



Plataforma de marca

A bússola estratégica da marca: o conjunto de elementos essenciais que garante que nosso propósito, identidade e comunicação caminhem sempre na mesma direção.

Plataforma de marca

propósito

Nossa razão de existir

Unir pessoas e empresas do setor em um espaço de conhecimento e conexões para fortalecer a comunidade e impulsionar o crescimento do mercado condominial.

pilares

Os valores que nos definem

**CONEXÃO
CURADORIA
COMUNIDADE**

posicionamento

O que oferecemos ao mercado

Somos o ponto de convergência onde os protagonistas da gestão condominial se encontram para impulsionar o futuro do setor.

proposta de valor

O que temos de único?

Condohuby é o ponto de encontro definitivo do setor. Reunimos o melhor do mercado em um ambiente físico e digital de excelência, oferecendo o conhecimento, as conexões e as ferramentas para fortalecer a comunidade e impulsionar o crescimento do mercado condominial.

personalidade

Nosso jeito de ser

O ANFITRIÃO VISIONÁRIO

Eixos:
**ARTICULADO, CRITERIOSO,
INCLUSIVO e VISIONÁRIO**

públicos

Quem são os nossos públicos?

PÚBLICOS PRIMÁRIOS: O NÚCLEO ESTRATÉGICO

Síndico (morador e profissional), Parceiros (Fornecedores e patrocinadores) e as Administradoras Concorrentes.

PÚBLICOS SECUNDÁRIOS: OS AMPLIFICADORES DE IMPACTO

Condôminos, Conselheiros, Gerentes de Condomínio, Construtoras e Imobiliárias.

**Agora vamos conhecer em
detalhes cada elemento
que compõe a plataforma
de marca Condohuby**

PROPÓSITO

O propósito é a alma da nossa marca.
É a declaração que define a transformação
que queremos liderar no mercado e a
resposta para a pergunta mais importante:
por que existimos?

Quem é o Condohuby

Condohuby é o primeiro espaço de São Paulo exclusivo para o mercado condominial, que une a estrutura física ideal e a mais completa plataforma digital para conectar todo o setor a ferramentas, soluções de gestão e à mais relevante comunidade de especialistas.

Quem é o Condohuby

Nascemos para ser o ponto de convergência onde síndicos, gestores, construtoras e imobiliárias encontram a estrutura ideal para aprender, se conectar e gerar negócios, tanto em nosso espaço físico quanto na nossa plataforma digital de alcance nacional.

Significado do nome

NOSSO UNIVERSO

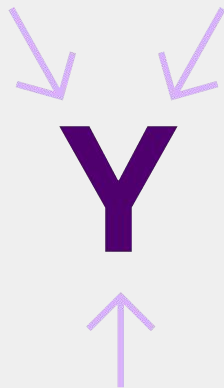
O mercado condominial e todos os seus protagonistas.



condohuby

NOSSA VOCAÇÃO

O epicentro de inovação, conexões, conhecimento e negócios.



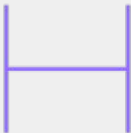
NOSSA ESSÊNCIA

O "Y" que dá personalidade ao nosso nome representa a confluência. É o ponto onde síndicos, parceiros e inovação se encontram para, juntos, impulsionar o mercado condominial.

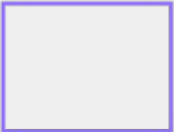
Significado do símbolo



LETRA H



ESPAÇO FÍSICO E DIGITAL



PONTO DE ENCONTRO E CONEXÃO



PROJEÇÃO E CRESCIMENTO



Cenário

RAZÃO DE EXISTIR (DORES)

- **Setor Fragmentado:** Um mercado sem um ponto de encontro exclusivo para profissionais e empresas.
- **Estrutura Precária:** A carência de um espaço profissional, com eventos e cursos realizados em locais de baixa qualidade.
- **Conhecimento Restrito:** O acesso limitado a conhecimento de qualidade devido às opções caras disponíveis no setor.
- **Integração digital:** A ausência de um portal que unifique todas as necessidades e ferramentas para evolução do mercado.



IMPACTO DESEJADO (OPORTUNIDADES)

- **Conexão:** Conectar profissionais e especialistas em um único espaço, facilitando a troca de experiências e a geração de negócios.
- **Elevação do Padrão:** Oferecer um ambiente premium e funcional que eleva o padrão do setor e faz com que os profissionais se sintam valorizados.
- **Democratização de Oportunidades:** Disponibilizar cursos, workshops e uma estrutura de alta qualidade a um custo mais baixo, democratizando o acesso ao conhecimento.
- **Inovação tecnológica:** Desenvolvimento de Novas tecnologias / lab tecnológico para facilitar a gestão de todos os players do mercado.

**Agora vamos conhecer em
detalhes cada elemento
que compõe a plataforma
de marca Condohuby**

Condohuby nasce de um sonho pessoal,
a visão de um futuro com mais conexão,
conhecimento acessível e valorização
do mercado condominial.

