



Vetonline

About us

Contact



VETONLINE

PLANO DE NEGOCIOS

YOU WITH THE BEST VETS!!!

[Get started](#)

[Let's Go](#)





FRANQUIAS

A Vetonline é uma franquia de consultórios online, clínicas veterinárias e Petshop Self-Service que chegaram para revolucionar o mercado PETVET, oferecendo atendimento médico completo e de qualidade para animais de estimação, aliado a preços acessíveis e comodidade para os clientes. E o melhor de tudo: com um investimento a partir de 50 mil reais, você pode se tornar um franqueado e trabalhar sem sair de casa, atuando online, ou ter seu próprio consultório, clínica ou hospital presencial e faturar até 450 mil por mês.

A Vetonline é a solução ideal para quem deseja empreender em um segmento promissor e rentável. Além disso, a franquia oferece o suporte e treinamento necessário para o sucesso do seu negócio, seja qual for a sua escolha. Descubra agora como a Vetonline pode ser a oportunidade que você precisa para transformar sua vida profissional e conquistar a independência financeira que sempre sonhou.

A Vetonline também está atenta com as tendências do mercado, oferecendo aos clientes a comodidade de agendar consultas e serviços online, o que facilita a vida dos tutores e tem se tornado cada vez mais uma necessidade.

Além disso, a franquia tem um modelo de negócio flexível, que permite aos franqueados escolherem entre atuar de forma online, sem sair de casa, ou ter um consultório, clínica ou hospital presencial. Essa flexibilidade permite que os franqueados escolham o modelo que melhor se adapte às suas necessidades e interesses, sem perder a qualidade e a excelência nos serviços oferecidos.





ESCOLHA DA FRANQUIA



• ONLINE

- CUSTO DE IMPLANTAÇÃO
- CAPITAL DE GIRO
- TAXA DE FRANQUIA.



• SELF-SERVICE

- CUSTO DE IMPLANTAÇÃO
- CAPITAL DE GIRO
- TAXA DE FRANQUIA.



• CONSULTÓRIO

- CUSTO DE IMPLANTAÇÃO
- CAPITAL DE GIRO
- TAXA DE FRANQUIA.



• CLÍNICA

- CUSTO DE IMPLANTAÇÃO
- CAPITAL DE GIRO
- TAXA DE FRANQUIA.



• HOSPITAL

- CUSTO DE IMPLANTAÇÃO
- CAPITAL DE GIRO
- TAXA DE FRANQUIA.



ANÁLISE DE MERCADO

A franquia Vetonline é uma rede de clínicas veterinárias que oferece atendimento médico para animais de estimação. Analisando o mercado, é possível perceber que há uma demanda crescente por serviços veterinários de qualidade e com preços acessíveis.

A Vetonline tem se destacado pela sua proposta de oferecer atendimento médico completo para os animais, desde consultas até cirurgias e exames. Além disso, a franquia oferece aos clientes a comodidade de agendar consultas e serviços online, o que é uma tendência crescente no mercado.

Outro ponto positivo da Vetonline é o seu modelo de franquia, que permite aos franqueados expandirem seus negócios de forma rápida e eficiente, com suporte de treinamento e assistência técnica da marca. Isso garante que os franqueados tenham todas as informações e recursos necessários para oferecer serviços de qualidade aos seus clientes.

Em termos de concorrência, a Vetonline enfrenta outras redes de clínicas veterinárias, além de clínicas independentes. No entanto, a combinação de serviços completos, preços acessíveis e conveniência da agendamento online ajudam a Vetonline a se destacar no mercado.

Em resumo, a análise de mercado da franquia Vetonline aponta para uma oportunidade de negócio promissora, com demanda crescente por serviços veterinários de qualidade e preços acessíveis. O modelo de franquia eficiente e suporte da marca permitem que os franqueados tenham sucesso em seus negócios.



Crescimento

O mercado pet tem crescido significativamente nos últimos anos, devido ao aumento da conscientização e da importância que as pessoas estão dando à saúde e bem-estar de seus animais de estimação.



CRESCIMENTO DE 400% EM ADOÇÕES



POTENCIAL DO MERCADO

Tanto as franquias veterinárias como as franquias online têm um grande potencial de crescimento e expansão no mercado atual.

No caso das franquias veterinárias, o mercado pet vem apresentando um crescimento significativo nos últimos anos, principalmente em países emergentes, como o Brasil. O mercado pet brasileiro tem crescido em média 7% ao ano, e a previsão é que esse crescimento continue nos próximos anos. Isso significa que há uma grande oportunidade para as franquias veterinárias expandirem seus negócios e atenderem à crescente demanda por serviços de qualidade para animais de estimação.

Além disso, com a pandemia, muitas pessoas têm buscado a companhia de animais de estimação, o que aumenta ainda mais o potencial do mercado pet. As franquias veterinárias, como a VetOnline, têm um papel fundamental nesse contexto, pois oferecem serviços de qualidade e cuidados especializados para os animais, o que é essencial para garantir o bem-estar e a saúde deles.

Já as franquias online também apresentam um grande potencial de crescimento, principalmente devido ao aumento das vendas pela internet. Com a pandemia, muitas pessoas passaram a fazer compras online, o que impulsionou o crescimento do e-commerce. Além disso, as franquias online oferecem muitas vantagens em relação às lojas físicas, como a possibilidade de atender a clientes de todo o país e de reduzir custos com aluguel e manutenção de lojas.





POTENCIAL DO MERCADO

Em resumo, tanto as franquias veterinárias como as franquias online apresentam um grande potencial de crescimento e expansão no mercado atual, oferecendo oportunidades de negócio interessantes para empreendedores que buscam investir em setores em crescimento e com demanda crescente.

No caso das franquias online, a variedade de negócios disponíveis é grande, e inclui desde lojas virtuais de produtos diversos até serviços digitais, como agências de marketing digital e empresas de educação à distância. Isso significa que há muitas possibilidades para os empreendedores que desejam investir nesse mercado.

Além disso, as franquias online permitem que o franqueado tenha acesso a tecnologias avançadas e a suporte técnico especializado, o que é fundamental para quem está começando um negócio digital.

Essa vantagem pode ajudar o empreendedor a superar alguns dos desafios comuns ao mercado digital, como a concorrência acirrada e as mudanças frequentes nos algoritmos dos mecanismos de busca.

Outro fator importante para o potencial de crescimento das franquias online é a possibilidade de atender a nichos específicos de mercado. Com a segmentação cada vez maior dos consumidores, é possível criar negócios digitais que atendam a demandas específicas e tenham sucesso mesmo em mercados aparentemente saturados.





PADRONIZAÇÃO DO ATENDIMENTO

A VetOnline é mais do que uma franquia de clínicas veterinárias, é um compromisso com o bem-estar dos animais de estimação e com a satisfação dos seus clientes. Por isso, estamos sempre buscando formas de melhorar nossos serviços e garantir que nossos clientes recebam o melhor atendimento possível.

Uma das formas que encontramos para garantir isso é através da padronização do atendimento ao cliente. Isso significa que todas as clínicas da nossa rede seguem um mesmo padrão de qualidade, desde o atendimento telefônico até a consulta com o veterinário.

Essa padronização nos permite oferecer um atendimento mais eficiente e eficaz, uma vez que todos os nossos colaboradores são treinados seguindo os mesmos procedimentos. Além disso, permite que nossos clientes saibam o que esperar de nossos serviços, independente da clínica que escolham para levar seus pets.

Acreditamos que a padronização do atendimento ao cliente é fundamental para manter a qualidade dos nossos serviços e fortalecer a confiança dos nossos clientes na marca VetOnline. Por isso, investimos constantemente em treinamentos e ferramentas para que nossos colaboradores estejam sempre atualizados e preparados para atender nossos clientes da melhor forma possível.





ESPECIALIZAÇÃO DO VETERINÁRIO

A disponibilidade de especialistas em uma franquia veterinária, como a VetOnline, é fundamental para garantir um atendimento de qualidade aos animais de estimação. Isso porque os especialistas têm um conhecimento mais aprofundado sobre uma determinada área da medicina veterinária, o que os torna capazes de diagnosticar e tratar com maior precisão as condições médicas dos animais.

Além disso, os especialistas têm acesso a equipamentos e técnicas mais avançadas, o que permite que realizem procedimentos e cirurgias mais complexas com maior segurança e eficiência. A disponibilidade de especialistas em uma franquia veterinária também permite que os clientes tenham acesso a um atendimento mais personalizado e adequado às necessidades de cada animal.

Outra vantagem de uma franquia veterinária com especialistas é a possibilidade de oferecer tratamentos mais completos e integrados, que envolvem diversas áreas da medicina veterinária. Por exemplo, em casos de animais com câncer, é comum que seja necessário um tratamento que envolva a oncologia, a cirurgia e a fisioterapia, entre outras especialidades.

Em resumo, a disponibilidade de especialistas em uma franquia veterinária, como a VetOnline, é fundamental para garantir um atendimento de qualidade aos animais de estimação. Isso permite que os clientes tenham acesso a um atendimento mais personalizado e adequado às necessidades de cada animal, além de possibilitar tratamentos mais completos e integrados. Por isso, é importante que as franquias veterinárias invistam na formação e capacitação de especialistas em suas equipes, garantindo assim um serviço de excelência aos seus clientes.





VETONLINE

FRANQUEADORA

VENDAS

CONTABILIDADE

BANCOS E MEIOS DE PAGAMENTO

TREINAMENTO

SAC

CENTRAL DE AGENDAMENTOS

EVENTOS

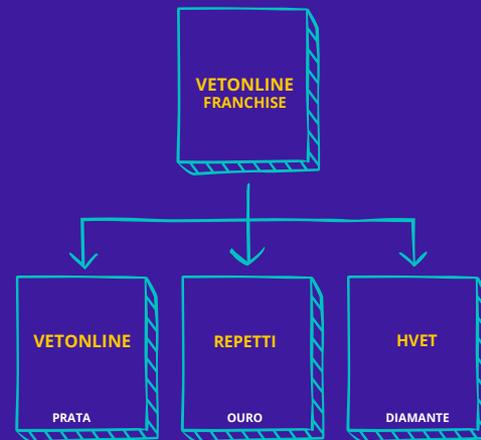
NETWORKING INTERNACIONAL

COMPRA DE MATERIAIS E PRODUTOS

PLANO DE SAÚDE

SISTEMAS

MARKETING





FLUXO

VENDAS

A VetOnline tem um setor de vendas dedicado a oferecer aos seus clientes os melhores serviços de telemedicina veterinária. Esse setor é responsável por atender às necessidades dos clientes, fornecer informações sobre os serviços oferecidos e garantir que os clientes estejam satisfeitos com a plataforma.

A equipe de vendas da VetOnline é composta por profissionais altamente qualificados e treinados, que possuem amplo conhecimento sobre a empresa e seus produtos. Eles se dedicam a entender as necessidades de cada cliente individualmente, identificando oportunidades para oferecer serviços personalizados e soluções que atendam às suas necessidades específicas.

Além disso, a VetOnline usa tecnologias avançadas para aprimorar o processo de vendas. A empresa usa um sistema de gestão de relacionamento com o cliente (CRM) para gerenciar informações de clientes e leads, bem como monitorar o progresso das vendas. Esse sistema ajuda a equipe de vendas a identificar oportunidades de vendas, fornecer suporte personalizado aos clientes e garantir a eficiência do processo de vendas.

Em resumo, o setor de vendas da VetOnline é fundamental para garantir a satisfação dos clientes e a eficácia da empresa na oferta de serviços de telemedicina veterinária de alta qualidade.

O setor de vendas da VetOnline também trabalha em colaboração com outras equipes, como marketing e atendimento ao cliente, para garantir a consistência e eficácia da estratégia de vendas. Eles se dedicam a entender as necessidades dos clientes e a criar soluções que atendam às suas expectativas.





FLUXO

CONTABILIDADE

O setor de contabilidade é uma parte vital da franquia VetOnline. É responsável por monitorar e gerenciar as finanças da empresa, garantindo que as operações sejam conduzidas de forma legal e financeiramente saudável.

O setor de contabilidade da VetOnline trabalha em conjunto com a equipe de finanças para garantir que todas as transações financeiras sejam registradas e contabilizadas corretamente. Eles são responsáveis por gerenciar as contas a pagar e a receber, preparar demonstrações financeiras, gerar relatórios financeiros e monitorar o fluxo de caixa da empresa.

O setor de contabilidade também é responsável por garantir que a franquia VetOnline esteja em conformidade com todas as regulamentações e requisitos fiscais. Eles monitoram as mudanças nas leis fiscais e garantem que a empresa esteja cumprindo todas as obrigações legais.

Além disso, o setor de contabilidade da VetOnline desempenha um papel importante na tomada de decisões estratégicas. Eles fornecem análises financeiras e aconselhamento aos líderes da empresa para ajudá-los a tomar decisões informadas sobre investimentos e outras questões financeiras.

Em resumo, o setor de contabilidade é um elemento crucial da franquia VetOnline. Eles garantem que a empresa opere de forma financeiramente saudável e legalmente responsável, e fornecem informações críticas para ajudar a orientar a tomada de decisões estratégicas.





FLUXO

COMPRAS

Os bancos e meios de pagamento são peças fundamentais para o funcionamento da franquia VetOnline. Eles são responsáveis por garantir que a empresa possa receber pagamentos de seus clientes de maneira eficiente e segura.

Para isso, a franquia VetOnline conta com parcerias estratégicas com diversas instituições financeiras e empresas de meios de pagamento. Essas parcerias permitem que a empresa aceite uma ampla gama de formas de pagamento, desde cartões de crédito e débito até transferências bancárias e boletos.

Além disso, essas parcerias também garantem que a VetOnline possa processar pagamentos de forma segura e confiável. As instituições financeiras e empresas de meios de pagamento com as quais a empresa trabalha são confiáveis e possuem sistemas robustos de segurança para garantir a proteção dos dados dos clientes.

Para garantir que as transações financeiras sejam processadas de forma eficiente, a franquia VetOnline também conta com sistemas de gerenciamento financeiro integrados. Esses sistemas permitem que a empresa gere suas transações financeiras em tempo real, o que é essencial para manter um fluxo de caixa saudável e garantir a continuidade das operações.

