

Casos de Sucesso



Cliente

Funcional Card

Funcional Card

Perfil da empresa

A Funcional Card foi uma das pioneiras na difusão do conceito PBM (Pharmacy Benefit Management) no Brasil, uma solução total em gestão da saúde.

Necessidade do cliente

A Funcional Card precisava de maior controle de desempenho de suas ações de marketing e de maior definição em seu processo de vendas.

Situação anterior

Apesar de contar com uma estratégia de marketing, a empresa não tinha ferramentas que controlassem os resultados gerados por cada ação. A execução das atividades, como o envio de mail marketing, eram realizadas em diversas ferramentas, o que dificultava a reunião dos dados. Na área de vendas também havia um processo de prospecção e de fechamento do negócio, mas as ações não eram padronizadas e as informações não se encontravam em um banco de dados único.

Solução desenvolvida

A L3 estudou as diferentes formas de trabalho na área e padronizou os processos com base nas melhores práticas do mercado. Foi desenvolvida uma série de relatórios customizados para controle de campanhas. Além disso, foram também criados processos para o controle de vendas, aplicados à ferramenta Dynamics CRM. O projeto teve duração de três meses e contou com o treinamento de 20 funcionários e colaboradores.

Os benefícios da solução

Ao centralizar o cadastro de todos os clientes em potencial, a solução permitiu mais visibilidade para a área de prospecção, que passou a funcionar mais integrada à área de marketing. Houve aumento de produtividade e, como consequência, de vendas.