Materializamos essa visão em um espaço de convergência que coloca as pessoas e empresas do setor como protagonistas, oferecendo um ambiente de excelência e a estrutura que o mercado merece.

Um projeto que nasce com a ambição de ganhar vida própria e se tornar referência. O ponto de encontro pensado para fortalecer a comunidade e, assim, impulsionar o crescimento do mercado condominial.

Propósito

Unir pessoas e empresas do setor em um espaço de conhecimento e conexões para fortalecer a comunidade e impulsionar o crescimento do mercado condominial.

PILARES

Os pilares da marca são os valores fundamentais e inegociáveis que sustentam nossa identidade.

Guiam todas as ações da empresa e devem se manifestar em cada ponto de contato com o cliente, definindo não apenas o que a marca faz, mas como e por que ela existe.



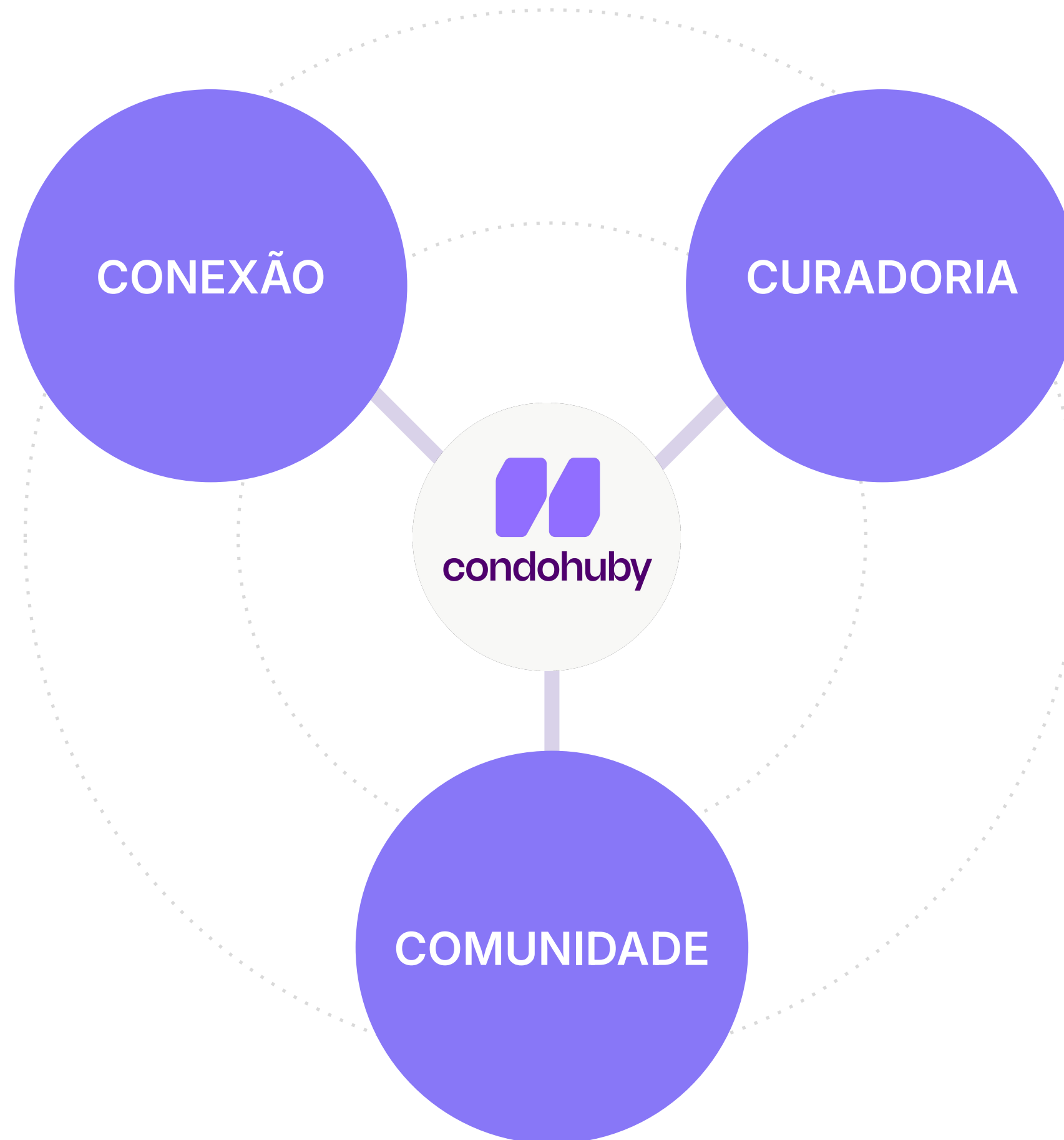
Pilares

Como o ponto de convergência do mercado condominial, o Condohuby se apoia em três pilares fundamentais:

Conexão que faz dos encontros oportunidades reais, promovendo a troca de experiências e a geração de negócios.