Em resumo, os bancos e meios de pagamento são cruciais para o sucesso da franquia VetOnline. Eles permitem que a empresa receba pagamentos de forma eficiente e segura, garantindo a continuidade das operações e a satisfação dos clientes.





FLUXO

TREINAMENTO EQUIPE

Para garantir que a equipe da VetOnline esteja preparada para atender os franqueados, a empresa desenvolveu um plano de treinamento completo e estruturado.

Esse plano de treinamento começa com uma fase inicial de integração, na qual os novos colaboradores são apresentados aos valores, missão e visão da empresa. Nessa fase, eles também são familiarizados com os processos internos, as ferramentas de trabalho e as políticas da empresa.

Em seguida, os colaboradores passam por treinamentos específicos, que são adaptados às suas funções e responsabilidades. Isso inclui treinamentos sobre o sistema de gestão da empresa, sobre os produtos e serviços oferecidos, sobre as melhores práticas de atendimento ao cliente, entre outros temas relevantes. Além disso, a VetOnline também oferece treinamentos de reciclagem, que são realizados periodicamente para garantir que a equipe esteja sempre atualizada e capacitada. Esses treinamentos incluem palestras, workshops e outras atividades que visam aprofundar o conhecimento dos colaboradores e estimular a troca de experiências e ideias.

Em resumo, o plano de treinamento da VetOnline é uma ferramenta essencial para garantir que a equipe esteja sempre preparada para atender os franqueados com excelência e eficiência. Ele é adaptado às necessidades de cada colaborador e inclui diversas atividades, desde treinamentos específicos até programas de reciclagem e parcerias com outras empresas e organizações do setor.





FLUXO

SAC

Para garantir um atendimento de qualidade aos clientes, a VetOnline investe em um plano de treinamento para o seu SAC (Serviço de Atendimento ao Cliente). Esse plano inclui diversas etapas, tais como:

1. Capacitação dos colaboradores: os colaboradores do SAC são capacitados para atender às demandas dos clientes, utilizando técnicas de comunicação eficiente, empatia, resiliência e solução de problemas.
2. Conhecimento dos serviços: é fundamental que os colaboradores do SAC conheçam profundamente os serviços oferecidos pela VetOnline, para que possam orientar os clientes de forma precisa e assertiva.
3. Atendimento personalizado: cada cliente é único e tem necessidades específicas. Por isso, o treinamento inclui técnicas para oferecer um atendimento personalizado, identificando as necessidades e expectativas de cada cliente.
4. Uso de tecnologia: a VetOnline utiliza ferramentas tecnológicas para otimizar o atendimento ao cliente. Por isso, os colaboradores do SAC são treinados para utilizar essas ferramentas de forma eficiente.
5. Feedbacks: a empresa busca sempre melhorar o seu atendimento ao cliente e, por isso, é importante que o SAC esteja aberto para receber feedbacks dos clientes e aplicar melhorias constantes no atendimento.

Com um plano de treinamento bem estruturado, a VetOnline busca garantir um atendimento de qualidade e personalizado para cada um de seus clientes.





FLUXO

CENTRAL DE AGENDAMENTOS

A VetOnline conta com plano de uma central de agendamentos para atender aos clientes que desejam marcar consultas ou outros serviços oferecidos pela empresa. Para garantir um atendimento de qualidade, a central de agendamentos vai seguir um plano que inclui as seguintes etapas:

1. **Agilidade no atendimento:** a central de agendamentos conta com colaboradores capacitados e treinados para atender aos clientes com agilidade, evitando que o cliente fique esperando muito tempo para ser atendido.
2. **Identificação das necessidades do cliente:** é importante que o atendente da central de agendamentos identifique as necessidades do cliente e ofereça o serviço mais adequado, de acordo com as informações passadas pelo cliente.
3. **Disponibilidade de horários:** a central de agendamentos precisa ter disponibilidade de horários para que o cliente possa escolher o melhor horário para a sua consulta ou serviço.
4. **Confirmação de agendamento:** é importante que a central de agendamentos confirme o agendamento com o cliente, para evitar possíveis desencontros de informações.
5. **Flexibilidade:** a central de agendamentos precisa ser flexível e estar aberta a possíveis mudanças de horários ou datas por parte do cliente, buscando sempre atender às necessidades do cliente da melhor forma possível.

Com um plano de central de agendamentos bem estruturado, a VetOnline busca garantir um atendimento de qualidade e eficiente para seus clientes, agilizando o processo de agendamento e proporcionando mais conforto e comodidade para quem busca os serviços da empresa.





FLUXO

EVENTOS

A VetOnline, visando manter seus franqueados atualizados e oferecer treinamentos e capacitações, pode desenvolver eventos para a sua rede de franquias. Alguns exemplos de eventos que a empresa pode realizar são:

1. Treinamentos técnicos: a VetOnline pode oferecer treinamentos técnicos para que os franqueados possam aprimorar suas habilidades veterinárias e se manterem atualizados sobre as melhores práticas de atendimento aos animais.
2. Workshops de gestão: a franqueadora pode promover workshops de gestão para seus franqueados, oferecendo ferramentas e técnicas para melhorar a gestão financeira, de estoque, marketing e atendimento ao cliente nas clínicas e hospitais veterinários.
3. Convenções anuais: a VetOnline pode organizar convenções anuais para reunir todos os seus franqueados em um mesmo local, para que eles possam trocar experiências e conhecimentos, além de participarem de palestras e treinamentos específicos.
4. Webinars: a franqueadora pode organizar webinars para que os franqueados possam assistir treinamentos e palestras remotamente, de qualquer lugar do país, utilizando a tecnologia para oferecer mais praticidade e comodidade aos seus parceiros.

Com esses eventos, a VetOnline reforça seu compromisso com a capacitação de seus franqueados, buscando garantir a qualidade do atendimento e dos serviços prestados em todas as unidades da rede.





FLUXO

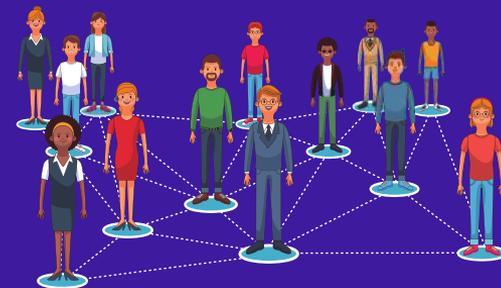
NETWORKING

O networking com veterinários internacionais pode trazer muitos benefícios para os profissionais da área, especialmente em um mundo cada vez mais globalizado. Ao se conectar com veterinários de outros países, é possível trocar informações sobre técnicas, procedimentos, pesquisas e tendências do mercado, além de expandir horizontes e conhecer diferentes culturas.

Essas conexões internacionais também podem ser úteis na busca por soluções inovadoras e na identificação de oportunidades de negócios, como parcerias com empresas estrangeiras ou a possibilidade de oferecer serviços a clientes de outros países.

Além disso, o networking com veterinários internacionais pode ser uma fonte valiosa de inspiração e motivação para os profissionais da área, que podem se conectar com pessoas que compartilham os mesmos interesses e desafios.

Na Vetonline, a conexão com veterinários internacionais é incentivada e valorizada, pois a empresa acredita que o compartilhamento de conhecimento e experiências pode levar a um atendimento veterinário ainda mais qualificado e inovador. Através de eventos, mentorias e outras oportunidades de networking, os profissionais da Vetonline têm a chance de se conectar com colegas de todo o mundo e ampliar seus horizontes na área veterinária.





FLUXO

PLANO DE SAÚDE

A Vetonline está sempre em busca de oferecer soluções completas para seus clientes, incluindo cuidados com a saúde de seus animais de estimação. Por isso, uma das possibilidades oferecidas pelas franquias é a venda de planos de saúde para pets. O plano de saúde oferecido pela Vetonline funciona como um seguro para o animal, garantindo o acesso a uma ampla rede de atendimento veterinário, incluindo consultas, exames, internações, cirurgias, entre outros serviços. O cliente pode escolher entre diferentes planos, de acordo com as suas necessidades e possibilidades financeiras.

Além disso, a Vetonline também busca parcerias com clínicas e hospitais veterinários de renome, para garantir aos clientes uma rede de atendimento de qualidade e credibilidade.

Dessa forma, a venda de planos de saúde para pets pelas franquias Vetonline é mais uma forma de oferecer um serviço completo e diferenciado aos clientes, reforçando o compromisso da empresa em cuidar da saúde e bem-estar dos animais de estimação.

A Vetonline está trabalhando em parceria com as principais seguradoras do mercado, para oferecer as melhores opções de cobertura e preços para os seus clientes. Dessa forma, os tutores poderão escolher o plano que melhor atende às suas necessidades e as de seus pets, garantindo uma assistência veterinária completa e de qualidade.





FLUXO

SISTEMAS

Os sistemas Vetonline são uma das principais ferramentas utilizadas pelas franquias da Vetonline para gerenciar as atividades diárias da clínica veterinária. Esses sistemas são desenvolvidos com tecnologia avançada, com recursos integrados para gerenciar consultas, exames, procedimentos cirúrgicos, entre outros serviços. Além disso, os sistemas Vetonline são customizados para atender às necessidades específicas de cada franquia, proporcionando maior eficiência operacional e agilidade no atendimento ao cliente. Eles permitem ainda o armazenamento seguro e organizado de informações importantes dos pacientes, como histórico clínico, resultados de exames e prescrições médicas.

Outro benefício dos sistemas Vetonline é a integração com outros sistemas de gestão, como financeiro e estoque, facilitando a gestão administrativa da clínica veterinária. Isso permite que os franqueados possam se concentrar mais no atendimento ao cliente e na prestação de serviços de qualidade, tornando a experiência do cliente ainda mais satisfatória.

Em resumo, os sistemas Vetonline são essenciais para as franquias da Vetonline no gerenciamento eficiente da clínica veterinária, garantindo um atendimento de qualidade e satisfação dos clientes.





FLUXO

MARKETING

A equipe de marketing da Vetonline é formada por profissionais experientes e capacitados, que trabalham de forma estratégica e criativa para garantir a visibilidade e a competitividade da marca. São responsáveis pelo planejamento e execução de campanhas publicitárias, gerenciamento das redes sociais, produção de conteúdo, criação de materiais gráficos, organização de eventos e parcerias, entre outras atividades.

Além disso, a equipe de marketing da Vetonline está em constante atualização sobre as novas tendências e tecnologias do mercado, buscando sempre inovar e oferecer soluções diferenciadas para os clientes. Com um olhar atento ao comportamento do consumidor, trabalham para desenvolver estratégias que impactem positivamente na percepção da marca, gerando engajamento e fidelização dos clientes.

A equipe de marketing da Vetonline é responsável por promover a marca, os serviços e produtos oferecidos pela franquia. Eles são responsáveis pela criação e implementação de estratégias de marketing que visam aumentar a visibilidade da empresa, atrair novos clientes e fidelizar os existentes.

Essa equipe também é responsável pelo gerenciamento das redes sociais da empresa, criação de conteúdo para o blog, e-mail marketing, campanhas de publicidade online e offline, dentre outras ações.

Além disso, a equipe de marketing da Vetonline trabalha em parceria com os franqueados para garantir que a marca esteja sendo divulgada de forma adequada em cada região, levando em consideração as particularidades e necessidades locais.



VETONLINE



- MARCA
- PADRÃO
- QUALIDADE
- PLANO DE MKT
- REDES SOCIAIS
- CRM
- VENDAS DIGITAIS
- TREINAMENTO
- DESENVOLVIMENTO
- INOVAÇÃO
- PROJETO
- LOCAL
- TAXA DE FRANQUIA
- TAXA DE MARKETING
- % ROYALTIES
- OPERAÇÃO





FLUXO

MARCA

A marca VetOnline é reconhecida no mercado por oferecer serviços inovadores e de qualidade na área de medicina veterinária. Com uma forte presença digital, a VetOnline se destaca por estar sempre à frente das tendências do mercado, proporcionando aos seus clientes e franqueados uma experiência única e diferenciada.

A marca investe constantemente em marketing e branding, buscando sempre fortalecer sua imagem e consolidar sua posição no mercado. Além disso, a VetOnline valoriza a transparência e a ética em seus negócios, o que gera confiança e fidelidade dos clientes.

Com uma identidade visual moderna e atrativa, a VetOnline transmite uma imagem profissional e confiável, o que contribui para a conquista de novos clientes e para o sucesso da rede de franquias. Em resumo, a marca VetOnline é sinônimo de inovação, qualidade e confiança no mercado de medicina veterinária.

Além disso, a marca Vetonline também é reconhecida pela sua excelência em telemedicina veterinária, sendo pioneira no uso dessa tecnologia no Brasil. A empresa tem se destacado na prestação de serviços de teleconsulta, teleorientação e teletriagem para animais de estimação em todo o país. Outro ponto forte da marca é a sua preocupação com a qualificação dos profissionais que fazem parte da rede Vetonline, oferecendo cursos e treinamentos para veterinários e equipe técnica. Essa preocupação com a qualificação e atualização constante reflete na qualidade do atendimento prestado aos clientes.





FLUXO

PADRÃO VETONLINE

O padrão Vetonline é um conjunto de diretrizes e normas que guiam todas as atividades e processos relacionados às franquias da marca. Ele define os padrões de atendimento, a qualidade dos serviços e produtos oferecidos, além de estabelecer a imagem e identidade visual da empresa.

O objetivo do padrão Vetonline é garantir que todas as unidades da franquia ofereçam a mesma experiência de atendimento e serviços, mantendo a qualidade e a satisfação dos clientes em todas as regiões em que a marca está presente.

Para garantir que o padrão seja seguido em todas as franquias, a Vetonline oferece treinamentos e capacitações para os franqueados e suas equipes, além de disponibilizar manuais e materiais de orientação para a operação do negócio. Dessa forma, a marca Vetonline se mantém forte e reconhecida no mercado, oferecendo aos seus clientes uma experiência consistente e de qualidade em qualquer unidade da franquia.

