

PROJETO DE IDENTIDADE VISUAL

Fases dessa apresentação

FASE 01

Estratégia de marca

FASE 02

Soluções visuais

FASE 03

Aplicações reais

FASE 01

Estratégia de marca

CÍRCULO DOURADO

POR QUE

Criar um ambiente onde profissionais possam prosperar através de conexões genuínas e oportunidades qualificadas, transformando conhecimento em realização profissional.

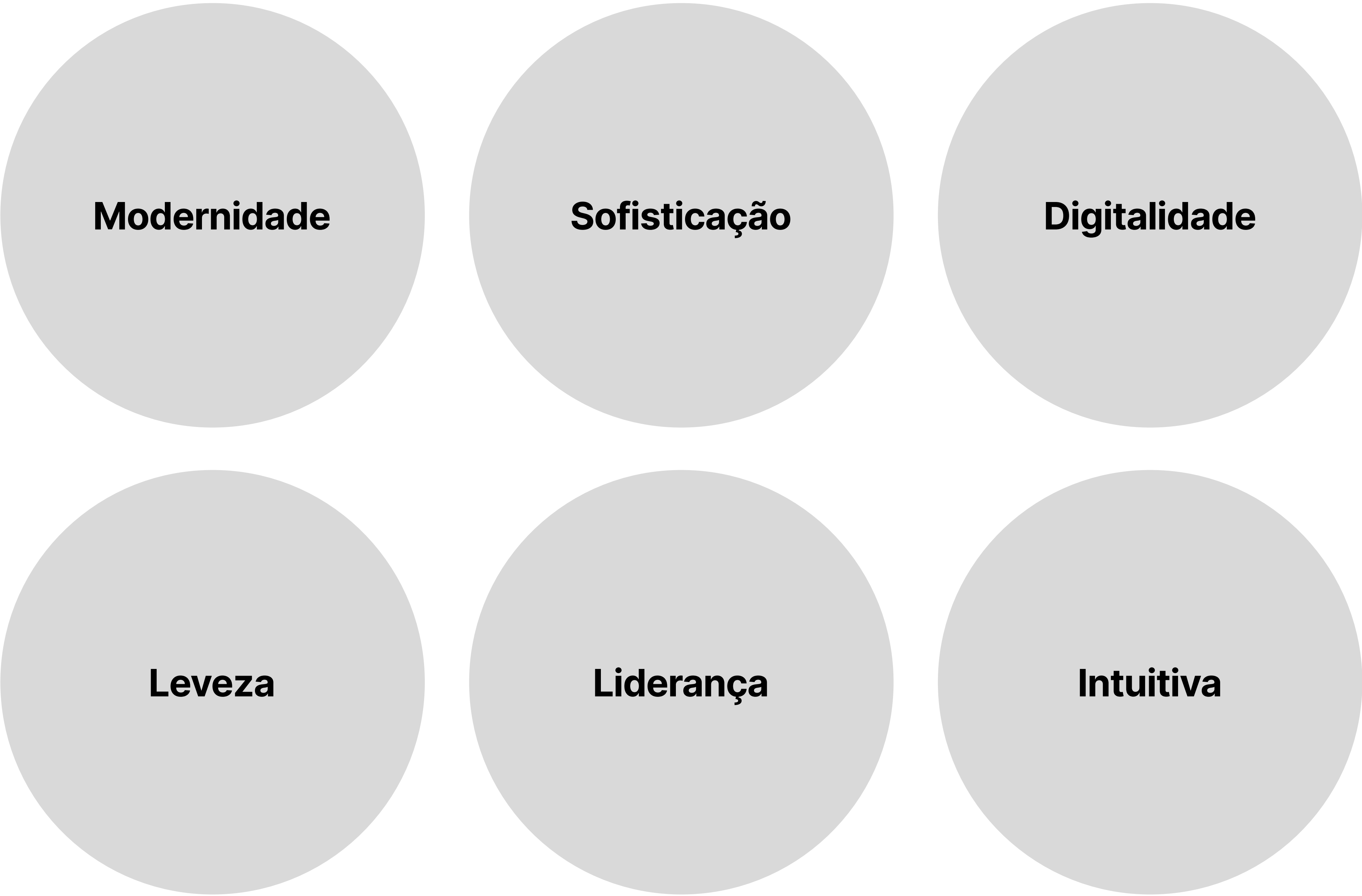
COMO

Permitindo que através da plataforma, infoprodutores incorporem um marketplace personalizado dentro de seus próprios produtos digitais, mantendo a identidade visual de suas marcas.