Curadoria que reúne parceiros, conteúdos e tecnologias que são referência em seus nicho, garantindo um novo patamar de excelência.

Comunidade que cria o ambiente inclusivo e democrático onde as pessoas e empresas do setor se encontram.



CONEXÃO

No Condohuby, a conexão vai além do networking. Somos o ponto de encontro que transforma interações em oportunidades reais.

Promovemos a troca de experiências que resolvem problemas, facilitamos o acesso a empresas de referência e construímos um ambiente que estimula a conexão, gerando negócios e fortalecendo laços profissionais e humanos. Acima de tudo, criamos pontes para gerar negócios, conhecimento e um forte senso de pertencimento.

Palavras e conceitos que fortalecem este pilar:

- OPORTUNIDADES
- ENCONTRO
- SINERGIA
- MENTORIA CRUZADA
- REDE DE VALOR
- ALIANÇAS ESTRATÉGICAS
- NOVAS EXPERIÊNCIAS

CURADORIA

**É o nosso compromisso com a excelência:
uma experiência de nível superior que eleva
o padrão profissional do setor.**

Oferecemos um ambiente premium e funcional, onde cada detalhe, da seleção rigorosa de parceiros e tecnologias à escolha de conteúdos, é pensado para valorizar e resolver os desafios reais dos profissionais do setor condominial. Cada visita, solução ou ferramenta no Condohuby é a certeza de acessar o que há de melhor no mercado, em uma estrutura que inspira e capacita.

Palavras e conceitos que fortalecem este pilar:

- EXCELÊNCIA
- REFERÊNCIA
- TRANSFORMAÇÃO
- SELEÇÃO
- CRESCIMENTO
- EXPERIÊNCIA PREMIUM

COMUNIDADE

Somos um espaço para todos, construído para que o setor condominial possa crescer junto.

Nascemos para ser uma plataforma inclusiva, unindo síndicos, fornecedores e os mais diversos players do mercado em torno de um bem maior: o desenvolvimento do setor condominial.

Um ambiente onde a colaboração, a troca de experiências e momentos de descontração e bem-estar se unem para gerar a força e as oportunidades que impulsionam o mercado como um todo.

Palavras e conceitos que fortalecem este pilar:

- COLABORAÇÃO
- PROPÓSITO COMUM
- PERTENCIMENTO
- PARCERIA
- COWORKING
- PONTO DE ENCONTRO
- ENTRETENIMENTO

PERSONALIDADE

Se o Condohuby fosse uma pessoa, como ela se comportaria? Sua personalidade vai definir o tom e o estilo das interações em sua comunidade.

Por ser independente e com um papel diferente, com certeza não é a "especialista experiente" como a BBZ.

Arquétipos de personalidade

Arquétipos são modelos universais de personalidades que todos nós reconhecemos de forma instintiva. Presentes em mitos e histórias ao longo de toda a humanidade, o conceito foi popularizado pelo psicólogo Carl Jung para descrever esses padrões de comportamento.

No branding, usamos os arquétipos para dar uma alma e uma personalidade humana às marcas. Isso cria uma conexão emocional muito mais profunda e consistente, pois as pessoas não se relacionam com empresas, mas sim com personalidades nas quais confiam e se identificam.



Arquétipos de personalidade

CONDOHUBY, O ANFITRIÃO VISIONÁRIO

O Anfitrião define o nosso jeito de ser.

Combina traços do **Cuidador**, por seu foco em servir a comunidade, com traços do **Pessoa Comum**, por sua capacidade de criar conexões e um sentimento de pertencimento.

Sua missão é criar o ambiente perfeito, com a melhor estrutura e as conexões certas, para que pessoas e empresas possam brilhar. Garante que todos se sintam bem-vindos e valorizados, reforçando a neutralidade e a confiança que são essenciais para o sucesso da comunidade.

O Visionário explica a nossa razão de existir.

O Visionário é uma interpretação moderna que une características do **Sábio**, que busca a verdade para construir um mundo melhor, e do **Mago**, que sonha com a transformação e a torna realidade.

Nasceu de uma visão de futuro, um desejo de transformar e profissionalizar todo o setor condominial. Ele não está apenas otimizando o presente, mas construindo o futuro, e é essa ambição que atrai parceiros que também querem fazer parte dessa evolução, consolidando o Condohuby como um verdadeiro agente de transformação.

Jeito de ser

Condohuby é aquele anfitrião que todos querem ter por perto.

Sua maior habilidade é criar **conexões**, unindo pessoas e ideias que, sozinhas, talvez nunca se encontrassem. Como um facilitador nato, a sua maior satisfação é preparar o ambiente para que seus parceiros possam brilhar.

Seu relacionamento e vasta experiência no setor fazem dele um **curador** que escolhe a dedo os melhores do mercado para reuni-los em um espaço de alta qualidade, fomentando um ambiente de confiança mútua e crescimento compartilhado.