O padrão VetOnline é um dos principais diferenciais da franquia no mercado, pois garante aos clientes que eles sempre receberão um atendimento de qualidade, independentemente da unidade que eles escolham. Isso contribui para a construção de uma marca forte e consolidada, além de aumentar a competitividade da rede no setor veterinário.





FLUXO

QUALIDADE

A qualidade é um dos pilares fundamentais da Vetonline, tanto no atendimento aos clientes quanto na oferta de produtos e serviços. A franquia adota um rigoroso processo de seleção e capacitação de seus profissionais, além de investir em tecnologia e equipamentos de ponta para garantir a excelência no atendimento veterinário.

Além disso, a Vetonline possui certificações e selos que atestam a qualidade de seus serviços, como a ISO 9001 e o selo Pet Friendly, que garante o respeito aos direitos e bem-estar dos animais. A franquia também se preocupa em manter um alto padrão em todas as suas unidades, desde a limpeza e higiene até a estrutura física e organização.

Por fim, a Vetonline busca constantemente melhorar a qualidade de seus produtos e serviços, ouvindo feedbacks dos clientes e promovendo treinamentos e capacitações para seus profissionais. Tudo isso para garantir a satisfação e fidelidade de seus clientes e consolidar-se como referência no mercado veterinário.

A Vetonline preza pela excelência na prestação de serviços veterinários, oferecendo aos seus clientes e franqueados uma série de soluções inovadoras e de alta qualidade. Além disso, a empresa busca constantemente aprimorar seus processos e sistemas, investindo em tecnologia de ponta e capacitando sua equipe para oferecer um atendimento cada vez mais eficiente e personalizado. A marca Vetonline se destaca no mercado por sua reputação de qualidade e comprometimento com o bem-estar dos animais e de seus tutores.





FLUXO

PLANO DE MARKETING

O plano de marketing da Vetonline é um conjunto de estratégias planejadas cuidadosamente para garantir o aumento do reconhecimento da marca e a aquisição de novos clientes para as franquias. Nós utilizamos uma variedade de táticas de marketing digital e offline, incluindo a criação de conteúdo relevante e de alta qualidade, publicidade em mídias sociais, campanhas de e-mail marketing, realização de eventos e parcerias estratégicas com empresas do setor.

Nossa abordagem é focada na comunicação da nossa missão de democratizar e modernizar o atendimento veterinário de qualidade, oferecendo soluções inovadoras para clientes e franqueados. Nós nos esforçamos para garantir que todas as nossas ações de marketing estejam alinhadas com essa missão e que demonstrem os valores que a nossa marca representa.

Além disso, buscamos sempre estar atualizados sobre as tendências e novidades do mercado veterinário, a fim de aplicar as melhores práticas e tecnologias em nossas estratégias de marketing. Dessa forma, somos capazes de oferecer soluções diferenciadas para nossos clientes e franqueados, aumentando sua satisfação e fidelidade à marca Vetonline.





FLUXO

REDES SOCIAIS

A Vetonline tem uma forte presença nas redes sociais, com perfis ativos no Facebook, Instagram e LinkedIn. A empresa utiliza suas redes para divulgar informações sobre seus serviços, compartilhar dicas de saúde para animais de estimação e promover seus eventos e cursos.

No Instagram, a Vetonline tem uma liderança forte no segmento veterinário, com mais de 320 mil seguidores e um engajamento alto em suas publicações.

A empresa utiliza o Instagram para criar uma comunidade em torno da marca e interagir com seus seguidores, respondendo a dúvidas e comentários. Além disso, a Vetonline utiliza o Instagram para promover suas campanhas de marketing e divulgar seus eventos e cursos. Através das redes sociais, a Vetonline tem conseguido se destacar no mercado e consolidar sua posição como uma das principais empresas de atendimento veterinário no Brasil.

A empresa também utiliza outras redes sociais, como o Facebook e o LinkedIn, para compartilhar informações úteis e se conectar com o público-alvo. Além disso, a Vetonline investe em publicidade nas plataformas, a fim de alcançar novos clientes e direcioná-los para as franquias.

O uso estratégico das redes sociais é fundamental para o sucesso da estratégia de marketing da Vetonline, permitindo que a marca alcance um grande número de pessoas, gere engajamento e crie relacionamentos duradouros com seus clientes.





FLUXO

CRM

O CRM (Customer Relationship Management) é uma ferramenta essencial para a Vetonline no gerenciamento do relacionamento com seus clientes e na oferta de um atendimento personalizado e de qualidade. Com o CRM, a empresa é capaz de coletar e armazenar informações sobre seus clientes, como histórico de compras, preferências e interações anteriores, criando um banco de dados que pode ser utilizado para segmentar o público e criar campanhas de marketing mais eficientes e direcionadas.

A Vetonline utiliza o CRM não apenas para gestão de marketing, mas também para gestão de atendimento ao cliente. Todas as interações realizadas com o cliente são registradas, garantindo a continuidade do atendimento e resolução mais rápida de problemas. A análise dessas informações permite identificar tendências e padrões de comportamento do cliente, gerando insights para o negócio e a criação de estratégias mais eficientes.

A Vetonline valoriza muito a utilização do CRM e investe em tecnologia e treinamento da equipe para oferecer um atendimento personalizado e de qualidade, a fim de garantir a satisfação e fidelização dos clientes. Com isso, a empresa se destaca no mercado ao oferecer um atendimento diferenciado e estar sempre à frente das necessidades e expectativas do cliente.





FLUXO

VENDAS DIGITAIS

A Vetonline oferece um amplo catálogo de produtos para pets em sua plataforma de vendas digitais, incluindo rações, acessórios, produtos de higiene e bem-estar, além de equipamentos e produtos veterinários. Essa diversidade de produtos tem como objetivo atender às necessidades dos clientes de forma completa, oferecendo soluções integradas para seus animais de estimação.

Além disso, a plataforma de vendas digitais da Vetonline permite aos clientes a praticidade de realizar suas compras de forma online, com facilidade e segurança. A empresa investe em tecnologia para garantir a melhor experiência possível aos clientes, com interfaces intuitivas e funcionais.

Para promover as vendas digitais, a Vetonline utiliza estratégias de marketing digital, como anúncios em mídias sociais e campanhas de e-mail marketing, além de parcerias com influenciadores digitais e outras empresas do setor pet. Essas ações têm como objetivo ampliar o alcance da marca e incentivar as compras dos clientes na plataforma de vendas digitais, agregando valor aos seus produtos e serviços.

Com a venda de itens para pets e equipamentos veterinários, a Vetonline busca consolidar sua posição de liderança no mercado de saúde animal e se tornar uma referência no segmento de vendas digitais de produtos para pets. A empresa acredita que essa estratégia é fundamental para acompanhar as tendências do mercado e atender às necessidades dos clientes de forma eficiente e inovadora.





FLUXO

TREINAMENTO FRANQUEADOS

O treinamento dos franqueados da Vetonline é um dos pilares fundamentais da empresa, visando garantir que todos estejam alinhados com a cultura e os valores da marca, bem como com as práticas operacionais e estratégias de vendas da empresa. O treinamento é realizado de forma presencial e online, com uma carga horária variável de acordo com a complexidade do assunto a ser abordado. Os temas incluem desde a gestão financeira da franquia até técnicas de atendimento ao cliente e marketing digital. Além disso, a Vetonline também oferece suporte constante aos seus franqueados, disponibilizando consultoria especializada em diversas áreas, como gestão de estoques, gestão de pessoas, marketing e tecnologia.

A empresa entende que o sucesso dos seus franqueados é diretamente proporcional ao sucesso da própria marca, e por isso, investe constantemente em treinamentos e capacitações para garantir que todos estejam sempre atualizados e preparados para enfrentar os desafios do mercado.

O treinamento dos franqueados também inclui aulas práticas, onde eles podem experimentar e aprender a utilizar os sistemas e equipamentos utilizados pela empresa. A Vetonline investe em tecnologia de ponta para oferecer aos franqueados as ferramentas necessárias para gerenciar sua franquia de forma eficiente e lucrativa. Por fim, o treinamento é um processo contínuo e a empresa oferece suporte e treinamentos adicionais para ajudar os franqueados a enfrentar desafios e a manter suas franquias em crescimento. Com um treinamento abrangente e em constante evolução, a Vetonline busca garantir que todos os franqueados tenham sucesso em seus negócios e ajudem a empresa a crescer.





FLUXO

DESENVOLVIMENTO

A Vetonline é uma empresa que teve um rápido desenvolvimento nos últimos anos. Desde a sua fundação, a empresa se destacou pela sua proposta inovadora de conectar os melhores veterinários do mundo e criar uma rede de clínicas e hospitais certificados, com o objetivo de democratizar e modernizar o atendimento veterinário de qualidade.

Com uma estratégia de expansão consistente, a Vetonline rapidamente conquistou espaço no mercado de saúde animal e se tornou uma referência no setor. Além da oferta de serviços veterinários de qualidade, a empresa também investiu em tecnologia para aprimorar a experiência dos clientes e franqueados.

Com a abertura de novas franquias em diversas regiões do Brasil e também no exterior, a Vetonline tem consolidado sua posição de liderança no mercado, tornando-se uma das principais marcas de saúde animal do país.

A empresa tem se destacado também pela sua forte presença digital, com um website e aplicativo intuitivos e funcionais, além de uma estratégia de marketing digital eficiente que atrai cada vez mais clientes para suas clínicas e hospitais.

Com uma cultura centrada no cliente, a Vetonline tem investido em treinamentos e capacitações para sua equipe, buscando sempre oferecer serviços de excelência e uma experiência de atendimento de qualidade aos seus clientes. A empresa tem demonstrado um crescimento constante e consistente, com planos de expansão ambiciosos para o futuro.





FLUXO

INOVAÇÃO

A Vetonline é uma empresa que tem se destacado no mercado de saúde animal pela sua proposta inovadora e pela constante busca por soluções inovadoras para atender às necessidades dos seus clientes e franqueados.

Desde a sua fundação, a empresa tem investido em tecnologia para aprimorar a experiência dos seus clientes e para aumentar a eficiência dos seus processos operacionais. Com um website e um aplicativo intuitivos e funcionais, a Vetonline oferece aos seus clientes a possibilidade de agendar consultas, comprar produtos e medicamentos, além de ter acesso a informações relevantes sobre a saúde dos seus animais de estimação.

Além disso, a empresa tem investido em soluções de telemedicina veterinária, que permitem aos seus clientes a possibilidade de realizar consultas online com veterinários especializados, sem a necessidade de se deslocar até uma clínica ou hospital.

Outra inovação da Vetonline é a sua estratégia de expansão por meio de franquias, que tem permitido à empresa expandir sua presença em diversas regiões do Brasil e também no exterior. Com uma proposta de franquia inovadora, a empresa tem atraído cada vez mais investidores interessados em fazer parte dessa rede de sucesso.

Por fim, a Vetonline tem investido em treinamentos e capacitações para a sua equipe, buscando sempre oferecer serviços de excelência e uma experiência de atendimento de qualidade aos seus clientes. Com uma cultura centrada na inovação e na busca por soluções cada vez mais eficientes, a Vetonline tem se destacado no mercado de saúde animal e se consolidado como uma das principais empresas do setor.





FLUXO

PROJETO

O projeto Vetonline é muito mais do que uma empresa de saúde animal, é uma revolução no mercado veterinário. Com uma proposta inovadora e uma visão de futuro, a Vetonline está transformando a forma como as pessoas cuidam dos seus animais de estimação.

A Vetonline nasceu com o propósito de democratizar e modernizar o atendimento veterinário de qualidade. E essa missão é levada a sério por toda a equipe da empresa, desde os fundadores até os colaboradores que atuam diariamente nas clínicas e hospitais.

Com a oferta de serviços veterinários de qualidade, soluções de telemedicina veterinária, venda de produtos e medicamentos, além de uma rede de franquias inovadora, a Vetonline está mudando o cenário da saúde animal no Brasil e no mundo. Mas o projeto Vetonline não é apenas uma empresa, é uma causa. É a luta pela saúde e bem-estar dos animais de estimação, é a busca por soluções inovadoras e eficientes para atender às necessidades dos seus clientes, é a busca por uma sociedade mais consciente e responsável em relação aos cuidados com os animais.

Se você ainda não conhece o projeto Vetonline, não perca mais tempo. Faça parte dessa revolução e junte-se a milhares de pessoas que estão transformando o mundo dos animais de estimação. Venha fazer parte da Vetonline, a maior vitrine veterinária do mundo.





FLUXO

TAXA DE FRANQUIA

A taxa de franquia é um dos custos iniciais que os interessados em adquirir uma franquia da Vetonline devem considerar. Essa taxa é cobrada pela empresa para que o franqueado tenha acesso aos seus serviços e produtos, além de receber treinamentos e apoio na abertura e gestão da unidade franqueada.

A taxa de franquia da Vetonline varia de acordo com o modelo de franquia escolhido, podendo ser a partir de R\$ 45.000,00. Esse valor pode incluir desde a implantação da unidade franqueada até a assistência na seleção de ponto, elaboração de projetos arquitetônicos, treinamento da equipe, entre outros.

Além da taxa de franquia, o franqueado também deve considerar outros custos como a aquisição de equipamentos e mobiliário, estoque inicial, aluguel do ponto comercial, entre outros. No entanto, esses custos podem ser minimizados com o apoio e orientação da Vetonline na escolha dos fornecedores e na negociação de preços. A Vetonline oferece aos seus franqueados uma série de benefícios e vantagens, como a utilização da marca reconhecida e consolidada no mercado, a participação em campanhas publicitárias nacionais, o acesso a tecnologias e sistemas de gestão, além do apoio e orientação de uma equipe de profissionais altamente capacitados. Portanto, a taxa de franquia da Vetonline é um investimento que pode trazer bons retornos financeiros e profissionais para os interessados em adquirir uma franquia da empresa.





FLUXO

TAXA DE MARKETING

A taxa de marketing é uma contribuição que os franqueados da Vetonline devem fazer para o Fundo Nacional de Marketing da empresa. Essa contribuição é de 5% sobre o faturamento bruto mensal da unidade franqueada e tem como objetivo financiar as campanhas publicitárias nacionais e regionais, além de outras ações de marketing que visam promover a marca e atrair mais clientes para as franquias.