O QUE

Plataforma SaaS especializada em marketplaces nichados para o ecossistema de infoprodutos digitais ocupando um espaço estratégico entre os marketplaces generalistas e as plataformas proprietárias individuais.

ATRIBUTOS DA MARCA



POSICIONAMENTO

Make Connections, Make it Professional, Make it Place.

O posicionamento da Make It Place é fundamentado em uma proposta de valor única e relevante para seu mercado-alvo, com clara diferenciação competitiva e potencial de crescimento sustentável. A única plataforma SaaS especializada em marketplaces nichados para o ecossistema de infoprodutos digitais no Brasil, ocupando um espaço estratégico entre os marketplaces generalistas e as plataformas proprietárias individuais.

Promessa

***Empoderamos pessoas a realizarem
seu potencial profissional através de
conexões significativas e qualificadas.***

A Make It Place existe para transformar o modo como profissionais especializados conectam-se com oportunidades de trabalho em nichos específicos, resolvendo três problemas fundamentais:

- **Para Infoprodutores** que hoje enfrentam o desafio oneroso e complexo de desenvolver e manter plataformas próprias para gerenciar suas comunidades profissionais, a Make It Place oferece uma infraestrutura pronta e personalizável, permitindo que concentrem seus recursos e energia na criação de valor real para sua comunidade, em vez de se preocuparem com aspectos técnicos e desenvolvimento de tecnologia.
- **Para Prestadores de serviços** que são profissionais especializados e sofrem com a desvalorização de seus serviços em marketplaces generalistas, onde competem principalmente por preço e não por qualidade. A Make It Place cria um ambiente onde sua especialização é efetivamente reconhecida e valorizada, conectando-os com clientes que compreendem o valor de seus serviços específicos, resultando em oportunidades mais qualificadas e melhor remuneradas.
- **Para Contratantes** que atualmente enfrentam grande dificuldade para identificar e conectar-se com profissionais verdadeiramente especializados em suas áreas de interesse, frequentemente perdendo tempo e recursos com escolhas inadequadas. A Make It Place oferece acesso a uma rede curada de especialistas verificados dentro de nichos específicos, proporcionando maior confiança no processo de contratação e garantindo resultados superiores em seus projetos.

ARQUÉTIPO



Co-fundador do Slack e Flickr

CRIADOR

Movido pelo desejo de criar algo de valor duradouro e dar forma a uma visão.

Este arquétipo se manifesta através da missão central da plataforma de criar um novo espaço no mercado digital, oferecendo uma solução inovadora que permite que infoprodutores construam seus próprios marketplaces personalizados. O próprio nome "Make It Place" evoca a essência do Criador, refletindo o desejo de dar forma a uma visão única e criar algo de valor duradouro. A plataforma encarna os valores fundamentais do arquétipo ao focar na inovação, qualidade e autenticidade, permitindo que outros também exerçam sua criatividade através de um ambiente personalizado.

PÚBLICO

O público da Make it Place faz parte de um ecossistema de três perfis interligados no mercado de infoprodutos digitais: os infoprodutores (clientes diretos), que são empreendedores digitais com produtos educacionais online buscando agregar valor aos seus produtos e criar um ambiente mais completo para seus alunos; os prestadores de serviço (usuários), que são alunos desses infoprodutores, tipicamente entre 20-45 anos, classe C, em busca de visibilidade qualificada para seus serviços; e os contratantes (usuários finais), que são o público aberto dos infoprodutores, com maior consciência sobre o valor dos serviços e em busca de profissionais especializados em nichos específicos. Esta estrutura cria um ciclo virtuoso onde cada público complementa e fortalece o valor para os demais, todos unidos pela busca de conexões profissionais qualificadas e oportunidades de negócio direcionadas.



