

PITCH DECK



— Agenda

01

VISÃO E PROPOSTA DE VALOR

02

QUAL PROBLEMA RESOLVEMOS

03

MERCADO E OPORTUNIDADE

04

SOLUÇÃO/DIFERENCIAIS

05

MODELO DE NEGÓCIO

06

TRAÇÃO E VALIDAÇÃO

07

ESTRATÉGIAS DE MARKETING E VENDAS

08

RETORNO FINANCEIRO

Visão de proposta de valor

NOSSA MISSÃO:

Impulsionar nossos clientes a transformar seus dados em informações estratégicas.

NOSSA VISÃO:

Transformar a saúde através da inteligência de dados

Nascemos em 2015 e para tornar nossa solução única no mercado trabalhamos para deixá-la com um custo mais aderente, oferecer indicadores estratégicos prontos para aplicação imediata além de rapidez e eficácia na entrega.



***“A melhor maneira de
prever o futuro é
construindo-o”***

Peter Drucker

Acreditamos que nossa solução atuando na gestão das instituições pode impactar muitas vidas, por esta razão, ao desenvolver e oferecer nossos produtos e serviços também buscamos sempre agir com ética, empatia e comprometimento, entregando qualidade, segurança e tecnologia aos clientes.

Qual problema resolvemos

Falta de **dados estrategicamente estruturados** para apoiar a tomada de decisão de gestores.

Softwares de BI do mercado oferecem projetos **longos** e que se tornam **muito caros** até que se apurem **os primeiros resultados**.

Evolução da Gestão. Após aplicação dos ERP's e a geração cada vez maior de informações é inevitável a necessidade da utilização de ferramentas que realizem a integração destes dados de forma segura obtendo visões assertivas e em tempo real.

Mercado e Oportunidade

Como somos especialistas na área da saúde, o foco inicial foi concentrado para este ramo ainda com amplas oportunidades, pois é um mercado que está em sua maioria, iniciando as buscas ou testando *ferramentas de Business Intelligence*.

Temos o Weknow implantado hoje em mais de 180 instituições de saúde como: Hospitais/Clínicas/Operadoras de Planos de Saúde/Laboratórios/Consórcios de Saúde.

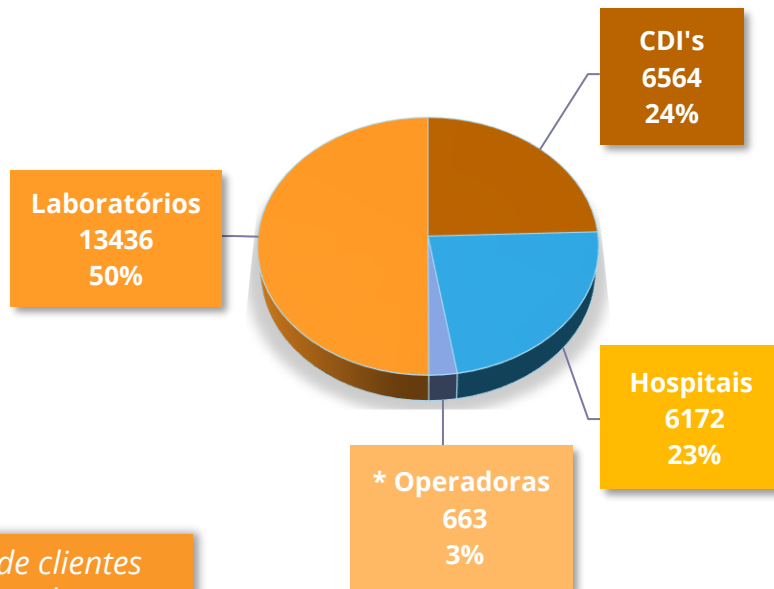
Mas o Weknow ainda pode ser aplicado a outros setores. Atualmente possuímos também clientes em áreas de: Materiais de Construção, Atacados, Consultoria e Sistemas, Comércio Varejista, Universidade, entre outras.

