



Prevena Diagnóstica investe em fidelização de clientes e se consolida como a maior plataforma de serviços do setor

Empresa inova mercado e colhe resultados do programa de cashback Vi Vantagem

Nascida para inovar o mercado de saúde, a Prevena Diagnóstica, plataforma integrada que conecta fabricantes, hospitais, laboratórios e pessoas, lançou o Vi Vantagem. O programa tem o objetivo de beneficiar os clientes com cashback que volta em forma de desconto.

O resultado é que em três meses de funcionamento, o programa traz números relevantes. Para ter ideia, 30% dos clientes ativos que compõem o pré-analítico, ou seja, que compram materiais descartáveis da Prevena, participam do programa “Trabalhamos com campanhas mensais, que geraram uma alteração no comportamento de compra dos clientes. Isso nos chamou atenção, pois os que tinham o hábito de comprar anualmente passaram a adquirir nossos produtos de forma bimensal. Já os clientes que tinham o hábito de comprar de forma bimestral, passaram a comprar o mesmo valor de maneira mensal, praticamente dobrando os gastos dentro do programa,” comenta Thiago Liska, diretor executivo da Divisão Diagnóstica da Viveo.

Atualmente, a companhia é a única do setor a ter um portfólio analítico com o pré-analítico. Possui aproximadamente seis mil itens, além de ter capilaridade logística bastante relevante em todo território nacional.

“Na nossa avaliação estamos gerando eficiência e entregando uma medicina de qualidade, com custos acessíveis. Diante disso, a Viveo atua como um importante elo na cadeia da medicina diagnóstica, desenvolvendo oportunidades para todos os agentes do segmento”, explica Liska.

O executivo ressalta que o mercado poderá conhecer mais sobre as novidades da Prevena Diagnóstico durante o 54º Congresso Brasileiro de Patologia Clínica/Medicina Laboratorial, que acontecerá entre os dias 4 e 7 de outubro de 2022, em Florianópolis (SC). O evento, organizado pela Sociedade Brasileira de Patologia Clínica (SBPC), é considerado o maior do setor de Medicina Laboratorial da América Latina.

No dia 4 de outubro, às 13h30, a companhia fará uma mesa redonda com o tema “A Era da Experiência: como a estratégia do loyalty 4.0 pode impactar o setor de saúde”, que contará com a participação de Fábio Viegas, Chief Loyalty Officer da empresa Juntos Somos Mais, detentora do maior programa de fidelidade do varejo da construção civil e do maior marketplace B2B do setor. “A ideia é somar as nossas experiências e mostrar o potencial do mercado de fidelização também no setor da saúde. Acreditamos que a iniciativa pioneira pode contribuir com a expansão do segmento”, conclui Liska.

Sobre a Viveo

A Viveo é um ecossistema, controlado pela DNA Capital, que reúne diversas empresas que atuam desde a fabricação e distribuição de materiais e medicamentos, até a gestão de seus clientes. A Viveo tem o propósito de cuidar de cada vida e a missão de simplificar o setor da saúde e democratizar o acesso por meio do suporte e manutenção em cada elo desta cadeia. É composta pelas empresas: Mafra Hospitalar, Profarma Specialty, Pointmed, Tecno4, MedCare, BEMK, Tecnocold Vacinas, Prevena, Cremer, Flexicotton, FW, Daviso, Heathlog, Azimute Med, FAMAP, Life, Cirúrgica Mafra, Boxifarma e Far.me e dona das marcas Embramed, Cremer, Topz, Bellacotton, Salvelox, e as recém adquiridas Piquitucho e FeelClean.

Mais informações para a imprensa:

FSB Comunicação | 11 3165.9596

bruna.alves@fsb.com.br

gislene.rosa@fsb.com.br