

**monday**

# Briefing de Marc y Manu:

*Compartir una visión clara y práctica de cómo escala un operador a varias ciudades con consistencia operativa y manteniendo la marca.*



# 3 ingredientes y la constancia.

01 Identidad

02 Foco

03 Equipo

04 Constancia



# 1. Identidad

Saber quién eres antes de crecer.  
No se puede escalar algo indefinido.



# Brand Manifesto

We believe Monday isn't something to endure,  
it's something to own.

We're here for those who see Monday not as the  
end of something, but as the edge of what's next.

For the ones who move with intention. Who  
build for the long run. Who step forward with  
agency. And for those who find Mondays tough,  
we're here to turn them into a fresh start.

Because owning your Mondays means  
working with intention. Intention to own your  
vision. Your growth. Your goals.

At Monday, we believe work doesn't own you.  
You own it.

# Brand Book



1



2



3



4



5



6



7



8



9



10



11



12



13



14



15



16



17



18



19



20



21



22



23



24



25



26



27



28



# Producto

Terraza

Meeting Room

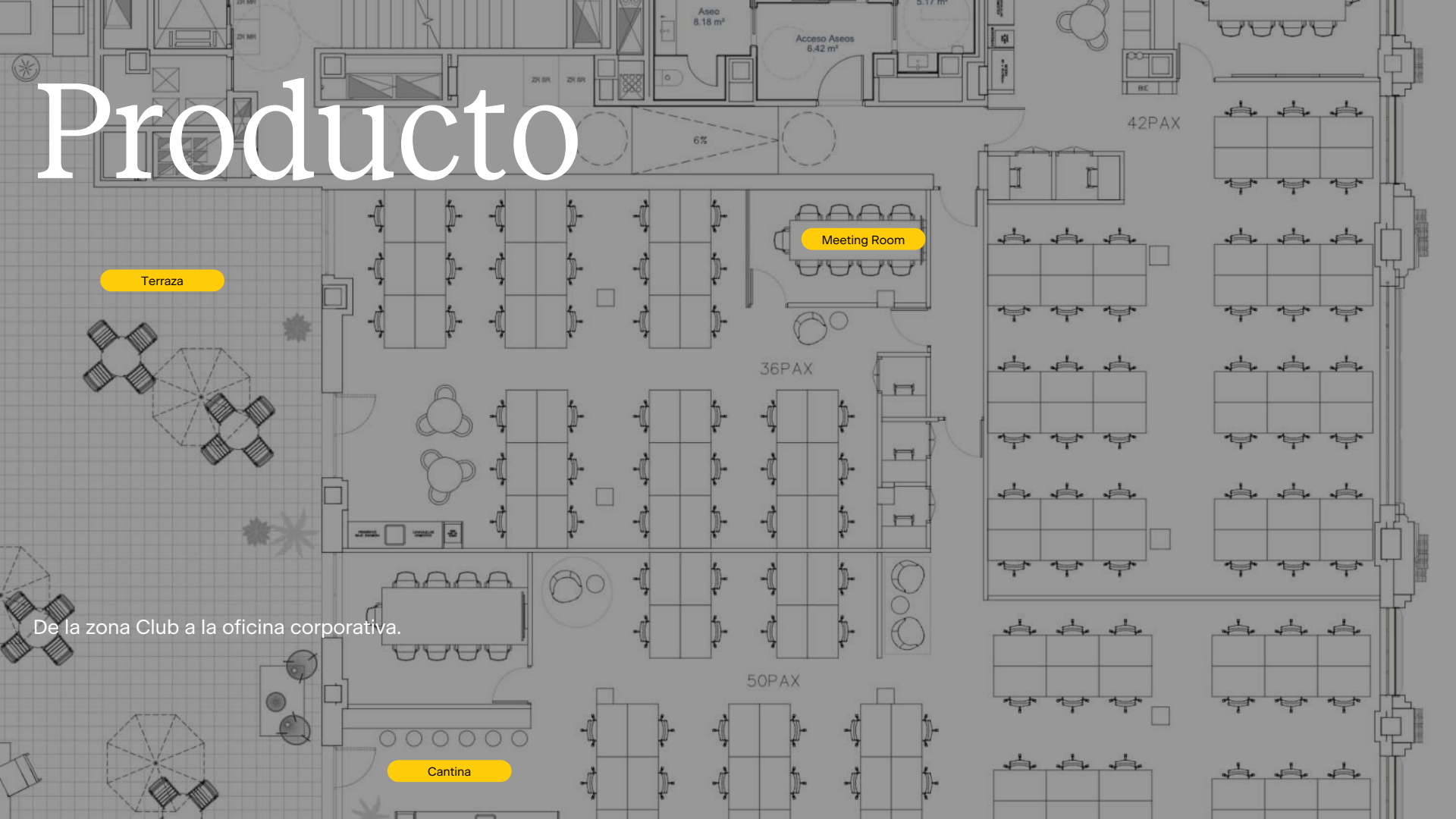
42PAX

36PAX

De la zona Club a la oficina corporativa.

