



Reunião Diretoria

28 Abril 2025

Análise Comercial do Gore Sul

- A análise a seguir se baseou no levantamento da Produção Médica dos anos de 2022 a 2025
- Como um primeiro exercício, o ano de 2025 foi projetado para 12 meses com base na média mensal registrada entre 01 janeiro e 31 março

Há várias formas de se analisar a evolução do negócio e a seguir apresento os principais indicadores Comerciais :

- Produção Médica - Geral e por Médico
- Produção Médica - por Sócios e Não Sócios
- Produção Médica - Segmentada por Convênio
- Produção Médica – Segmentada por Tipo de Procedimento
- Aquisição de Novos Clientes
- Performance da Comunicação – Google, Site e Meta / Instagram

Os principais indicadores que constam nas Análises de Produção Médica:

- Valor Bruto (R\$)
- Atendimentos
- Procedimentos
- Ticket Médio / Atendimento (R\$)
- Ticket Médio / Procedimento (R\$)
- Qtde de Procedimntos / Atendimento

Análise Comercial do Gore Sul

- Esta não é uma Análise dos indicadores Financeiros (Receitas, Despesas, Custos, Lucro, Margem), que será apresentada em Junho 2025
- O Objetivo desta Análise é identificar as principais Tendências do Negócio do Gore Sul, baseado nos diversos indicadores existentes
- As observações que constam desta apresentação , dizem respeito estritamente ao observado nos gráficos e tabelas, cujos dados constam do Amigo Clinic
- Estes indicadores compõem parte do Business Intelligence (B.I.) que está sendo implantando no Gore Sul entre os meses de Abril a Setembro 2025

Produção Médica - Gore Sul

2022 a 2025

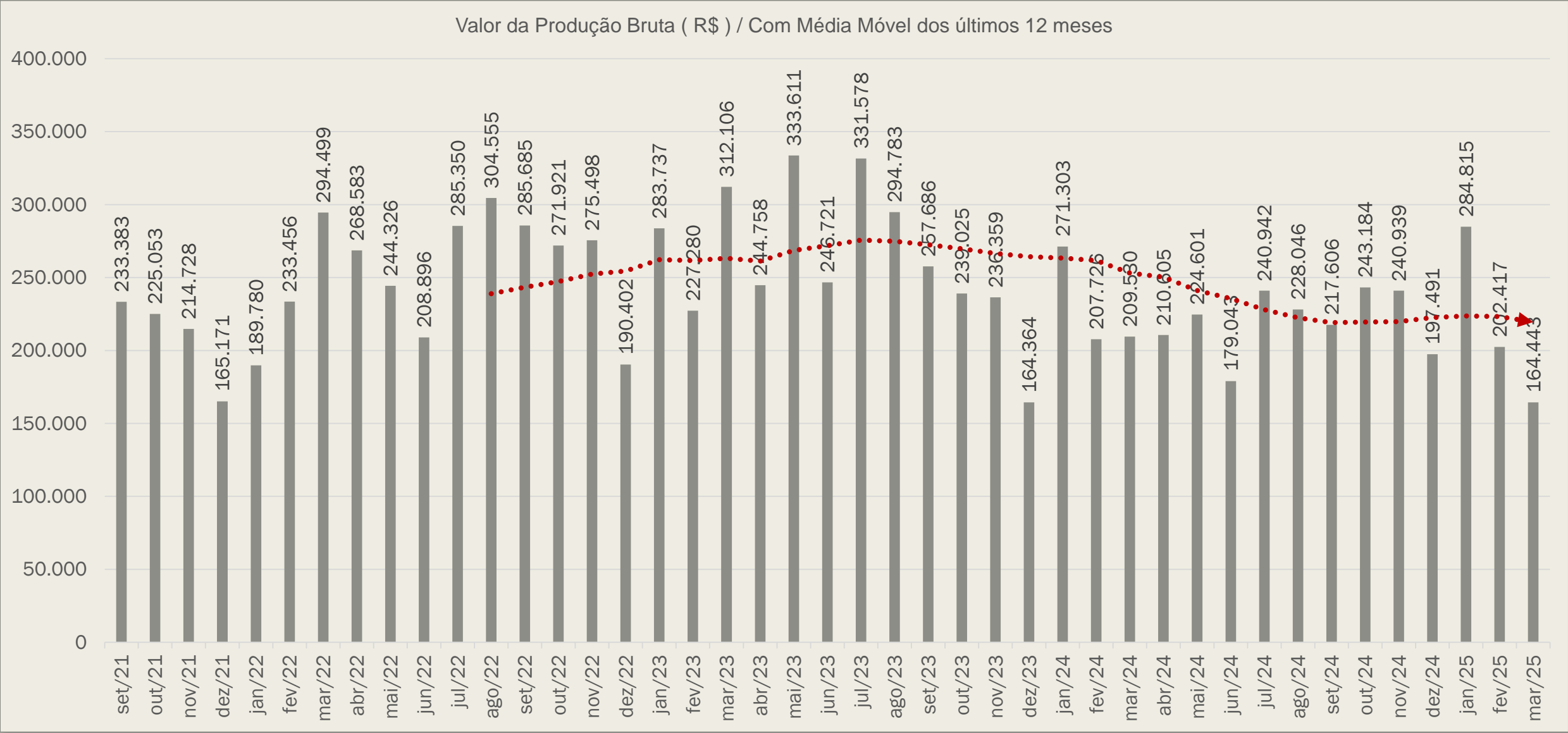
Total Geral e Segmentada por Médico

Fonte: Sistema Amigo Clinic

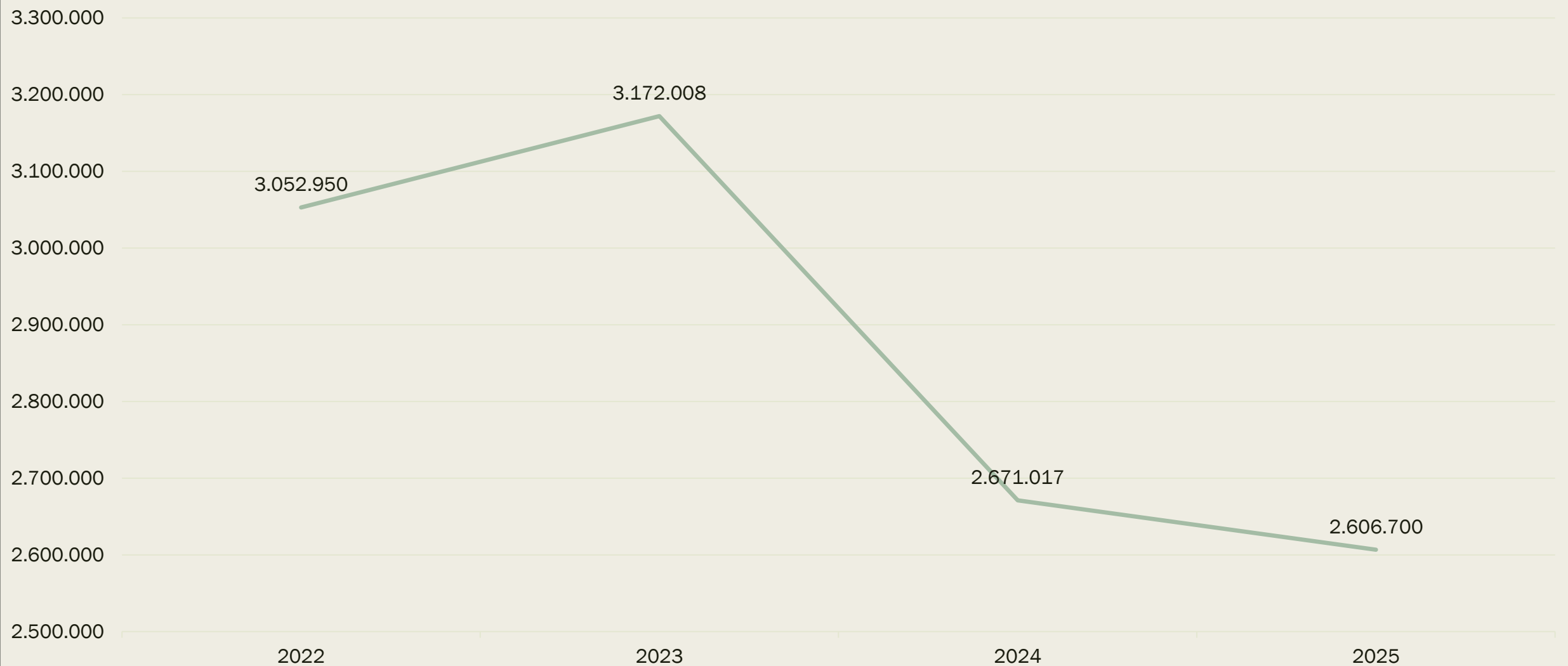
Análise Comercial do Gore Sul

- As produções individuais dos médicos possuem históricos distintos, não podendo ser traçada uma tendência única ao negócio e aplicá-la a todos
- Todos os Gráficos e Tabelas que estão sendo apresentados de forma Geral , serão enviados a cada médico sócio individualmente
- Em todos os Painéis do B.I. constarão filtros em que cada Médico poderá analisar a sua performance individual ou comparativamente aos demais

2023 X 2022	2024 x 2023	2025 Projetado x 2024
4%	-16%	-2%

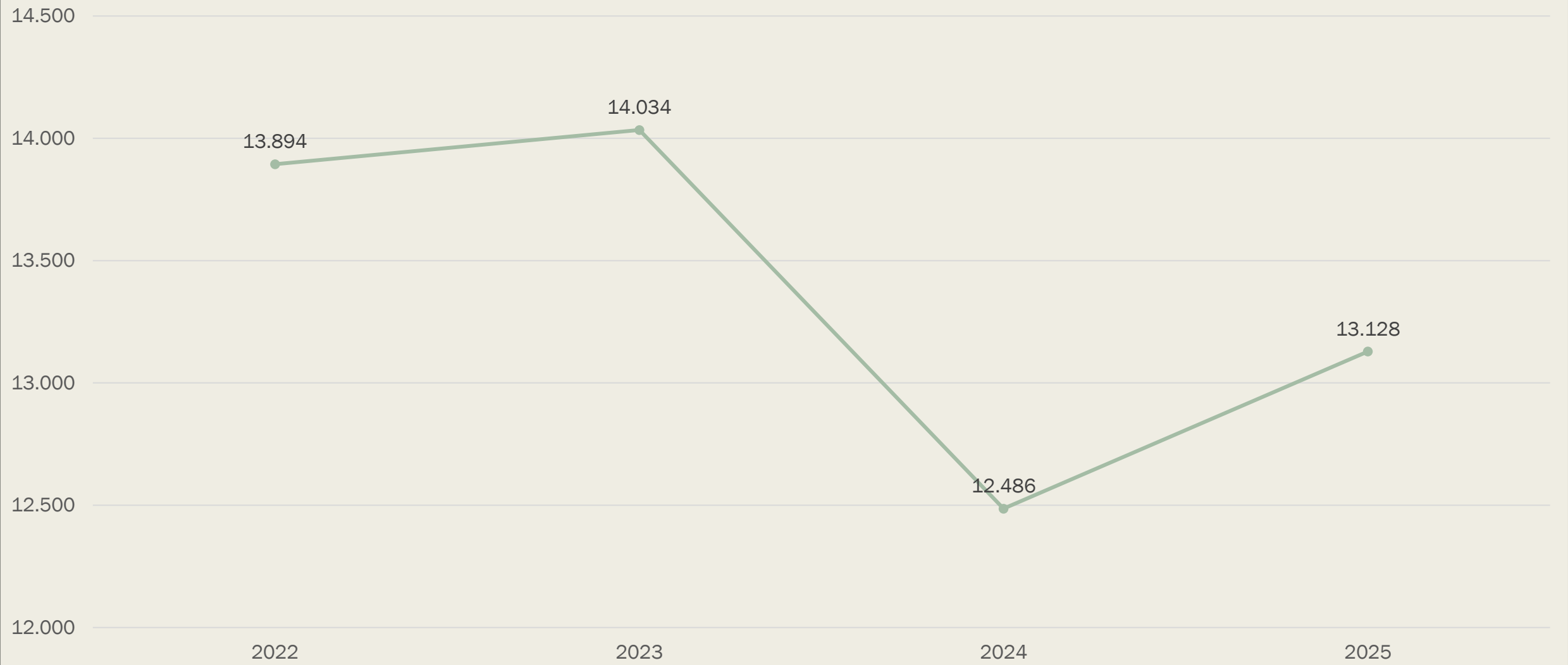


Valor da Produção Bruta (R\$)



