

PIWI lança marketplace de planos de saúde e mira faturamento de 50 milhões

(A nova plataforma pretende alcançar cerca de 50 mil usuários em três anos)

A parceria de tecnologia entre a Evo Systems, especializada em inovação e aplicação de engenharia de software de ponta como impulso para alavancar negócios e a PIWI, empresa digital de venda de planos de saúde, começou em 2019, quando Felipe Baeta criou a PIWI, um spin-off do negócio que está há mais de 30 anos na família. O executivo transformou o negócio em uma plataforma digital para descomplicar a rotina burocrática de cotação de planos de saúde, mirando a venda para grupos pequenos. “A nova plataforma digital da PIWI será um marketplace com tudo que as pessoas precisam em termos de planos de saúde, inclusive tratando de forma clara toda a jornada do colaborador”, explica Felipe Baeta – CEO da PIWI.

Encerrando 2020 com faturamento de 5 milhões e 280 clientes, a partir da nova plataforma, a PIWI prevê alcançar um faturamento de 50 milhões em três anos e cerca de 50 mil usuários.

De olho no potencial deste mercado, que de acordo com os dados da ANS (Agência Nacional de Saúde Suplementar), registra 47,1 milhões de pessoas com planos de saúde privados no Brasil, Felipe sentiu a necessidade de digitalizar todo o serviço para oferecer uma melhor experiência aos clientes, já que as vendas atuais não são consultivas e para isso, contou com a Evo Systems, atuando não apenas como uma consultoria, mas como um braço de tecnologia da empresa. “A relação da PIWI com a Evo Systems vai além de fornecedor e cliente. Com ampla experiência no mercado de planos de saúde, acreditamos que a tecnologia gera valor para os clientes quando a jornada é automatizada e isso, conseguimos com a Evo Systems, atuando como um CTO remoto para a PIWI”, destaca Baeta.

O grande marketplace da PIWI, contou com a Evo Systems como parceiro de tecnologia, que conta com inúmeros casos de sucesso e ampla experiência desenvolvendo soluções para empresas que estão avançando rumo à transformação digital, e que abraçou o projeto desde o começo disponibilizando um time de desenvolvedores, qualidade, testers e designers para lançar um cotador de planos no modelo de negócio similar a plataforma de viagens Decolar, considerando a jornada de onboarding, estratégia que aumenta a probabilidade de um usuário ser bem sucedido em um primeiro contato com o produto e fazendo-o enxergar o valor da ferramenta, por meio de engajamento acompanhado por um profissional da PIWI. “Aplicamos no projeto as melhores práticas, automatização e testes e um plano de escalabilidade exponencial, que prevê o crescimento sem intercorrências.

A plataforma da PIWI é prática, rápida e cuida do cliente desde o início”, explica Leonardo Dias, CEO da Evo Systems. A Evo Systems é uma empresa de consultoria de inovação, especializada na aplicação de engenharia de software de ponta como impulso para alavancar negócios. Entre os serviços oferecidos, destaque para consultoria de transformação digital, BPM (Business Process Management) com mapeamento e automação de processos, diagnósticos (Assessment) de ambientes de produção de software, desenvolvimento de apps e sistemas.

A Evo Systems é formada por uma equipe multidisciplinar composta por engenheiros e profissionais com ampla formação acadêmica e experiência em tecnologia de hardware e software. A empresa conta com uma divisão especializada em treinamentos personalizados, mentoria de startups e programas de aceleração de produtos digitais com ideias disruptivas em sistemas e aplicativos. Além disso, é também especializada em desenvolver sistemas e plataformas, customizando e integrando soluções de mercado ou criando aplicações totalmente novas.