50PAX

Cantina



# Libro de estilismo

Phonebooths, WCs, Cantinas, OTOs, plantas, papeles, logos, vinilos, neones, IT, puertas, pavimentos, tiradores, luminarias, decoración, lounges, silleras, mesas,...

## MAIN FEATURES

### Finishes

#### PAPELES PINTADOS



**PP01 papel pintado**  
Papel pintado para espacio CLUB, marca Tres Tintas modelo Balo.



**PP02 papel pintado**  
Papel pintado para espacio CLUB o ACCESO, marca Tres Tintas modelo Tapioca.



**PP03 papel pintado**  
Mural para espacio CLUB o ACCESO, marca Caselio modelo Panoramique Manille.



**PP04 papel pintado**  
Papel pintado para espacio MR, marca Caselio modelo Odyssee Philippines.



**PP05 papel pintado**  
Papel pintado para espacio MR, marca Tecnografica modelo Darwin Tropical.

#### PAPELES PINTADOS



**PP09 papel pintado**  
Papel pintado para espacio PHB, marca Caselio modelo Odyssee Madagascar.



**PP10 papel pintado**  
Papel pintado para espacio PHB, marca Cordonné modelo Rocío.



**PP11 papel pintado**  
Papel pintado para espacio PHB, marca Caselio modelo Escapade Evasion.



**PP12 papel pintado**  
Papel pintado para espacio PHB o 1T01 marca Caselio modelo Green Life Joy.



**PP13 papel pintado**  
Papel pintado para espacio 1T01 o HOT DESK, marca Tres Tintas modelo Vexeta.

# Full building, Full control.

- 01 Controlar todo el “customer journey”.
- 02 Compartir gestión suele generar fricciones.
- 03 Coherencia y consistencia en el producto, en el servicio y en la comunidad.



# Landlord, ¿quién eres y qué quieres?

01 Family Office de tamaño reducido, familia con pocos activos, particular, herencias.



02 Gran Family Office, gran tenedor de oficinas, proyectos nuevos.



03 Landlords institucionales: aseguradoras, bancos, grandes fondos de inversión, multi Family Office.

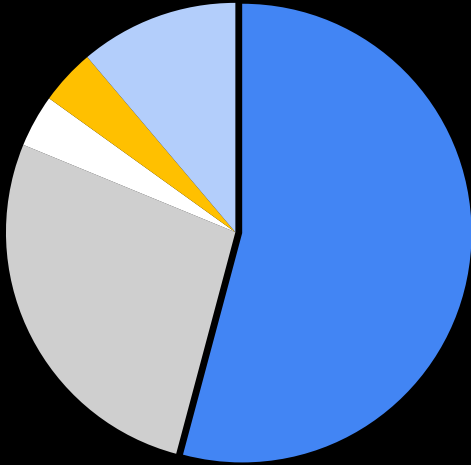


# 2. Foco



Creer también significa renunciar.  
No todos los activos sirven.

# Somos un negocio



■ Corporate Teams (+32pax) ■ Smaller Office teams ■ Fixed Desk ■ Hot Desk ■ Other Revenue Lines



# Métricas

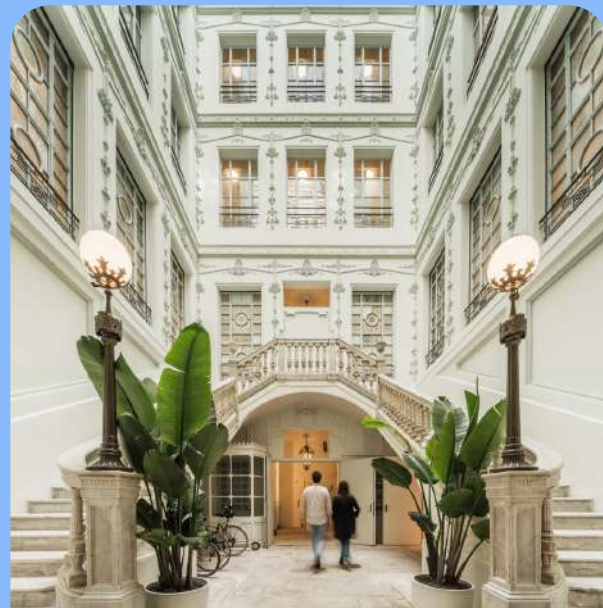
34% Average margin per centre (ebitda/revs)