- Empreendedores digitais com presença online estabelecida, mas frustrados com limitações técnicas. Querem expandir seu impacto, mas sofrem com custos altos e complexidade de gerenciar múltiplas plataformas.
- Mentores focados em resultados duradouros. Buscam criar uma comunidade autossustentável, mas falta ferramentas eficientes para monetização contínua.
- Prestadores de serviços qualificados, alunos dos infoprodutores, cansados de marketplaces genéricos. Buscam reconhecimento justo, mas lutam contra a invisibilidade no mercado saturado. Querem estabilidade profissional, mas sofrem com fluxo irregular de projetos.
- Contratantes que são gestores experientes e priorizam qualidade. Procuram parceiros confiáveis, mas tem dificuldade em identificar profissionais realmente competentes.



FERNANDO MARTINS

Infoprodutor de Marketing Digital B2B

Idade	34 anos
Cidade	São Paulo
Situação	2.500 alunos ativos

Perfil

Fernando é formado em Administração pela FGV e possui MBA em Marketing Digital. Depois de 5 anos trabalhando como gerente de marketing em startups, decidiu empreender no mercado digital. Hoje possui uma escola online de marketing digital B2B com foco em geração de leads, com mais de 2.500 alunos ativos.

Objetivos

- Criar novas fontes de receita recorrente para seu negócio
- Aumentar a taxa de sucesso profissional dos alunos
- Expandir o ecossistema do seu produto digital

Desafios

- Alto custo de desenvolvimento de plataformas proprietárias
- Perda de engajamento dos alunos após término do curso
- Dificuldade em monetizar sua comunidade de forma sustentável

Como a Make it Place pode ajudar

A plataforma oferece uma solução white-label que permite que Fernando crie um marketplace personalizado dentro de seu produto, gerando receita adicional através de matchmaking entre alunos prestadores de serviço e potenciais clientes, sem necessidade de investimento em desenvolvimento próprio.



ALINE COSTA

Social Media Manager Especialista em B2B

Idade 28 anos

Cidade Curitiba

Situação Aluna de curso de marketing digital

Perfil

Aline é formada em Publicidade e Propaganda e iniciou sua carreira como assistente de marketing em uma agência tradicional. Frustrada com o modelo convencional de comunicação, decidiu se especializar em marketing B2B. Participou de diversos cursos online e há 1 ano atua como freelancer, atendendo principalmente empresas de tecnologia e serviços empresariais.

Objetivos

- Aumentar sua carteira de clientes qualificados
- Estabelecer-se como especialista em seu nicho
- Conquistar estabilidade financeira com projetos recorrentes

Desafios

- Dificuldade em encontrar clientes que valorizem serviços especializados
- Competição por preço em marketplaces generalistas
- Falta de credibilidade por ser profissional independente

Como a Make it Place pode ajudar

A plataforma conecta Aline a um público já educado sobre o valor de serviços especializados, oferecendo uma vitrine qualificada onde sua especialização em B2B é valorizada, permitindo destacar-se pela expertise e não pelo preço.



MARCELO SANTOS

Proprietário de E-commerce de Suplementos

Idade	42 anos
Cidade	Rio de Janeiro
Situação	Tem 15 funcionários

Perfil

Marcelo é formado em Engenharia de Produção, construiu carreira na área de supply chain e em 2019 identificou uma oportunidade no mercado de suplementos naturais, então decidiu empreender. Começou com uma loja virtual modesta e hoje lidera um e-commerce que está entre os principais do segmento.

Objetivos

- Encontrar profissionais especializados e confiáveis
- Reduzir tempo gasto com processos de seleção
- Garantir qualidade consistente nos serviços contratados

Desafios

- Identificar prestadores realmente qualificados
- Evitar perdas com contratações inadequadas
- Manter padrão de qualidade com diferentes fornecedores

Como a Make it Place pode ajudar

A plataforma oferece acesso a uma rede curada de profissionais já validados através do ecossistema de infoprodutos, reduzindo riscos na contratação e garantindo acesso a prestadores de serviço com formação específica e competências comprovadas.

