

## ENTREVISTA COM O EXPERT — SEÇÃO COMPLEMENTAR

# Público Síndicos Profissionais e Advogados

Roteiro para aprofundar a entrevista com Dr. Thiago Badaró sobre os dois públicos-alvo confirmados. Complementa o formulário anterior (focado em advogados) e valida a Big Idea para ambos os avatares.

Data: dd/mm/aaaa

Expert: Dr. Thiago Badaró

Duração: ex: 1h

## CONTEXTO DESTA ENTREVISTA

O formulário anterior mapeou o expert e validou hipóteses sobre advogados como público. Esta seção complementa com dois objetivos: **(1)** entender síndicos profissionais como público — suas dores, desejos e linguagem na visão do expert; **(2)** comparar os dois avatares e definir posicionamento e produto para cada um.

Use as respostas desta entrevista para finalizar a Big Idea e estruturar o produto certo para cada público.

## BIG IDEA EM REFINAMENTO — VALIDAR NESTA ENTREVISTA

**"O síndico profissional que domina assembleias cobra 3x mais e nunca perde um condomínio."**

Esta hipótese precisa ser testada contra a experiência real do expert com síndicos profissionais. Ele já ensinou síndicos? Viu essa diferença de resultado? Acredita nessa promessa? As respostas estão na Seção 6.

## SEÇÃO 01 **Decisão sobre os Dois Públicos**

## PERGUNTA 1.1 — CRÍTICA AMBOS

**Na sua experiência prática, quem sente mais dor em relação a assembleias condominiais: o advogado que precisa assessorar ou o síndico profissional que precisa conduzir?**

*Não sugira. Deixe o expert comparar livremente os dois públicos. A dor mais intensa é onde o produto terá mais apelo e menos resistência de compra.*

Em um primeiro ponto o síndico, que não consegue fechar novos contratos e, às vezes, perde os contratos que possui.

em um segundo ponto o advogado que não conhece a área e as leis específicas para a situação

Qual público o expert considera prioritário para a Imersão?

- Síndicos profissionais — dor mais imediata e recorrente
- Advogados — mercado maior e ticket mais alto
- Ambos, com produtos separados
- Ambos, na mesma turma

Justificativa do expert:

Eu priorizo os síndicos, porque além da venda dos infoprodutos eu também posso fechar as assessorias consultivas.

## PERGUNTA 1.2 AMBOS

**Você já deu aula, palestra ou consultoria para síndicos profissionais? Qual foi a experiência?**

*Histórico com o público de síndicos — se o expert já os conhece de perto, suas percepções são mais precisas. Se nunca ensinou síndicos, anote isso — é uma lacuna importante.*

- Sim — regularmente, tenho contato direto com síndicos profissionais
- Sim — raramente, alguns casos pontuais
- Não — meu contato é só com advogados e condomínios como clientes

O que observou nesses contatos com síndicos profissionais?

Sempre há muitas dúvidas sobre a operação e legislação, principalmente em questões de rotina como aplicação de multas e realização de assembleias

## PERGUNTA 1.3 — COMPARAÇÃO DE AVATARES AMBOS

Para o expert, qual é a diferença fundamental entre o que o síndico profissional precisa aprender e o que o advogado precisa aprender sobre assembleias?

## SÍNDICO PROFISSIONAL

O que ele precisa aprender (foco prático)

Ritos das assembleias e como se apresentar;  
Aplicação de multas;  
Questões voltadas as contas do condomínio.

## ADVOGADO

O que ele precisa aprender (foco técnico-jurídico)

as assembleias;  
Confecção de convenção e regimento interno;  
aplicação de pnalidades, parte da lei

Esse conteúdo poderia ser ensinado na mesma imersão ou precisaria de turmas separadas?

- Mesma turma — os conteúdos se complementam e a troca é valiosa
- Turmas separadas — foco e linguagem diferentes demais
- Depende — explique:

São poucas as diferenças de itens para serem aprendidos por amos os profissionais.

SEÇÃO 02 **Dores do Síndico Profissional** SÍNDICO

## HIPÓTESES A VALIDAR NESTA SEÇÃO

Assumimos que as maiores dores do síndico profissional são: medo de ser questionado juridicamente em assembleia, perder o contrato por erro de protocolo, não saber lidar com conflito ao vivo e falta de segurança em situações atípicas (AGE polêmica, destituição, assembleia virtual). Confirme ou corrija com o expert.