18€/m<sup>2</sup> Avg. monthly ebitda per squared meter



15 months Avg. lifetime signing deals



# Net Promoter Score (NPS).



**+60** - Monday recommendation.

**+48** - Overall experience across assets.

**+61** - Score on team experience.

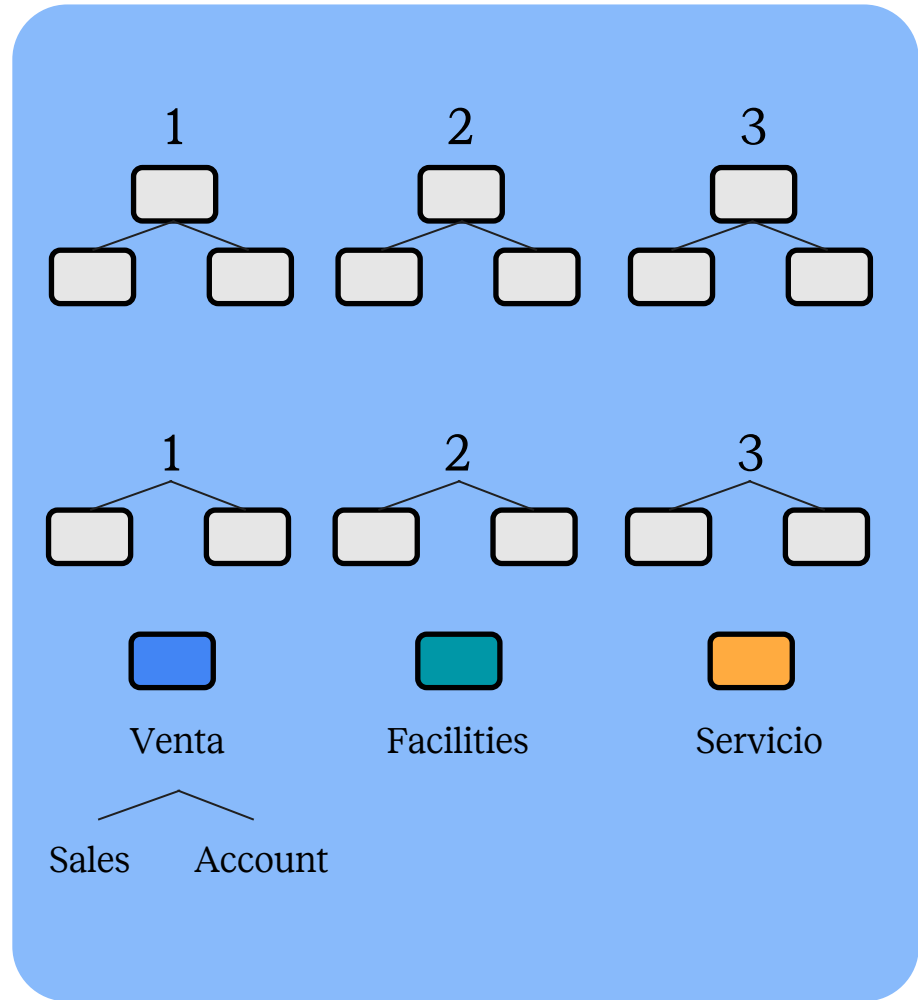


# 3. Equipo

*Estructurar y soltar.*



# Estructura equipo



# Quiénes somos



2018

8 años

6

Ciudades

3

Países

15

Mondays

+6

Proyección

18

Mn€ Revs 2025

4

Mn€ Ebitda 2025

21

Mn€ Revs 2026

5

Mn€ Ebitda 2026



Gracias

- 01 Identidad: primero hay que saber quién eres.
- 02 Foco: crecer también significa renunciar.
- 03 Equipo: necesitas estructurar y soltar.
- 04 Constancia: abrir y repetir, visión de negocio.



- 05 La marca: valor intangible que mueve montañas.



- 06 Brand Book y Libro de estilo: defínete para ganar velocidad y agilidad.

- 07 Full building, full control. Customer journey sin fricciones.

- 08 Somos un negocio.

- 09 Landlord, ¿qué quieres? ¿Qué tipo de propiedad eres?



- 10 Equipo: zapatero a tus zapatos. Estructurar y soltar.

- 11 NPS: siempre medir. Cliente insatisfecho es salida segura.

- 12 Disfruta del camino.



**monday**