STAKEHOLDER	BENEFÍCIOS RACIONAIS	BENEFÍCIOS EMOCIONAIS
Infoprodutores	- Economia com desenvolvimento tecnológico - Redução de custos de manutenção - Monetização adicional do produto - Solução pronta para uso - Personalização visual alinhada à marca	- Sensação de oferecer mais valor aos alunos - Status de inovador no mercado - Orgulho de ter um marketplace próprio - Tranquilidade na gestão tecnológica - Sentimento de exclusividade
Prestadores de Serviço	- Vitrine qualificada para serviços - Acesso a clientes mais qualificados - Menor concorrência que plataformas generalistas - Ambiente seguro para negociações - Validação profissional pelo infoprodutor	- Senso de pertencimento a uma comunidade - Reconhecimento profissional - Confiança por associação com a marca do infoprodutor - Orgulho de fazer parte de um grupo seleta - Sensação de crescimento profissional
Contratantes	- Acesso a profissionais especializados - Garantia de qualificação dos prestadores - Processo de contratação simplificado - Maior assertividade na escolha - Economia de tempo na busca	- Segurança na contratação - Confiança na qualidade do serviço - Tranquilidade no processo decisório - Satisfação com escolhas mais precisas - Sensação de exclusividade no atendimento

CONCORRENTES

CARACTERÍSTICAS

Modelo de Negócio

Público-Alvo

Personalização da Marca

Investimento Inicial

Custo de Manutenção

Qualificação dos Profissionais

Alcance

Confiabilidade

Escalabilidade

Complexidade de Implementação

MAKE IT PLACE

Marketplace nichado e personalizável integrado a infoprodutos

Infoprodutores, alunos de infoprodutos, contratantes do ecossistema

Permite manter a identidade visual do infoprodutor

Baixo (modelo SaaS)

Baixo (assinatura)

Alta (profissionais já capacitados pelos infoprodutos)

Médio (focado em nichos específicos)

Alta (ambiente curado)

Alta (múltiplos infoprodutores)

Baixa (solução pronta)

MARKETPLACES GENERALISTAS

Marketplace generalista aberto

Qualquer freelancer, qualquer contratante

Identidade visual única da plataforma

Nenhum para usar

Taxas por transação

Variável (sem filtro específico)

Alto (público geral)

Média (sistema de reviews)

Alta (mercado geral)

Nenhuma (plataforma pronta)

PLATAFORMAS PRÓPRIAS

Plataforma exclusiva do infoprodutor

Apenas alunos do infoprodutor específico

Identidade visual do infoprodutor

Alto (desenvolvimento próprio)

Alto (equipe técnica própria)

Alta (profissionais do próprio curso)

Baixo (limitado ao público do infoprodutor)

Alta (ambiente controlado)

Baixa (limitada a um infoprodutor)

Alta (desenvolvimento customizado)



Pontos Fortes

- Grande base de usuários estabelecida
- Reconhecimento forte no mercado brasileiro
- Variedade ampla de categorias de serviços
- Baixa barreira de entrada para novos usuários
- Sistema de pagamento integrado

Pontos Fracos

- Ambiente altamente competitivo
- Tendência à competição por preço
- Falta de especialização por nicho
- Qualidade variável dos profissionais
- Ausência de personalização para marcas



Pontos Fortes

- Presença internacional forte
- Sistema robusto de classificação de freelancers
- Proteção financeira para ambas as partes
- Interface profissional e bem desenvolvida
- Suporte multilíngue

Pontos Fracos

- Taxas relativamente altas
- Concorrência intensa
- Falta de foco em mercados específicos
- Dificuldade para novos profissionais se destacarem
- Ausência de integração com plataformas educacionais



Pontos Fortes

- Forte presença no mercado brasileiro
- Sistema de leads qualificados
- Modelo de negócio baseado em créditos
- Foco em serviços locais
- App mobile bem desenvolvido

Pontos Fracos

- Custo para profissionais receberem leads
- Menor foco em serviços digitais
- Ausência de garantias de contratação
- Sem personalização para marcas
- Limitação geográfica em alguns serviços



Pontos Fortes

- Total controle sobre a experiência do usuário
- Personalização completa da marca
- Ambiente altamente controlado e curado
- Integração perfeita com o infoproduto
- Relacionamento direto com os alunos