Essa taxa é prevista em contrato e deve ser paga mensalmente pelos franqueados. A arrecadação é centralizada pela Vetonline, que é responsável por definir as estratégias e ações de marketing, sempre buscando promover a marca e atrair mais clientes para as unidades franqueadas.

Além disso, a Vetonline oferece aos seus franqueados a possibilidade de participar de campanhas publicitárias regionais, que visam aumentar a visibilidade das unidades franqueadas em suas respectivas regiões de atuação. Essas campanhas são financiadas pelo Fundo Nacional de Marketing e contam com o apoio da equipe de marketing da empresa.

Assim, a taxa de marketing de 5% é uma forma de garantir que as campanhas publicitárias da Vetonline sejam eficientes e impactantes, gerando retorno financeiro e profissional para os franqueados. Com uma estratégia de marketing sólida e bem definida, a Vetonline tem se destacado no mercado de saúde animal e atraído cada vez mais clientes e investidores para as suas unidades franqueadas.





FLUXO

ROYALTIES

Os royalties são uma das taxas que os franqueados da Vetonline devem pagar em troca do uso da marca e dos serviços oferecidos pela empresa. Essa taxa corresponde a um percentual do faturamento bruto mensal da unidade franqueada, que é repassado para a Vetonline como forma de remuneração pelo suporte e assistência oferecidos aos franqueados.

A taxa de royalties da Vetonline é de 5% sobre o faturamento bruto mensal da unidade franqueada. Esse valor é cobrado mensalmente e deve ser pago pelos franqueados, conforme previsto em contrato. Com os royalties, a Vetonline oferece aos seus franqueados uma série de benefícios, como o uso da marca e do know-how da empresa, o suporte na gestão da unidade franqueada, a assistência na seleção de ponto e na implantação da unidade, além do acesso a tecnologias e sistemas de gestão.

Além disso, a Vetonline oferece aos seus franqueados treinamentos e capacitações constantes, a fim de garantir que os serviços oferecidos estejam sempre em conformidade com os padrões de qualidade da empresa. Com isso, a Vetonline busca assegurar que os seus franqueados estejam sempre atualizados e preparados para oferecer um atendimento de excelência aos seus clientes.

Portanto, os royalties de 5% são uma forma de remuneração justa e necessária para que a Vetonline possa continuar oferecendo suporte e assistência aos seus franqueados, contribuindo para o sucesso e rentabilidade das unidades franqueadas. Com uma estrutura sólida e um modelo de negócio inovador, a Vetonline tem se destacado no mercado de saúde animal e se consolidado como uma das melhores opções de investimento para quem busca empreender nesse segmento.





FLUXO

OPERAÇÃO

A operação da Vetonline envolve uma série de processos que são fundamentais para garantir o sucesso das suas unidades franqueadas e a satisfação dos seus clientes. Essa operação começa com a seleção do ponto comercial, que deve ser estratégico e adequado às necessidades da unidade franqueada.

Após a seleção do ponto, a equipe da Vetonline auxilia os franqueados na elaboração do projeto arquitetônico e na instalação dos equipamentos e mobiliário necessários para a operação da unidade. Em paralelo, é realizado o treinamento da equipe, que deve estar preparada para oferecer um atendimento de excelência aos clientes.

Com a unidade franqueada em pleno funcionamento, a Vetonline oferece suporte constante na gestão do negócio, fornecendo tecnologias e sistemas de gestão que permitem uma melhor organização e controle das operações. Além disso, a empresa também oferece assistência na seleção de fornecedores e na negociação de preços, contribuindo para a redução dos custos e aumento da rentabilidade das unidades franqueadas.

Outra importante operação da Vetonline é a centralização do atendimento ao cliente, que é realizado por meio do SAC (Serviço de Atendimento ao Cliente). Esse SAC é responsável por receber as demandas e solicitações dos clientes, garantindo a resolução rápida e eficiente dos problemas. A Vetonline investe constantemente em treinamento e capacitação da equipe do SAC, buscando garantir um atendimento de qualidade e personalizado aos clientes.

Assim, a operação da Vetonline é pautada pela excelência e pelo compromisso em oferecer um atendimento de qualidade aos seus clientes, além de suporte e assistência constantes aos seus franqueados. Com uma estrutura sólida e uma equipe de profissionais altamente capacitados, a Vetonline tem se consolidado como uma das melhores opções de investimento para quem busca empreender no mercado de saúde animal.





LOCALIZAÇÃO

A primeira coisa a ser considerada é em uma franquia é a localização. É muito importante escolher um local que seja de fácil acesso para os clientes, com boa visibilidade e amplo estacionamento. Além disso, é importante considerar a densidade populacional da área, verificando se há uma boa concentração de donos de animais de estimação.

A escolha da localização é um aspecto importante para o sucesso de qualquer franquia, incluindo a Vetonline. É importante escolher um local que ofereça boa visibilidade e tenha um público-alvo interessado em serviços veterinários. Outro fator importante é a presença de concorrentes, é importante verificar se há outras clínicas veterinárias na área e se elas estão oferecendo serviços semelhantes aos da Vetonline. É importante avaliar a concorrência e verificar se a Vetonline terá espaço para se destacar no mercado.

Além disso, é importante considerar a infraestrutura da área, incluindo transporte público, acesso à internet e presença de outros serviços, como lojas de alimentos para animais e parques. Esses fatores podem influenciar a escolha dos clientes e a conveniência de visitar a clínica.





LOCALIZAÇÃO

Outro ponto a ser considerado na escolha da localização para a franquia Vetonline é a segurança da área. A segurança é uma preocupação importante para muitos proprietários de animais de estimação, que querem ter a garantia de que seus animais de estimação estarão seguros durante as visitas à clínica. Portanto, é importante escolher um local seguro e tranquilo para a franquia.

Além disso, é importante considerar as regulamentações locais e estaduais. Dependendo da localização escolhida, pode haver requisitos específicos de licenciamento e regulamentação que devem ser cumpridos antes de abrir a clínica. É importante estar ciente desses requisitos antes de escolher um local.

Por fim, é importante levar em consideração o custo do aluguel ou compra do espaço. A escolha da localização ideal pode ser influenciada pelo orçamento disponível para o aluguel ou compra do espaço. É importante encontrar um equilíbrio entre uma localização ideal e um aluguel ou compra acessível.

Em conclusão, escolher a localização certa é um fator crítico para o sucesso da franquia Vetonline. É importante considerar a acessibilidade, visibilidade, densidade populacional, concorrência, infraestrutura, segurança, regulamentações locais e custo antes de tomar uma decisão. Com uma análise cuidadosa e planejamento adequado, a Vetonline pode escolher uma localização ideal e estabelecer-se como líder no mercado de serviços veterinários.





EQUIPE

A escolha da equipe certa é fundamental para o sucesso de qualquer franquia, incluindo as clínicas veterinárias Vetonline. É importante contratar pessoas talentosas e dedicadas para garantir a qualidade dos serviços prestados e a satisfação dos clientes.

A primeira coisa a ser considerada na escolha da equipe é a qualificação profissional. É importante contratar médicos veterinários qualificados e experientes, além de outros funcionários treinados e capacitados, como técnicos em enfermagem e atendentes. Isso garantirá que os serviços prestados sejam de alta qualidade e que os clientes tenham uma experiência positiva na clínica.

Outro fator importante é a atitude e a personalidade dos funcionários. É importante contratar pessoas amigáveis, comunicativas e dedicadas a oferecer o melhor atendimento aos clientes e aos animais. Além disso, é importante verificar se a equipe está de acordo com a cultura da Vetonline e se está disposta a seguir as políticas e procedimentos da franquia.

A formação continuada também é importante na escolha da equipe. É importante investir em treinamentos para garantir que os funcionários estejam sempre atualizados e capacitados para oferecer os melhores serviços. Além disso, é importante que a equipe esteja disposta a aprender e a se desenvolver profissionalmente.

Em resumo, a escolha da equipe certa é fundamental para o sucesso das franquias Vetonline. É importante contratar pessoas talentosas, qualificadas, dedicadas e dispostas a seguir as políticas e procedimentos da franquia. A formação continuada também é importante para garantir a qualidade dos serviços prestados e a satisfação dos clientes.





SISTEMA DE GESTÃO VETONLINE

O sistema de gestão de uma franquia veterinária é crucial para garantir o sucesso do negócio. Algumas áreas importantes a serem consideradas incluem:



01

GERENCIAMENTO DE ESTOQUE

Um sistema eficiente para gerenciar o estoque de medicamentos, alimentos e outros itens essenciais.

02

AGENDAMENTO DE CONSULTAS:

Um sistema de agendamento de consultas fácil de usar, permitindo que os clientes marquem consultas com facilidade.

03

REGISTRO MÉDICO:

Um sistema de registro médico eficiente, para garantir que todas as informações sobre os animais e seus tratamentos estejam facilmente disponíveis para a equipe.

04

RELATÓRIOS FINANCEIROS:

Um sistema de relatórios financeiros preciso e atualizado, para garantir que a franquia esteja sempre em posição de crescer e prosperar.

05

TREINAMENTO DA EQUIPE:

Treinamento contínuo e atualizado à equipe, para garantir que eles estejam sempre capacitados a fornecer os melhores cuidados aos animais.



MONITORAMENTO E AVALIAÇÃO

O monitoramento e avaliação são elementos importantes para garantir o sucesso de uma franquia Vetonline. Alguns dos aspectos que são levados em consideração incluem:

- Desempenho financeiro: Acompanhamos o desempenho financeiro da franquia regularmente, para identificar áreas de melhoria e garantir a saúde financeira do negócio.
- Feedback dos clientes: Ouvimos o feedback dos clientes regularmente, para identificar áreas em que a franquia pode melhorar e para garantir que os clientes estejam satisfeitos com os serviços prestados.
- Satisfação da equipe: Monitoramos a satisfação da equipe, para identificar quaisquer questões que possam afetar o desempenho e para garantir que a equipe esteja motivada e engajada.
- Qualidade dos serviços prestados: Avaliamos regularmente a qualidade dos serviços prestados, para garantir que os animais recebam os melhores cuidados possíveis e para identificar áreas em que a franquia possa melhorar.
- Conformidade com as normas: Garantimos que a franquia esteja sempre em conformidade com as normas e regulamentos relevantes, para evitar quaisquer questões legais ou de saúde pública.





FINANÇAS

As finanças são uma parte importante do sucesso de uma franquia veterinária. Alguns dos aspectos financeiros que devem ser levados em consideração incluem:

- **Investimento inicial:** é importante avaliar o custo total do investimento inicial, incluindo o valor da franquia, o custo do ponto comercial, o equipamento necessário e outros gastos relacionados à abertura da franquia.
- **Fluxo de caixa:** é importante ter um plano de fluxo de caixa bem estabelecido, para garantir que a franquia tenha recursos financeiros suficientes para cobrir as despesas fixas e variáveis.
- **Previsão financeira:** é importante fazer uma previsão financeira realista, para garantir que a franquia tenha recursos financeiros suficientes para cobrir as despesas e ter margem de lucro.
- **Gerenciamento de custos:** é importante ter um plano eficiente de gerenciamento de custos, para garantir que a franquia esteja gastando de forma sensata e mantendo o máximo de lucro possível.
- **Controle financeiro:** é importante ter um sistema de controle financeiro rigoroso em vigor, para garantir que as finanças da franquia estejam sempre sob controle e que sejam tomadas medidas proativas para solucionar quaisquer problemas financeiros.





ESTOQUE

O estoque é um componente importante de qualquer franquia veterinária, pois é necessário ter uma ampla variedade de produtos e medicamentos para atender às necessidades dos pacientes e dos proprietários de animais de estimação. Alguns dos itens mais comuns que devem ser mantidos em estoque incluem:

- **Medicamentos:** Mantenha uma ampla variedade de medicamentos, incluindo antibióticos, anti-inflamatórios, analgésicos e medicamentos para tratar doenças específicas. É importante garantir a disponibilidade dos medicamentos mais comuns e ter uma reserva de medicamentos para emergências.
- **Produtos para cuidados com os animais:** Mantenha uma ampla variedade de produtos para cuidados com os animais, incluindo ração, brinquedos, coleiras, guias, caminhas, etc.
- **Equipamentos médicos:** Mantenha uma ampla variedade de equipamentos médicos em estoque, incluindo equipamentos de diagnóstico, como estetoscópios, tensiômetros, otoscópios, etc. Além disso, mantenha um suprimento de equipamentos de emergência, como máscaras de oxigênio e equipamentos de reanimação.
- **Suprimentos para o escritório:** Mantenha um suprimento de suprimentos para o escritório, incluindo papel, canetas, formulários, etc.
- É importante monitorar regularmente o estoque para garantir que sempre haja suficiente dos itens necessários e para evitar períodos de falta de estoque, que podem afetar negativamente a operação da clínica. Além disso, é importante estabelecer parcerias com fornecedores confiáveis e negociar preços competitivos para os itens em estoque.

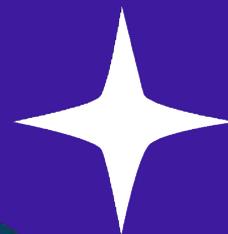




ATENDIMENTO AO CLIENTE

Atendimento ao cliente é um diferencial de sucesso em nossas franquias. Aqui estão algumas ações adotadas pela Vetonline para melhorar o atendimento aos clientes:

- **Treinamento:** Ensinamos a equipe a ser simpática e acolhedora com os clientes e seus animais de estimação.
- **Tempo de espera reduzido:** Mantemos uma agenda bem gerenciada para minimizar o tempo de espera dos clientes.
- **Comunicação clara:** Fornecemos informações claras e precisas sobre preços, horários de atendimento, serviços disponíveis e outros detalhes relevantes.
- **Feedback do cliente:** Pedimos aos clientes para compartilhar suas opiniões sobre a Vetonline e utilizamos para melhorar o atendimento.
- **Solução de problemas:** Treinamos a equipe para resolver rapidamente quaisquer problemas ou preocupações dos clientes.





