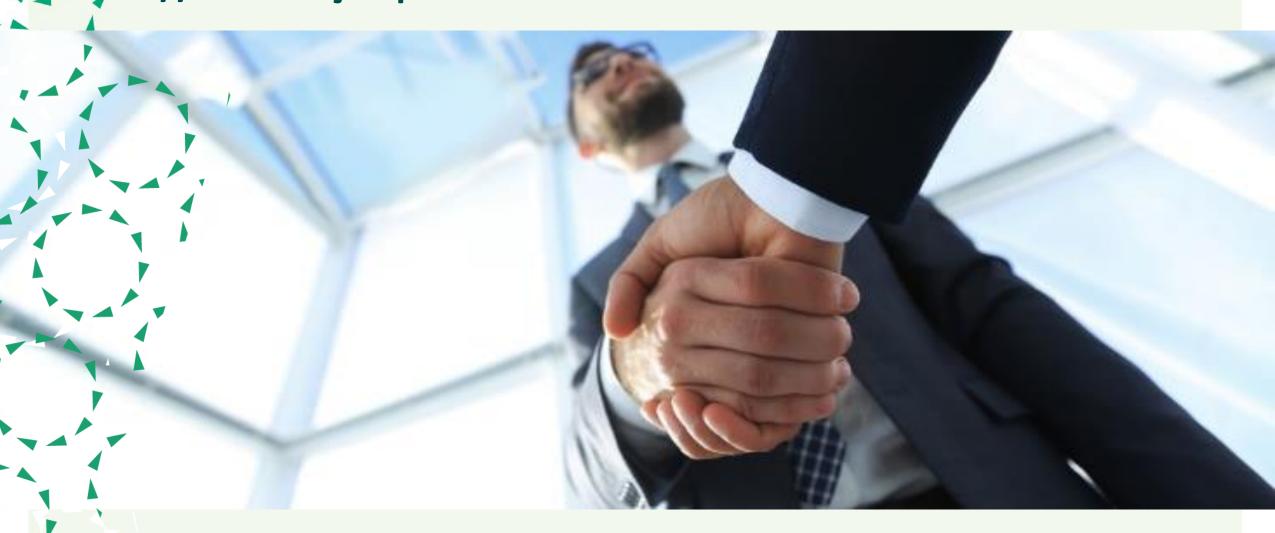




Marco Castanho



#### // Orientação para o cliente







## ORIENTAÇÃO para o MERCADO

A empresa se concentra nos **nichos de mercado** para oferecer produtos e serviços padronizados





## ORIENTAÇÃO para o CLIENTE

A empresa consulta os clientes para desenvolver produtos e serviços que atendam suas necessidades de forma personalizada