Mercado e Oportunidade

+ R\$ 692 Bilhões
movimentados ao
ano pelo setor de
saúde

+ 26 mil instituições
no mercado alvo

*+90% da nossa base atual de clientes
está entre Hospitais e Operadoras*



* Autogestão, Cooperativa Médica e Medicina de Grupo

Fonte: Anaph, ANS, CNES Consulta em set/2021



Mercado e Oportunidade

Atualmente trabalhamos sobre os seguintes perfis de cliente ideal:

	CLIENTE IDEAL
OFERTA	Solução de BI para segmentos de saúde
VERTICAL	Hospitais/Clínicas
LOCALIZAÇÃO	Nacional
ADMINISTRAÇÃO	Privado Single ou Rede/Mantenedor privado
Nº DE LEITOS	Acima de 51
ORIGENS	Outbound
TECNOLOGIA	Já utilizam Tasy/MV e outros sistemas mapeados

	CLIENTE IDEAL
OFERTA	Solução de BI para segmentos de saúde
VERTICAL	Operadoras de Saúde
LOCALIZAÇÃO	Nacional
GRUPO	Fazer parte de uma rede ou cooperativa
Nº DE VIDAS	Acima de 2000
ORIGENS	Outbound
TECNOLOGIA	Já utilizam Tasy/MV e outros sistemas mapeados



Solução

O Weknow é um software de *Business Intelligence* especialista em fornecer informações estratégicas em tempo real. As informações são apresentadas através de painéis que atendem a realidade diária dos gestores, dando todo o embasamento para a tomada de decisões cada vez mais rápidas e precisas.

Desenvolvido para se conectar aos diversos sistemas utilizados pelas instituições, realiza as integrações possibilitando transformar todos os dados obtidos em indicadores de fácil entendimento.

Sendo uma ferramenta multissegmentos, sua aplicação tanto no ramo da saúde quanto em outros setores é extremamente vasta .

[CLIQUE AQUI](#) para visualizar o vídeo do Weknow com soluções para instituições de saúde.



Solução / Diferenciais

Acreditamos que nossos diferenciais podem ser descritos em ações que atuam diretamente nas dores das instituições que procuram uma solução de Business Intelligence.

São elas:

1 RESULTADOS IMEDIATOS

Nossos clientes **visualizam resultados já no primeiro dia de projeto**. Para os sistemas que já temos conexão apresentamos **centenas de indicadores prontos que irão mostrar os dados reais da instituição**.

2 COMPETITIVIDADE FINANCEIRA

Não é necessário comprar uma licença de software, temos planos com pequenas mensalidades para utilização da ferramenta.

3 IMPLANTAÇÃO DIFERENCIADA

Aplicamos uma metodologia de implantação rápida com processos automatizados e atuação de consultores com expertise na área de saúde e tecnologia para garantir a assertividade na aplicação de indicadores específicos para a instituição.



Solução / Diferenciais

4 TREINAMENTOS ONLINE

Oferecemos aos clientes treinamentos online gratuitos para garantir maior agilidade e economia na implantação, além de disseminar a independência no desenvolvimento de dashboards.

5 ACESSO VIA WEB/MOBILE

No momento que precisar, é possível ter informações em tempo real com fácil acesso aos indicadores através de dispositivos conectados à internet (smartphones, tablets, notebooks etc.).

6 RECEBIMENTOS DE ALERTAS

Recebimento de notificações automaticamente por e-mail, sms ou aplicativo de mensagens nos horários que desejar ou quando o sistema detectar informações configuradas como relevantes ao gestor e sua equipe.