INOVAÇÃO

Inovação é um diferencial da Vetonline, nos diferenciamos da concorrência e oferecemos aos nossos clientes uma experiência única e diferenciada. Aqui estão alguns exemplos de nossa inovação:

- **Tecnologia:** Adotamos tecnologias avançadas, como sistemas de gerenciamento de pacientes eletrônicos, exames de imagem digitais e plataformas de telemedicina para melhorar a eficiência e a qualidade do atendimento aos clientes.
- **Serviços exclusivos:** Oferecemos serviços exclusivos, como mentorias vip, franquias e inteligência artificial.
- **Processos de trabalho:** Modernizamos os processos de trabalho para torná-los mais eficientes e aprimorar a experiência do cliente.
- **Educação:** Oferecemos aos clientes palestras, treinamentos e outros tipos de educação sobre saúde animal para melhorar o conhecimento e a conscientização.
- **Parcerias:** Estabelecemos parcerias com outras empresas ou organizações locais para ampliar o alcance da franquia e expandir as ofertas de serviços.





CRESCIMENTO

O crescimento é nossa meta , e estamos alcançado através de diversas estratégias e ações. Aqui estão algumas estratégias utilizadas pela Vetonline para impulsionar o crescimento da nossa franquia:

- Atendimento excepcional ao cliente: Oferecemos aos clientes um atendimento excepcional para construir relacionamentos duradouros e fidelizar nossas clientes.
- Marketing eficaz: Investimos em marketing eficaz para aumentar a visibilidade da franquia e atrair novos clientes.
- Expansão geográfica: Consideramos expandir a franquia para novas áreas geográficas para alcançar um público maior.
- Novos produtos ou serviços: Oferecemos novos produtos ou serviços para expandir a base de clientes e atrair novos negócios.
- Parcerias estratégicas: Estabelecemos parcerias estratégicas com outras empresas ou organizações para ampliar o alcance da franquia e ampliar as ofertas de serviços.
- Treinamento da equipe: Oferecemos treinamento contínuo à equipe para aprimorar habilidades e conhecimentos, aumentar a eficiência e melhorar a qualidade do atendimento ao cliente.





COMPLIANCE

A Vetonline caminha em conformidade com as leis, regulamentos e padrões da indústria que se aplicam a uma franquia veterinária. Um diferencial importante para proteger nossa franquia, funcionários e clientes, além de garantir a integridade do negócio. Aqui estão algumas ações adotadas pela Vetonline para garantir o compliance:

- Conhecemos as leis e regulamentos aplicáveis: Estamos cientes de todas as leis e regulamentos que se aplicam à nossa franquia, incluindo regulamentos de saúde, segurança e proteção ambiental.
- Documentação completa: Mantemos uma documentação completa e precisa de todos os processos e práticas de nossa franquia, incluindo registros de atendimento ao cliente, treinamentos da equipe e relatórios financeiros.
- Treinamento da equipe: Oferecemos treinamento contínuo à equipe sobre compliance, incluindo regulamentos da indústria e práticas de segurança.
- Auditorias regulares: Realizamos auditorias regulares para garantir que a franquia esteja seguindo todas as leis e regulamentos aplicáveis.
- Políticas claras e práticas rigorosas: Estabelecemos políticas claras e implemente práticas rigorosas para garantir o compliance em todos os aspectos da franquia.





SUPOORTE DA FRANQUEADORA

O suporte da Vetonline é fundamental para o sucesso de nossas franquias veterinárias. Aqui estão algumas políticas de suporte adotadas pela Vetonline.

- **Treinamento:** Oferecemos treinamento completo e contínuo para nossos franqueados e equipe, incluindo treinamento em gestão de negócios, atendimento ao cliente, operações de clínica e compliance.
- **Marketing e publicidade:** Fornecemos suporte em marketing e publicidade para ajudar a atrair novos clientes e aumentar a visibilidade da franquia.
- **Suporte técnico:** Fornecemos suporte técnico para ajudar a garantir que a franquia esteja funcionando de maneira eficiente e segura.
- **Acesso a fornecedores:** Fornecemos acesso a fornecedores confiáveis e de qualidade para ajudar a garantir que a franquia tenha acesso a produtos e serviços de qualidade.
- **Consultoria:** Oferecemos consultoria em áreas como finanças, gestão de pessoas e marketing para ajudar a garantir o sucesso da franquia.
- **Suporte de negócios:** Fornecemos suporte de negócios para ajudar a resolver problemas e questões relacionadas à operação da franquia.





INVESTIMENTO

Investir em uma franquia da Vetonline é uma ótima maneira de obter uma receita expressiva e ter seu próprio negócio na área veterinária. O investimento inicial, apesar de ser importante, é acessível e inclui taxas de franquia, equipamentos de alta qualidade, instalações adequadas e mão-de-obra capacitada. Com a Vetonline, você pode se beneficiar do mercado e se destacar como uma clínica veterinária de sucesso, graças aos nossos diferenciais, que incluem: suporte da franqueadora em todas as etapas do negócio, treinamento e capacitação constantes, acesso a tecnologias inovadoras e a uma rede de franquias estabelecidas. Além disso, você conta com a reputação e credibilidade da marca Vetonline, o que é fundamental para conquistar e fidelizar clientes. Em resumo, ao investir em uma franquia da Vetonline, você tem a chance de transformar seu sonho de ter um negócio próprio na área veterinária em uma realidade de sucesso e rentabilidade. Não perca mais tempo e invista já na franquia que irá revolucionar o mercado da saúde animal!



Online

CUSTO DE IMPLANTAÇÃO R\$
50.000,00 + CAPITAL DE GIRO + TAXA
DE FRANQUIA.



SELF-SERVICE

CUSTO DE IMPLANTAÇÃO R\$
100.000,00 + CAPITAL DE GIRO + TAXA
DE FRANQUIA.



Consultório

CUSTO DE IMPLANTAÇÃO R\$
130.000,00 + CAPITAL DE GIRO + TAXA
DE FRANQUIA.

Clínica

CUSTO DE IMPLANTAÇÃO R\$
150.000,00 + CAPITAL DE GIRO + TAXA
DE FRANQUIA.



Hospital

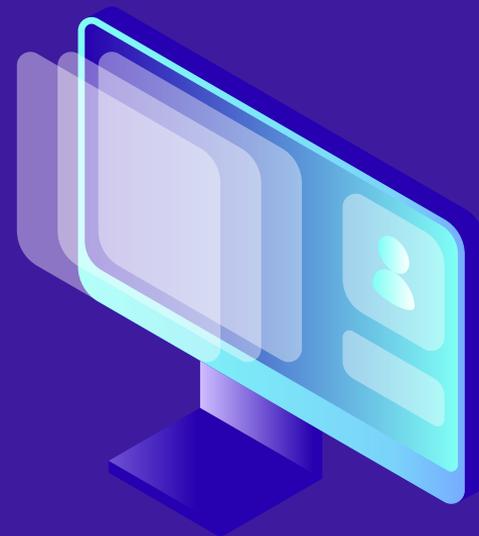
CUSTO DE IMPLANTAÇÃO R\$
400.000,00 + CAPITAL DE GIRO +
TAXA DE FRANQUIA.



ANÁLISE DE CONCORRÊNCIA

A análise da concorrência feita pela Vetonline, permitiu identificar oportunidades e ameaças do mercado. Alguns dos pontos que foram considerados na análise dos nossos concorrentes a nível mundial incluem:

- Quantidade e qualidade dos concorrentes diretos e indiretos, como clínicas e hospitais veterinários locais.
- Preços, promoções e ofertas dos concorrentes, a fim de avaliar a competitividade do preço e a necessidade de ajustes na estratégia de preços.
- Posicionamento dos concorrentes na mente do público, como a percepção da qualidade, confiabilidade e credibilidade das marcas concorrentes.
- Força da marca dos concorrentes, incluindo a presença deles na mídia e a presença deles na internet.
- Estratégias de marketing dos concorrentes, como as ações de promoção, publicidade, relações públicas e atendimento ao cliente.
- Fortalezas e fraquezas dos concorrentes, incluindo a presença deles em diferentes segmentos de mercado, a presença deles em diferentes regiões geográficas e a capacidade deles de oferecer serviços diferenciados.
- Ao avaliar nossos concorrentes, identificamos as ameaças e oportunidades do mercado, e tomamos decisões informadas sobre as estratégias da nossa franquia veterinária. Além disso, consideramos as tendências do mercado e as mudanças na demanda dos clientes para que a nossa franquia possa se adaptar e se destacar na concorrência.

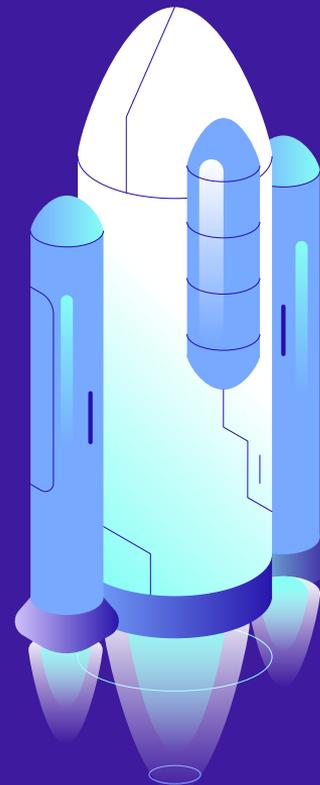




PARCERIAS

A franquia Vetonline tem uma história de sucesso em parcerias estratégicas que ajudam a aumentar sua presença no mercado e a melhorar sua oferta de serviços para os clientes. Algumas dessas parcerias incluem:

- Parcerias com fornecedores de produtos para animais de estimação: A Vetonline tem parcerias estreitas com fornecedores de produtos para animais de estimação, incluindo rações, remédios e outros itens importantes para a saúde dos animais. Isso permite que a franquia ofereça uma ampla gama de produtos a preços competitivos, o que é uma vantagem para os clientes.
- Parcerias com clínicas veterinárias locais: A Vetonline tem parcerias com clínicas veterinárias locais para ampliar sua oferta de serviços e oferecer uma opção conveniente para os clientes que precisam de cuidados médicos para seus animais. Esta parceria permite que a franquia ofereça um atendimento mais completo aos clientes e aumente sua presença no mercado local.
- Parcerias com organizações sem fins lucrativos: A Vetonline tem parcerias com organizações sem fins lucrativos que trabalham para proteger e cuidar de animais abandonados ou em necessidade. Estas parcerias permitem que a franquia contribua para a comunidade e para a saúde e bem-estar dos animais.
- A Vetonline acredita que as parcerias estratégicas são fundamentais para o sucesso de seus negócios e está sempre procurando novas oportunidades para ampliar sua oferta de serviços e melhorar a experiência dos clientes. Estas parcerias ajudam a construir relacionamentos duradouros e a solidificar a posição da Vetonline como uma das principais franquias veterinárias do mercado.





GESTÃO

A gestão de equipe é uma parte fundamental do sucesso da franquia Veterinária Vetonline. A equipe de gestão da Vetonline trabalha arduamente para garantir que os funcionários tenham as habilidades, o conhecimento e o suporte necessários para fornecer o melhor atendimento aos clientes e cuidados aos animais. Algumas das práticas e políticas de gestão de equipe da Vetonline incluem:

- **Treinamento e desenvolvimento:** A Vetonline oferece treinamento abrangente a todos os funcionários, incluindo treinamento técnico em cuidados com animais, atendimento ao cliente e gerenciamento de negócios. A franquia também apóia o desenvolvimento profissional dos funcionários e oferece oportunidades para avançar dentro da organização.
- **Comunicação eficaz:** A Vetonline acredita que a comunicação clara e aberta é fundamental para o sucesso de uma equipe. A equipe de gestão trabalha para manter a comunicação constante com os funcionários, fornecendo feedback regular e oportunidades para a equipe expressar suas opiniões e sugestões.
- **Reconhecimento e recompensas:** A Vetonline reconhece e recompensa o trabalho duro e a dedicação dos funcionários. A franquia oferece programas de recompensa e reconhecimento, incluindo incentivos financeiros, viagens e prêmios de desempenho.
- **Ambiente de trabalho positivo:** A Vetonline busca criar um ambiente de trabalho positivo e inclusivo para todos os funcionários. A equipe de gestão trabalha para promover a colaboração, o trabalho em equipe e o apoio mútuo entre os funcionários.
- A Vetonline acredita que sua equipe é a chave para seu sucesso e que a gestão efetiva de sua equipe é fundamental para alcançar seus objetivos.





RELACIONAMENTO COM FRANQUEADOS

A franquia Veterinária Vetonline entende que o sucesso de cada franqueado é diretamente relacionado ao sucesso da marca como um todo. Por isso, a empresa tem como um de seus pilares o desenvolvimento de um relacionamento de confiança e parceria com cada um de seus franqueados.

Desde o processo de adesão à franquia, os franqueados da Vetonline contam com suporte e orientação constantes da equipe da franqueadora. Além disso, a empresa oferece treinamentos periódicos e atualizações técnicas para que os franqueados possam oferecer um atendimento de qualidade aos seus clientes.

A Vetonline também possui um canal aberto de comunicação com os franqueados, permitindo que eles possam compartilhar sugestões, dúvidas e soluções para problemas que possam surgir ao longo do tempo. Isso ajuda a garantir que cada franquia tenha sucesso e se mantenha atualizada com as melhores práticas da indústria.

Em resumo, a franquia Veterinária Vetonline valoriza e investe no relacionamento com seus franqueados, buscando sempre garantir o sucesso de cada um deles e o crescimento da marca como um todo.





MONITORAMENTO DE RESULTADOS

A franquia Veterinária Vetonline entende que o sucesso de cada franquia depende do monitoramento constante dos resultados. Por isso, a empresa desenvolveu uma metodologia eficiente de acompanhamento dos indicadores de desempenho de cada unidade.

O monitoramento dos resultados é feito de forma regular e inclui análise de dados financeiros, avaliação do atendimento ao cliente, verificação da qualidade dos serviços prestados e monitoramento da satisfação dos franqueados.

A franquia Vetonline utiliza tecnologia de ponta para acompanhar os resultados de cada franquia em tempo real, o que permite a tomada de decisões rápidas e precisas. Além disso, os franqueados contam com suporte da equipe da franqueadora para ajudá-los a entender os resultados e a traçar planos de ação para melhorias.