É movido por uma visão de futuro clara, enxergando o potencial de um mercado mais colaborativo e profissional. Entende que a tecnologia é o principal veículo para essa transformação e, por isso, assume o papel de precursor digital, desenvolvendo soluções e ferramentas digitais para unir, dar visibilidade e impulsionar a formação de todo o setor. Sua convicção é de que a união entre uma infraestrutura premium e a inovação digital é o caminho para fortalecer a **comunidade** e o crescimento do mercado condominial.

Jeito de ser

INTERESSES

Seu interesse pelo setor condominial é uma paixão antiga, nascida da própria experiência. Morador de uma grande metrópole, sempre se envolveu na gestão dos lugares onde viveu, demonstrando um talento natural para mobilizar pessoas e promover melhorias na vida em comunidade. Com o tempo, esse espírito colaborativo o levou, de forma orgânica, a assumir papéis de liderança nas gestões condominiais por onde passou. Desde então, sua vocação se consolidou, impulsionada pelo desejo de aprofundar conhecimentos e expandir sua rede no setor. Hoje, dedica-se a identificar e reunir as melhores soluções do mercado para compartilhá-las com todo o ecossistema.

DORES

Vindo de uma vivência real na gestão condominial, sua maior dor é ver as boas ideias e a iniciativa para implementar mudanças serem minadas por um ecossistema fragmentado e carente de profissionalismo. Ele se frustra com a baixa qualidade e a impessoalidade de muitos dos eventos e conteúdos disponíveis, pois acredita que esses gestores merecem um ambiente de desenvolvimento muito mais qualificado e acolhedor. Como alguém que genuinamente se dedica a criar pontes, o incomoda quando a desconfiança e as velhas rivalidades do setor se tornam barreiras que impedem a colaboração e o avanço coletivo.

DESEJOS

Seu grande objetivo é se consolidar como o agente de transformação do setor condominial. Para isso, ele conecta pessoas e empresas, trazendo inovação por meio da tecnologia e promovendo um ambiente com estrutura e soluções para a evolução de todo o ecossistema. Ele acredita que é por meio das conexões, do conhecimento compartilhado e das ferramentas viabilizadas nesse ambiente que sua visão de um mercado mais ético, inovador e colaborativo se tornará, de fato, a nova realidade do setor.

Personalidade

Sua jornada para transformar o mercado condominial nasceu de sua própria vivência. Ao se envolver de perto na gestão dos lugares onde morou, ele entendeu que seu verdadeiro papel era atuar como um ponto de convergência: a figura que abre portas, conecta pessoas e eleva o nível da conversa, sempre com um olhar no futuro do setor.

Essa mesma vivência lhe deu a empatia para transitar com naturalidade entre os diferentes agentes do mercado e a expertise para unir as pessoas e soluções certas, destravando o imenso potencial que ele sempre soube que existia.

ARTICULADO

Ligado à Conexão

Traduz ideias complexas em conversas produtivas e cria pontes entre pessoas e empresas de diferentes perfis. Sabe como iniciar diálogos que geram oportunidades, garantindo que todos se sintam parte de algo maior.

CRITERIOSO

Ligado à Curadoria

Tem o olhar apurado para a qualidade, selecionando a dedo cada parceiro, conteúdo e solução. Seu compromisso não é apenas com a excelência, mas em explicar por que cada escolha eleva o padrão de todo o mercado, garantindo acesso apenas ao que é mais relevante.

INCLUSIVO

Ligado à Comunidade

Transita com naturalidade entre todos os perfis do mercado, de veteranos a iniciantes, incluindo concorrentes. Tem a convicção de que o avanço real só acontece quando é compartilhado, e por isso cria um ambiente de confiança que quebra as barreiras entre o que é excelente e o que é acessível para todos.

VISIONÁRIO

Enxerga o potencial onde outros veem problemas e trabalha para materializar a visão de um mercado mais integrado e profissional. Sua paixão inspira, mas seu maior papel é potencializar a comunidade, mostrando o caminho para que todos possam construir, juntos, essa transformação.

POSICIONAMENTO

O posicionamento explica por que as pessoas escolhem a nossa marca em vez de outra.

Destaca o que fazemos diferente e de melhor, e também como ela atende às necessidades ou desejos da nossa comunidade.

Círculo Dourado

Para construir uma marca forte e autêntica, partimos do Círculo Dourado, definindo nossa essência de dentro para fora: do nosso Propósito (o **Porquê**), passando por nossos Métodos (o **Como**), até chegar em nossas Entregas (o **O quê**).

