

Título

Clube de Vantagens para Condomínios

NOME DOS PARTICIPANTES

Alan Riad Kadri. e-mail: alan.kadri@consigaz.com.br Tel: 11 99973-3948

Luciana Almeida Gomes. e-mail: luciana.gomes@consigaz.com.br Tel: 11 99974-3938

Camila Hellen Rodrigues Machado. e-mail: camila.machado@consigaz.com.br Tel: 11 99586-8910

Ivone Veras Pineda. e-mail: ivone.sousa@consigaz.com.br Tel: 11999170079

Categoria

Gestão

Sumário

| | |
|---------------------------------|---|
| 1. Breve História Consigaz..... | 3 |
| 2. Objetivo | 4 |
| 3. Introdução | 4 |
| 4. Implementação | 4 |
| 5. Impacto Gerado | 7 |
| 6. Conclusão | 8 |

Lista de Figuras

| | |
|-------------------------------------|---|
| Figura 1 - Landing Page | 5 |
| Figura 2 - Landing Page | 5 |
| Figura 3 - Identidade Facilita..... | 6 |

1. Breve História Consigaz

A Consigaz, com mais de 50 anos de experiência, é uma referência no setor de engarrafamento, distribuição e comercialização de Gás Liquefeito de Petróleo (GLP). A empresa atende a uma ampla gama de aplicações, desde residências e condomínios até indústrias, comércios, prestadores de serviços e o agronegócio.

Presente nos estados de SP, ES, GO, RS, RJ, MG, BA, SC, PR e no Distrito Federal, a Consigaz conta com modernas instalações para engarrafamento, distribuição e armazenamento, permitindo atender milhões de consumidores, tanto no segmento de botijões e cilindros quanto no abastecimento de gás a granel.

Nos últimos dez anos, a Consigaz experimentou um crescimento impressionante de 95%, enquanto o mercado cresceu 12% no mesmo período, refletindo sua significativa expansão e impacto no cenário nacional de distribuição de GLP. Em 2007, a empresa adquiriu a Gasball Armazenadora e Distribuidora Ltda. e, em 2015, a Propangás Ltda., ampliando sua área de atuação e expandindo seu alcance a um número maior de clientes.

Com uma sólida trajetória, a Consigaz combina segurança, qualidade e agilidade no atendimento às necessidades de seus clientes. Seu portfólio de soluções é diversificado e abrangente, e a empresa realiza investimentos contínuos em tecnologia, permitindo o desenvolvimento de novas aplicações para o GLP e o aprimoramento constante da qualidade de seus produtos.

Um exemplo do compromisso da Consigaz com a inovação foi a aquisição da multinacional americana Worthington Cylinders, em 2004 – atualmente conhecida como Companhia Nacional de Cilindros. Isso possibilitou à empresa a fabricação própria de cilindros transportáveis e tanques estacionários para armazenamento de GLP, atendendo tanto à demanda interna quanto ao mercado.

A moderna frota da Consigaz, bem equipada, abastece empresas, lojas próprias e revendas autorizadas. Todos os motoristas e funcionários são rigorosamente treinados para manter o elevado padrão de atendimento da empresa, garantindo a segurança e a qualidade do abastecimento de GLP desde a refinaria até o consumidor final.

2. Objetivo

O Clube de Vantagens Consigaz Facilita tem como objetivo fidelizar clientes de condomínios por meio de um ecossistema inovador de benefícios que vai além do fornecimento de GLP. A iniciativa fortalece o relacionamento com os clientes, gera novas receitas através de parcerias estratégicas, valoriza o time comercial com comissionamentos e reduz o churn ao posicionar a Consigaz como parceira estratégica indispensável. Mais do que ampliar competitividade, o Clube reforça a percepção de valor e inovação da marca no setor condominial.

3. Introdução

O Clube de Vantagens Consigaz Facilita nasceu da visão de oferecer mais do que energia: a oportunidade de ampliar a presença da marca no cotidiano dos clientes por meio de soluções que vão além do GLP. Ao identificar demandas complementares à sua atividade principal, a Consigaz transformou-se em provedora de valor agregado, fortalecendo vínculos e expandindo seu papel estratégico junto aos condomínios.

Essa iniciativa está alinhada aos pilares de inovação e relacionamento que sustentam a trajetória da companhia. O clube de vantagens representa um passo decisivo na modernização da marca, posicionando a Consigaz como facilitadora de soluções integradas e não apenas como fornecedora.

Além disso, o projeto dialoga diretamente com as tendências de digitalização, ao centralizar experiências em uma landing page exclusiva, e com compromissos de ESG, ao estimular parcerias que promovem eficiência, como iniciativas para redução de consumo hídrico e pontos de carregamento elétrico. Dessa forma, o Consigaz Facilita se consolida como um ecossistema inovador, sustentável e estratégico para o futuro da gestão condominial.

4. Implementação

O Consigaz Facilita foi implementado como uma plataforma digital exclusiva, acessada por meio de uma landing page que centraliza todos os serviços e benefícios oferecidos aos clientes de condomínios. A proposta é simples e direta: o cliente acessa, escolhe os serviços de interesse e os

parceiros entram em contato para realizar o atendimento, com a Consigaz atuando como elo estratégico entre o cliente e os prestadores de serviço.



Figura 1 - Landing Page



Figura 2 - Landing Page

4.1. Estrutura Digital

O clube foi concebido em um modelo 100% online, eliminando a necessidade de cartões físicos ou processos burocráticos. Todos os pagamentos e negociações são realizados diretamente entre clientes e parceiros, o que garante agilidade, praticidade e transparência. Essa estrutura digital

também reforça a modernização da marca, aproximando a Consigaz das novas demandas do mercado.