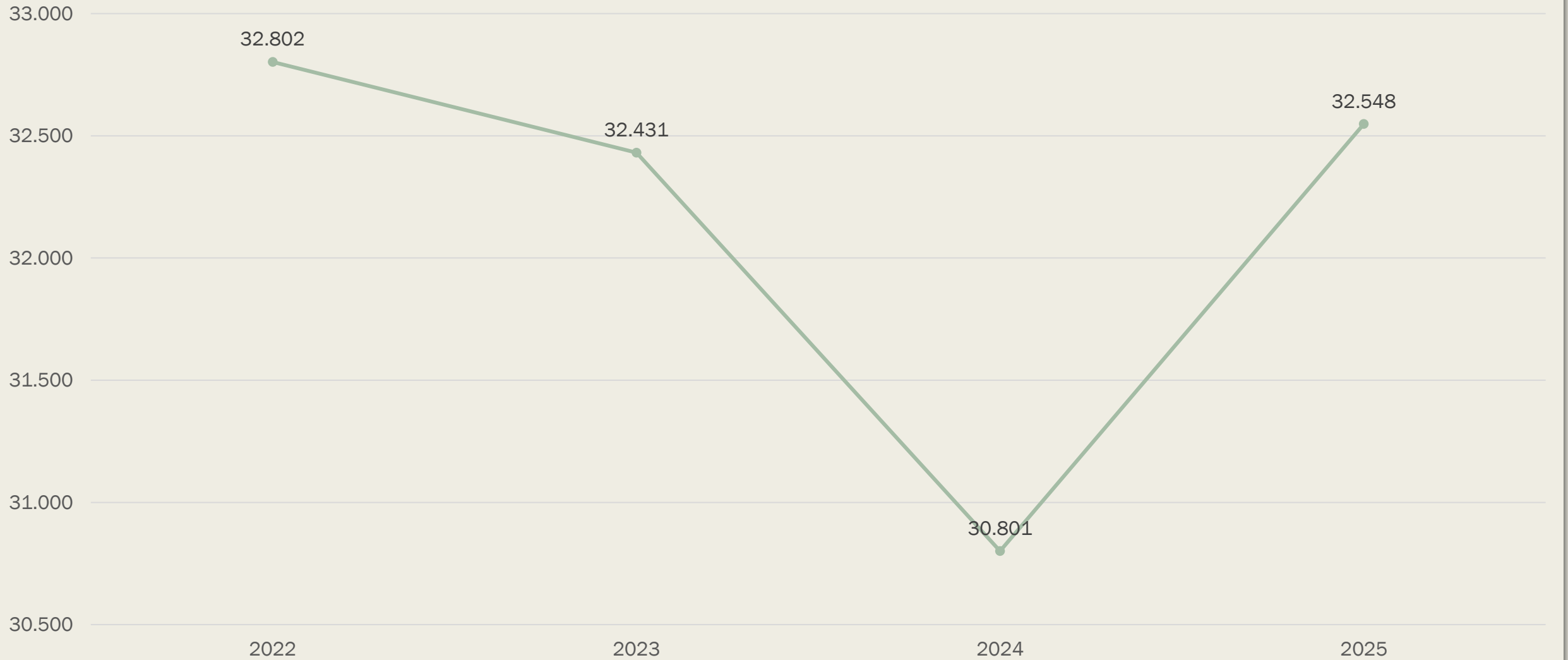
Valor da Produção Bruta (R\$)	2022	2023	2024	2025	Total Geral
AMÁLIA SELVA	8.210	4.778	8.260	13.800	40.258
ANA VIRGINIA ELIHIMAS ALENCAR			15.730	52.489	68.219
CARLOS FREDERICO RIBEIRO LINS FILHO			14.286	35.408	49.694
DENISE DANTAS BOUDOUX SILVA ALVES	585.387	509.945	435.242	403.843	2.081.262
DIOMEDES PEIXOTO BARBOSA	23.932	72.883	75.345	51.395	223.554
Gabriela Caroline Monteiro de Albuquerque			600	0	600
GEORGE DE MELO SANTOS	963.755	1.032.993	771.197	693.075	3.684.009
GRUPO DE OFTALMOLOGIA DO RECIFE LTDA	1.973	4.727	420	2.746	17.269
JAMILLE HORANA				0	214
JOÃO FREIRE CAMPOS	369.620	396.662	401.223	398.107	1.685.366
MARCELLA KARINA NEVES VIANA		1.599	10.832	6.062	18.493
MARISA ZAMORA KATTAH		2.383	3.732	0	6.115
PAULO LIMEIRA	463.314	442.085	371.809	383.534	1.809.326
PRISCILLA VERÍSSIMO VASCONCELLOS VILLARIM	25.502	58.566	30.082	26.723	144.690
SANDRA CRISTINA PAREDES SELVA	611.257	645.387	532.257	539.518	2.572.753
Total Geral	3.052.950	3.172.008	2.671.017	2.606.700	12.401.822

Quantidade de Atendimentos



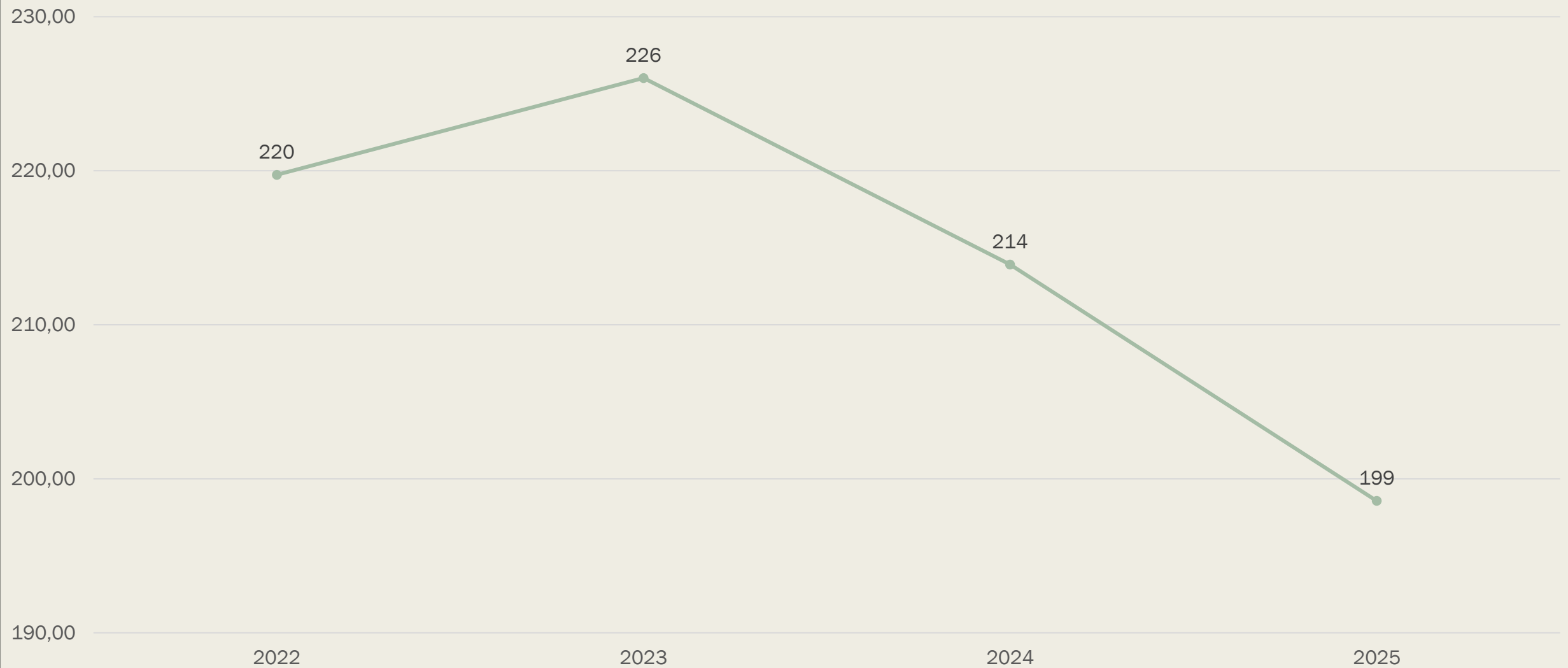
Quantidade de Atendimentos	2022	2023	2024	2025	Total Geral
AMÁLIA SELVA	79	56	85	80	366
ANA VIRGINIA ELIHIMAS ALENCAR	0	0	103	284	387
CARLOS FREDERICO RIBEIRO LINS FILHO	0	0	94	180	274
DENISE DANTAS BOUDOUX SILVA ALVES	3.274	2.930	2.110	2.124	11.155
DIOMEDES PEIXOTO BARBOSA	137	398	454	332	1.321
Gabriela Caroline Monteiro de Albuquerque	0	0	1	0	1
GEORGE DE MELO SANTOS	3.389	3.721	3.228	3.252	14.428
GRUPO DE OFTALMOLOGIA DO RECIFE LTDA	4	46	3	12	95
JAMILLE HORANA	0	0	0	0	4
JOÃO FREIRE CAMPOS	2.011	2.140	2.039	2.424	9.190
MARCELLA KARINA NEVES VIANA	0	11	38	52	101
MARISA ZAMORA KATTAH	0	17	31	0	48
PAULO LIMEIRA	2.164	1.998	1.982	1.928	8.672
PRISCILLA VERÍSSIMO VASCONCELLOS VILLARIM	158	231	135	108	653
SANDRA CRISTINA PAREDES SELVA	2.678	2.486	2.183	2.352	10.518
Total Geral	13.894	14.034	12.486	13.128	57.213

Quantidade de Procedimentos



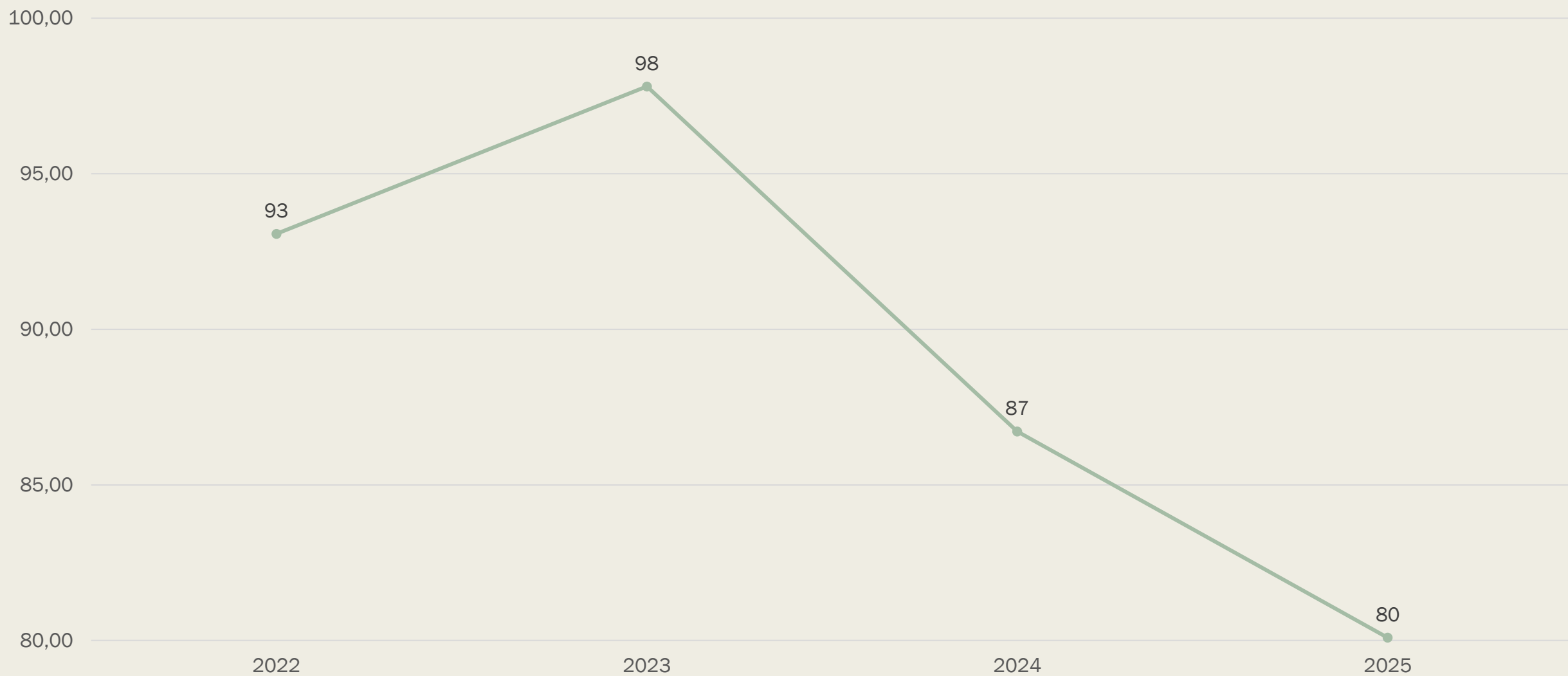
Quantidade de Procedimentos	2022	2023	2024	2025	Total Geral
AMÁLIA SELVA	101	62	94	128	458
ANA VIRGINIA ELIHIMAS ALENCAR			188	544	732
CARLOS FREDERICO RIBEIRO LINS FILHO			193	440	633
DENISE DANTAS BOUDOUX SILVA ALVES	7.427	6.423	5.207	5.280	26.421
DIOMEDES PEIXOTO BARBOSA	319	914	1.032	764	3.029
GABRIELA Caroline Monteiro de Albuquerque			1	0	1
GEORGE DE MELO SANTOS	8.774	9.340	8.903	8.756	38.095
GRUPO DE OFTALMOLOGIA DO RECIFE LTDA	12	59	5	12	175
JAMILLE HORANA				0	9
JOÃO FREIRE CAMPOS	4.486	4.433	4.655	5.148	20.171
MARCELLA KARINA NEVES VIANA		21	88	84	193
MARISA ZAMORA KATTAH		21	48	0	69
PAULO LIMEIRA	4.444	3.866	3.740	4.148	17.713
PRISCILLA VERÍSSIMO VASCONCELLOS VILLARIM	272	436	258	248	1.259
SANDRA CRISTINA PAREDES SELVA	6.967	6.856	6.389	6.996	29.874
Total Geral	32.802	32.431	30.801	32.548	138.832

Ticket Médio / Atendimento (R\$)



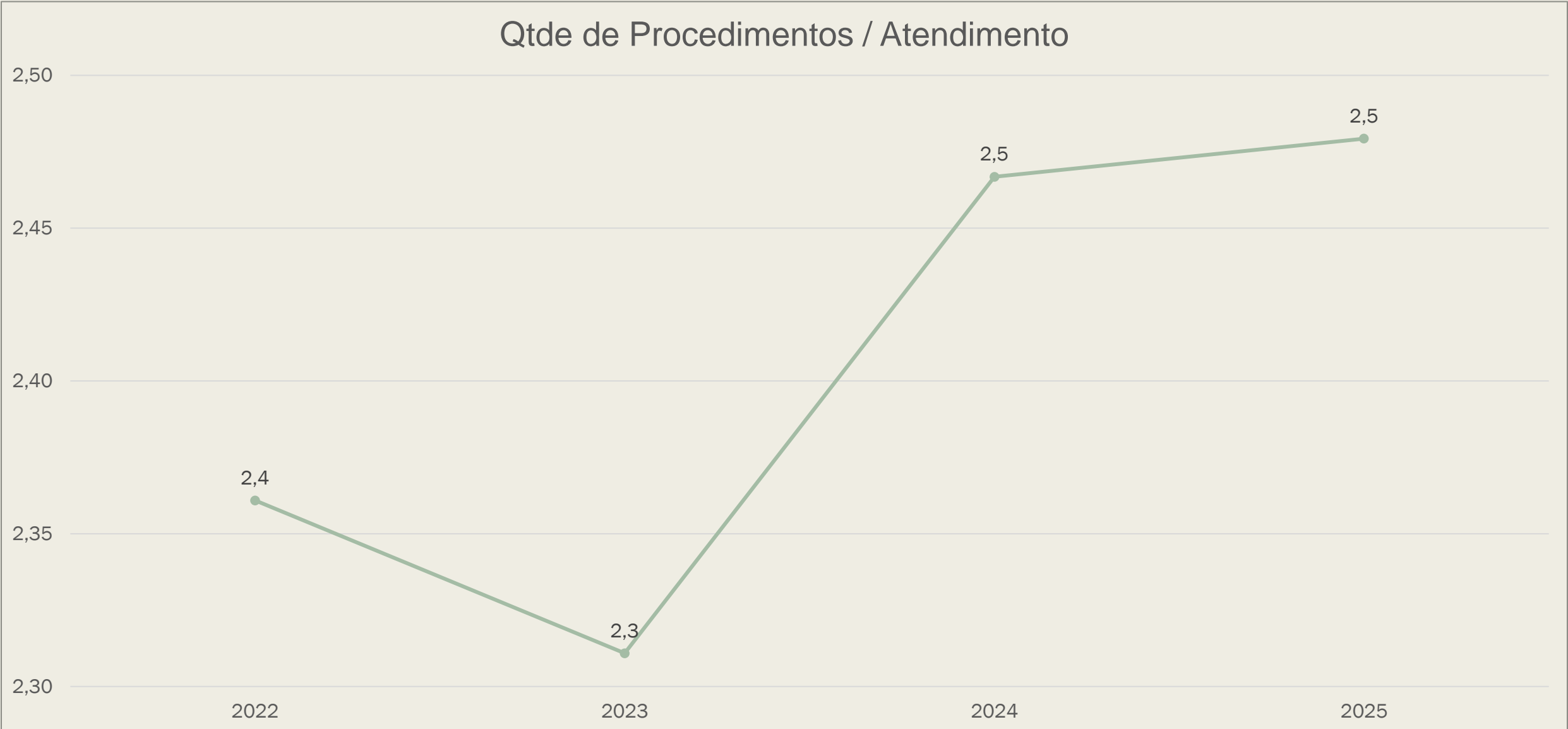
Ticket Médio / Atendimento (R\$)	2022	2023	2024	2025	Total Geral
AMÁLIA SELVA	104	85	97	173	110
ANA VIRGINIA ELIHIMAS ALENCAR			153	185	176
CARLOS FREDERICO RIBEIRO LINS FILHO			152	197	181
DENISE DANTAS BOUDOUX SILVA ALVES	179	174	206	190	187
DIOMEDES PEIXOTO BARBOSA	175	183	166	155	169
Gabriela Caroline Monteiro de Albuquerque			600		600
GEORGE DE MELO SANTOS	284	278	239	213	255
GRUPO DE OFTALMOLOGIA DO RECIFE LTDA	493	103	140	229	182
JAMILLE HORANA					54
JOÃO FREIRE CAMPOS	184	185	197	164	183
MARCELLA KARINA NEVES VIANA		145	285	117	183
MARISA ZAMORA KATTAH		140	120		127
PAULO LIMEIRA	214	221	188	199	209
PRISCILLA VERÍSSIMO VASCONCELLOS VILLARIM	161	254	223	247	222
SANDRA CRISTINA PAREDES SELVA	228	260	244	229	245
Total Geral	220	226	214	199	217

