

Por Vivian Ito

Venda on-line de planos de saúde individuais mostram grande potencial de conversão de vendas e ajuda na transparência da relação entre beneficiários e operadora. Hoje, uma das poucas empresas a oferecer a plataforma é a cooperativa Unimed-BH.

"Na venda presencial as pessoas acabam demorando um pouco mais para decidir a compra, porque não têm as informações de comparação na mão. Já no on-line é mais fácil ter acesso a outras informações", afirma o diretor comercial e de relacionamento institucional da Unimed-BH, Luiz Fernando Neves Ribeiro.

As vendas on-line da operadora iniciaram no começo de julho e já foram mais de 7,5 mil simulações realizadas, sendo que as vendas somaram 80 novas vidas para a carteira da operadora e ainda existem 336 propostas a serem fechadas. "Uma ferramenta tão jovem e já superou nossas expectativas. As pessoas estão acostumados com a compra eletrônica e a tendência é que as consultas aumentem cada vez mais", explica acrescentando que a empresa não irá reduzir a presença física da força de vendas.

Leia [aqui](#) a matéria na íntegra.

Fonte: [DCI](#), em 21.07.2017.