7 INFORMAÇÕES EM UM ÚNICO LOCAL

O weKnow se conecta simultaneamente à diversos sistemas, planilhas em Excel e arquivos TXT/CSV utilizados pela instituição permitindo transformar tudo em gráficos gerenciais de fácil compreensão



Modelo de Negócio

Definimos modalidades de parcerias e conquistamos parceiros que realizam a oferta do Weknow em diversos estados do Brasil nas áreas em que são especialistas.

Modalidade de licenciamento de uso Temporário (LUT) ou Permanente (LUP);

Suporte operacional e atualização de versões constantes durante contrato;

Oferecemos serviços de consultoria adicionais para construção de indicadores;



Modelo de Negócio

Já o acesso ao software é definido através de um número de acessos nominativos por licença. Isto é, um conjunto de “login e senha” cadastrados e ativos no sistema sendo que poderão ser acessados de qualquer computador com acesso ao weKnow.



DEVELOPERS: Esse tipo de usuário tem disponível as opções de criar e editar indicadores bem como visualizar dashboards e demais funções de desenvolvimento.



MANAGERS: Esses usuários possuem acesso para administração da ferramenta, como criação de usuários e configurações mais sensíveis do sistema (conexões, permissões etc.).



USERS: Esses usuários utilizam o sistema com os metadados e dashboards já construídos pelos developers, podendo gerar novas visões a partir destas. Em adição, a weKnow possibilita o acesso via visões públicas e envios de SMS, Telegram e E-mail.



Tração e Validação

ONTEM

+55 54 9...
Boa tarde colegas, estamos cogitando adquirir um BI desenvolvido com Power BI e também tivemos proposta do WeKnow. O que os colegas tem a dizer sobre a ferramenta?

Boa tarde @Air...
Temos na empresa o Weknow, Tableau e PowerBi.
O PowerBi foi a ultima aquisição por ser a escolha holding que administra o hospital.

Em termos técnicos de conexão com BD, Liberação dos Dash e alguns outros recursos, achei o Weknow muito mais funcional.

PowerBi é mais visual e simples de montar os Dash que necessita, porém a publicação, quando conectado ao BD, é mais complexa por depender de um gateway. Em uma rede corporativa cheia de regras, é bem chato. O custo dele é muito viável em pequena escala, quando começa a escalar isso, o custo fica inviável, pois para liberação do Dash ou faz dentro de um SharePoint, Pag, e depende de licença para todos. Publicar com link publico corre o risco de vazamento de dados.

O Tableau é muito completo, porem tem um custo elevado no primeiro momento, mas em escala fica mais barato que o PowerBi.
Tem excelentes recursos também para criação de publicação do Dash.

O maior erro que se comete nesse tipo de projeto é não segregar a base imediatamente a aquisição uma ferramenta de BI. Ponto critico que afeta o ambiente todo.

Tenho pra mim que o custo x beneficio entre as 3 ferramentas, o Weknow sai na frente.
Só pelo fato de já termos diversos templates prontos para Tasy, já é um diferencial e tanto.

Postagens em mídias sociais e o retorno de clientes nos mostram cada vez mais o reconhecimento dos nossos diferenciais.

Power BI - Tasy

+55 11...
boa tarde, amigo.
Recentemente implantamos a ferramenta do WeKnow aqui.
Sou novo na área de BI, mas ela esta me atendendo bem e as demandas q venho tendo... 17:22

aliás, gostaria de pedir uma ajuda. Se alguém me indica alguns treinamentos práticos e técnicos para SQL avançados... 17:25

+55 24...
Boa tarde colegas, estamos cogitando adquirir um BI desenvolvido com Power BI e também tivemos proposta do WeKnow. O que os colegas tem a dizer sobre a ferramenta?

