



Tecnologia e interatividade em benefício do paciente

Presença nas redes sociais e aplicativos para relacionamento são diferenciais competitivos no setor da saúde

O mundo dos negócios tem evoluído de maneira descompassada: saímos de uma era em que o foco estava no produto, depois nos processos e na informação. Finalmente, chegamos em um marco histórico, onde tudo o que importa são as relações humanas, independente do contexto.

No setor de saúde não poderia ser diferente. Está cada vez mais claro para os médicos, a importância de investir no relacionamento com seus pacientes de maneira, cada vez mais, humanizada e transparente, por razões óbvias: a satisfação do cliente pode ser o diferencial competitivo da clínica ou consultório médico e ainda deve contribuir muito para a sua reputação.

O paciente sempre busca agilidade e eficiência em seus atendimentos, elementos que a tecnologia garante com excelência. Nesse sentido, é essencial gerar empatia e conquistar a sua confiança, a começar pelos canais mais acessíveis de comunicação, como é o caso das redes sociais. Estar presente de maneira ativa é extremamente relevante, visto que hoje, dois terços da população mundial têm um aparelho celular e 58% dos brasileiros possuem um perfil na internet.

Um perfil corporativo nas redes pode ser atualizado com informações importantes, como mudanças no horário de funcionamento, inovações clínicas, alteração do número de telefone, etc. Há clínicas que abrem o Facebook para agendamento de consultas, por exemplo. Além disso, é possível divulgar conteúdos produzidos em um blog, outro canal de relacionamento que ajuda a manter o público bem informado e a gerar interesse pela saúde.

Outra importante ferramenta de contato entre médicos e pacientes são os aplicativos de relacionamento, que - de forma segura e eficiente - permite o compartilhamento de informações, como é o caso Healthmobile, desenvolvido pela Vitta, com o intuito de aproximar e humanizar este relacionamento de maneira profissional e segura.

Destinado a pacientes, o programa garante maior transparência quanto a tratamentos e diagnósticos. Por meio dele, clientes de clínicas e consultórios que fazem uso do software



ClinicWeb têm acesso ao seu histórico e dados sobre sua saúde. Mais um grande diferencial para atrair novos clientes.

Sobre a Vitta

A Vitta é uma das melhores e maiores empresas de tecnologia em saúde do Brasil. Com mais de três anos de existência, se tornou líder no mercado de prontuário eletrônico na nuvem. Através do ClinicWeb, voltado para o segmento médico, garante uma operação eficiente, redução de gastos e agilidade: tudo em uma só plataforma.

Aproximadamente 10 milhões de pacientes passaram pelo sistema que já transformou a rotina de mais de 10 mil profissionais da saúde. Além disso, o ClinicWeb é certificado pelo SBIS-CFM, o que comprova o mais rígido padrão de qualidade e segurança.

Por conta dessa confiança, a Vitta traz em seu portfólio de clientes, instituições de excelência no segmento como: Hospital Israelita Albert Einstein, Hospital do Coração (HCor) e a rede de Clínicas Oftalmológicas Lotten Eyes, além de extensa base de consultórios, localizados em todas as regiões brasileiras.

A empresa mantém sedes nas cidades de São Paulo e Uberlândia.

Informações à imprensa:

Joyce Paulino

E-mail: joyce.paulino@vitta.me

Tel.: 55 (11) 98711-9568

Site: www.vitta.me