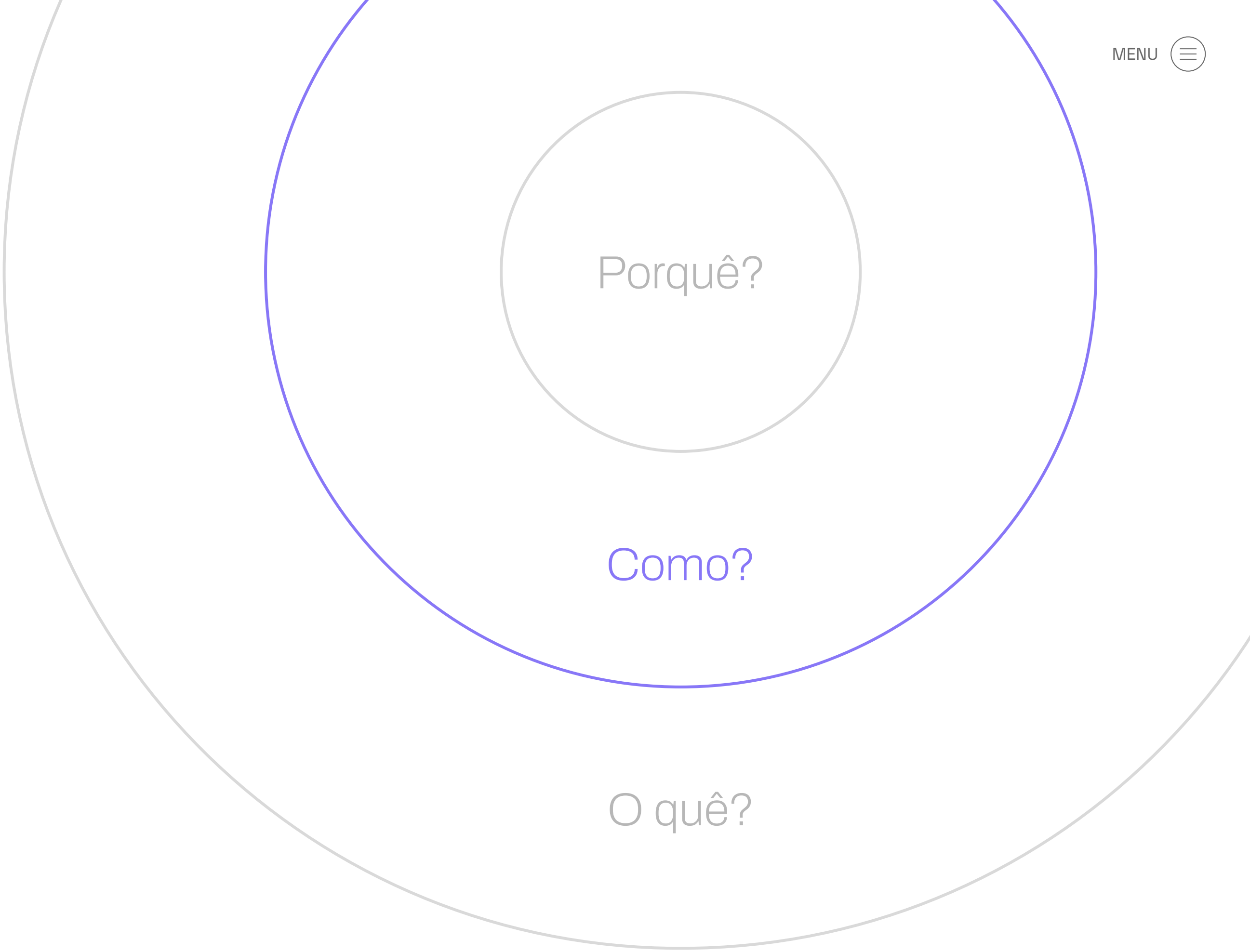


*metodologia de Simon Sinek

Como?

Promovemos uma curadoria rigorosa, que reúne empresas e profissionais que são referência no mercado. Atuamos com uma neutralidade que garante um espaço aberto a todos, criando a confiança essencial para a geração de negócios e parcerias.

É a entrega de uma experiência de alta qualidade, tornando o acesso ao conhecimento e ao networking uma realidade para todo o mercado.



Porquê?