O monitoramento dos resultados também é utilizado para identificar tendências e oportunidades de crescimento na franquia, permitindo que a Vetonline mantenha-se atualizada e competitiva no mercado.

Em resumo, a franquia Veterinária Vetonline investe em uma metodologia de monitoramento de resultados eficiente e tecnológica, garantindo o sucesso de cada franquia e o crescimento da marca como um todo.





CONTINUAÇÃO DE ESTUDOS

Os franqueados da Vetonline têm acesso a treinamentos presenciais e online, workshops, palestras e cursos ministrados por especialistas do setor, além de material didático exclusivo da franquia.

A empresa também oferece oportunidades de intercâmbio com outros franqueados, permitindo a troca de experiências e conhecimentos. Além disso, a Vetonline mantém parcerias com instituições de ensino renomadas para oferecer descontos em programas de pós-graduação e outros cursos para seus franqueados.

A continuidade de estudos é uma ótima maneira de manter-se atualizado com as novidades e tendências do mercado, e a Vetonline entende isso, oferecendo um amplo leque de opções para os franqueados.

Em resumo, a franquia Veterinária Vetonline acredita na importância da educação e do aperfeiçoamento dos franqueados, oferecendo treinamentos, intercâmbios, material didático exclusivo e parcerias com instituições de ensino, garantindo o sucesso de cada franquia.





INVESTIMENTO EM TECNOLOGIA

A franquia Veterinária Vetonline entende que a tecnologia é um fator fundamental para o sucesso de qualquer negócio, e por isso investe constantemente em tecnologia de ponta.

Desde o sistema de gestão da franquia até as ferramentas de atendimento ao cliente, a Vetonline utiliza tecnologias avançadas para aumentar a eficiência, qualidade e satisfação dos clientes.

Além disso, a empresa oferece soluções tecnológicas para a gestão financeira, estoques e controle de atendimento, garantindo a organização e eficiência do negócio.

A Vetonline também investe em tecnologia para melhorar a qualidade de atendimento aos animais, oferecendo equipamentos modernos e avançados para diagnósticos e tratamentos.

A tecnologia também é utilizada para fortalecer a presença da franquia na internet, com sites e plataformas digitais, permitindo aos clientes agendar consultas, comprar produtos e acompanhar o histórico dos animais.

Em resumo, a franquia Veterinária Vetonline compreende a importância da tecnologia para o sucesso de seus franqueados, e por isso investe em tecnologia de ponta, garantindo a eficiência, qualidade e satisfação dos clientes.





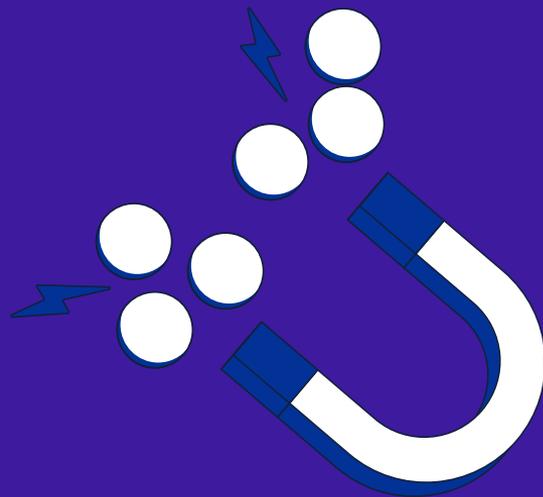
AUMENTO DA BASE DE CLIENTES

A franquia Veterinária Vetonline tem como objetivo aumentar constantemente sua base de clientes, oferecendo serviços de qualidade e atendimento personalizado. Para isso, a empresa investe em estratégias eficazes de marketing e publicidade, visando atrair novos clientes e fidelizar os já existentes.

A Vetonline também valoriza a satisfação dos clientes, investindo em treinamento de equipe e programas de incentivo para garantir o melhor atendimento possível. Além disso, a empresa oferece serviços diferenciados, como consultas online, entrega em domicílio e programas de saúde para animais, para oferecer conveniência e comodidade aos clientes.

A franquia também busca estreitar relacionamentos com outras empresas do segmento, estabelecendo parcerias e colaborações para expandir sua base de clientes. A Vetonline também investe em tecnologia, com sites e plataformas digitais, para facilitar o acesso aos seus serviços e ampliar sua presença na internet.

Em resumo, a franquia Veterinária Vetonline busca constantemente aumentar sua base de clientes, oferecendo serviços de qualidade, atendimento personalizado e investindo em estratégias eficazes de marketing, relacionamentos com empresas parceiras, tecnologia e satisfação dos clientes.



ENVOLVIMENTO DA COMUNIDADE

A franquia Veterinária Vetonline tem um forte compromisso com a comunidade e busca estreitar relacionamentos com seus clientes e com a sociedade local. Para isso, a empresa participa ativamente de projetos e ações comunitárias, buscando contribuir para a melhoria da qualidade de vida dos animais e de suas famílias.

A Vetonline realiza campanhas de castração e vacinação gratuitas, oferecendo serviços médicos para animais de rua e contribuindo para o controle populacional e a saúde dos animais. Além disso, a franquia também apoia entidades e organizações sem fins lucrativos que trabalham com animais, oferecendo doações e suporte financeiro.

A franquia também busca conscientizar a comunidade sobre a importância da saúde e bem-estar dos animais, promovendo palestras e eventos educativos. Além disso, a Vetonline tem um programa de voluntariado, onde funcionários e franqueados podem dedicar parte de seu tempo para ajudar em projetos comunitários.

Em resumo, a franquia Veterinária Vetonline tem um forte envolvimento com a comunidade, participando ativamente de projetos e ações comunitárias e contribuindo para a saúde e bem-estar dos animais e da sociedade local.





NOSSOS SERVIÇOS



- **MENTORIA VIP**

R\$ 2.000 POR HORA



- **TELEORIENTAÇÃO**

R\$ 499 POR HORA



- **TELECONSULTA**

R\$ 99.00 20 MIN



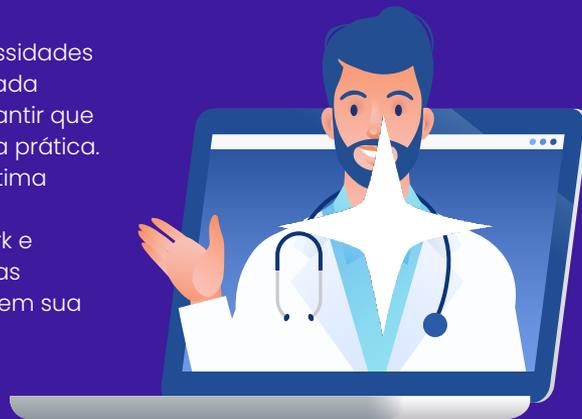
MENTORIA

A VetOnline oferece mentorias para veterinários interessados em expandir seus conhecimentos e habilidades. Essas mentorias fornecem uma oportunidade única para que os veterinários aprendam com profissionais experientes e aprimorem suas habilidades em telemedicina.

A mentorias da VetOnline abrangem uma ampla gama de tópicos, incluindo tecnologia, comunicação com os clientes, gerenciamento de casos clínicos e atendimento ao cliente. Além disso, os mentores da VetOnline também oferecem suporte e orientação para ajudar os veterinários a superar desafios e obter sucesso em sua prática.

Outra vantagem das mentorias da VetOnline é a oportunidade de network. Os veterinários terão acesso a uma comunidade de profissionais experientes que podem fornecer suporte e compartilhar sua experiência. Isso pode ajudar os veterinários a construir relacionamentos valiosos e expandir suas redes.

Além disso, as mentorias da VetOnline são adaptadas às necessidades individuais de cada veterinário. Os mentores trabalham com cada participante para personalizar o programa de mentorias e garantir que eles estejam aprendendo o que é mais relevante e útil para sua prática. Em resumo, as mentorias oferecidas pela VetOnline são uma ótima oportunidade para que os veterinários aprendam e cresçam profissionalmente. Com acesso a mentores experientes, network e programas personalizados, os veterinários podem adquirir novas habilidades, expandir seu conhecimento e alcançar o sucesso em sua carreira.





TELEORIENTAÇÃO

A VetOnline oferece uma plataforma fácil de usar para teleorientações, com ferramentas que permitem que os proprietários de animais de estimação descrevam seus problemas de saúde e recebam orientações e conselhos precisos e eficazes. Além disso, a VetOnline fornece uma ampla gama de serviços. Isso significa que os proprietários de animais de estimação podem obter tudo o que precisam para cuidar de seus animais de estimação sem sair de casa. A teleorientação da VetOnline também está ajudando a aliviar a carga nos consultórios veterinários locais, o que significa que os animais de estimação recebem atendimento mais rápido e eficiente. Isso é benéfico tanto para os proprietários de animais de estimação quanto para os veterinários, que podem se concentrar em casos mais complexos e prestar cuidados de alta qualidade a um número maior de animais de estimação.

Em resumo, a teleorientação da VetOnline está democratizando a medicina veterinária de qualidade, fornecendo acesso a cuidados efetivos e convenientes para proprietários de animais de estimação em todo o mundo. Com uma plataforma fácil de usar, serviços amplos e equipe de apoio dedicada, a VetOnline é a escolha ideal para aqueles que procuram o melhor para seus animais de estimação.





TELECONSULTA

A teleconsulta veterinária da VetOnline está revolucionando o setor da medicina veterinária e democratizando o acesso a cuidados de qualidade para animais de estimação. Com a teleconsulta, os proprietários de animais de estimação podem ter acesso a consultas com veterinários altamente capacitados sem precisar sair de casa. Isso é especialmente importante em tempos de pandemia, quando muitas pessoas evitam sair de casa e buscam soluções mais seguras e práticas para cuidar de seus animais.

Além disso, a teleconsulta também é uma ótima opção para aqueles que moram em áreas remotas ou que enfrentam dificuldades para se deslocar até uma clínica veterinária. Com a teleconsulta, essas pessoas podem ter acesso a cuidados de qualidade para seus animais sem precisar viajar longas distâncias.

A VetOnline oferece uma plataforma fácil de usar para teleconsultas, com ferramentas que permitem que os veterinários vejam claramente os animais de estimação e recebam informações detalhadas sobre sua saúde. Além disso, a VetOnline fornece uma ampla gama de serviços, incluindo teleconsultas e entrega de medicamentos. Isso significa que os proprietários de animais de estimação podem obter tudo o que precisam para cuidar de seus animais de estimação sem sair de casa.





NOSSOS SERVIÇOS



• GESTOR VETONLINE

R\$ 800.00 MÊS



• LIKE VETONLINE

R\$ 2.500 MÊS



VETONLINE CURSOS

R\$ 129.90 MÊS



GESTOR VET

O Gestor Vetonline é uma plataforma de gestão veterinária que oferece uma solução completa para clínicas e consultórios veterinários. Com seu sistema de gestão, a VetOnline permite que os profissionais da saúde animal gerencie seus pacientes, agendamentos, pagamentos e muito mais, tudo em um único lugar. Isso significa que eles podem se concentrar em prestar cuidados de qualidade a seus pacientes, sem se preocupar com a gestão da clínica. O sistema de gestão da VetOnline é fácil de usar e oferece uma ampla gama de recursos e funcionalidades, incluindo agendamento, pagamentos, relatórios, gerenciamento de pacientes e muito mais. Além disso, a VetOnline fornece suporte 24 horas por dia, 7 dias por semana, para garantir que os profissionais da saúde animal tenham ajuda sempre que precisarem.

A VetOnline também oferece integrações com outras plataformas e aplicativos, como sistemas de pagamento, software de gerenciamento de laboratórios e muito mais. Isso significa que os profissionais da saúde animal podem gerenciar facilmente suas clínicas, mesmo que trabalhem com outras ferramentas.





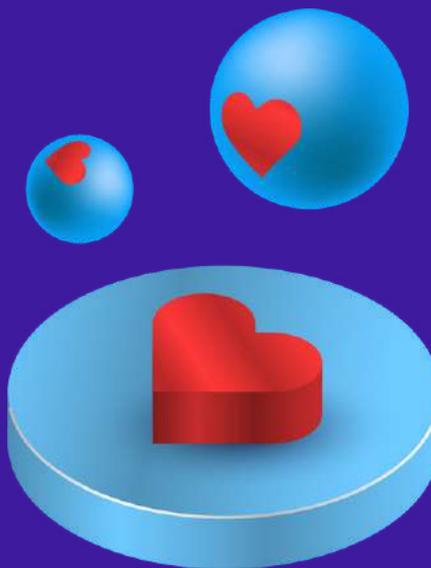
LIKE VETONLINE

A Like Vetonline é uma plataforma de gestão de mídias sociais veterinárias, oferecemos aos nossos clientes um poderoso planner de mídias sociais. Este recurso permite aos profissionais da saúde animal planejar e agendar suas postagens nas mídias sociais de uma forma fácil e eficiente.

Com o planner de mídias sociais da VetOnline, é possível criar e agendar postagens para diversas plataformas de redes sociais, incluindo Facebook, Instagram e Twitter. Além disso, é possível adicionar imagens e vídeos às postagens e personalizar sua mensagem de acordo com sua estratégia de mídias sociais.

O planner de mídias sociais da VetOnline também permite que os profissionais da saúde animal visualizem o calendário de suas postagens, o que facilita a monitoração e o ajuste da estratégia de mídias sociais. Este recurso é uma excelente maneira de manter a presença digital dos profissionais da saúde animal ativa e engajada, ajudando a expandir sua base de seguidores e aumentar sua visibilidade online.

Em resumo, o planner de mídias sociais da VetOnline é uma ferramenta indispensável para qualquer profissional da saúde animal que busca maximizar sua presença digital e alcançar um público maior e mais engajado.





VETONLINE CURSOS

A VetOnline cursos, é uma plataforma de cursos veterinários que oferece uma ampla variedade de cursos para os profissionais da saúde animal. Estes cursos fornecem aos participantes uma oportunidade única de aprender e se desenvolver em suas áreas de interesse, com acesso a informações de alta qualidade e a especialistas em saúde animal.