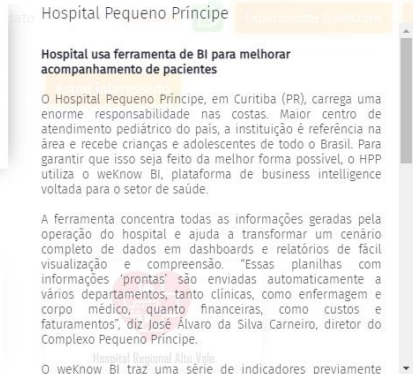
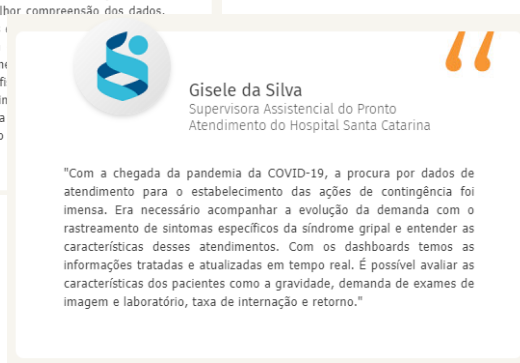
Tbm usamos Weknow é zero problemas, depois de implantado 17:27

" O custo agregado que se tem no weknow, acaba sendo um custo insignificante para o que ele entrega. Então a gente está extremamente satisfeito com essa condição financeira também da ferramenta porque nós conhecemos outros grandes players aí em que os valores são exorbitantes."

Mário Fernando Gonçalves Silva
Diretor de Serviços Próprios
Unimed Litoral



CLIQUE AQUI para saber como o weKnow ajudou na gestão destas estas instituições.





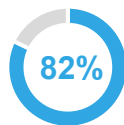
Tração e Validação

PESQUISA DE SATISFAÇÃO ENTRE CLIENTES E USUÁRIOS WEKNOW

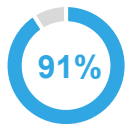
Realizada em 11/2020



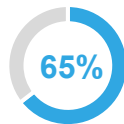
Já recomendaram ou recomendariam o weKnow BI



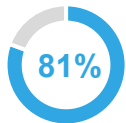
Buscavam analisar indicadores em tempo real



Classificam o serviço de suporte como ótimo ou bom.



Escolheram pela melhor relação custo/benefício



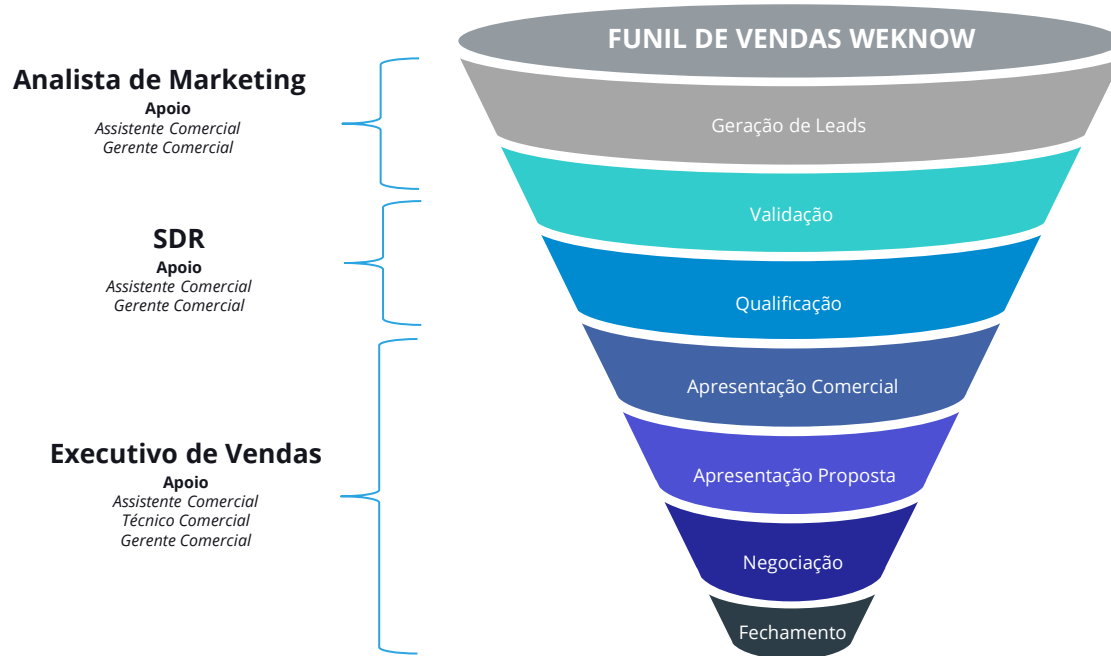
Reconhecem que a implantação foi super rápida ou rápida.