## PERGUNTA 2.1 — CRÍTICA SÍNDICO

**Na sua experiência assessorando condomínios, qual é o maior erro que síndicos profissionais cometem em assembleias?**

*Erros técnicos e comportamentais — o que o síndico despreparado faz, o que o síndico preparado evita. Cada erro citado aqui pode virar um Reel de conteúdo e um bullet de venda.*

**Instrução:** Peça exemplos concretos, não genéricos. "Erra o quórum" é fraco. "Não registra o quórum presente no momento de cada votação, só na abertura, e isso anula a deliberação" é forte.

ERRO DO SÍNDICO	CONSEQUÊNCIA IMEDIATA	CONSEQUÊNCIA PARA O CONTRATO
1	Falta de comunicação	Os moradores acham que os temas da assembleia são surpresa e demonstra falta de
2	Problema de elaborar editais estratégicos	As vezes los sindicatos pode impedir moradores indesejados de participarem
3	Nao saber se comportar nas assembleias e	preparados, não sabem se apresentar ou deixam para as empresas de administração
4	Nao saber parametrizar as perguntas que serão	perguntar sobre pautas específicas, os sindicatos não sabem qual pergunta fazer
5	Questões específicas sobre as atas.	Muitos ficam perdidos quando não conseguem registrar as atas.

## PERGUNTA 2.2 — ALTA PRIORIDADE SÍNDICO

**Você já viu um síndico profissional perder um contrato por algo relacionado a uma assembleia? O que aconteceu?**

*Pode ser anônimo. Casos reais de perda de contrato por erro em assembleia são a prova mais poderosa de que o protocolo importa — é o argumento de venda mais forte da Imersão.*

Vários.

Em regra, grande maioria perdem os condomínios por atos previsto à assembleia, como falta de comunicação e reunião com os moradores.

Aqui podemos pensar em mais hipóteses que isso acontece.

## PERGUNTA 2.3 SÍNDICO

**Qual situação específica em uma assembleia deixa um síndico profissional mais vulnerável — do ponto de vista jurídico e do ponto de vista reputacional?**

## VULNERABILIDADE JURÍDICA

A situação em que ele não sabe quais os questionamentos podem vir dos moradores. como utilização do fundo de reserva, nos termos da

## VULNERABILIDADE REPUTACIONAL

os moradores acham que o síndico está roubando o condomínio.

## PERGUNTA 2.4 SÍNDICO

**O que muda especificamente para o síndico profissional com a Lei 14.309/2022 (assembleias virtuais e híbridas)? Que novos erros surgiram?**

basicamente a lei determina como fazer as assembleias viruais e assembleias abertas.

Erros básicos - Problemas na confecção de edital e falta de observação de ristos basicos.

Sobre as assembleias abertas, há uma falsa impressão de que toda assembleia pode

## PERGUNTA 2.5 SÍNDICO

**Na sua visão, síndicos profissionais têm acesso a capacitação jurídica de qualidade sobre assembleias hoje? O mercado atende essa necessidade?**

- Não — há pouca oferta específica para síndicos profissionais
- Há oferta, mas genérica e de baixa qualidade técnica
- Há oferta razoável — o problema não é a oferta, é a adoção
- Há boa oferta — nosso diferencial teria que ser outro

**O que está faltando no mercado, na visão do expert?**

entendo que tem muita empresa fraca no mercado

## SEÇÃO 03 Resultado Real para o Síndico Profissional

### SÍNDICO

#### PERGUNTA 3.1 — CRÍTICA SÍNDICO

**Na sua visão, o síndico profissional que domina assembleias consegue cobrar mais do que aquele que não domina? Isso é real no mercado?**

*Esta é a hipótese central da Big Idea. O expert precisa confirmar ou contestar com base na realidade que ele observa. Se contestar — anote com atenção: pode ser necessário reformular a promessa.*

- Sim — e a diferença pode ser significativa (2x, 3x ou mais)
- Sim — mas a diferença é menor do que imaginamos
- Parcialmente — dominar assembleias ajuda, mas outros fatores pesam mais
- Não — o preço do síndico não depende tanto da competência em assembleia

O que determina o ticket do síndico profissional na prática?

há um problema aqui relacionado a alguns condomínios que ditam o preço do profissional, mas entendo que muitos clientes não buscam qualidade, mas só o valor.