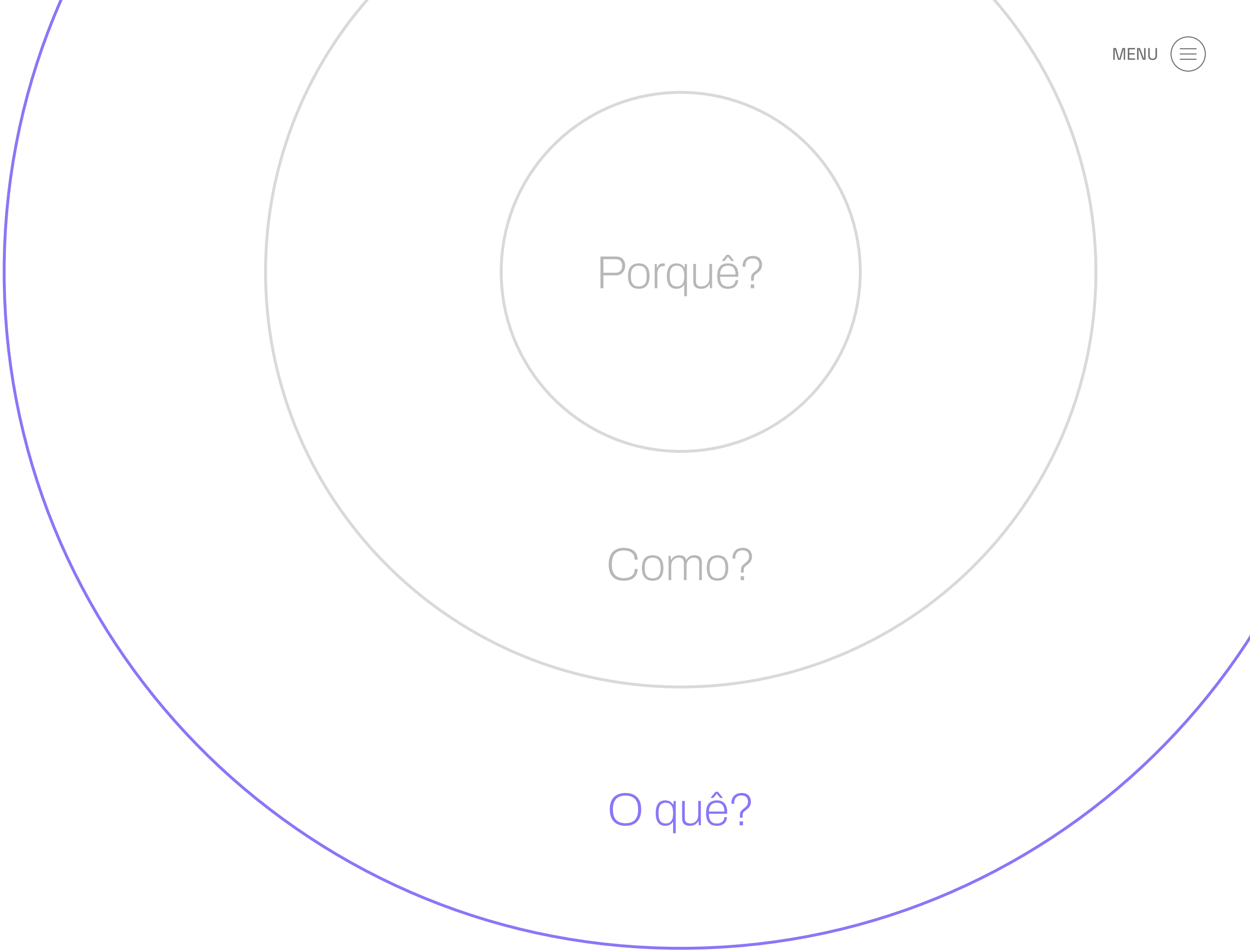
Num mercado onde o conhecimento é restrito e a evolução profissional acontece de forma isolada e improvisada, o Condohuby nasce para elevar a profissionalização do setor.

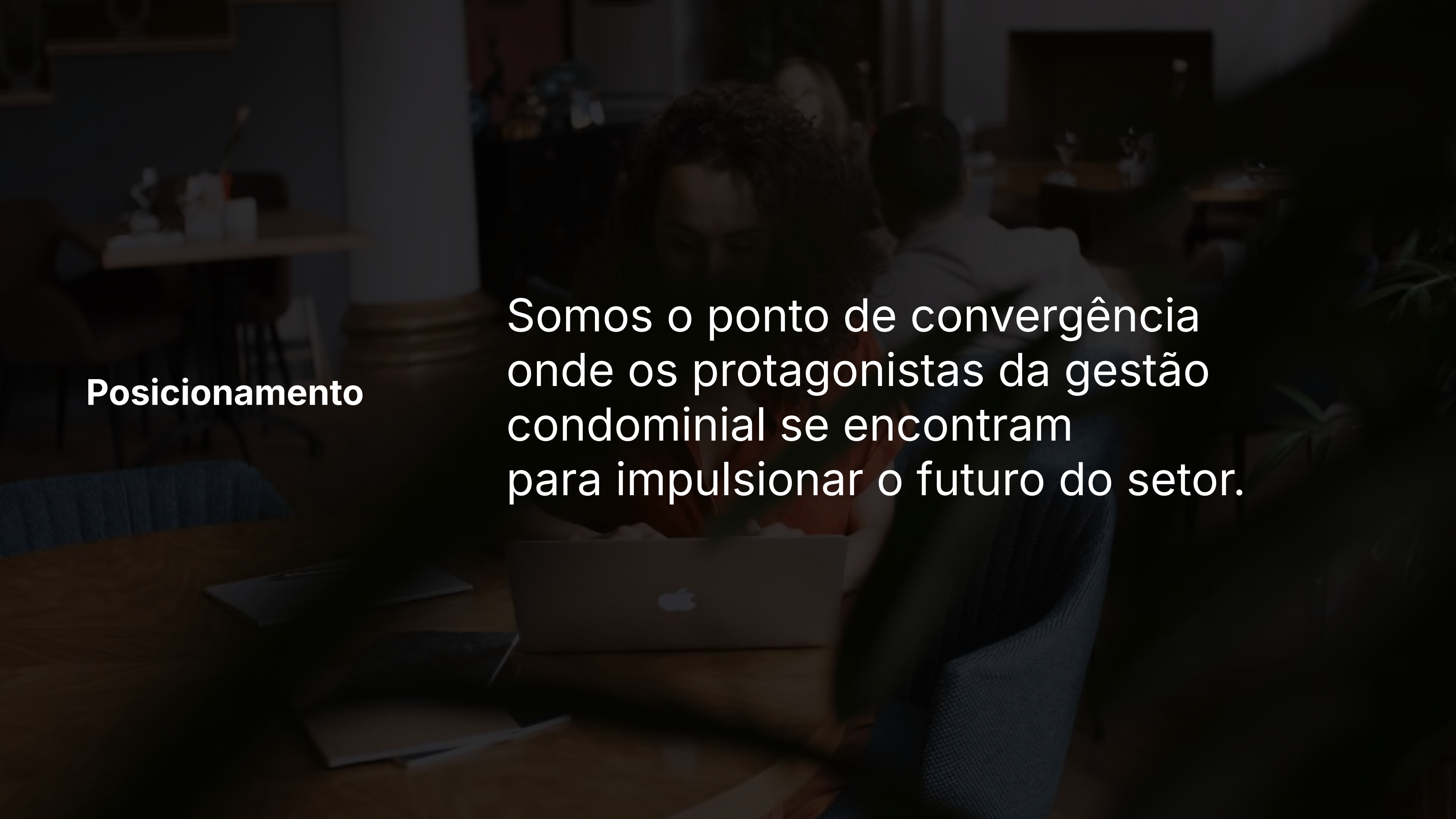
Um espaço criado para democratizar o conhecimento, acelerar negócios e unir a comunidade condominial, construindo um futuro onde a conexão é a norma, e não a exceção.



