Lucía creativa")
 •Tipo de Relación Principal: Creación de Comunidad y Asistencia Personalizada (con un alto componente de Empoderamiento).
Creación de Comunidad:
 Método: Fomentar un espacio donde los estudiantes y entusiastas de Pembertty puedan conectar, compartir sus creaciones, hacer preguntas, ofrecerse apoyo mutuo y celebrar sus progresos.
 Canales de Soporte: Grupos privados en Facebook, foros en la página web, (potencialmente) sesiones grupales de Q&A en vivo.
 Lenguaje de Marca: Tono inspirador, de apoyo, celebrando la creatividad individual y el viaje de aprendizaje de cada persona. "En Pembertty, crecemos juntos."
Asistencia Personalizada (dentro de lo escalable):
 Método: Ofrecer soporte directo para dudas sobre las técnicas de tallado, el uso de los kits o el contenido del producto digital.
 Canales de Soporte: Email dedicado para estudiantes, sección de comentarios en los videos tutoriales, (potencialmente) un chat de soporte básico en la web para preguntas rápidas.
 Lenguaje de Marca: Tono paciente, experto, alentador. "Estamos aquí para ayudarte a encender tu talento."
Empoderamiento:
 Método: La relación debe estar enfocada en hacer que el cliente se sienta capaz, creativo y exitoso en su aprendizaje. Destacar sus logros.
 Canales de Soporte: Compartir trabajos de estudiantes (con su permiso) en redes sociales, ofrecer "retos creativos", destacar historias de éxito.
 Lenguaje de Marca: Tono motivador, reconociendo el esfuerzo y la belleza de lo hecho a mano. "Tú puedes crear arte que ilumina."
Automatización con Toque Personal (para escalabilidad):
 Método: Usar secuencias de email automatizadas para dar la bienvenida, ofrecer tips progresivos, recomendar módulos del curso, pero siempre con un lenguaje cercano y la opción de contactar para asistencia más personal.

Canales

"Te Enseño a Tallar y Decorar una Vela Artesanal":

Plataformas Principales: Redes Sociales (Instagram, Facebook, Pinterest, TikTok), Página Web (Tienda Online, Blog), Email Marketing.
 Estrategia de Contenido Calendarizado: Secuencia de publicaciones enfocada en educar y generar expectativa:

1. Inspiración/Demostración: "Cómo se talla una vela artesanal Pembertty" (visuales del proceso).
2. Herramientas del Arte: "Descubre las herramientas 'Pembertty' y su potencial"
3. El Material Noble: "La parafina y sus aditivos secretos para el tallado perfecto".
4. Beneficios y Transformación: "Más que un hobby: los beneficios terapéuticos y creativos del tallado".
5. Oferta de Valor: "Lanza tu creatividad: Kits y Tutorías Digitales Pembertty".

Segmento de Clientes

Mujeres Emprendedoras y Creativas (Nacional e Internacional)
 Perfil Demográfico: Mujeres, 30-55 años. Ubicadas en zonas urbanas de Colombia (Pasto, Cali, Medellín, Bogotá, Buga) y países con interés en manualidades y emprendimiento (Chile, Perú, México, Ecuador, Rep. Dominicana, Uruguay y EE. UU.).

Perfil Psicológico/Intereses:
 Buscan generar ingresos adicionales desde el hogar o desarrollar un negocio propio. Interesadas en aprender nuevas habilidades manuales y creativas. Valorar la flexibilidad, la autonomía y la posibilidad de tener un pasatiempo productivo. Activas en redes sociales (Instagram, Pinterest, Facebook, TikTok) buscando inspiración y tutoriales.

Capacidad de Decisión y Compra:
 Dispuestas a invertir recursos (tiempo y dinero) en aprender, compartir su pasión y en una oportunidad de crecimiento. Ingresos variables, pero con disposición a pagar por kits de calidad y conocimiento valioso.

Necesidades Clave que Pembertty Satisface: Oportunidad de negocio, desarrollo de habilidad rentable, actividad terapéutica, comunidad de apoyo.



Estructura de Costos

"Costos de Diseño y Moldería (Matrices, Silicona)"
 "Costos de Materia Prima (Parafina, Aditivos, Pinturas)"
 "Costos de Producción de Contenido Digital"
 "Costos de Marketing y Publicidad Digital"
 "Costos de Operación de UIT y Software"
 "Costos Logísticos y de Envío"
 "Costos Administrativos y de Gestión"

Fuentes de Ingreso

"Venta de Kits de Formación (Producto Físico + Digital)"
 "Venta de Acceso a Producto Digital (Tutorías)"
 "Venta de Velas Terminadas en Parafina (B2C y B2B por Volumen)"
 "Servicios de Diseño y Producción Personalizada (Eventos B2B)"