## PERGUNTA 3.2 — ALTA PRIORIDADE SÍNDICO

**O que um síndico profissional consegue fazer de concreto depois de dominar o protocolo de assembleias — que ele não conseguia antes?**

*Resultados tangíveis: mais condomínios na carteira, renovação de contrato mais fácil, redução de conflitos, eliminação de erros, aumento de preço. Anote na ordem que o expert mencionar.*

01 Melhor apresentação e passa mais confiança

02 Melhora a captação, fecha mais contratos

03 fideliza mais clientes - não perde condomínio

04

05

## PERGUNTA 3.3 SÍNDICO

**Você tem algum caso — seu ou de terceiros — de síndico profissional que melhorou visivelmente sua atuação e resultado ao dominar o protocolo de assembleias?**

Sim, temos casos em que o síndico "nos ouviu" e conseguiu manter o contrato.

**PERGUNTA 3.4** SÍNDICO

**Qual é o argumento mais forte que um síndico profissional pode usar para justificar um preço maior ao apresentar seus serviços para um condomínio?**

*Esta resposta alimenta o discurso de vendas da Imersão: "aprenda X para poder cobrar Y". Quanto mais específico, mais poderoso.*

Qualificação e entrega

**SEÇÃO 04** **Complemento sobre o Advogado** **ADVOGADO**

**Nota:** O formulário anterior (entrevista-expert-formulario.html) já cobriu o público de advogados em profundidade. Esta seção traz apenas perguntas complementares sobre advogados que não foram feitas anteriormente, com foco na comparação entre os dois públicos.

**PERGUNTA 4.1** ADVOGADO

**Existe algum tipo de advogado que você considera mais pronto ou mais motivado para aprender sobre assembleias do que o perfil padrão que descrevemos antes?**

*Perfil do advogado anterior: generalista, 25-40 anos, 2-8 anos de formado, quer nicho recorrente. Há outros perfis que o expert vê com interesse neste conteúdo?*

Novos profissionais  
Advogados que querem mudar de carreira - mais velhos  
Profissionais que querem aumentar o ticket

## PERGUNTA 4.2 ADVOGADO

O advogado que quer atender condomínios e o advogado que quer migrar para síndico profissional são públicos diferentes? O que os distingue?

ADVOGADO QUE QUER ASSESSORAR  
CONDOMÍNIOS

é o profissional que quer trabalhar diretamente com condomínios, perfil mais técnico do direito

ADVOGADO QUE QUER MIGRAR PARA  
SÍNDICO PROFISSIONAL

Advogado que quer descontinuar a advocacia.

O expert já encontrou advogados que migraram para síndico profissional? O que os levou a isso?

Frustração com a atuação no mercado jurídico.

---

**SEÇÃO 05 Produto e Posicionamento para os Dois Públicos**

---

## PERGUNTA 5.1 — CRÍTICA AMBOS

Se você pudesse criar um produto perfeito para síndicos profissionais — separado do que criaria para advogados — o que cada um teria?

## PRODUTO IDEAL PARA SÍNDICO PROFISSIONAL

Foco do conteúdo

TRAVEI AQUI

Formato ideal

Ex: imersão presencial, módulos onl

Preço que faz sentido

Ex: R\$1.500 a R\$3.000

## PRODUTO IDEAL PARA ADVOGADO

Foco do conteúdo

TRAVEI AQUI

Formato ideal

Ex: imersão presencial, módulos onl

Preço que faz sentido

Ex: R\$2.000 a R\$5.000

## PERGUNTA 5.2 AMBOS

Para a Imersão Assembleia Condominial que estamos estruturando agora — qual público você recomenda priorizar na primeira turma?

- Síndicos profissionais — dor mais urgente e mercado mais carente
- Advogados — ticket mais alto e mercado maior
- Turma mista — os dois públicos juntos
- Depende da capacidade de captação — testar com quem responder primeiro




Raciocínio do expert:

Primeiro síndicos, mas indiretamente advogados.