O que?

O Condohuby materializa seu propósito em um hub que integra um espaço físico de alta qualidade a uma plataforma digital estratégica. Essa estrutura completa foi projetada para ser o ponto de encontro do mercado, oferecendo uma agenda de cursos para democratizar a capacitação profissional e promovendo eventos de networking para a troca de experiências e o acesso a fornecedores de referência.





Posicionamento

Somos o ponto de convergência onde os protagonistas da gestão condominial se encontram para impulsionar o futuro do setor.

Somos mais que um espaço físico e digital.
Conдохuby é o centro de gravidade e a
referência de um setor inteiro.

Ser o primeiro não é
diferencial. Ter infraestrutura
de qualidade é premissa.
Mas só Conдохuby é capaz
de entregar uma experiência
exclusiva reunindo os
melhores do mercado.

Somos o ponto de convergência onde os protagonistas da gestão condominial se encontram para impulsionar o futuro do setor.

Essa é a visão que transforma
patrocinadores em parceiros e clientes
em membros de uma comunidade.
O convite para construir o futuro do setor.

PÚBLICOS

Conhecer os atores que compõem o nosso ecossistema nos traz a clareza de como nos comunicar e, principalmente, de como entregar valor real para cada um deles.

Públicos

Para que o Condohuby cumpra seu propósito, não podemos pensar em um "público-alvo", mas sim em um ecossistema de atores interdependentes.

Cada grupo possui um papel estratégico distinto que define como a nossa marca deve se posicionar, comunicar e entregar valor.

PÚBLICOS PRIMÁRIOS: O NÚCLEO ESTRATÉGICO

Este é o grupo central que define a viabilidade e a direção do negócio. Nesse grupo analisamos o **Síndico** (morador e profissional), **Parceiros** (Fornecedores e patrocinadores) e as **Administradoras Concorrentes**.

PÚBLICOS SECUNDÁRIOS: OS AMPLIFICADORES DE IMPACTO

Este grupo é fundamental para a tração, capilaridade e validação do nosso modelo de negócio.

Condôminos, Conselheiros, Gerentes de Condomínio, Construtoras e Imobiliárias.

Públicos

SÍNDICOS

(MORADOR E PROFISSIONAL)

São os gestores responsáveis pelo dia a dia do condomínio e o público central que justifica a existência do projeto. Atualmente, atuam em um mercado fragmentado, com acesso restrito a conhecimento de qualidade e a espaços profissionais. O encantamento deste público é a principal métrica de sucesso do Condohuby.

PRINCIPAL DOR

Sentem-se isolados em um mercado altamente fragmentado, sendo forçados a buscar conhecimento, fornecedores e soluções em canais dispersos, informais e sem curadoria confiável, o que compromete a eficiência de sua atuação e aumenta sua sobrecarga.