Pontos Fracos

- Alto custo de desenvolvimento
- Necessidade de equipe técnica própria
- Complexidade de manutenção
- Escalabilidade limitada
- Alcance restrito ao público do infoprodutor

Oportunidades para a Make It Place

Especialização em Nicho

- Foco específico no mercado de infoprodutos
- Qualificação natural dos profissionais através dos cursos
- Ambiente mais controlado e profissional

Modelo Híbrido

- Combina benefícios das plataformas proprietárias com a escalabilidade dos marketplaces
- Menor custo de implementação e manutenção
- Maior potencial de crescimento

Personalização Balanceada

- Permite manter a identidade da marca do infoprodutor
- Oferece estrutura profissional já pronta
- Reduz complexidade técnica

Qualificação do Público

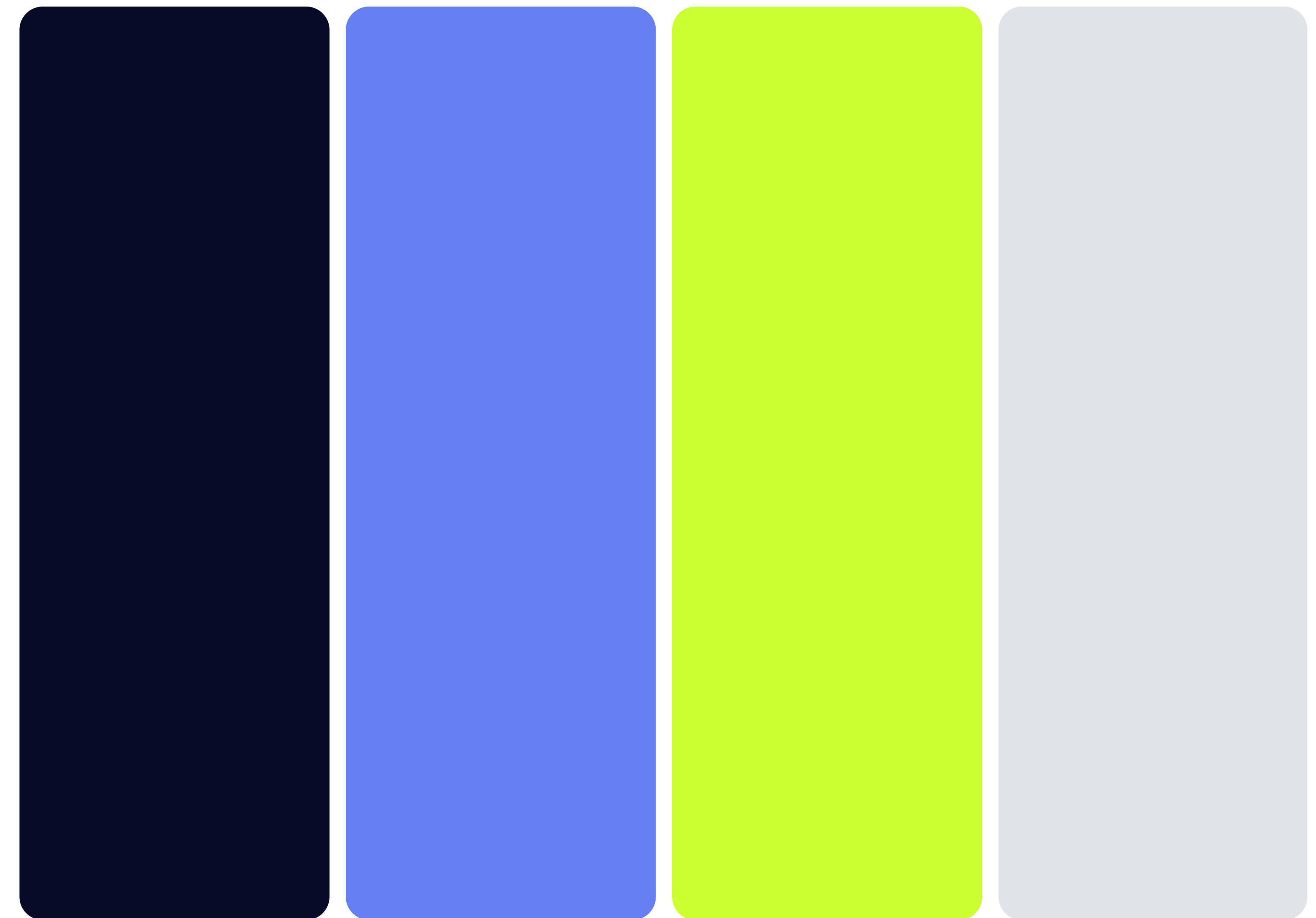
- Profissionais já capacitados pelos infoprodutos
- Contratantes com maior consciência de valor
- Ambiente mais propício para negociações justas