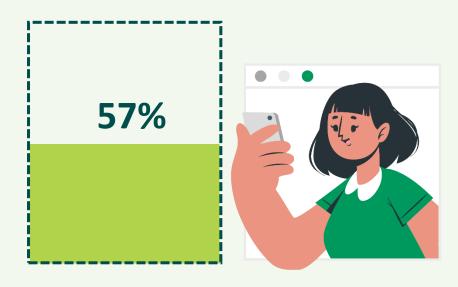
#### // Experiência do cliente



a **pagar mais** por

experiências

melhores



Consideram a qualidade do atendimento para serem leais a uma empresa

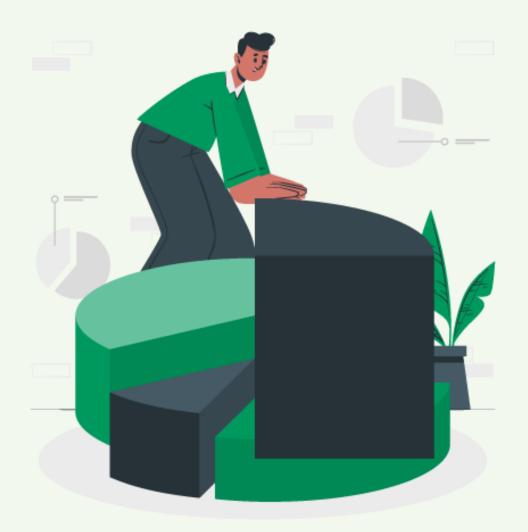
Fonte: Relatório Zendesk CX Trends 2023





# // Alguns exemplos de ROI no modelo orientação para o cliente

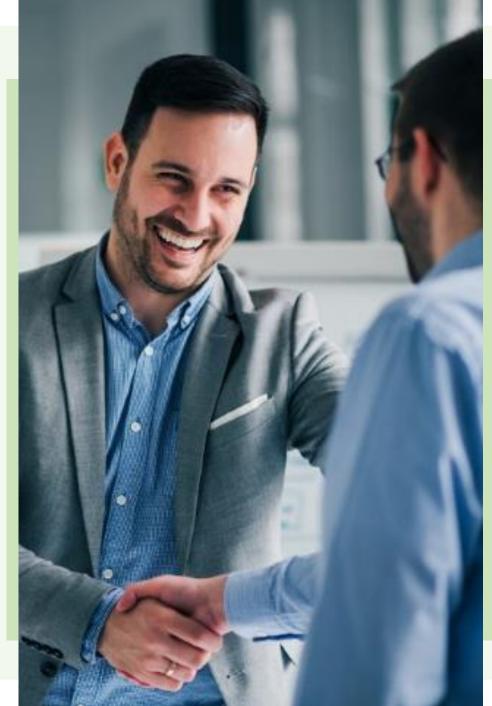
- Fidelização com redução do churn, mantendo o faturamento
- Cross Sell e Up Sell, com aumento faturamento na carteira, devido a confiança do cliente nos produtos e serviços ofertados
- Recomendações para novos clientes
- Reconquistar ex-clientes





### // Orientação para o cliente na Unimed Paraná

- 175 mil vidas
- Analistas de relacionamento/saúde
- Visitas presenciais
- Reuniões on-line
- Ações relacionamento
- Ações saúde corporativa
- CRM clientes
- Nível de serviço







#### // Características do cliente

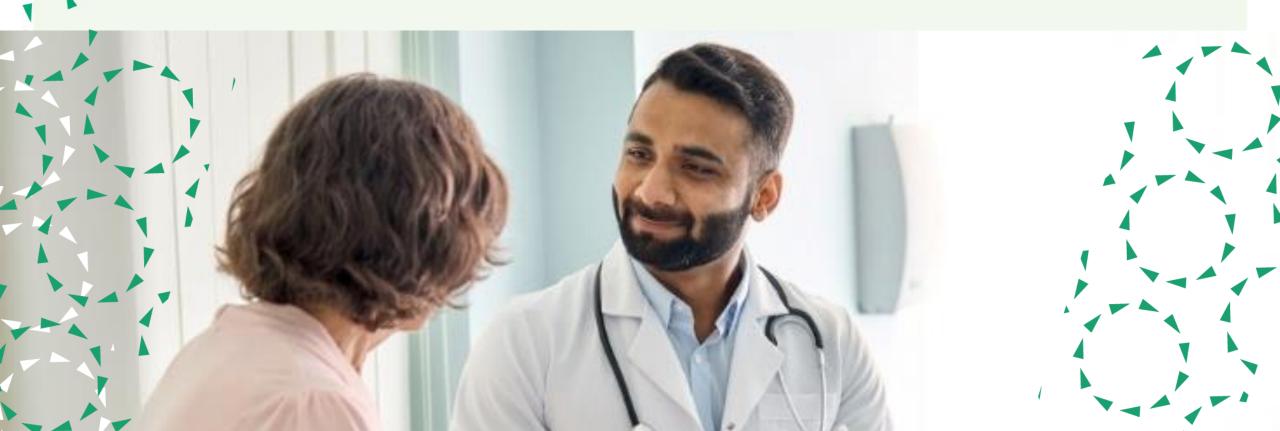


- Grande conta, gestão compartilhada com Unimed Noroeste Paraná
- Empresa com foco de expansão longe dos grandes centros
- 12 mil vidas, na maioria distribuídas no interior, dentro e fora do PR
- Dificuldade de acesso a rede credenciada
- Necessidade de reembolso
- Alta demanda para Pronto Atendimento



