



Smark
saúde



Smark

A Smark é uma empresa de tecnologia em vendas especializada no mercado de planos de saúde, odontológicos e medicina do trabalho.

Tem mais de 20 anos de mercado, uma carteira próxima de 200 clientes e sede no Tecnopuc, o Parque Científico e Tecnológico da PUCRS, em Porto Alegre.



O Smark Saúde

O Smark Saúde é a plataforma completa para gestão de relacionamentos de vendas e pós-vendas para operadoras de planos de saúde e medicina do trabalho.

A nossa solução estrutura todo o processo comercial da operadora, integrando informações dos clientes, automatizando tarefas e criando um modelo de gestão para que vendedores e gestores possam trabalhar focados em metas e indicadores.



Personalizado para sua operadora

A Smark sabe que cada operadora tem suas particularidades, por isso desenvolveu uma plataforma que combina as melhores práticas de vendas e de gestão do pós-venda do mercado de saúde suplementar, adequando-o às necessidades de cada uma delas.

“A Smark foi a única empresa que conseguiu flexibilizar aquilo que a gente precisava.

A linguagem que o mercado de saúde trabalha não é tão comum.”

Marcella Procópio
Coordenadora de vendas
UNIMED SANTA MARIA / RS



Escalando as vendas

Escalável

expandindo sua receita recorrente sem expandir os custos de venda.

Replicável

expandindo sua operação e mantendo a integridade do seu processo comercial.

Previsível

deixando claro como serão seus resultados para que você possa acertar nas suas tomadas de decisão.



“Com o Smark, consigo mensurar muito melhor a produtividade do time e ter certeza de que o trabalho está sendo feito. Isso é um ganho imensurável para a empresa.”

Leno Almeida
Coordenador de Mercado e Marketing
UNIMED LITORAL / SC



Oportunidade para sua operadora crescer

O Brasil possui mais de 700 operadoras de planos de saúde; um mercado extremamente competitivo e regulamentado.

Nesse cenário, o seu comercial não pode se dar ao luxo de “deixar dinheiro na mesa”. Manter o foco nos negócios, entender a jornada do cliente e cuidar muito bem das oportunidades que o marketing e vendas trazem são pontos fundamentais para crescer sem elevar custos.

“A mudança já aparece nos números. Antes da implementação do Smark Saúde, 80% dos vendedores deixavam de fazer follow up com os clientes, após um ou dois contatos.”

Bruno Tibo
Consultor de vendas
UNIMED NORTE DE MINAS / MG



Pós-venda Retenção Expansão

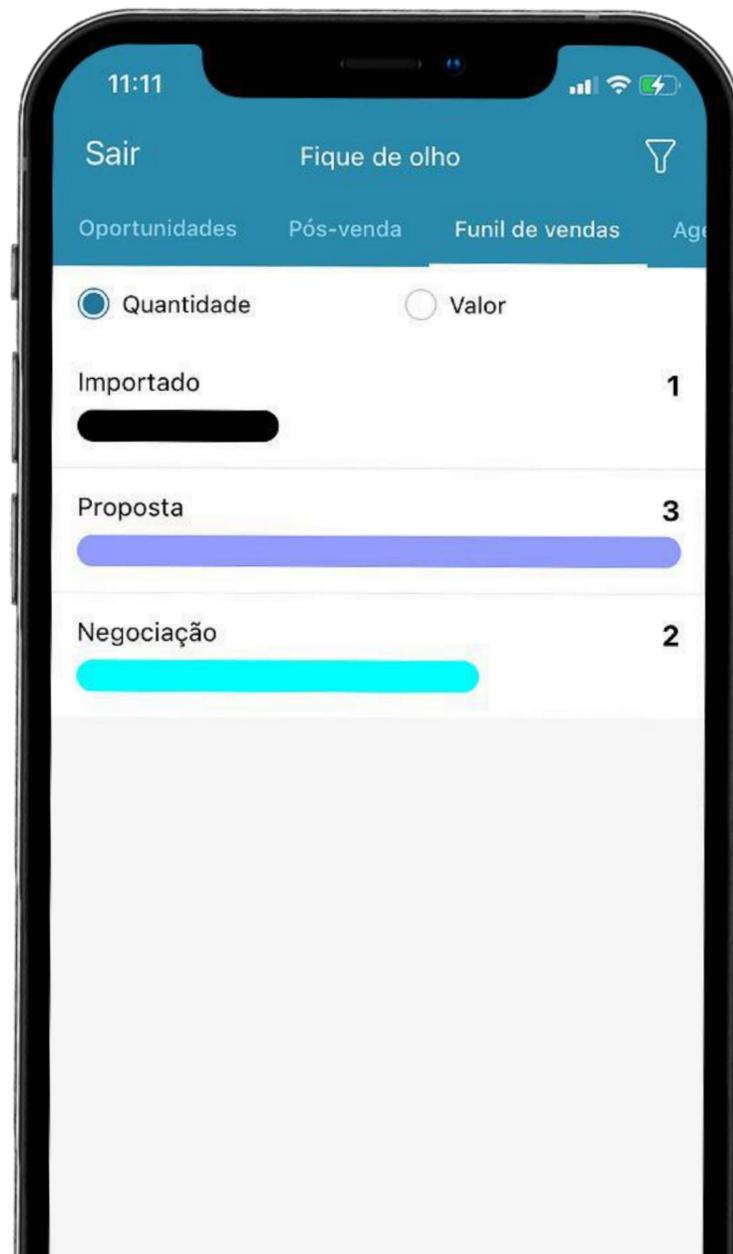
Um pós-venda bem estruturado garante a satisfação do cliente, a manutenção do contrato e aumenta as chances de crescimento da venda na base.

A equipe da Smark ajuda a estruturar o seu processo de pós-venda, incluindo seu checklist de implantação (workflow) para clientes novos e as atividades recorrentes de relacionamento (visitas, reuniões, etc) focadas na retenção de contratos.

“O pessoal da Smark sempre nos ajuda a ver todas as possibilidades com a ferramenta para um melhor aproveitamento da empresa utilizando todos os recursos disponíveis.”

Irene Prediger
Coordenadora Administrativa
DOCTOR CLIN / RS





Escopo do módulo de vendas

- Funil de vendas PJ/PF
- Metas por vida, produto, etc
- Automação de propostas com faixas ANS
- Automação de contratos
- Assinatura eletrônica (DocuSign)
- Reembolso de despesas
- Dashboard com indicadores
- Qualificação de leads (vidas, copart, adesão, etc)
- Transferência de carteiras
- Relatórios de gestão
- Aplicativo celular com check in
- Agenda integrada



Escopo do módulo de pós-vendas

- Checklist de implantação (assinaturas, entrega das carteirinhas, etc).
- Programação das visitas de relacionamento recorrentes
- Histórico de relacionamento (visitas, ligações, e-mails, etc)
- Painel de renovação de contratos
- Workflows de aprovação
- Gestão de risco (sinistralidade, inadimplência, adesões/exclusões)

Av. Ipiranga, 6681, Tecnopuc,
96E, sala 215, Porto Alegre - RS

www.smark.com.br

  @smarkcrm