Ticket Médio / Procedimento (R\$)



Ticket Médio / Procedimento (R\$)	2022	2023	2024	2025	Total Geral
AMÁLIA SELVA	81	77	88	108	88
ANA VIRGINIA ELIHIMAS ALENCAR			84	96	93
CARLOS FREDERICO RIBEIRO LINS FILHO			74	80	79
DENISE DANTAS BOUDOUX SILVA ALVES	79	79	84	76	79
DIOMEDES PEIXOTO BARBOSA	75	80	73	67	74
Gabriela Caroline Monteiro de Albuquerque			600		600
GEORGE DE MELO SANTOS	110	111	87	79	97
GRUPO DE OFTALMOLOGIA DO RECIFE LTDA	164	80	84	229	99
JAMILLE HORANA					24
JOÃO FREIRE CAMPOS	82	89	86	77	84
MARCELLA KARINA NEVES VIANA		76	123	72	96
MARISA ZAMORA KATTAH		113	78		89
PAULO LIMEIRA	104	114	99	92	102
PRISCILLA VERÍSSIMO VASCONCELLOS VILLARIM	94	134	117	108	115
SANDRA CRISTINA PAREDES SELVA	88	94	83	77	86
Total Geral	93	98	87	80	89

Qtde de Procedimentos / Atendimento



Qtde de Procedimentos / Atendimento	2022	2023	2024	2025	Total Geral
AMÁLIA SELVA	1,3	1,1	1,1	1,6	1,3
ANA VIRGINIA ELIHIMAS ALENCAR			1,8	1,9	1,9
CARLOS FREDERICO RIBEIRO LINS FILHO			2,1	2,4	2,3
DENISE DANTAS BOUDOUX SILVA ALVES	2,3	2,2	2,5	2,5	2,4
DIOMEDES PEIXOTO BARBOSA	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3
Gabriela Caroline Monteiro de Albuquerque			1,0		1,0
GEORGE DE MELO SANTOS	2,6	2,5	2,8	2,7	2,6
GRUPO DE OFTALMOLOGIA DO RECIFE LTDA	3,0	1,3	1,7	1,0	1,8
JAMILLE HORANA					2,3
JOÃO FREIRE CAMPOS	2,2	2,1	2,3	2,1	2,2
MARCELLA KARINA NEVES VIANA		1,9	2,3	1,6	1,9
MARISA ZAMORA KATTAH		1,2	1,5		1,4
PAULO LIMEIRA	2,1	1,9	1,9	2,2	2,0
PRISCILLA VERÍSSIMO VASCONCELLOS VILLARIM	1,7	1,9	1,9	2,3	1,9
SANDRA CRISTINA PAREDES SELVA	2,6	2,8	2,9	3,0	2,8
Total Geral	2,4	2,3	2,5	2,5	2,4

Produção Médica - Gore Sul

2022 a 2025

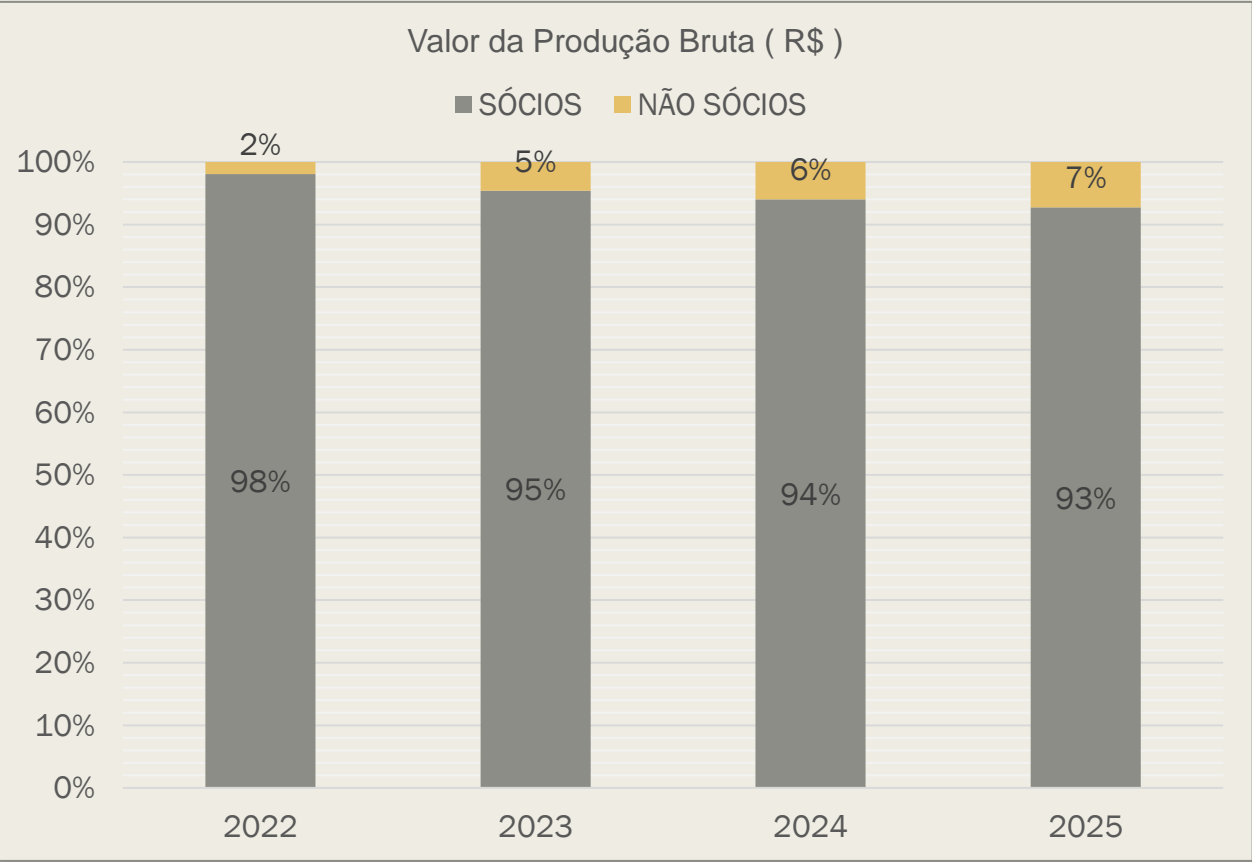
Comparativo Sócios e Não Sócios

Fonte: Sistema Amigo Clinic

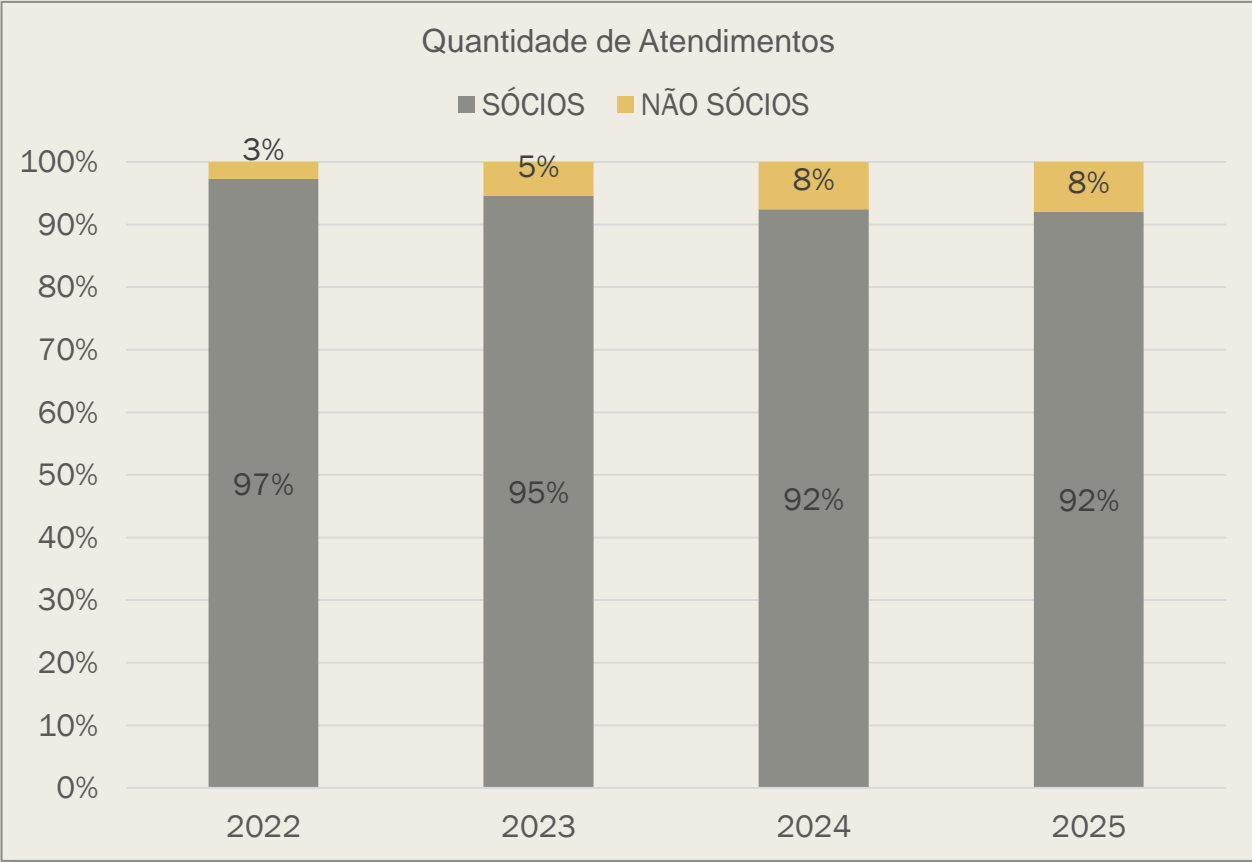
Análise Comercial do Gore Sul

- As produções agrupadas de Médicos Sócios e Não Sócios visam demonstrar o equilíbrio entre os dois grupos na composição total da produção
- A estratégia de fazer com que Médicos não Sócios cresçam no volume total % da produção precisa ser analisada com bastante critério
- Médicos não Sócios deixam uma Margem Maior para o Gore (Pessoa Jurídica) que os Médicos Sócios
- O movimento de Médicos Sócios de migrar para o modelo de Ganhos de Dividendos da Empresa em substituição ao Ganho de Honorários Médicos precisa ser cuidadosamente estudado e pesados prós e contras, riscos e oportunidades.