Os cursos oferecidos pela VetOnline são projetados para atender a uma ampla gama de interesses e níveis de habilidade, desde cursos básicos para iniciantes até cursos avançados para profissionais experientes. Outro aspecto positivo dos cursos VetOnline é a flexibilidade que eles oferecem. Os participantes podem acessar os cursos em qualquer lugar e a qualquer hora, o que os torna ideais para profissionais ocupados que precisam se adequar a agendas lotadas. Além disso, os cursos são totalmente online, o que significa que os participantes não precisam se deslocar para um local físico para participar.





Vetonline

About us

Contact



VETONLINE

PLANO DE MARKETING

YOU WITH THE BEST VETS!!!

[Get started](#)

[Let's Go](#)



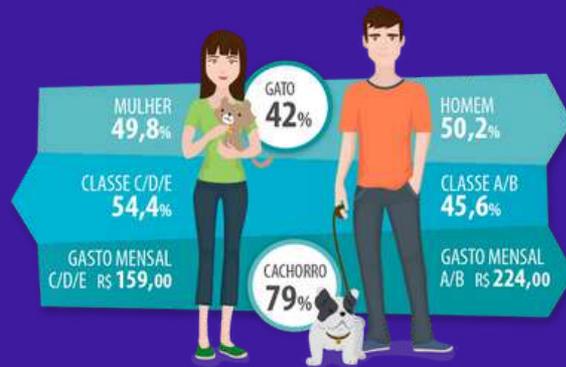


PÚBLICO-ALVO:

A Vetonline, tem como alvo principal médicos veterinários, clínicas veterinárias, hospitais veterinários, consultórios, estudantes de medicina veterinária e donos de animais de estimação, como cães e gatos.

A idade média dos médicos veterinários é de cerca de 40 anos, mas varia dependendo da região e do tipo de prática. Quanto ao gênero, a maioria dos médicos veterinários é do sexo feminino.

Em nossa franquias oferecemos os serviços de saúde e cuidados para animais, como consultas, exames, vacinações, cirurgias e tratamentos para doenças. Além disso, também podem atender a outros tipos de animais, como aves, roedores e pequenos animais exóticos. Em resumo, nosso público-alvo de clínicas veterinárias é toda pessoa que possui animais de manutenção e deseja cuidar da sua saúde e bem-estar.





CAMPANHAS PUBLICITARIAS

Investir em campanhas publicitárias é uma estratégia importante para o sucesso da franquia Vetonline. É através dessas campanhas que é possível alcançar um público mais amplo, aumentar a visibilidade da clínica e atrair novos clientes. Para alcançar esse objetivo, é necessário planejar uma campanha publicitária eficiente que possa atingir o público-alvo de forma adequada. Isso pode incluir a veiculação de anúncios em jornais, revistas, outdoors e rádios, bem como a utilização das mídias sociais para divulgação de promoções e serviços oferecidos pela Vetonline.

É importante destacar que a escolha dos canais de divulgação deve levar em conta o perfil do público-alvo da clínica. Por exemplo, se a clínica atende principalmente animais de estimação de pessoas mais velhas, investir em anúncios em jornais e rádios pode ser uma opção mais adequada. Por outro lado, se a clínica atende principalmente animais de estimação de pessoas mais jovens, é importante estar presente nas mídias sociais para alcançar esse público. Por fim, é importante avaliar regularmente a efetividade das campanhas publicitárias e fazer ajustes conforme necessário. Isso pode incluir a alteração dos canais de divulgação utilizados ou a criação de novas estratégias para atrair clientes em potencial.

Em resumo, investir em campanhas publicitárias é uma estratégia importante para atrair novos clientes e aumentar a visibilidade da franquia Vetonline. Com um planejamento adequado e uma abordagem estratégica, é possível criar campanhas publicitárias eficazes e impulsionar o crescimento da clínica veterinária.





MARKETING COM INFLUENCIADORES

O marketing com influenciadores é uma estratégia de comunicação cada vez mais utilizada por empresas de diferentes segmentos, incluindo a Vetonline. Essa estratégia consiste em utilizar a imagem e a influência de personalidades da internet para promover produtos e serviços da empresa. Na Vetonline, o marketing com influenciadores é utilizado para divulgar a marca e os serviços oferecidos pelas unidades franqueadas, especialmente nas redes sociais. Para isso, a empresa busca parcerias com influenciadores digitais que tenham afinidade com o segmento de saúde animal e que possam ajudar a aumentar o alcance das suas campanhas.

Os influenciadores podem ser utilizados para divulgar promoções, lançamentos de produtos, eventos e outras ações da Vetonline. Além disso, eles também podem ser convidados a visitar as unidades franqueadas e a conhecer de perto os serviços oferecidos pela empresa, o que pode gerar ainda mais engajamento e credibilidade para a marca.

Vale destacar que o marketing com influenciadores exige uma análise cuidadosa por parte da empresa, que deve buscar profissionais alinhados com os valores da marca e que sejam realmente relevantes para o público-alvo. Além disso, é importante que os influenciadores escolhidos tenham uma audiência qualificada e engajada, capaz de gerar resultados positivos para a empresa.

Com uma estratégia bem elaborada de marketing com influenciadores, a Vetonline pode ampliar o alcance da sua marca, atrair novos clientes e consolidar sua posição de destaque no mercado de saúde animal.





PARCERIAS

Fizemos parcerias de sucesso, com empresas relacionadas a animais, como a petz, com médicos veterinários nacionais e internacionais e influenciadores digitais.

Parcerias com outras empresas podem ser uma estratégia valiosa para a expansão e o sucesso de uma empresa. Algumas das vantagens de uma parceria incluem:



01

ACESSO A NOVOS MERCADOS OU RECURSOS

Uma parceria pode permitir que sua empresa entre em novos mercados ou acesse recursos que não estavam disponíveis anteriormente.

02

COMPARTILHAMENTO DE RISCOS

Ao formar uma parceria, as empresas podem compartilhar os riscos e as despesas associadas a novos projetos ou iniciativas.

03

AUMENTO DA EFICIÊNCIA:

As parcerias podem ajudar a melhorar a eficiência, permitindo que as empresas compartilhem recursos, tecnologias e conhecimentos para aumentar a eficiência e reduzir custos.

04

MELHORIA DA MARCA:

Uma parceria bem-sucedida pode ajudar a melhorar a imagem e a reputação da empresa, aumentando sua visibilidade e fortalecendo sua marca.



PRESENÇA ONLINE

A criação de uma presença online de sucesso envolve a construção de uma marca forte e uma presença ativa nas mídias sociais. Aqui estão algumas das ações da Vetonline para criação da nossa marca:

- Definimos nosso público-alvo e criamos conteúdos relevantes para eles.
- Somos consistentes nas mídias sociais, postamos conteúdo regularmente.
- Utilizamos uma variedade de formatos de conteúdo, incluindo texto, imagens, vídeos e lives.
- Interagimos com nossos seguidores
Promovemos nossa marca através de anúncios pagos e parcerias.
- Nos mantemos atualizados com as tendências e novidades em nossa área.
- Temos um design atraente e fácil de usar em nosso site e instagram.



MARCA FORTE E UMA PRESENÇA ATIVA NAS MÍDIAS SOCIAIS.





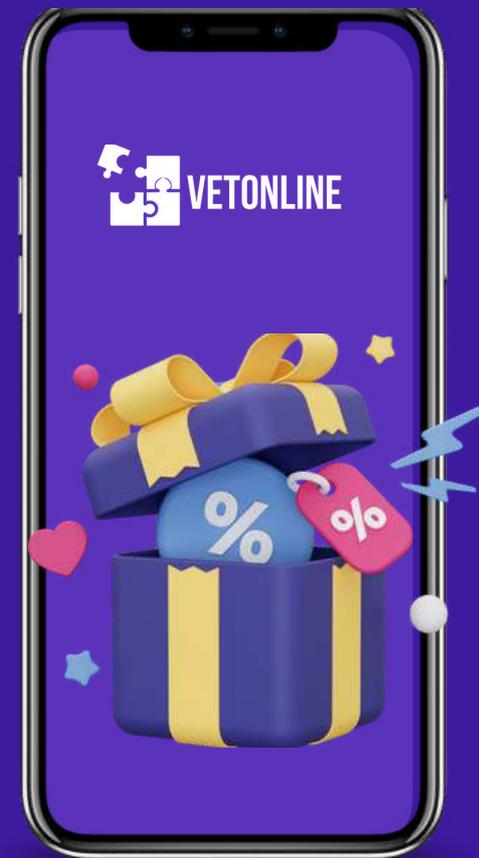
PROGRAMA DE FIDELIDADE

O programa de fidelidade da Vetonline é uma iniciativa que tem como objetivo valorizar e recompensar os clientes que mais utilizam os serviços das unidades franqueadas da empresa. Trata-se de um sistema de pontuação, em que cada compra realizada pelos clientes é convertida em pontos, que podem ser acumulados e posteriormente trocados por benefícios e vantagens exclusivas.

Entre os benefícios oferecidos pelo programa de fidelidade da Vetonline estão descontos em serviços, produtos e acessórios para pets, brindes exclusivos, atendimento prioritário e outras vantagens. O programa é uma forma de agradecer e incentivar a fidelidade dos clientes, além de promover a satisfação e a fidelização dos mesmos.

Para participar do programa de fidelidade da Vetonline, basta se cadastrar em uma das unidades franqueadas da empresa e começar a acumular pontos a cada compra realizada. Os pontos podem ser trocados por benefícios exclusivos, de acordo com o nível de pontuação alcançado pelo cliente.

O programa de fidelidade é uma estratégia importante da Vetonline para fortalecer o relacionamento com os clientes e garantir a satisfação e a fidelização dos mesmos. Com uma política de fidelidade bem estruturada, a empresa pode aumentar a frequência de visitas dos clientes, incentivar o consumo de novos serviços e produtos e, conseqüentemente, aumentar a rentabilidade das unidades franqueadas.





ORGANIZAÇÃO DE EVENTOS

Organização de feiras e eventos para aumentar a visibilidade da nossa marca e estabelecer relações com os clientes.





CONTEÚDO DE QUALIDADE



BRAZIL CONFERENCE
CONNECT VETGLOBAL



EMBRAER
MARCO CESARINO
Co-Fundador Embraer X



McDonald's
DORIVAL OLIVEIRA
Vice-Presidente McDonald's



AMERICAN VETERINARY ASSOCIATION
ADAM CHRISTMAN
Guest Veterinarian

2023

você/sia

VetOnline: plataforma que permite atendimento 100% online chega ao Brasil. Novidade desembarca no País e está a um passo de se tornar um unicórnio da tecnologia

Prescindindo em atender a alta demanda de fábricas e serviços a profissionais do ramo, surgiu a VetOnline 24h.com, que leva as suas atividades em Brasil após receber uma oferta de investimento para avançar a tecnologia veterinária. A companhia, criada por Paulo Ricardo e Morgan, criou a arma tecnológica artificial que auxilia na triagem em-line dos sintomas, apresenta o diagnóstico, armazenamento de dados e insights clínicos.

"Nosso diferencial é não ter apenas a telemedicina veterinária. Trabalhamos com toda uma corrente de dados que são recebidos ao longo da jornada do paciente", afirma Paulo.



CONVITE

LIVE (🔊)
COM LÉCIO LUBATO

LIVE (🔊)
COM JESSICA QUEIROZ

LIVE (🔊)
COM RODRIGO BARRETO

07/11
19:27

14/11
19:27

14/11
19:27

@VETONLINE24H



PARTICIPAÇÃO EM EVENTOS

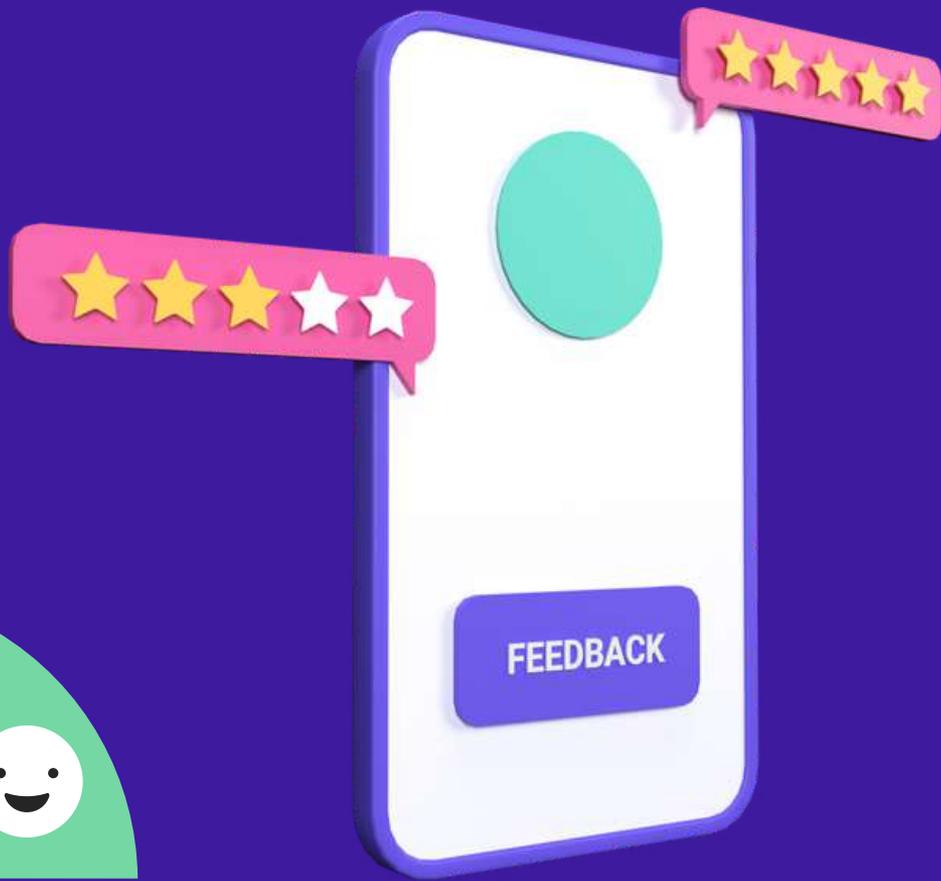
Participação em feiras e eventos para aumentar a visibilidade da nossa marca e estabelecer relações com os clientes.





