

Variable de Entorno 1: "Te Enseño a Tallar y Decorar una Vela Artesanal" (Foco: Experiencia, Aprendizaje, Creatividad, Potencial de Ingresos/Hobby)

- **Segmento 1.1: 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, España, EE. UU.).
 - **Perfil Psicográfico/Intereses:**
 - Buscan generar ingresos adicionales desde el hogar o desarrollar un negocio propio.
 - Interesadas en aprender nuevas habilidades manuales y creativas.
 - Valoran la flexibilidad, la autonomía y la posibilidad de tener un pasatiempo productivo.
 - Disfrutan de actividades terapéuticas y que les permitan desconectarse del estrés laboral.
 - 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 (ej. "María emprendedora" con ingresos de 600K–1M COP, pero también perfiles con mayor capacidad).
 - **Necesidades Clave que Pembertty Satisface:** Oportunidad de negocio, desarrollo de habilidad rentable, actividad terapéutica, comunidad de apoyo.
 - **Buyer Personas Representativos:** "María emprendedora".
- **Segmento 1.2: Mujeres Adultas Buscando Bienestar y Creatividad (Nacional e Internacional)**
 - **Perfil Demográfico:** Mujeres, 50-70+ años. Ubicadas en zonas urbanas (similar al anterior, pero con posible mayor presencia en comunidades de jubilados o con más tiempo libre).
 - **Perfil Psicográfico/Intereses:**
 - Buscan enriquecer su tiempo libre con actividades que fortalezcan su bienestar y promuevan un envejecimiento saludable y activo.
 - Disfrutan de procesos creativos y manuales desde la comodidad del hogar.
 - Valoran la conexión social y el aprendizaje continuo.
 - Pueden tener experiencia previa en manualidades o ser completamente nuevas.
 - **Capacidad de Decisión y Compra:** Con ingresos estables (pensiones, ahorros) y disposición a invertir en hobbies que aporten valor a su calidad de vida. (ej. "Lucia creativa" con ingresos entre 2-3 SMMLV).
 - **Necesidades Clave que Pembertty Satisface:** Actividad terapéutica y estimulante, desarrollo personal, conexión social, envejecimiento activo.
 - **Buyer Personas Representativos:** "Lucia creativa".

Variable de Entorno 2: "Te Hago o Diseño tu Vela/Producto Artesanal Personalizado" (Foco: Producto Terminado, Diseño Exclusivo, Volumen, Simbolismo, Decoración de Espacios y Eventos)

- **Segmento 2.1: Empresas y Profesionales de Eventos**

- **Perfil:** Empresas dedicadas a la organización de eventos (funerarias, bodas, bautizos, eventos corporativos, iglesias que realizan eventos especiales). Decoradores profesionales.
- **Localización:** Inicialmente zonas urbanas de Palmira y Cali, con potencial de expansión.
- **Perfil Psicográfico/Intereses:**
 - Buscan elementos decorativos únicos y personalizados que creen experiencias memorables y diferencien sus servicios.
 - Valoran la calidad, el diseño distintivo (el lenguaje Barroco/arabesco de Pemberty puede ser un gran atractivo), la fiabilidad del proveedor y la capacidad de producción para manejar volúmenes.
 - Compromiso con el cumplimiento del servicio y aprendizaje continuo en conceptos de decoración.
- **Capacidad de Decisión y Compra:** Toman decisiones basadas en la estética, la calidad, el precio por volumen y la capacidad del proveedor para cumplir con los plazos. Presupuestos variables según el tipo y tamaño del evento.
- **Necesidades Clave que Pemberty Satisface:** Productos decorativos exclusivos y personalizables en volumen, creación de ambientes únicos, elementos que aporten valor simbólico y estético a los eventos.
- **Buyer Personas Representativos:** "Ana decoradora", "Carolina corporativa" (en su rol de organizadora de eventos corporativos), "Ángel luzterna" (funeraria).

- **Segmento 2.2: Instituciones Religiosas**

- **Perfil:** Principalmente Iglesias Católicas (pero podría expandirse a otras denominaciones que valoren la ornamentación). Incluye sacerdotes, comités pastorales, responsables de liturgia.
- **Localización:** Amplia, con foco inicial en comunidades donde se valoren las tradiciones y la estética litúrgica.
- **Perfil Psicográfico/Intereses:**
 - Buscan velas o velones decorativos para enriquecer celebraciones litúrgicas, especialmente en temporadas importantes como Semana Mayor.
 - Motivados por la fe, la tradición y el deseo de fortalecer la identidad de su comunidad con elementos simbólicos y de alta calidad.
 - Valoran la solemnidad, el respeto por los símbolos y la belleza que inspire devoción.
- **Capacidad de Decisión y Compra:** Decisiones a menudo tomadas por comités o responsables de liturgia, con presupuestos asignados para ornamentos y suministros litúrgicos. Valoran la durabilidad y la relación calidad-precio.

- **Necesidades Clave que Pembertty Satisface:** Velas y velones con alto valor simbólico y estético, que se integren armoniosamente en el contexto litúrgico, y que sean de alta calidad y durabilidad.
- **Buyer Personas Representativos:** "Comunidades religiosas".
- **Segmento 2.3: Clientes Individuales para Ocasiones Especiales y Decoración Distintiva**
 - **Perfil Demográfico:** Hombres y mujeres, 20-70 años.
 - **Perfil Psicográfico/Intereses:**
 - Buscan velas artesanales decorativas como regalos o souvenirs para obsequiar en ocasiones especiales (Día de la Mujer, Día de la Madre, Día de las Velitas, aniversarios, etc.).
 - Profesionales (ej. de la salud) que quieren decorar sus espacios de trabajo con un símbolo de su profesión o un toque personal y elegante.
 - Valoran un producto con diseño exclusivo, digno de recordar, que transmita un mensaje o emoción particular.
 - **Capacidad de Decisión y Compra:** Compra más impulsada por la emoción, la estética y la singularidad del producto. Disposición a pagar un premium por un diseño único y artesanal.
 - **Necesidades Clave que Pembertty Satisface:** Regalos únicos y significativos, elementos de decoración personal que reflejen buen gusto y originalidad, piezas que simbolicen algo importante para ellos.
 - **Buyer Personas Representativos:** "Cuarto segmento - Clientes temporada", "Dr. Alexis Vitalis", "Aniversario de casados".