Valor da Produção Bruta (R\$)	2021	2022	2023	2024	2025	Total Geral
SÓCIOS	98%	98%	95%	94%	93%	95%
NÃO SÓCIOS	2%	2%	5%	6%	7%	5%
Total Geral	100%	100%	100%	100%	100%	100%

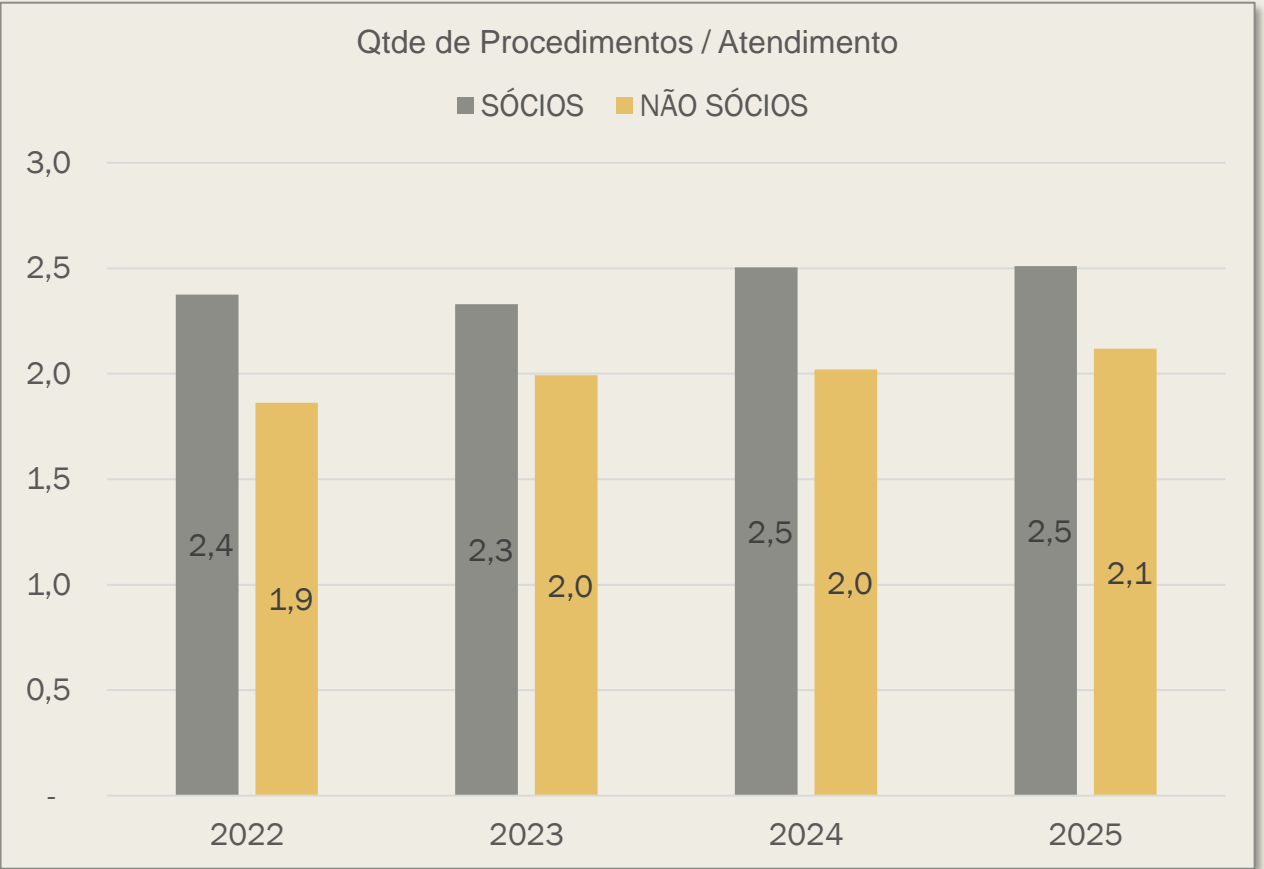
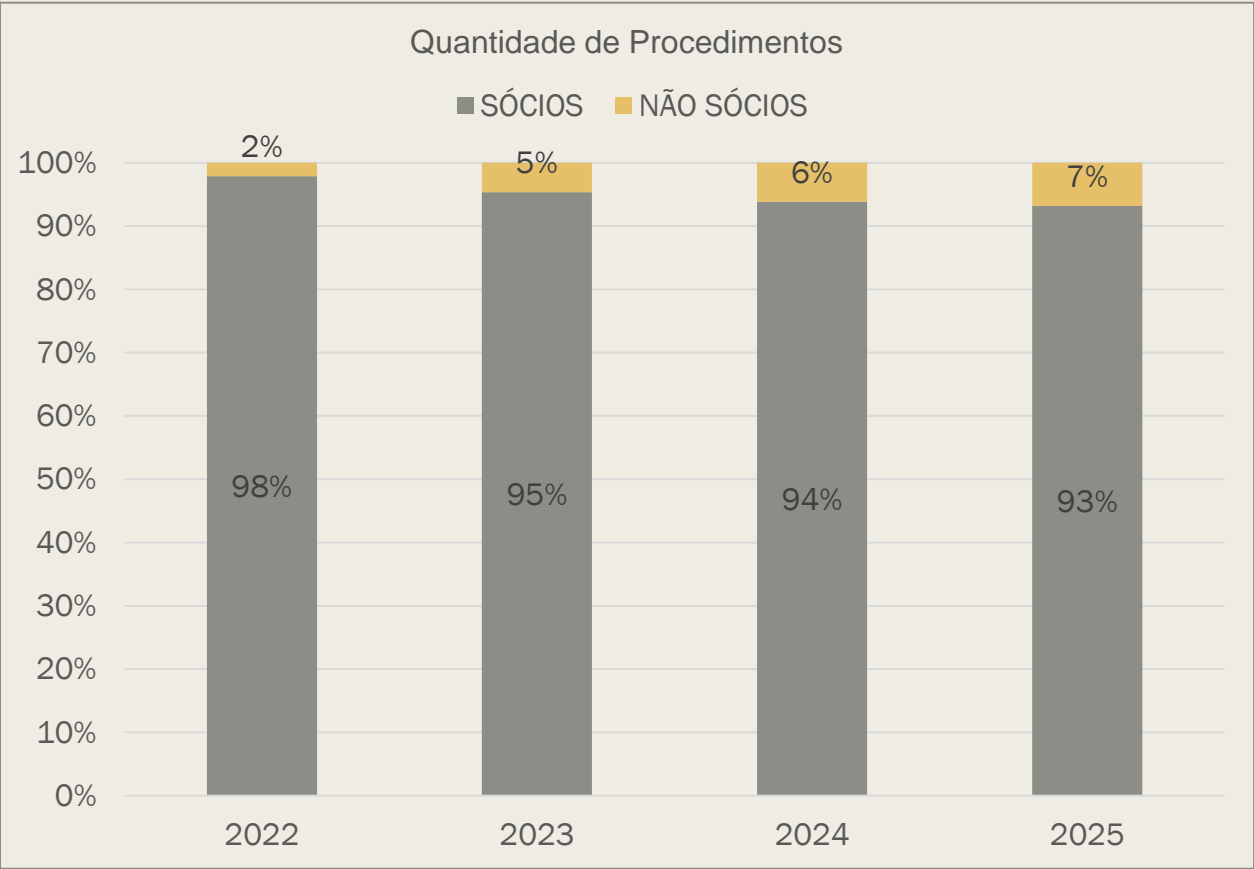


Quantidade de Atendimentos	2021	2022	2023	2024	2025	Total Geral
SÓCIOS	97%	97%	95%	92%	92%	94%
NÃO SÓCIOS	3%	3%	5%	8%	8%	6%
Total Geral	100%	100%	100%	100%	100%	100%



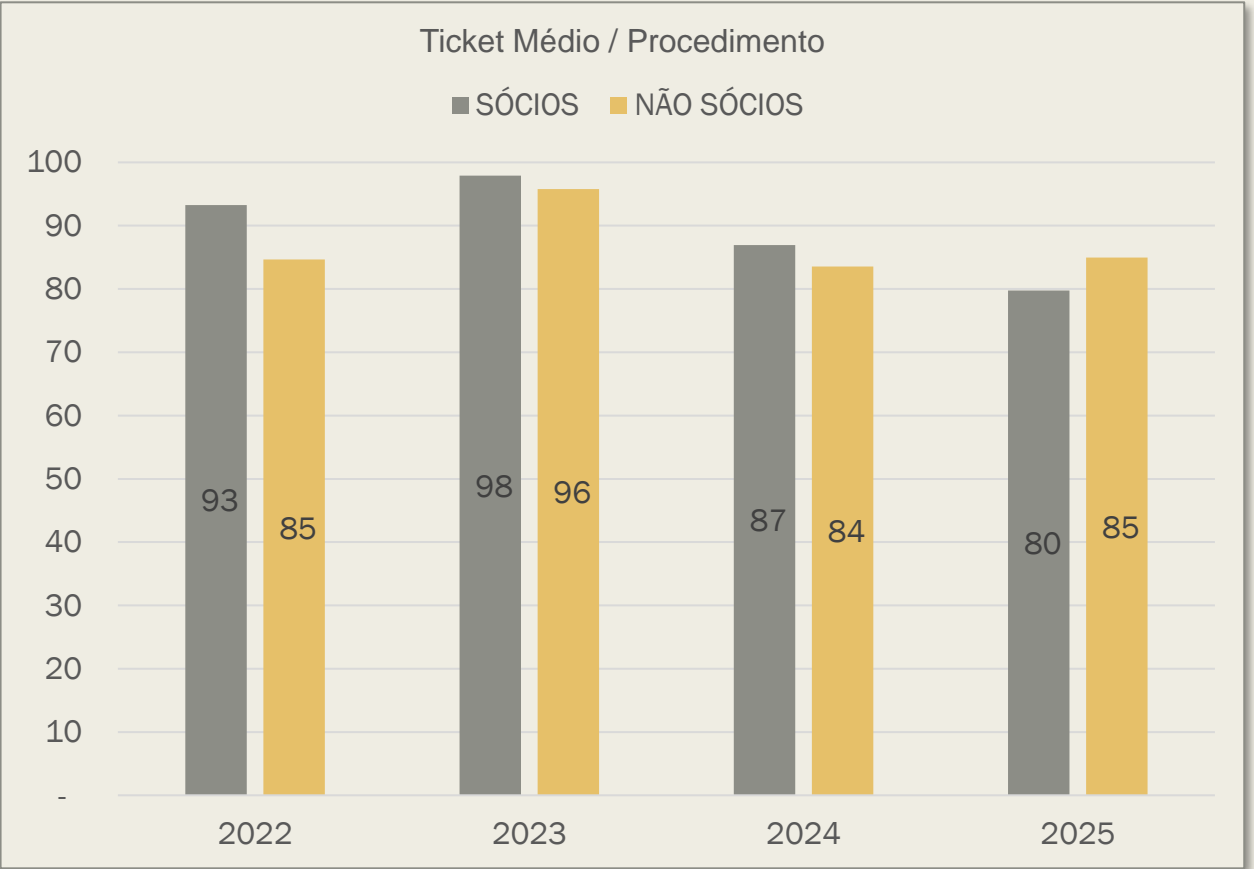
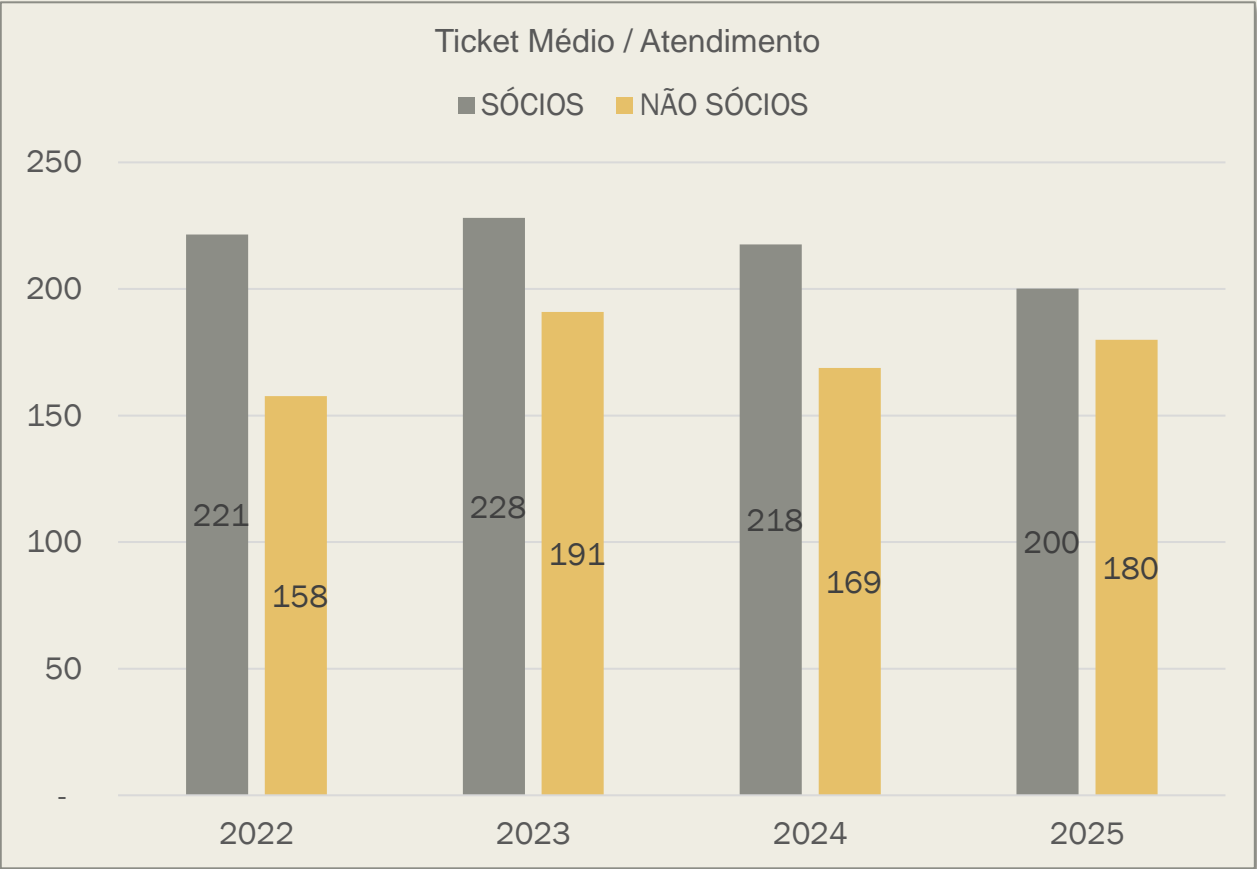
Quantidade de Procedimentos	2021	2022	2023	2024	2025	Total Geral
SÓCIOS	98%	98%	95%	94%	93%	95%
NÃO SÓCIOS	2%	2%	5%	6%	7%	5%
Total Geral	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Qtde de Procedimentos / Atendimento	2021	2022	2023	2024	2025	Total Geral
SÓCIOS	2,8	2,4	2,3	2,5	2,5	2,5
NÃO SÓCIOS	1,8	1,9	2,0	2,0	2,1	2,0
Total Geral	2,8	2,4	2,3	2,5	2,5	2,4



Ticket Médio / Atendimento	2021	2022	2023	2024	2025	Total Geral
SÓCIOS	249	221	228	218	200	219
NÃO SÓCIOS	138	158	191	169	180	175
Total Geral	245	220	226	214	199	217

Ticket Médio / Procedimento	2021	2022	2023	2024	2025	Total Geral
SÓCIOS	88	93	98	87	80	89
NÃO SÓCIOS	78	85	96	84	85	87
Total Geral	88	93	98	87	80	89