4.2. Identidade e Exclusividade

Desde o lançamento, o Consigaz Facilita conta com identidade visual própria, fortalecendo sua posição com o um produto diferenciado dentro do portfólio da empresa. Esse movimento consolidou

a Consigaz não apenas como fornecedora de energia, mas como parceira ativa na rotina condominial, criando uma camada de valor adicional na relação com os clientes.



Figura 3 - Identidade Facilita

4.3. Parcerias Estratégicas já estabelecidas

O clube já conta com parcerias em áreas diretamente conectadas ao dia a dia dos condomínios, como:

- **Minimercados**, que oferecem conveniência e praticidade;
- **Lavanderias**, que simplificam a gestão doméstica;
- **Soluções para redução de custos hídricos**, trazendo eficiência e economia;
- **Postos de carregadores elétricos**, incentivando práticas sustentáveis.
- **Medidor remoto**, que possibilita acompanhamento preciso e em tempo real;
- **Telemetria de tanques**, que garante maior controle, segurança e eficiência na gestão;
- **Mixer**, que permite ao cliente que utiliza Gás Natural possa consumir GLP sem a necessidade de trocar seus equipamentos.

Esses parceiros garantem que o cliente perceba benefícios **imediatos e relevantes**, alinhados às suas necessidades cotidianas.

4.4. Benefícios ao Cliente

Cada parceiro oferece vantagens competitivas exclusivas, como descontos, condições diferenciadas ou serviços dedicados. Esse conjunto de benefícios fortalece o vínculo entre cliente e marca, mostrando que a Consigaz entrega valor além do GLP e contribui para a redução do churn ao tornar a empresa parte essencial da rotina condominial.

4.5. Comunicação e Engajamento

Para apoiar a adesão e a visibilidade do clube, segue ações de **comunicação multicanal**, que incluem:

- **campanhas de e-mail marketing**, direcionadas aos públicos-alvo;
- **materiais físicos (flyers)** distribuídos em locais estratégicos;
- **E-book** informativo;
- **contato via WhatsApp**, fortalecendo a proximidade e a conveniência no relacionamento.

Essa estratégia assegura **amplo alcance e engajamento efetivo**, aproximando ainda mais a marca de seus clientes.

5. Impacto Gerado

Mesmo em sua fase inicial, o Consigaz Facilita já nasce com potencial de impacto significativo para clientes, parceiros e para o próprio setor de GLP. Atualmente, a Consigaz atende cerca de 15 mil condomínios em 10 estados brasileiros, o que representa milhares de famílias impactadas diretamente. Essa base garante ao projeto uma dimensão relevante desde o início, com capilaridade nacional e capacidade de gerar resultados expressivos em curto prazo.

Do ponto de vista de relacionamento, a iniciativa tem o poder de transformar o vínculo entre empresa e cliente, elevando índices de retenção e satisfação. Com o clube de vantagens, a Consigaz deixa de ser percebida apenas como fornecedora de energia e passa a atuar como parceira estratégica no cotidiano condominial, entregando conveniência, economia e acesso a serviços essenciais. Esse novo posicionamento contribui para a redução do churn e para o fortalecimento da confiança na marca, fatores críticos em um mercado altamente competitivo.

Os indicadores de impacto definidos incluem métricas de retenção de clientes, crescimento do NPS (Net Promoter Score), volume de acessos e cadastros na landing page, número de parcerias firmadas e ativas e receita incremental gerada pelo modelo de comissionamento. Esse último é um dos diferenciais do projeto: ao viabilizar a remuneração por indicação de clientes aos parceiros, o Consigaz Facilita cria uma nova fonte de receita para a companhia e ao mesmo tempo fortalece o engajamento do time comercial, que passa a contar com margens adicionais de comissionamento.

Além dos impactos quantitativos diretos, o projeto também contribui para o setor de forma mais ampla. Trata-se de uma iniciativa inovadora e pioneira no segmento de GLP, que expande os limites do negócio ao integrar energia e serviços estratégicos. Ao incluir soluções como redução de custos hídricos e postos de carregamento elétrico, o Consigaz Facilita também se conecta a tendências de sustentabilidade e modernização da gestão condominial, alinhando-se às práticas de ESG que ganham relevância crescente no mercado.

Portanto, o impacto do projeto se desdobra em múltiplas dimensões:

- **escala** (potencial de alcançar 15 mil condomínios já na base da Consigaz),
- **resultado financeiro** (receita incremental via comissionamento e parcerias),
- **relacionamento** (maior fidelização, engajamento e redução do churn),
- **posicionamento estratégico** (reposicionando a Consigaz como referência em inovação no setor de GLP).

O Consigaz Facilita representa, assim, não apenas uma nova oferta de valor para clientes, mas também um marco de inovação no setor, contribuindo para que a empresa lidere um movimento de transformação na forma como energia e serviços se integram ao cotidiano dos condomínios no Brasil.

6. Conclusão

O Consigaz Facilita representa um marco estratégico na trajetória da companhia, ao propor um modelo de relacionamento ousado, inovador e centrado no cliente. Mais do que um clube de vantagens, trata-se de um ecossistema de soluções que reposiciona a Consigaz como parceira indispensável na gestão condominial, ampliando seu papel para além do fornecimento de energia.

Ao fortalecer vínculos, reduzir churn e oferecer benefícios que geram valor real no cotidiano dos clientes, o projeto traduz a visão da empresa de inovar com propósito e de estar presente de forma relevante em cada interação.

Com essa iniciativa, a Consigaz reafirma sua capacidade de modernização, sua proximidade com os clientes e sua habilidade de antecipar tendências do setor, consolidando-se como uma marca ágil, diferenciada e orientada às necessidades reais do mercado.