

Mapa de Empatía Emocional: Lenguaje de Marca "Pembertty"

Propósito: Entender y estandarizar la conexión emocional que el lenguaje de marca "Pembertty" establece con su cliente ideal. Este documento es la guía para asegurar que cada comunicación, desde un post en redes sociales hasta el empaque del producto, resuene con los mismos sentimientos y aspiraciones.

¿Qué PIENSA y SIENTE?

(Lo que realmente le importa, sus principales preocupaciones, aspiraciones y sentimientos)

- "Mi hogar es mi refugio. Necesito que se sienta como un santuario de paz y no solo una casa."
- "Estoy cansado/a de la superficialidad. Anhele la autenticidad y las cosas hechas con alma e historia."
- "Cuando doy un regalo, quiero que la otra persona se sienta verdaderamente especial y comprendida. Busco un 'factor sorpresa' emocional."
- "Siento una profunda conexión con lo espiritual y lo místico, aunque no siga necesariamente una religión tradicional."
- "Me frustra no tener tiempo para desarrollar mi lado creativo. Me encantaría aprender una habilidad artística que me conecte conmigo mismo/a."
- "Valoro la maestría y el tiempo que los artesanos dedican a su trabajo. Es una forma de resistencia contra la cultura de lo desechable."

¿Qué VE?

(En su entorno, en el mercado, en los canales de Pembertty)

- **En redes sociales:** Ve videos hipnóticos del proceso de tallado, mostrando manos expertas que transforman la cera en arte. Ve imágenes de espacios decorados con velas "Pembertty" que irradian calidez y elegancia.
- **En el producto:** Ve la complejidad de los detalles, la calidad de los materiales, el empaque cuidadoso. Ve un objeto que es claramente una obra de arte, no un producto industrial.
- **En la web/catálogo:** Ve diseños con nombres evocadores ("Gnomo del Bosque", "Virgen del Milagro"), no simples códigos de producto. Ve la historia y la inspiración detrás de cada pieza.

¿Qué DICE y HACE?

(Su actitud en público, su comportamiento hacia los demás)

- **Dice:** "Mira esta belleza, ¡está tallada a mano!", "No es solo una vela, es una pieza de

arte", "Te regalé esto porque me recordó a ti, es único", "Estoy pensando en tomar un curso para aprender a hacer esto".

- **Hace:** Comparte fotos de su "rincón especial" en casa con la vela encendida. Compra con anticipación para fechas especiales, buscando activamente el regalo perfecto. Se inscribe en talleres de manualidades o sigue a artistas en redes sociales. Enciende la vela en momentos de meditación, relajación o celebración.

¿Qué OYE?

(Lo que dicen sus amigos, familia, influencers de confianza)

- **Amigos/Familia:** "¡Qué regalo tan increíble! ¿Dónde lo encontraste?", "Tu casa tiene una energía muy especial".
- **Influencers/Comunidad:** "Hoy vamos a hablar de la importancia de tener objetos con intención en nuestro hogar", "Apoyar a los artesanos locales es invertir en cultura y talento".
- **Testimonios de otros clientes:** "Desde que tengo esta vela, mi rincón de meditación se siente completo", "El curso de tallado fue una terapia para mí".

ESFUERZOS (Dolores Emocionales que Resolvemos)

- **Frustración:** La dificultad de encontrar decoración y regalos que no sean genéricos y que tengan un significado real.
- **Miedo:** El temor a que su espacio personal se sienta impersonal y sin alma.
- **Ansiedad:** El estrés de la vida cotidiana y la falta de momentos y espacios para una desconexión genuina.
- **Inseguridad:** La sensación de no ser una persona "creativa" o no tener habilidades manuales.

RESULTADOS (Ganancias Emocionales que Ofrecemos)

- **Sensación de Paz:** La certeza de que su hogar es un verdadero santuario personal.
- **Orgullo y Satisfacción:** La alegría de dar un regalo que genera una profunda gratitud y sorpresa. La admiración de sus invitados por su buen gusto.
- **Conexión y Autenticidad:** El sentimiento de poseer objetos que tienen una historia y que reflejan sus valores.
- **Empoderamiento y Realización:** La confianza y el orgullo que provienen de aprender una nueva habilidad artística y crear algo hermoso con sus propias manos.