Produção Médica - Gore Sul

2022 a 2025

Segmentada por Convênio

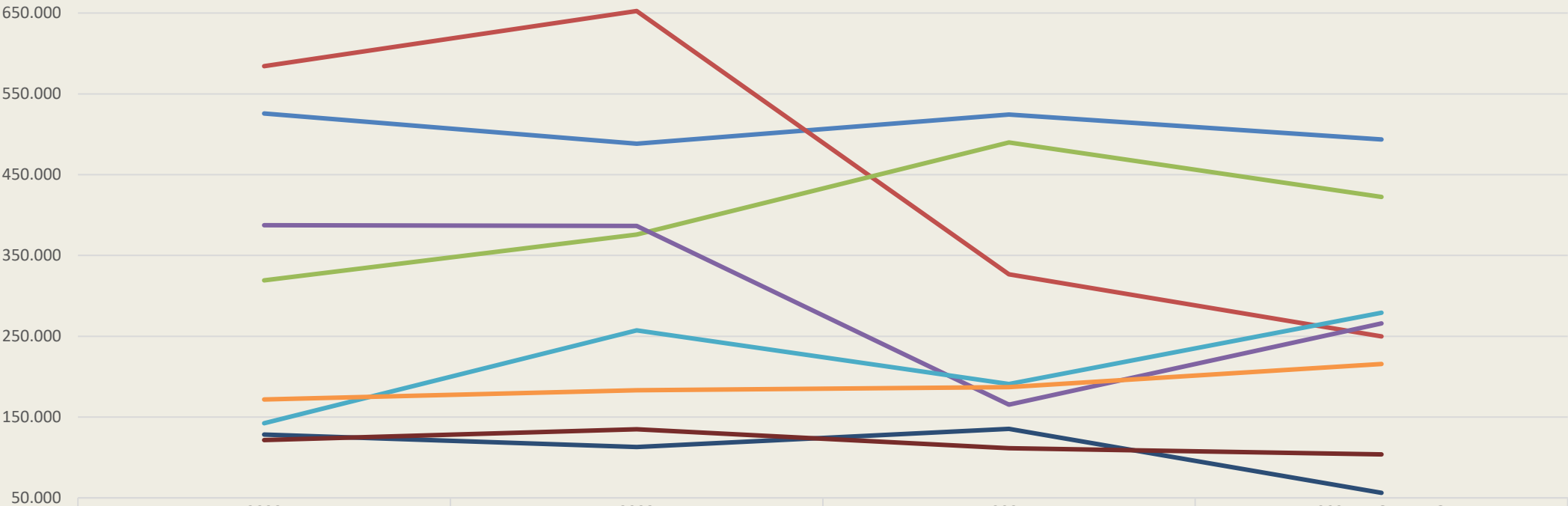
Fonte: Sistema Amigo Clinic

Análise Comercial do Gore Sul

- Os convênios foram agrupados em sua nomenclatura para uma melhor visão Gerencial
- No Amigo constam diversas descrições distintas de convênios para melhor se ajustar aos fluxos administrativos e operacionais
- Alguns Convênios foram descontinuados mas constam do histórico, uma vez que estamos analisando 2022 a 2025
- Em alguns casos, alguns Convênios menores estavam apresentando Indicadores muito fora da curva, distorcendo médias e gráficos. Retirei em alguns indicadores estes convênios, pois não representavam nenhum prejuízo na visão macro gerencia, por serem de pequeno porte com dados irrelevantes
- Como são 50 convênios existentes, criei uma tabela que detalha os 8 convênios que representam 80% da Produção Bruta e agrupei os demais 42 convênios que representam 20% da Produção Bruta. No B.I. eles poderão ser vistos separadamente
- Nos Gráficos de Linha , para uma melhor leitura visual do gráfico, adotei o critério de listar os 10 Convênios de maior relevância dentro de cada Indicador

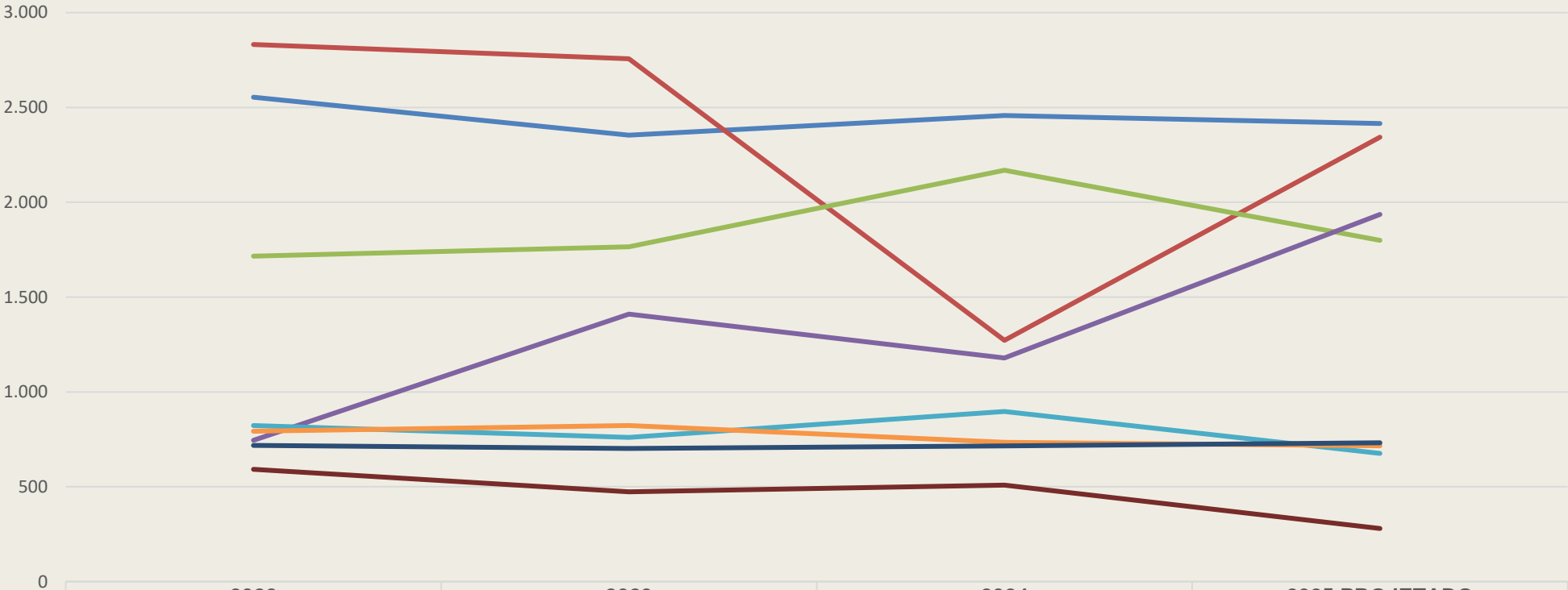
CONVÊNIO	2022	2023	2024	2025 PROJETADO	TOTAL	%
UNIMED RECIFE	525.675	488.298	524.433	493.524	2.031.929	18%
PARTICULAR	584.355	652.513	326.609	249.821	1.813.297	16%
UNIMED INTERCAMBIO	319.174	375.759	489.845	422.258	1.607.035	14%
SASSEPE	387.428	386.634	165.346	265.994	1.205.402	10%
SAÚDE RECIFE	142.350	257.224	190.967	279.099	869.640	8%
BRDESCO SAÚDE - EMPRESARIAL	171.779	183.267	186.981	215.660	757.687	7%
SULAMÉRICA - EMPRESARIAL	128.282	112.953	135.384	56.208	432.827	4%
AMIL	121.499	134.895	111.549	103.801	471.744	4%
DEMAIS CONVÊNIOS (42)	672.409	580.465	539.903	520.337	2.313.114	20%
TOTAL GERAL	3.052.950	3.172.008	2.671.017	2.606.700	11.502.676	100%

Valor Bruto (R\$)



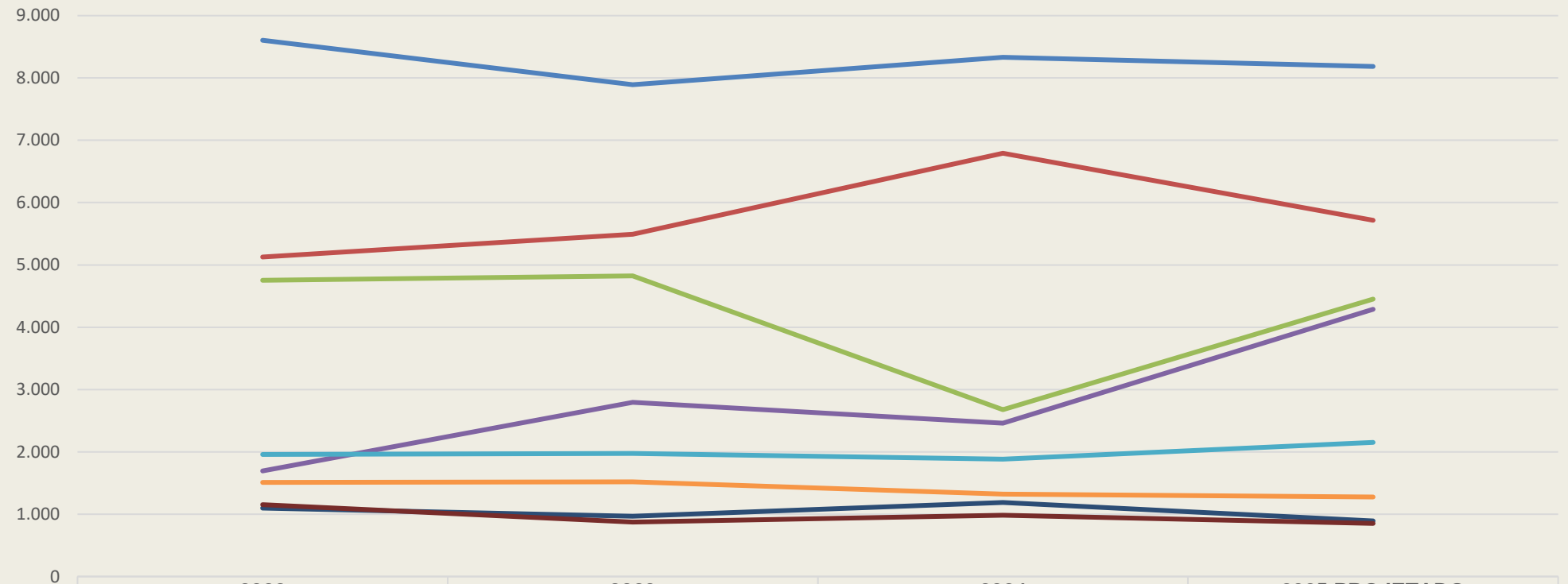
	2022	2023	2024	2025 PROJETADO
UNIMED RECIFE	525.675	488.298	524.433	493.524
PARTICULAR	584.355	652.513	326.609	249.821
UNIMED INTERCAMBIO	319.174	375.759	489.845	422.258
SASSEPE	387.428	386.634	165.346	265.994
SAÚDE RECIFE	142.350	257.224	190.967	279.099
BRADESCO SAÚDE - EMPRESARIAL	171.779	183.267	186.981	215.660
SULAMÉRICA - EMPRESARIAL	128.282	112.953	135.384	56.208
AMIL	121.499	134.895	111.549	103.801

Atendimentos

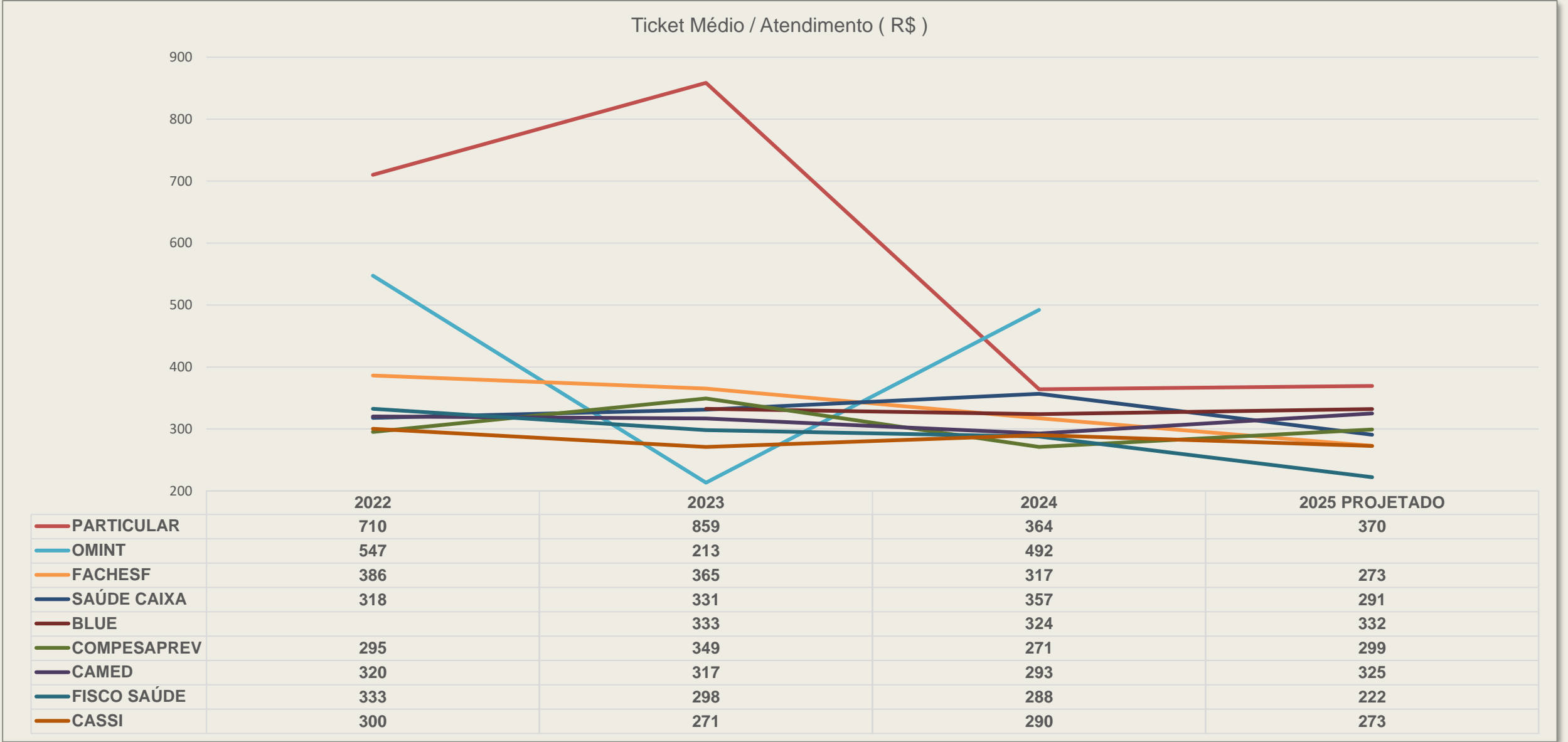


UNIMED RECIFE	2022	2023	2024	2025 PROJETADO
SASSEPE	2.554	2.354	2.457	2.416
UNIMED INTERCAMBIO	2.832	2.757	1.272	2.344
SAÚDE RECIFE	1.716	1.765	2.169	1.800
PARTICULAR	745	1.411	1.179	1.936
AMIL	823	760	897	676
BRADESCO SAÚDE - EMPRESARIAL	793	823	734	716
SULAMÉRICA - EMPRESARIAL	718	702	716	732
	592	474	509	280