PRINCIPAL VALOR ENTREGUE

A centralização do ecossistema condominial em um único espaço de alto padrão, que combina a plataforma digital e infraestrutura moderna com acesso democrático à capacitação, networking qualificado e especialistas reconhecidos. Um ambiente pensado para apoiar o síndico em todos os aspectos da sua jornada de crescimento profissional.

TOM DA EXPERIÊNCIA

Valorização e Pertencimento. A sensação de ser visto, acolhido, respeitado e de finalmente pertencer a um ambiente profissional que está à altura de sua responsabilidade.

Públicos

PARCEIROS

(FORNECEDOR E PATROCINADOR)

Este público é o motor financeiro e de conteúdo do Hub. São as empresas especialistas em seus nichos (seguros, tecnologia, advocacia, etc.) que, ao alugarem os espaços, viabilizam a operação. Sua motivação é estratégica, buscando acesso a um público qualificado para gerar negócios e se posicionar como referência no setor.

PRINCIPAL DOR

A dificuldade e o alto custo para acessar de forma qualificada e contínua um público pulverizado de síndicos e gestores condominiais.

PRINCIPAL VALOR ENTREGUE

Acesso direto e contínuo a um público-alvo qualificado e centralizado, através da plataforma digital que funciona como espaço de visibilidade e prestígio e da infraestrutura premium que facilita a geração de negócios e o posicionamento como autoridade no setor.

TOM DA EXPERIÊNCIA

Oportunidade e Relevância. A certeza de estar no lugar certo, conectando-se com as pessoas certas e se posicionando de forma estratégica em um ambiente propício para negócios.

Públicos

ADMINISTRADORAS CONCORRENTES

São as outras empresas de gestão condominial do mercado. Representam um público estratégico, pois o sucesso do Hub depende de sua capacidade de ser percebido como um ambiente neutro para atrair os clientes dessas empresas. A marca precisa se posicionar como um espaço democrático e "para todo mundo" para conquistar sua confiança.

PRINCIPAL DOR

O risco de que uma iniciativa de um concorrente direto (BBZ ou outros) se torne uma plataforma que atraia e fidelize seus próprios clientes.

PRINCIPAL VALOR ENTREGUE

A garantia de um posicionamento neutro e democrático, posicionando a BBZ apenas como uma das patrocinadoras e não como dona do espaço. O valor é um espaço que potencialize sua percepção de valor para os próprios clientes.

TOM DA EXPERIÊNCIA

Segurança e Neutralidade. A percepção de que o Hub é um território seguro para o setor, onde seus próprios clientes podem participar sem o risco de assédio comercial por parte da concorrência e o mercado cresça como um todo.

Públicos secundários

CONSELHEIROS DE CONDOMÍNIO

Moradores eleitos que atuam junto ao síndico na gestão. São co-decisores e fiscais da gestão, validando as decisões importantes do condomínio.

Relação com o Condohuby:

Buscam capacitação para exercer sua função com mais segurança, apoiando e fiscalizando o síndico com propriedade.

GERENTES DE CONDOMÍNIO

Profissionais das administradoras que dão suporte direto e operacional aos síndicos no dia a dia. Atuam como o principal elo operacional e canal de influência para uma vasta carteira de condomínios.

Relação com o Condohuby:

Um público-alvo para capacitação técnica que multiplica o alcance das soluções e do conhecimento gerado no Hub.

CONDÔMINOS

Os moradores e usuários finais dos serviços do condomínio. São os beneficiários finais de uma gestão condominial profissional e transparente.

Relação com o Condohuby:

Um público impactado de forma indireta. O valor que recebem é a consequência de terem um síndico mais bem preparado pelo Hub.

Públicos secundários

CONSTRUTORAS E INCORPORADORAS

Responsáveis pela criação e entrega de novos empreendimentos condominiais. São o ponto de partida do ciclo de vida do condomínio, responsáveis pela sua implantação.

Relação com o Condohuby:

Um parceiro estratégico para conectar-se com síndicos profissionais e qualificar o processo de entrega de novos condomínios.

IMOBILIÁRIAS E CORRETORES

São o principal elo comercial entre o empreendimento e os futuros moradores, sendo que a qualidade da gestão impacta diretamente seu sucesso de vendas e a valorização dos imóveis.

Relação com o Condohuby:

Buscam conhecimento sobre gestão condominial para qualificar seu atendimento e agilizar transações.

PROPOSTA DE VALOR

A proposta de valor de marca é a expressão clara e objetiva dos benefícios únicos que o Condohuby oferece aos seus clientes. É como seus serviços resolvem problemas específicos e atendem necessidades reais do mercado

Proposta de valor

Conдохuby é o ponto de encontro definitivo do setor. Reunimos o melhor do mercado em um ambiente físico e digital de excelência, oferecendo o conhecimento, as conexões e as ferramentas para fortalecer a comunidade e impulsionar o crescimento do mercado condominial.

ÚLTIMA ATUALIZAÇÃO EM NOVEMBRO 2025

Projeto desenvolvido por:

megalo

MARCAS TRANSFORMADORAS

  megalo.design