

Por Alessandro Acayaba de Toledo, advogado especialista em Direito e Saúde e presidente da Associação Nacional das Administradoras de Benefícios (ANAB)

Estratégia, estratégica e estrategismo. Num primeiro momento parece até uma citação de filme do cinema brasileiro, mas não é. O ambiente digital é uma realidade e o setor de saúde busca nas redes sociais uma comunicação mais integrada com os clientes. Como criar um plano eficiente na jornada do consumidor?

Para iniciar a conexão é preciso identificar quem queremos atingir e, se os clientes são os beneficiários, o caminho é conhecer o perfil do plano de saúde: individual, familiar, coletivo empresarial ou por adesão.

[Leia aqui na íntegra.](#)

**Fonte:** Saúde Business, em 24.05.2022