#### // Necessidade do cliente

**Disponibilizar maior acesso aos serviços de saúde** para seus colaboradores e dependentes, principalmente nas demandas de pronto atendimento

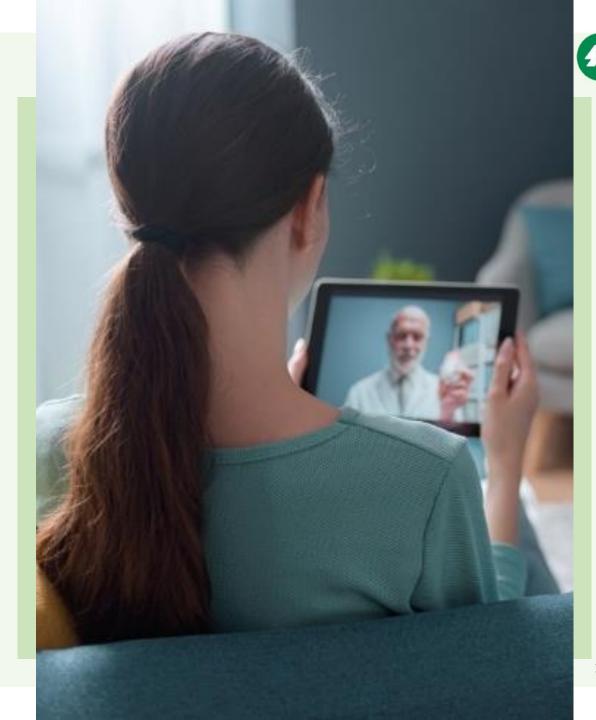




- Transformação digital
- Telemedicina/PA virtual
- Parcerias estratégicas
- Acesso
- 87% resolutividade



Unimed **A**Noroeste do Paraná

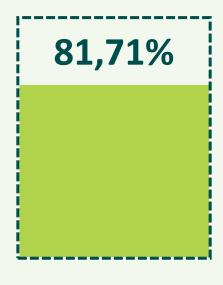




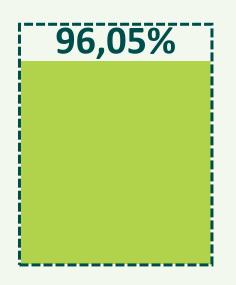
#### // Material com a orientação para acessar telemedicina



#### , // Satisfação dos clientes



NPS plataforma



NPS profissionais





#### , // Satisfação dos clientes

(...) O médico me atendeu muito bem e tive o problema resolvido em alguns dias após início das medicações prescritas (...)

Thiago Carvalho Ferreira Gestor Sesmet Gazin





#### // Características do cliente



- Frigorífico, região norte do PR
- Dificuldade de acesso a rede credenciada
- Mais de 1.000 vidas, na maioria, distribuídas no interior do PR
- Subsídio do plano para colaboradores da área administrativa e gestores
- Colaboradores área de produção sem acesso ao plano de saúde (2.500 colaboradores)



#### // Características da região



• 6 municípios com distância de até 40 km

• 3.600 vidas, cobertas

• Share do Sistema Unimed de 85,23%

• 58.500 vidas de potencial na região



#### // Necessidade do cliente

**Disponibilizar maior rede de serviços para seus colaboradores**, bem como ampliar o acesso para os colaboradores da linha de produção com produto *low cost* 





- APS
- Acesso
- Jornada do paciente











#### // Estrutura





- Médico de Família
- Médico ortopedista
- Enfermeira
- Psicóloga









#### // Satisfação dos clientes: Primeiro semestre 2023







#### , // Satisfação dos clientes

(...) foi uma iniciativa que deu muito certo para toda região abrangente, principalmente pelo rápido atendimento e triagens para encaminhamentos as especialidades e exames complementares (...)

Renato Kairo Gerente de RH da Frangos Pioneiro



Marco Castanho
mcastanho@unimedpr.coop.br



Apoio





Realização