FASE 02

Soluções visuais

PALETA DE CORES

A paleta é composta pelas cores azul escuro, violeta, verde limão e cinza. A combinação transmite modernidade, tecnologia, equilíbrio entre profissionalismo e acessibilidade, além de oferecer versatilidade para aplicações em interface digital enquanto mantém a sofisticação necessária para uma plataforma B2B profissional.



#050A26

#667FF2

#CBFF2E

#E0E3E8

TIPOGRAFIA

A tipografia é a voz da marca.
A estratégia aqui é que essa voz transmita modernidade, leveza, personalidade e que seja facilmente aplicável no digital, por isso, escolhemos a mesma tipografia sem-serifa com uma família completa possibilitando o uso de diferentes pesos dependendo da necessidade.

KUFAM

**Make Connections,
Make it Professional,
Make it Place.**

Kufam

Empoderamos pessoas a realizarem seu potencial profissional através de conexões significativas e qualificadas.

LOGOTIPO

O símbolo da Make it Place visa transmitir modernidade, liderança e profissionalismo, com um toque de leveza. A tipografia geométrica e bold transmite modernidade e força, além do design clean manter a estética digital. O "it" em destaque cria um ponto focal reforçando o elemento que forma o trocadilho com "marketplace", adiciona um aspecto contemporâneo e tech, ao mesmo tempo que traz dinamismo ao design sem comprometer a elegância.



MAKE *it*
PLACE



MAKE *it*
PLACE



MAKE *it* **PLACE**



M *it* **P**



M *it* **P**



M *it* **P**

FASE 03

Aplicações reais

MAKE *it* PLACE

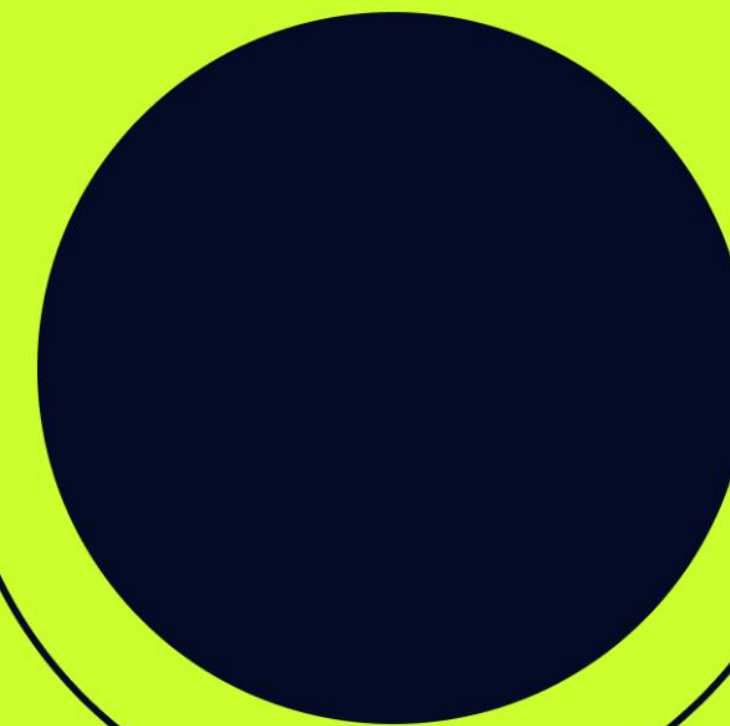
**A plataforma
que se adapta à
sua marca, não
o contrário.**

Entrar

Criar conta



Design totalmente
personalizável para
refletir a essência
da sua marca.