Precisavam de gestão à vista e/ou buscavam implantação rápida



Estratégia de Marketing e Vendas





Estratégia de Marketing e Vendas

RETORNO X ESTRATÉGIA

95% OUTBOUND

5% INBOUND

AÇÕES

Publicações em mídias sociais (Linkedin, Youtube, Facebook, Instagram), Webinars, Grupo Telegram (troca de conhecimento), Mailing, Site, Participações em eventos e pesquisa ativa através de SDR's.

PROJETO SALES 2021

- Otimização das etapas de atração e qualificação
- Remanejamento dos esforços em vendas
- Melhora do tempo de conversão no funil
- Previsão de vendas aplicado à realidade



Métricas do Negócio

Taxa de conversão de vendas
4,5%

Ticket Médio Licenciamento Mensal
R\$ 1750,00

LTV - 36 MESES

CHURN - 2,5%

NMRR 2020 - 82K

NMRR PROJETADO 2021 - 105K

Composição da Receita





Estrutura Gente e Gestão

- Sócios Fundadores e investidores que detém 96% das cotas:

Vilmar Alcides Burguesan

Marcio Biff

- Demais 4% das cotas estão distribuídas entre Sócios Cofundadores que são colaboradores da empresa.

DEPARTAMENTOS:

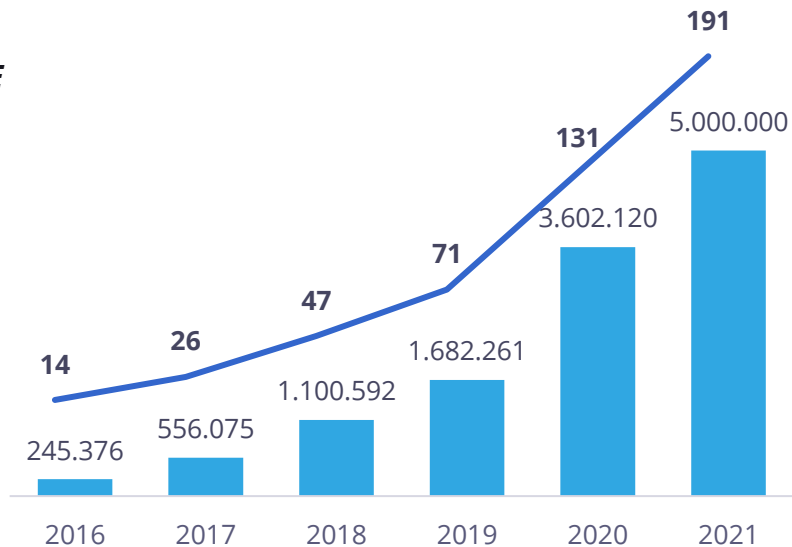
Desenvolvimento
Consultoria/Serviços
Vendas e Marketing
Sucesso do Cliente
Qualidade
Gestão de Conteúdo e Ensino
Administração



Receitas e Clientes

HISTÓRICO/ TENDÊNCIA DE CRESCIMENTO

■ Receitas
■ Clientes



OBSERVAÇÃO:
Números
Projetados
para 2021

Metas anuais para a conquista de novos clientes com bonificação para todos os colaboradores.



**“Você não pode
gerenciar o que
não pode medir.”**

Peter Drucker