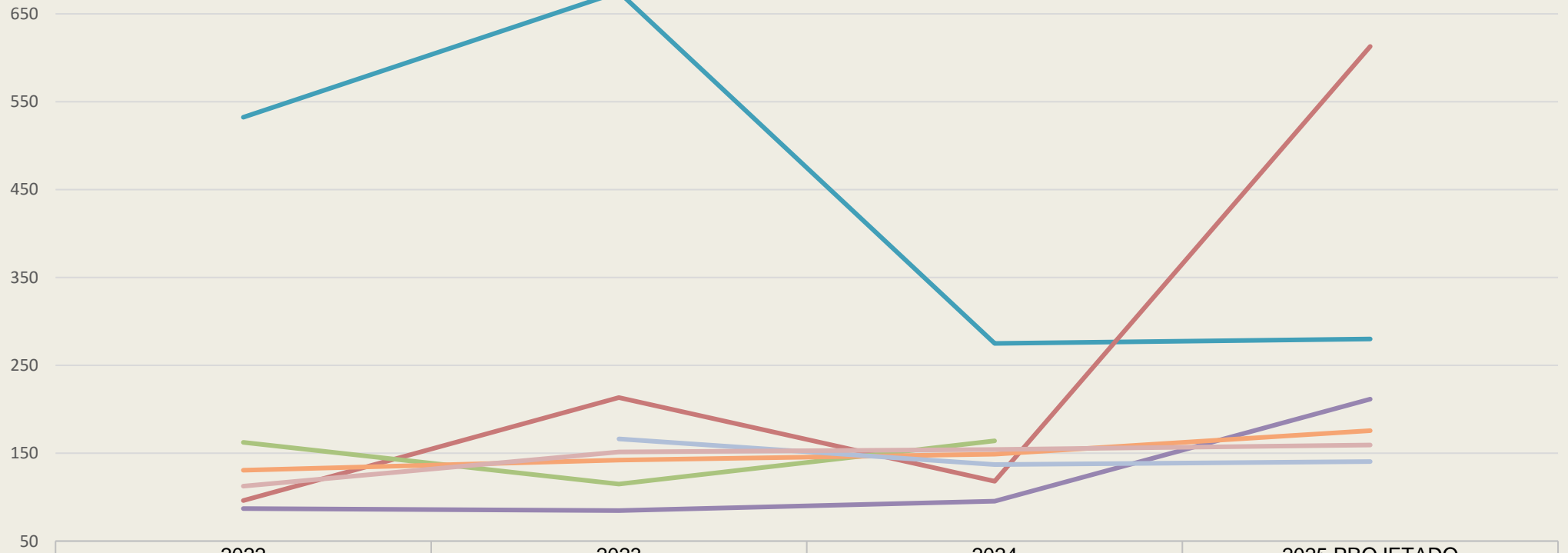
Procedimentos



	2022	2023	2024	2025 PROJETADO
UNIMED RECIFE	8.605	7.892	8.330	8.184
UNIMED INTERCAMBIO	5.127	5.493	6.792	5.716
SASSEPE	4.754	4.824	2.677	4.452
SAÚDE RECIFE	1.694	2.797	2.459	4.288
BRADESCO SAÚDE - EMPRESARIAL	1.958	1.975	1.883	2.152
AMIL	1.509	1.519	1.323	1.276
PARTICULAR	1.098	967	1.188	892
GEAP	1.153	874	984	852

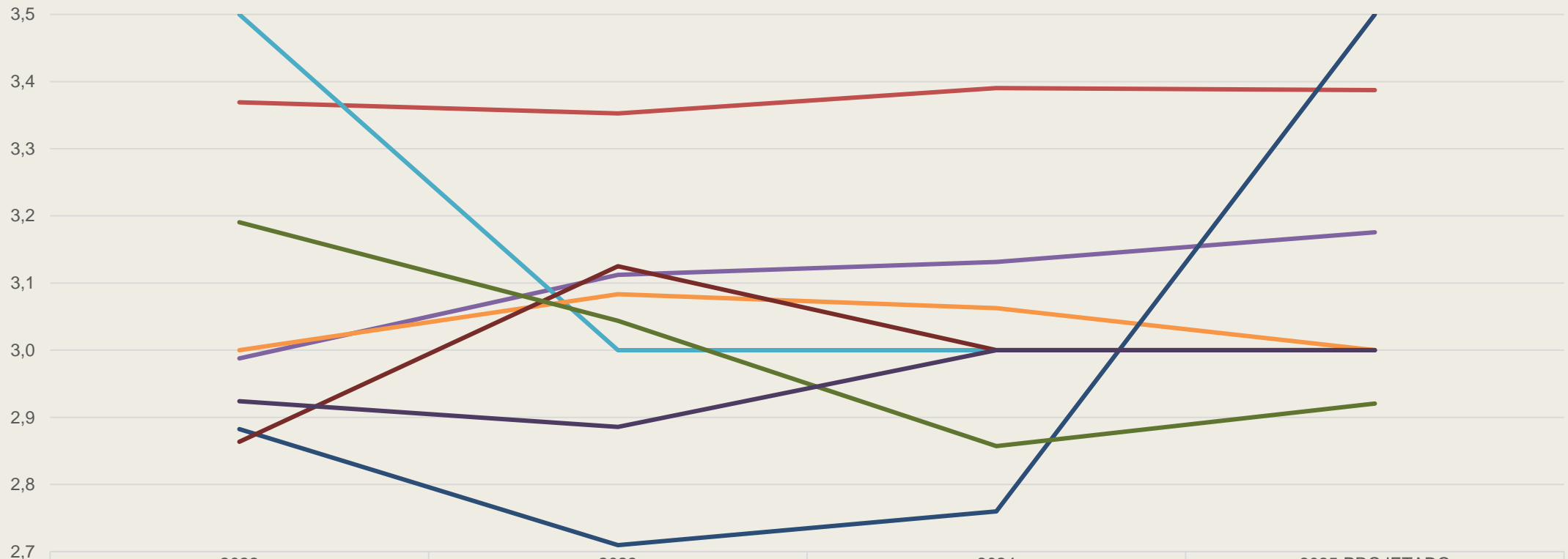


Ticket Médio / Procedimento (R\$)



	2022	2023	2024	2025 PROJETOADO
PARTICULAR	532	675	275	280
SULAMÉRICA - INDIVIDUAL	96	213	118	613
OMINT	162	115	164	
LIFE EMPRESARIAL	87	85	95	212
SULAMÉRICA - EMPRESARIAL	131	142	149	176
BLUE	112	166	137	140
CASSI	112	151	154	159

Quantidade de Procedimentos / Atendimento



	2022	2023	2024	2025 PROJETADO
UNIMED RECIFE	3,4	3,4	3,4	3,4
UNIMED INTERCAMBIO	3,0	3,1	3,1	3,2
AMEPE	3,5	3,0	3,0	3,0
UNIMED RUBI	3,0	3,1	3,1	3,0
TRT	2,9	2,7	2,8	3,5
BANCO CENTRAL	2,9	3,1	3,0	3,0
UNIREDE / UNIFLEX	3,2	3,0	2,9	2,9
MEDISERVICE	2,9	2,9	3,0	3,0

Produção Médica - Gore Sul

2022 a 2025

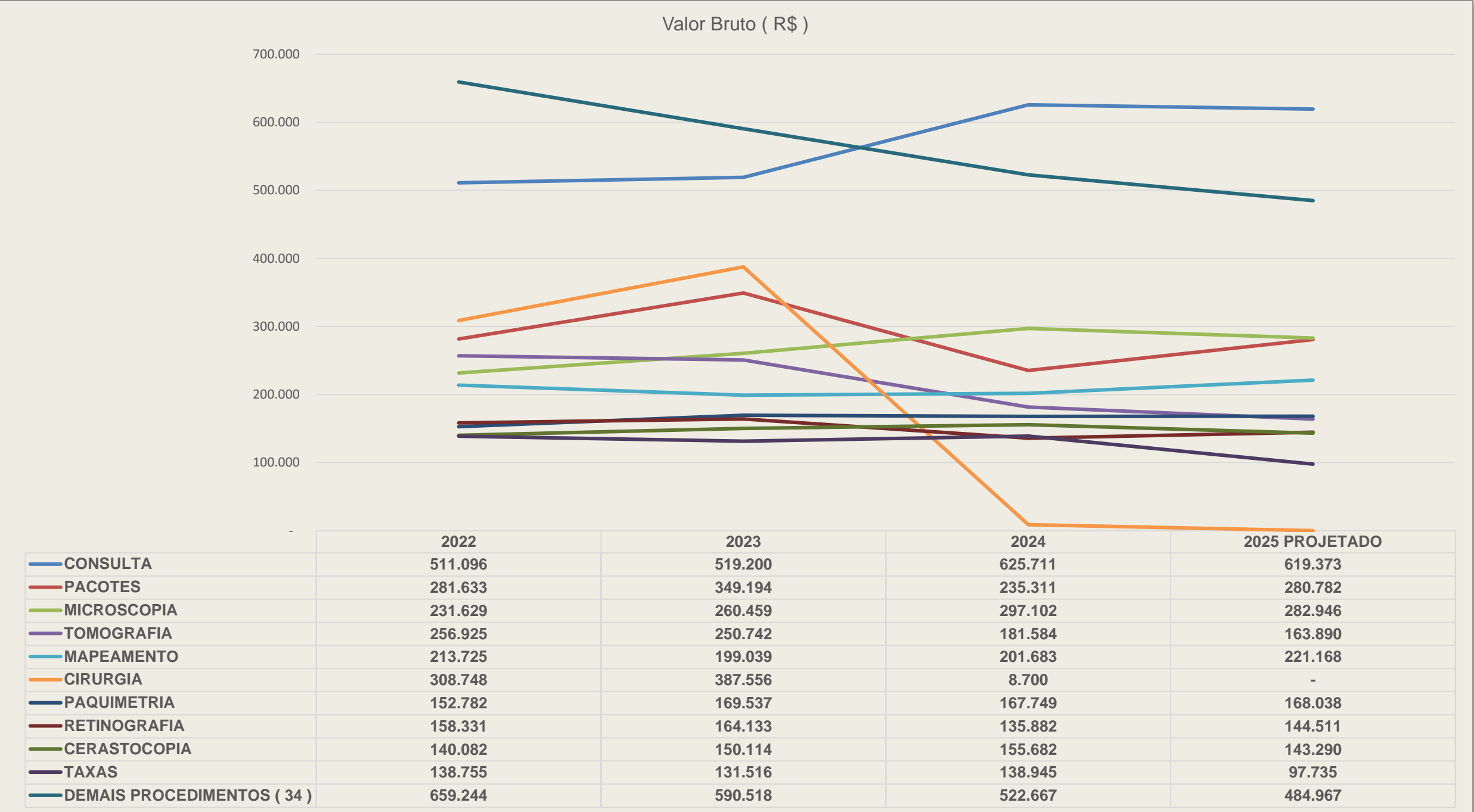
Segmentada por Tipo de Procedimento

Fonte: Sistema Amigo Clinic

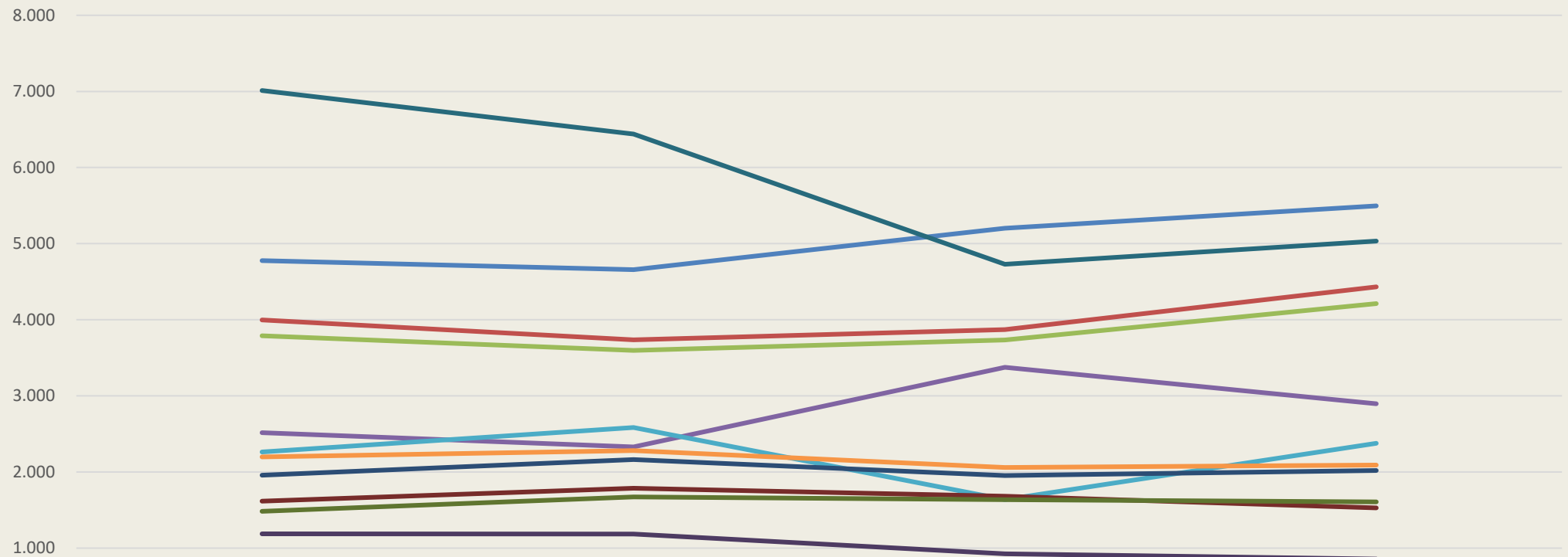
Análise Comercial do Gore Sul

- Os Tipos de Procedimentos foram agrupados em Categorias na sua nomenclatura para uma melhor visão Gerencial
- No Amigo constam diversas descrições distintas de Tipos de Procedimentos para melhor se ajustar aos fluxos administrativos e operacionais
- Alguns Tipos de Procedimentos foram descontinuados mas constam do histórico, uma vez que estamos analisando 2022 a 2025
- Em alguns casos, alguns Tipos de Procedimentos menores estavam apresentando Indicadores muito fora da curva, distorcendo médias e gráficos. Retirei em alguns indicadores, pois não representavam nenhum prejuízo na visão macro gerencia, por serem de pequeno porte com dados irrelevantes
- Como são 403 Tipos de Procedimentos existentes. Primeiramente agrupei esta quantidade em 44 Segmentos de Tipos de Procedimentos, e criei uma tabela que detalha os 10 Segmentos que representam 80% da Produção Bruta e os demais 34 Segmentos que representam 20% da Produção Bruta. No B.I. eles poderão ser vistos separadamente
- Nos Gráficos de Linha , para uma melhor leitura visual do gráfico, adotei o critério de listar os 10 Segmentos de maior relevância dentro de cada Indicador