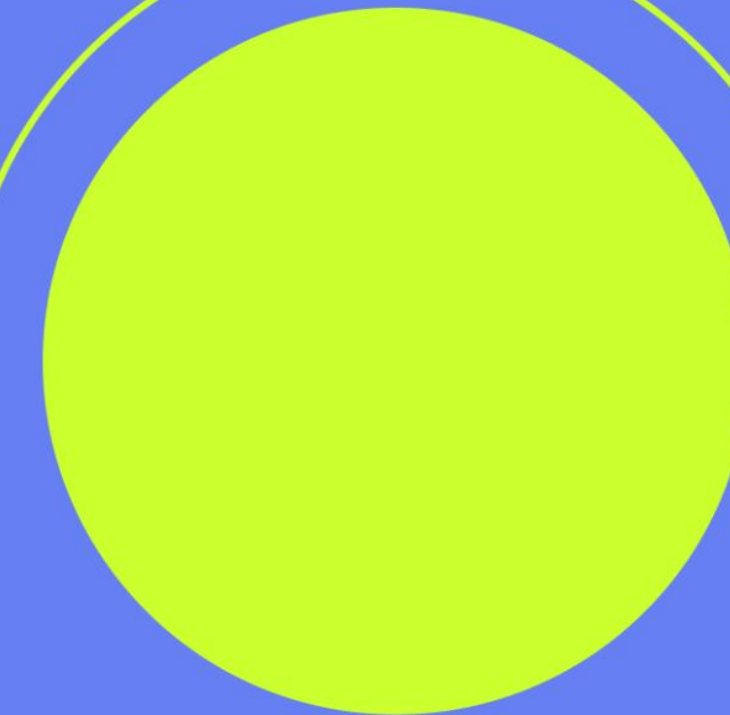


MAKE *it* PLACE

Onde talento
encontra valor.

Entrar

Criar conta



Um ambiente
onde profissionais
qualificados
encontram quem
entende seu valor.

MAKE *it* PLACE

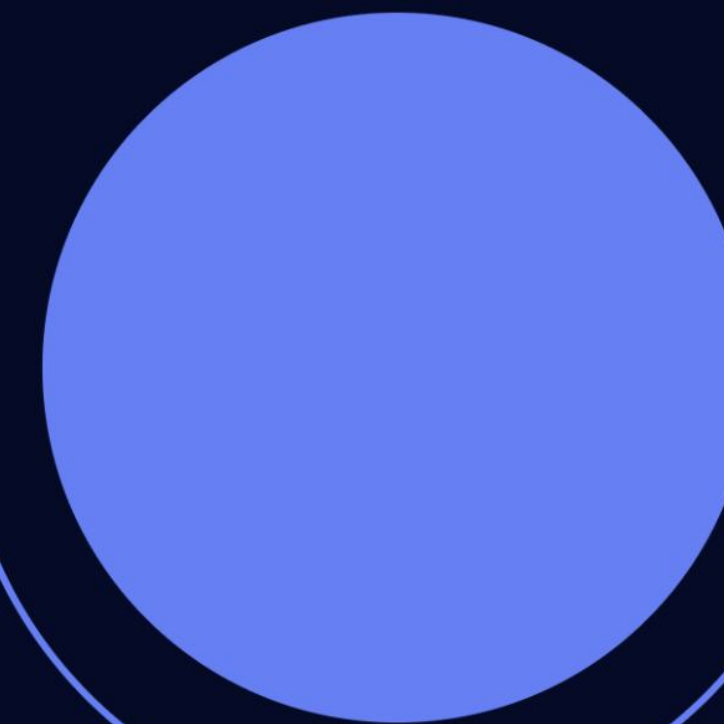
Acesso direto a talentos qualificados

Entrar

Criar conta



Networking
estratégico para quem
busca qualidade.



**TÃO ÚNICO
QUANTO **SEU**
NEGÓCIO.**





Dúvidas

Conhecer

Acessar



Conexões que respeitam sua identidade

Marketplace white-label
integrado ao seu infoproduto.

OBRIGADO