## PERGUNTA 5.3 — ALTA PRIORIDADE AMBOS

**Existe algum conteúdo que síndicos e advogados precisam aprender de forma completamente diferente — mesmo que o tema seja o mesmo?**

*Por exemplo: o "quórum" para o advogado é uma questão jurídica de validade; para o síndico é um problema de gestão ao vivo. Entender essas diferenças define como o produto será estruturado internamente.*

TEMA	COMO ENSINAR AO SÍNDICO	COMO ENSINAR AO ADVOGADO
Quórum e votação	TRAVEI AQUI	TRavei aqui
Conflito em assembleia	Como conduzir e mediar ao vivo...	Como assessorar juridicamente e proteger o   
Ata da assembleia	Como redigir com segurança no campo...	Requisitos legais, efeitos, impugnação...
Outro tema:		

## SEÇÃO 06 Validação da Big Idea com o Expert

### INSTRUÇÃO PARA ESTA SEÇÃO

Apresente a frase abaixo ao expert exatamente como está escrita. Observe a reação antes de qualquer explicação. Depois faça as perguntas de aprofundamento.

**"O síndico profissional que domina assembleias cobra 3x mais e nunca perde um condomínio."**

## PERGUNTA 6.1 — TESTE DA BIG IDEA SÍNDICO

**Ao ouvir essa frase, o que você pensa? Isso é verdade no mercado que você conhece?**

*Não defenda a frase. Deixe o expert reagir. Se ele discordar de alguma parte, aprofunde: "Por que você acha que o 3x é exagerado?" / "O que faria mais sentido como promessa?"*

Reação do expert (palavras exatas)

PODE SER uma verdade!

Mas acho que teria que ser algo como, o síndico que domina seu público (moradores), consegue cobrar 3x mais.

O expert confirma o 3x como possível?

- Sim — ele mesmo já viu essa diferença no mercado
- Sim, mas com ressalvas — a diferença existe, mas não é só pelas assembleias
- Talvez — mas seria difícil de comprovar
- Não — o 3x é exagerado ou irreal

Ressalvas ou correções do expert:

O síndico que domina - gestão, comincação e assembleia pode cobrar 3x mais.

## PERGUNTA 6.2 — TESTE DA BIG IDEA AMBOS

**Essa mesma Big Idea funciona para o advogado? Ou precisaria de uma versão diferente para cada público?**

**VERSÃO PARA SÍNDICO  
PROFISSIONAL**

A frase ressoa como está?

- Sim — funciona para síndico  
 Não — precisa de ajuste

Ajuste sugerido pelo expert:

Como reformularia para síndicos...

**VERSÃO PARA ADVOGADO**

A frase ressoa como está?

- Sim — funciona para advogado  
 Não — precisa de ajuste

Ajuste sugerido pelo expert:

Na verdade, o advogado que  
trabalha com condomínio pode  
ganhar etc.

## PERGUNTA 6.3 — CRÍTICA AMBOS

**Se você fosse escrever uma promessa de transformação para cada público, usando suas próprias palavras, como seria?**

*Esta é a resposta mais valiosa da entrevista. As palavras que o expert usa para descrever a transformação que entrega — nas suas próprias palavras — são a matéria-prima da Big Idea final e do copy da campanha.*

Promessa para síndicos profissionais (nas palavras exatas do expert)

TRAVEI AQUI

Promessa para advogados (nas palavras exatas do expert)

TRAVEI AQUI

## SEÇÃO 07 Linguagem e Frases para Copy

**Como usar esta seção:** As frases do expert são a matéria-prima do copy — quanto mais literais, mais autênticas. Não adapte o vocabulário dele.

### PERGUNTA 7.1 SÍNDICO

**Qual frase você já ouviu de um síndico profissional que resume bem a dor dele com assembleias?**

Frase 1 (mais comum / mais forte)

Assembleia difícil

Frase 2

Difícil responder as perguntas dos moradores (enfrentar rejeições)

Frase 3

### PERGUNTA 7.2 SÍNDICO

**E qual frase resume o que o síndico profissional quer conquistar — o desejo por trás da dor?**

Frase 1

O Síndico quer manter mais clientes

Frase 2

O síndico quer conquistar mais clientes.

**OBSERVAÇÕES GERAIS**

**Notas livres do entrevistador — o que surpreendeu, o que muda no projeto, o que precisa de revisão**

Insights não capturados nas perguntas anteriores — comparações entre públicos, oportunidades de posicionamento, ajustes na Big Idea, decisões de produto...