PROCEDIMENTOS	2021	2022	2023	2024	2025 PROJETADO	TOTAL	%
CONSULTA	1.401	4.778	4.658	5.202	5.496	21.535	16%
MAPEAMENTO	1.176	3.997	3.736	3.870	4.432	17.211	12%
TONOMETRIA	1.136	3.791	3.597	3.733	4.212	16.469	12%
TAXAS	1.081	2.517	2.329	3.375	2.896	12.198	9%
PACOTES	669	2.264	2.584	1.637	2.376	9.530	7%
RETINOGRAFIA	720	2.199	2.281	2.059	2.092	9.351	7%
PAQUIMETRIA	621	1.957	2.163	1.953	2.020	8.714	6%
CERASTOCOPIA	505	1.617	1.786	1.681	1.528	7.117	5%
MICROSCOPIA	498	1.483	1.672	1.636	1.608	6.897	5%
TOMOGRAFIA	316	1.187	1.185	926	856	4.470	3%
DEMAIS PROCEDIMENTOS (34)	2.127	7.012	6.440	4.729	5.032	25.340	18%
TOTAL	10.250	32.802	32.431	30.801	32.548	138.832	100%



Procedimentos



	2022	2023	2024	2025 PROJETADO
CONSULTA	4.778	4.658	5.202	5.496
MAPEAMENTO	3.997	3.736	3.870	4.432
TONOMETRIA	3.791	3.597	3.733	4.212
TAXAS	2.517	2.329	3.375	2.896
PACOTES	2.264	2.584	1.637	2.376
RETINOGRRAFIA	2.199	2.281	2.059	2.092
PAQUIMETRIA	1.957	2.163	1.953	2.020
CERASTOCOPIA	1.617	1.786	1.681	1.528
MICROSCOPIA	1.483	1.672	1.636	1.608
TOMOGRAFIA	1.187	1.185	926	856
DEMAIS PROCEDIMENTOS (34)	7.012	6.440	4.729	5.032

Base de Clientes - Gore Sul

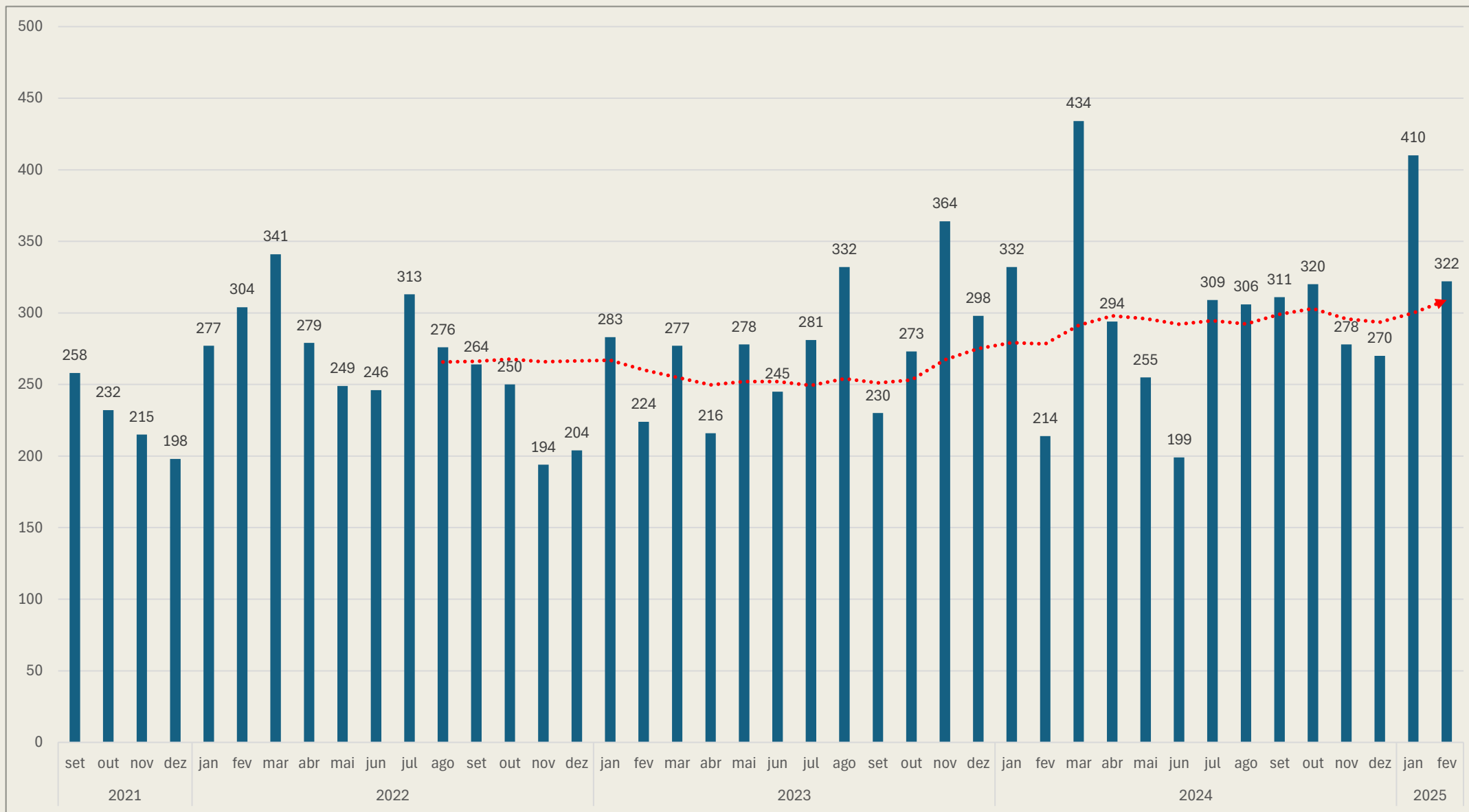
2022 a 2025

Aquisição de Novos Clientes

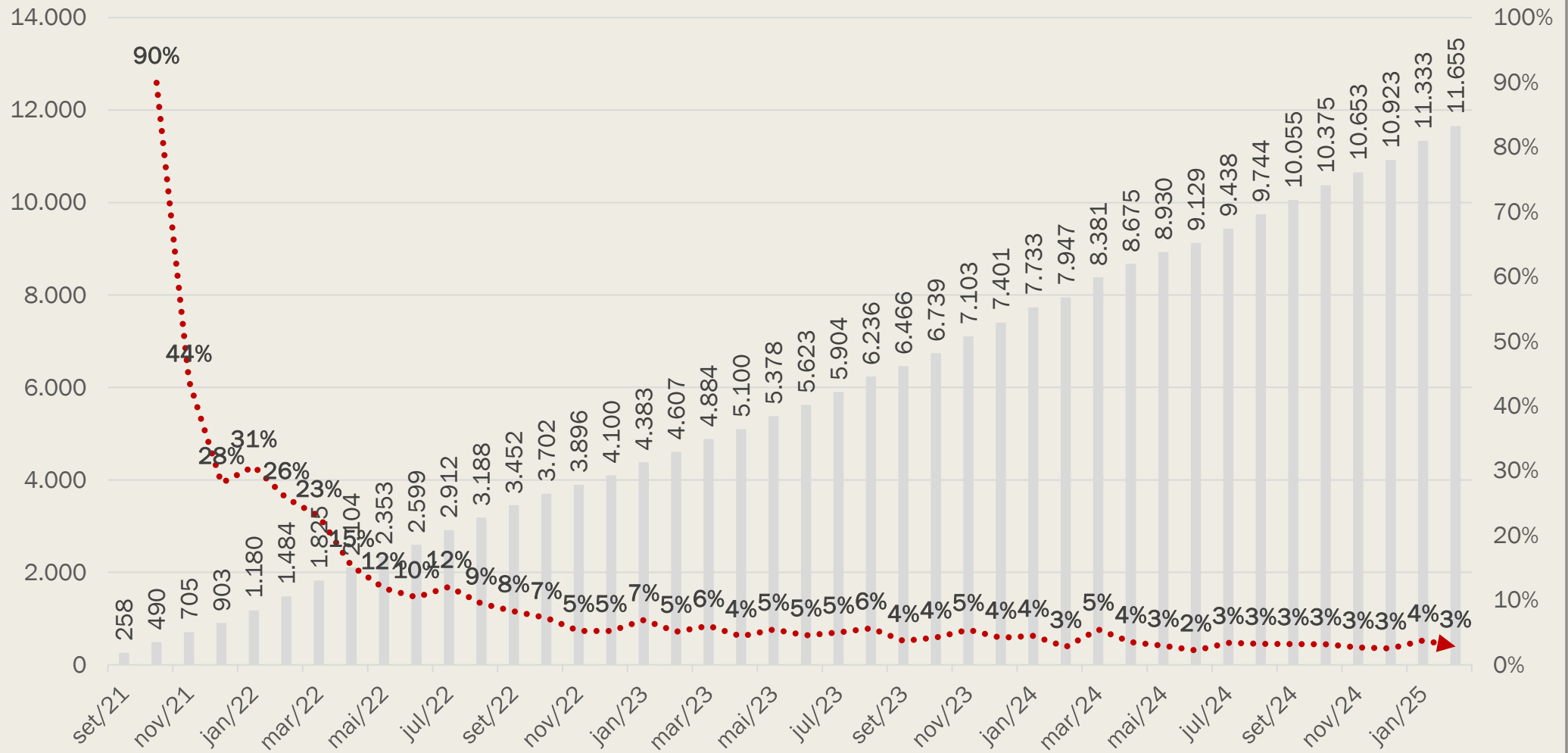
Fonte: Sistema Amigo Clinic

Análise Comercial do Gore Sul

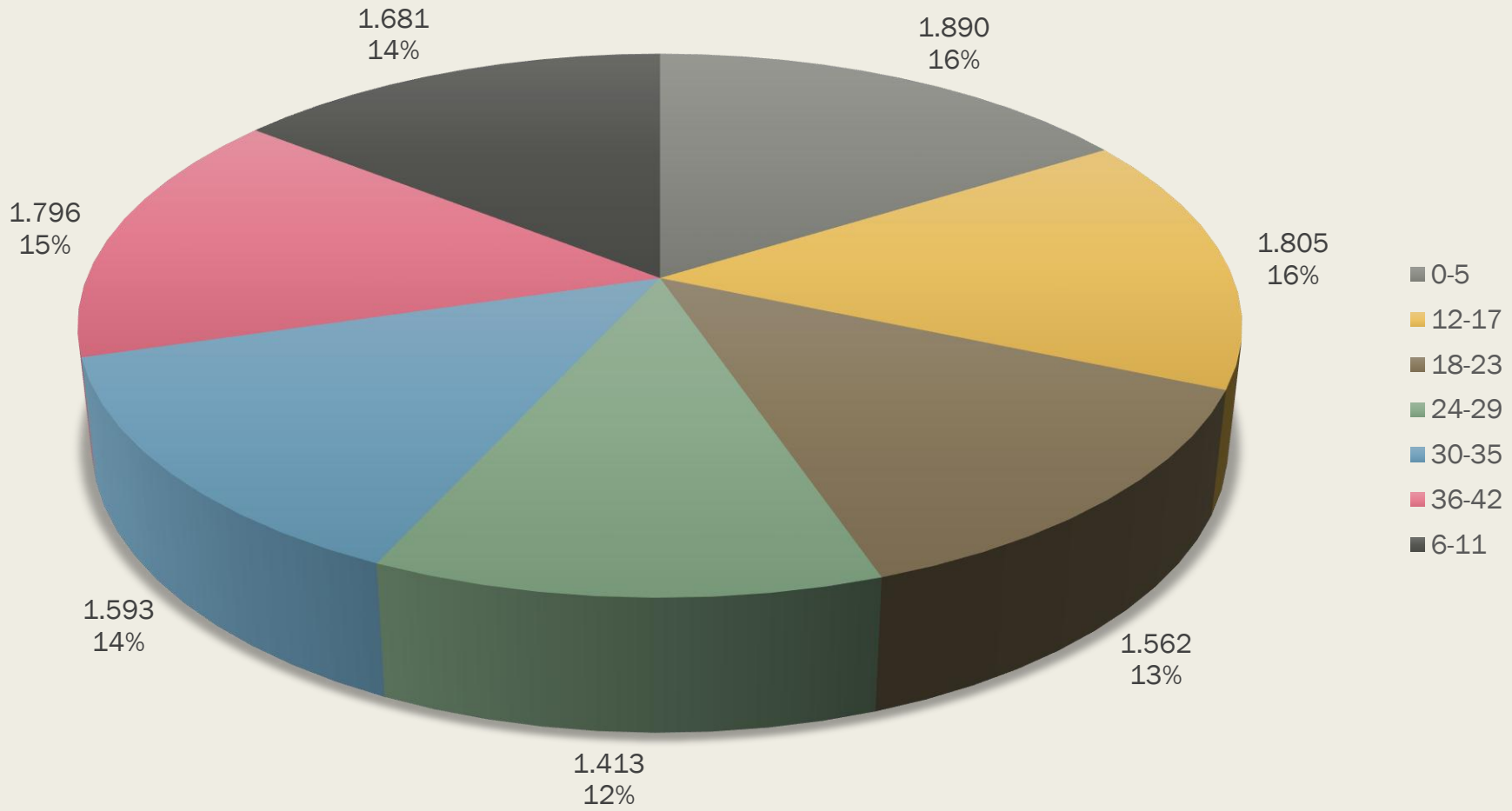
- Uma das coisas mais importantes para o Negócio é monitorar a Evolução da Carteira de Clientes e a dinâmica de Aquisição de Novos Clientes.
- Ela revela a vitalidade e sustentabilidade do negócio no tempo
- O Gore Sul registrou os seguintes indicadores quanto à aquisição de Novos Clientes:
 - Crescimento 2023 x 2022 = 3,2 %
 - Crescimento 2024 x 2023 = 6,7 %
 - Em 2025 (jan + fev) houve uma média de 366 novos clientes / mês
 - Se esta média for mantida até dez 2025, chegará ao final do ano com 4.392 novos clientes, com um crescimento de 24,7% versus 2024
- O que ocorreu neste 2 meses para um ritmo tão forte, muito acima da média normal dos 3 últimos anos ?
- O indicador mais importante além do ritmo de aquisição, é a relação Clientes Ativos x Inativos, que indicará diversas análises, riscos e oportunidades
- Estes indicadores compõem parte do Business Intelligence (B.I.) que está sendo implantando no Gore Sul entre os meses de Abril a Setembro 2025



Evolução Mensal da Base de Clientes



Tempo de Cadastramento



Comunicação - Gore Sul

2025

Performance do Marketing

Fontes: Portais Meta Business / Instagram , Google My Business, Google Analytics

Análise Comercial do Gore Sul

- A Comunicação do Gore iniciou 2025 com um direcionamento mais focado em resultado e integrando os diversos canais existentes

Foram ativados e estão sendo aperfeiçoados:

- Amigo Bot
 - Google meu Negócio
 - Web Site
 - Meta / Instagram
 - Google Ads
 - Whatsapp Marketing
-
- Já é visível os ganhos e evolução na exposição do GORE em alguns indicadores dos últimos 90 dias, e que constam desta apresentação
-
- Um dos principais é o comparativo com as clínicas identificadas pelos sócios como concorrentes, quer pelo porte ou pelo posicionamento
-
- Os primeiros números do Meta / Instagram indicam que apesar do GORE ter ficado inativo por algum tempo , ele cresce em ritmo maior que os demais



Período

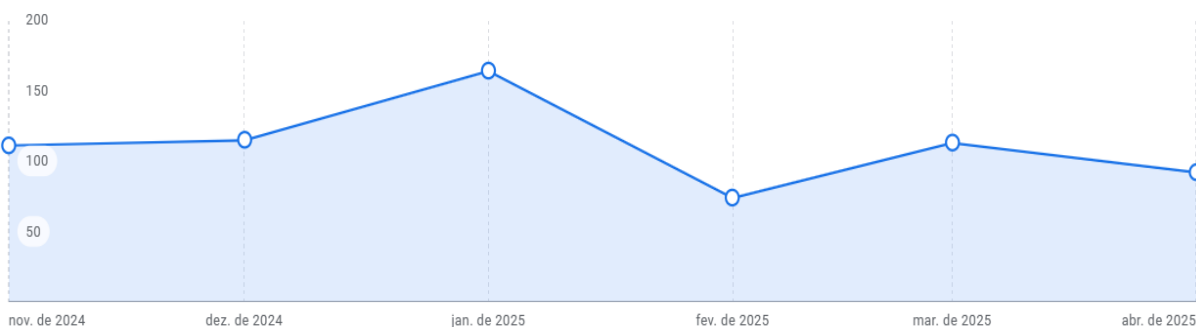


nov. de 2024 – abr. de 2025



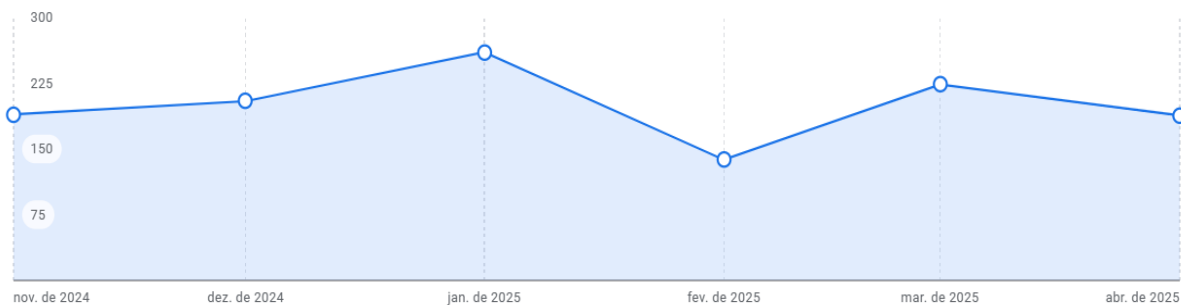
669

Chamadas feitas do seu Perfil da Empresa



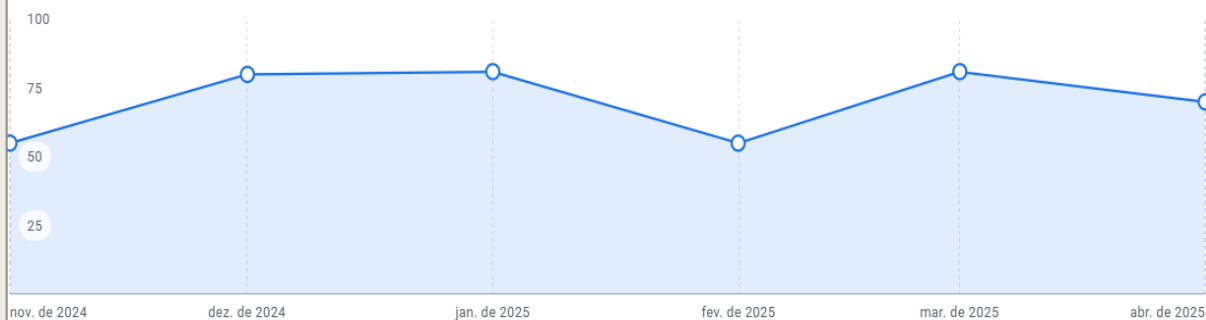
1.204

Interações no Perfil da Empresa ⓘ



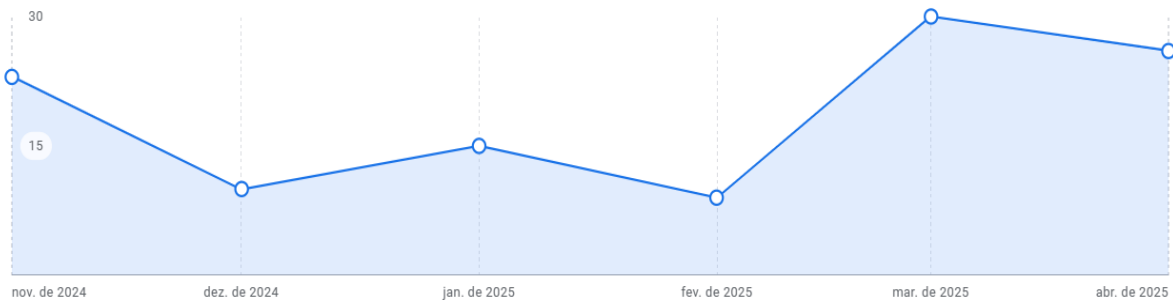
422

Solicitações de rotas feitas no seu Perfil da Empresa



113

Cliques para acessar o site no seu Perfil da Empresa





Google Analytics

Personalizado

1 de mar. – 26 de abr. de 2025



Nome do evento +	↓	Contagem de eventos	Total de usuários	Contagem de eventos por usuário ativo
page_view		744 (32,46%)	291 (99,32%)	2,56

Contagem de eventos por Nome do evento ao longo do tempo

Semana

400

300

200

100

0

0102
mar.

09

16

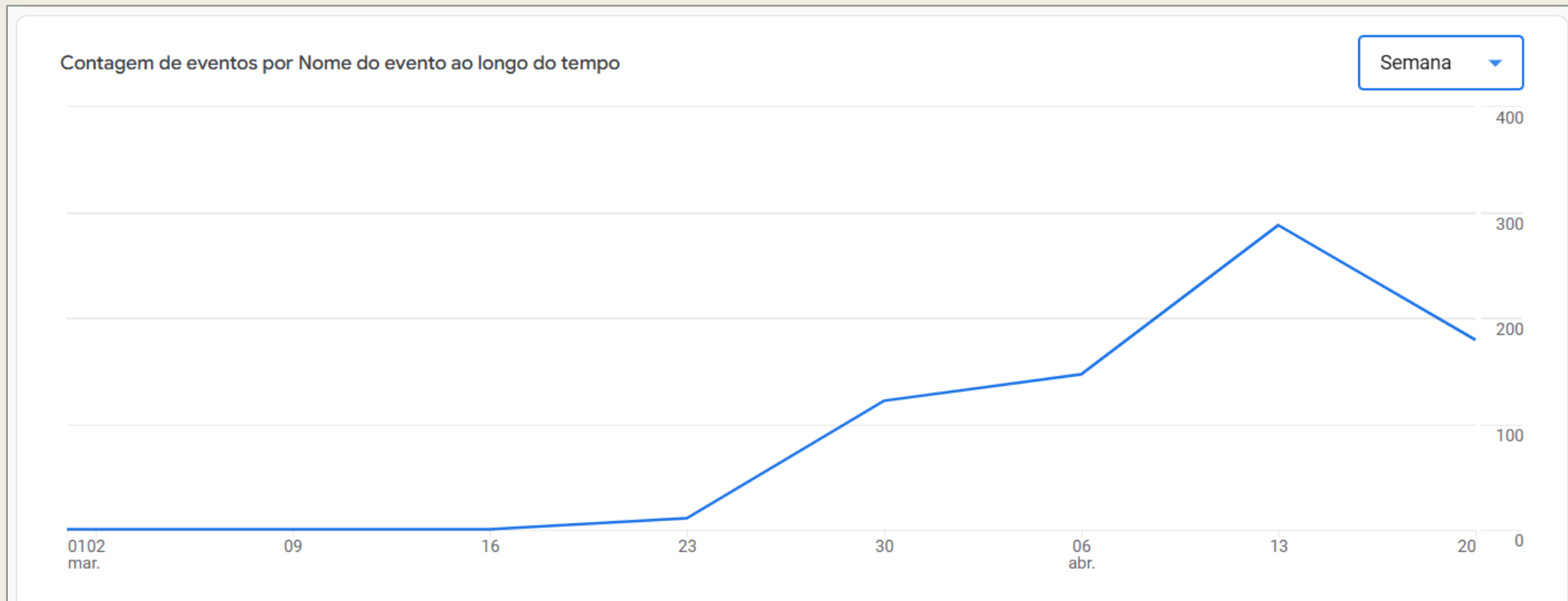
23

30

06
abr.

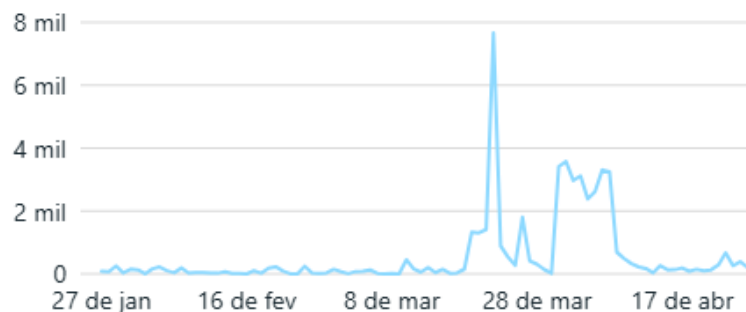
13

20



Visualizações ⓘ

50 mil ↑ 528,5%



Alcance ⓘ

14,4 mil ↑ 327,2%



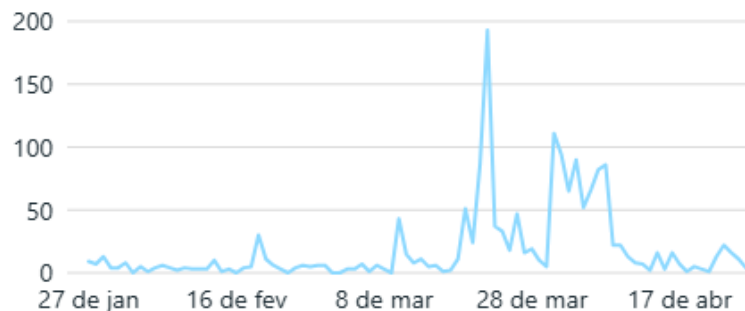
Interações com o conteúdo ⓘ

1,2 mil ↑ 675,3%



Visitas ⓘ

1,7 mil ↑ 400,9%



Cliques no link ⓘ

511 ↑ 100%






Seguidores ⓘ

232 ↑ 465,9%



Conta	Seguidor (total) ↑↓	Alteraçã dos... ↓	Conteúdo publicado
 hopereferencia HOPE Hospital de Olhos de Pernambuco	34,8 mil	↑ 286	308
 hospitaldeolhossantaluzia Hospital de Olhos Santa Luzia	14 mil	↑ 229	78
 ior.oficial Instituto de Olhos do Recife	7,1 mil	↑ 175	73
 goreoftalmologia GORE - Oftalmologia	2,3 mil	↑ 107	78
 iofv_hospitaldeolhos IOFV	17,9 mil	↑ 86	55
 oftalmax Oftalmax Opty	6,5 mil	↑ 80	11
 oftalmozonasul.norte Oftalmo Zona Sul e Zona Norte	4 mil	↑ 54	42

Conta	Seguidor (total) ↑↓	Alteraçã dos... ↓	Conteúdo publicado
 seope.oftalmo SEOPE - Seu Hospital de Olhos Opty	7,2 mil	↑ 41	14
 visaocenter Visão Center Opty	2,7 mil	↑ 38	11
 visioclínica VISIO Clínica de Olhos	4,2 mil	↑ 38	34
 oftalmocenterrecife Oftalmocenter Recife	3,1 mil	↑ 19	13
 clinope.pernambuco Clinope	1,3 mil	↑ 16	0
 univision.oftalmologia UNIVISION	7,5 mil	↑ 16	19
 visionderm Visionderm Oftalmologista e Dermatologista	1,2 mil	↑ 12	13

Análise Comercial do Gore Sul

- O grande desafio é transformar uma maior exposição da Marca e maior interatividade dos públicos clientes e não clientes em conversão efetiva
- Atualmente estes indicadores de performance são coletados separadamente e depois associados para mensurar o retorno do investimento
- No B.I. estas métricas estarão integradas e automatizadas
- A Tabela ao lado é a relação dos Beneficiários residentes da Cidade do Recife, obtida no site da ANS, com base em dados de Dezembro 2024.
- O Gore possui inúmeros destes convênios cadastrados e outros menos representativos em termos de quantidade de beneficiários

Convênios	Beneficiários	% em Recife
HAPVIDA	233.021	36%
UNIMED	161.790	25%
SUL AMERICA	61.589	9%
BRADESCO	59.728	9%
AMIL	40.790	6%
CASSI	16.822	3%
GEAP	9.669	1%
SAUDE BRASIL	7.626	1%
FACHESF	7.524	1%
INTEGRA	6.963	1%
NOTRE DAME	5.473	1%
ASSEFAZ	4.726	1%
AMPLA	4.509	1%
CAIXA SAÚDE	3.996	1%
DIVERSOS	3.656	1%
FISCO SAÚDE	2.688	0%
POSTAL SAUDE	2.585	0%
STELLANTIS	2.400	0%
PETROBRÁS	2.349	0%
COMPESA	2.243	0%
BNB	2.046	0%
FOX SAUDE	1.677	0%
CAMPE	1.673	0%
SELECT	1.492	0%
SINDIFISCO	1.178	0%
CAPESESP	1.019	0%

Análise Comercial do Gore Sul

Conclusões

Crescer ou Manter Posição é uma decisão que requer uma análise equilibrada entre o rumo atual do negócio versus o que precisa ser feito para seguir um dos dois rumos possíveis

Alguns indicadores Quantitativos do Gore Sul demonstram maturação e estabilidade do Negócio

Outros indicadores sinalizam queda Quantitativa e Qualitativa

Outros indicam crescimento e evolução Quantitativa

O tripé: Gestão por Indicadores + Comunicação Estruturada + Estratégia Consensual é mandatório para que o GORE possa alcançar seus objetivos macros, atender aos desejos dos sócios e ver seus recursos otimizados, com ganhos adicionais de lucratividade, valor para seus sócios e obter sustentabilidade e longevidade como empresa