FEEDBACK DOS CLIENTES

Pedimos feedbacks aos nossos clientes sobre a experiência na Vetonline e usamos essas informações para melhorar nossos serviços.





ANUNCIOS PAGOS

Investimos em anúncios pagos em mídias sociais e em buscadores, para aumentar nossa visibilidade e atrair novos clientes.





TREINAMENTO EQUIPE

Nossa equipe está treinada e preparada para fornecer um atendimento excepcional aos nossos clientes.





MARKETING DE CONTEÚDO

Além de compartilharmos informações sobre a Vetonline, serviços e produtos, criamos conteúdo original e exclusivo para nossos clientes, como e-books, vídeos e blogs.





MARKETING DE REFERÊNCIA

Encorajamos nossos clientes satisfeitos a recomendarem a Vetonline, para outros veterinários e outros donos de animais de estimação, oferecemos incentivos, como descontos em futuros serviços ou produtos, para incentivá-los a compartilhar sua experiência positiva. Além disso, pedimos aos nossos clientes, estimativas e comentários em página da web ou nas mídias sociais para mostrar a outros clientes potenciais o quão satisfeitos são nossos clientes atuais com os nossos serviços.





CLIENTES INFORMADOS

Mantemos nossos clientes informados sobre novos serviços, promoções e eventos futuros através de boletins informativos, mensagens de texto e-mails e mensagens no whatsapp.





OTIMIZAÇÃO DA SEO

Otimizamos nosso site para o controle de busca, como o Google, para aumentar nossa visibilidade e classificar nos resultados de pesquisa. Isso inclui o uso de palavras-chave relevantes, criação de conteúdo de qualidade, links externos de qualidade, entre outros fatores.





ATENDIMENTO AO CLIENTE

Oferecemos um excelente atendimento ao cliente, incluindo uma equipe de suporte rápida e eficiente, horários de atendimento flexíveis e uma experiência agradável na Vetonline. Isso ajuda a construir uma base de clientes fiéis e a gerar indicações positivas.





Vetonline

About us

Contact



CAC

Planejamento de CAC e Custo de Aquisição de Cliente

[Get started](#)

[Let's Go](#)





CAC Planejamento de CAC e Custo de Aquisição de Cliente

Objetivo: Estabelecer um plano para a aquisição de clientes através da Central de Atendimento ao Cliente (CAC) e determinar o Custo de Aquisição de Cliente (CAC) para maximizar o retorno do investimento.

Passo 1: Definir o valor do CAC

O CAC é o valor gasto para adquirir um novo cliente. Para determinar o valor do CAC, é necessário somar todos os custos relacionados à aquisição de clientes, como despesas de publicidade, salários da equipe da CAC, softwares de atendimento, entre outros. Uma vez calculado, é importante estabelecer um valor máximo para o CAC, para garantir que a aquisição de clientes seja lucrativa.

Passo 2: Identificar os canais de aquisição de clientes

Identifique os canais pelos quais os clientes podem entrar em contato com a CAC, como telefone, chat online, e-mail ou redes sociais. É importante monitorar a eficácia de cada canal, medindo o número de clientes adquiridos através de cada um.





CAC Planejamento de CAC e Custo de Aquisição de Cliente

Passo 3: Monitorar as taxas de conversão

Para determinar a eficácia de cada canal de aquisição de clientes, é importante monitorar as taxas de conversão. Isso significa medir quantos dos contatos feitos com a CAC resultaram em clientes efetivos, ou seja, quantos contatos se converteram em agendamentos ou vendas.

Passo 4: Implementar estratégias para melhorar as taxas de conversão

Com base nos dados coletados, é possível identificar os canais que apresentam as melhores taxas de conversão e desenvolver estratégias para melhorar as taxas dos canais menos eficazes. Isso pode envolver o treinamento da equipe da CAC, o uso de scripts de vendas ou a otimização dos canais de comunicação.

Passo 5: Analisar o Retorno sobre Investimento (ROI)

É importante monitorar o retorno sobre o investimento em aquisição de clientes, comparando o valor do CAC com o lucro gerado por cada cliente adquirido. Com base nessa análise, é possível ajustar as estratégias para maximizar o ROI e garantir a lucratividade da aquisição de clientes.





CAC Planejamento de CAC e Custo de Aquisição de Cliente

Passo 6: Implementar um sistema de gestão de relacionamento com o cliente (CRM)

Um sistema de gestão de relacionamento com o cliente (CRM) pode ajudar a Clínica Veterinária Online a gerenciar seus clientes e a manter registros precisos de suas interações com a CAC. O CRM pode ajudar a equipe da CAC a fornecer um serviço personalizado e eficiente, o que pode levar a uma maior satisfação do cliente e à fidelização.

Passo 7: Investir em marketing de conteúdo e mídias sociais

O marketing de conteúdo e as mídias sociais podem ser excelentes ferramentas para atrair novos clientes e fortalecer a presença online da Vetonline e. Por meio de blogs, infográficos, vídeos e postagens nas redes sociais, a Clínica pode fornecer informações úteis e relevantes para os clientes, construindo confiança e aumentando a fidelização.

Passo 8: Monitorar e otimizar constantemente o processo de aquisição de clientes

Por fim, é importante lembrar que o processo de aquisição de clientes é um processo contínuo e deve ser monitorado e otimizado constantemente. A Vetonline deve estar sempre atenta aos feedbacks dos clientes e aos dados de análise, ajustando suas estratégias e táticas conforme necessário.





CAC Planejamento de CAC e Custo de Aquisição de Cliente

Conclusão:

A aquisição de clientes é um aspecto essencial para o sucesso de qualquer negócio, e a Vetonline não é exceção. Implementar uma estratégia sólida de CAC (Custo de Aquisição de Cliente) é fundamental para garantir que o investimento em marketing e publicidade se traduza em novos clientes. Ao investir em CRM, marketing de conteúdo e mídias sociais, a Clínica Veterinária Online pode criar uma experiência personalizada para seus clientes, aumentando a retenção e fidelização deles.

O processo de aquisição de clientes não é uma tarefa única e acabada. É importante monitorar e otimizar constantemente o processo para garantir que a Clínica Veterinária Online esteja aproveitando as melhores práticas e oportunidades. Ao fazer isso, a clínica pode estabelecer uma base sólida de clientes fiéis que podem trazer um retorno financeiro constante e sustentável para o negócio.

Além disso, ao oferecer um excelente atendimento ao cliente e serviços de qualidade, a Vetonline pode destacar-se em um mercado cada vez mais competitivo. Com isso, pode conquistar um público mais amplo, expandindo seus negócios com sucesso.

Em resumo, para Vetonline a aquisição de clientes deve ser uma prioridade constante. Investir em marketing digital e um processo sólido de aquisição de clientes, monitorar e otimizar constantemente o processo, oferecer um atendimento excepcional e serviços de qualidade, são etapas fundamentais para estabelecer uma base sólida de clientes fiéis e expandir os negócios com sucesso.





Vetonline

About us

Contact



LTV

Planejamento de Lifetime Value (LTV)

[Get started](#)

[Let's Go](#)





LTV Planejamento de Lifetime Value (LTV)

Objetivo: Estabelecer um plano estratégico para maximizar o Lifetime Value (LTV) dos clientes da Vetonline, com o objetivo de aumentar a receita gerada por cada cliente ao longo do tempo, além de aprimorar a satisfação e fidelização dos clientes.

Para alcançar esse objetivo, a Vetonline pode adotar as seguintes medidas:

Oferecer um atendimento ao cliente excepcional é uma das principais formas de aprimorar a experiência dos clientes e garantir a fidelização dos mesmos com a Vetonline. Investir na capacitação da equipe de atendimento ao cliente é fundamental para alcançar esse objetivo.

Ao investir na capacitação da equipe de atendimento ao cliente, a Vetonline pode oferecer um serviço de alta qualidade, com atenção aos detalhes e um foco constante na satisfação do cliente. A equipe precisa estar preparada para lidar com as mais diversas situações, desde questões simples até as mais complexas, para garantir que cada cliente seja tratado com respeito e receba a assistência necessária.

A capacitação da equipe de atendimento ao cliente pode incluir treinamento em habilidades de comunicação, resolução de conflitos, empatia e compreensão das necessidades dos clientes. Além disso, a Vetonline pode realizar simulações de atendimento para que os membros da equipe possam praticar e aprimorar suas habilidades.





LTV Planejamento de Lifetime Value (LTV)

Oferecer produtos e serviços personalizados é uma estratégia valiosa para a Vetonline se destacar no mercado e construir um relacionamento mais forte com os seus clientes. A empresa pode desenvolver pacotes de serviços para animais de estimação personalizados que atendam às necessidades específicas de cada cliente, aumentando a fidelização dos mesmos.

Esses pacotes personalizados podem incluir serviços veterinários e de cuidado com os animais, como consultas de rotina, exames, vacinações, serviços de banho e tosa, e outros cuidados personalizados para animais de estimação. Além disso, a Vetonline pode oferecer pacotes que incluam serviços complementares, como descontos em produtos pet, acompanhamento de saúde do animal via aplicativo, e outras vantagens que possam ser atraentes para os clientes.

Para oferecer esses pacotes personalizados, a Vetonline pode utilizar informações e histórico do animal de estimação e do seu proprietário, como raça, idade, histórico médico, preferências e necessidades específicas, para criar um plano de cuidados personalizado para cada animal. Isso pode ser feito por meio de uma plataforma online que reúna informações sobre o animal e permita que o proprietário agende serviços e visualize seus pacotes personalizados.

Ao oferecer produtos e serviços personalizados, a Vetonline pode aumentar a fidelização dos seus clientes, gerar uma maior receita e estabelecer uma reputação positiva no mercado, como uma empresa que se preocupa com o bem-estar dos animais de estimação e oferece serviços que atendem às suas necessidades específicas.





LTV Planejamento de Lifetime Value (LTV)

A implementação de programas de fidelidade é uma estratégia eficaz para a Vetonline incentivar a fidelidade dos seus clientes. Esses programas podem ser criados para recompensar clientes fiéis, encorajando-os a continuar utilizando os serviços e produtos da clínica veterinária online.

Existem diversas formas de programas de fidelidade, tais como pontos de recompensa, descontos em produtos e serviços, brindes exclusivos, além de outras vantagens que possam ser atraentes para os clientes. A Vetonline pode oferecer esses benefícios para clientes que realizam compras e serviços com frequência, por exemplo.

Para implementar esses programas, a Vetonline pode utilizar uma plataforma online que rastreie as compras e serviços dos clientes. Além disso, a empresa pode utilizar dados dos clientes para identificar seus interesses e preferências, oferecendo recompensas personalizadas que incentivem ainda mais a sua fidelização.

Ao oferecer programas de fidelidade, a Vetonline pode aumentar a fidelidade e a satisfação dos clientes, gerando uma receita mais estável e aumentando o Lifetime Value (LTV) de cada cliente. Essa estratégia também pode ajudar a clínica veterinária online a se destacar em um mercado cada vez mais competitivo e a construir uma reputação positiva como uma empresa que valoriza seus clientes e recompensa a fidelidade.





LTV Planejamento de Lifetime Value (LTV)

Oferecer descontos exclusivos para clientes fiéis é uma estratégia eficaz para incentivar a fidelidade dos clientes da Vetonline. Além de manter os clientes atuais satisfeitos e felizes com o serviço, essa ação também pode atrair novos clientes que buscam por vantagens exclusivas.

Para implementar essa estratégia, a Vetonline pode oferecer descontos progressivos para os clientes que realizam compras ou utilizam os serviços da clínica veterinária online com frequência. Por exemplo, a empresa pode oferecer um desconto de 10% na primeira compra e ter uma campanha de desconto exclusiva mensal.

Outra forma de oferecer descontos é através de programas de indicação. A Vetonline pode oferecer descontos para clientes que indicarem amigos e familiares para utilizarem os serviços da clínica. Além de aumentar a base de clientes, essa ação pode incentivar a fidelização dos clientes que indicaram novos usuários.

Ao oferecer descontos para clientes fiéis, a Vetonline pode melhorar a experiência dos clientes, incentivando-os a realizar compras ou utilizar os serviços com mais frequência. Além disso, essa estratégia pode aumentar o Lifetime Value (LTV) de cada cliente, gerando receita a longo prazo.





LTV Planejamento de Lifetime Value (LTV)

Realizar campanhas de marketing direcionadas é uma estratégia importante para a Vetonline aumentar a conscientização sobre seus serviços e produtos, além de incentivar a fidelização dos clientes existentes. Essas campanhas podem ser desenvolvidas com base nas necessidades e interesses específicos de cada público-alvo.

Para desenvolver campanhas eficazes, a Vetonline pode utilizar diferentes canais de comunicação, como e-mail marketing, redes sociais, anúncios online e offline, entre outros. É importante que as mensagens da campanha sejam claras e diretas, destacando os benefícios dos serviços e produtos oferecidos pela clínica veterinária online, assim como os incentivos para a fidelização dos clientes.

Além disso, a Vetonline pode utilizar estratégias de segmentação de público-alvo para personalizar as campanhas de marketing direcionadas. Por exemplo, a empresa pode criar campanhas específicas para clientes que utilizam regularmente os serviços de banho e tosa, clientes que possuem animais idosos ou clientes que possuem animais com necessidades especiais de cuidado.

Ao realizar campanhas de marketing direcionadas, a Vetonline pode fortalecer sua presença no mercado, aumentar a conscientização sobre seus serviços e produtos e, conseqüentemente, atrair novos clientes e fidelizar os existentes.





LTV Planejamento de Lifetime Value (LTV)

Monitorar e analisar dados de vendas e feedback dos clientes é uma estratégia fundamental para a Vetonline identificar áreas de oportunidade para melhorias e aprimoramentos nos serviços prestados. Essa prática permite que a empresa tenha um entendimento mais profundo sobre as necessidades e expectativas dos clientes, bem como avalie o desempenho dos seus serviços.

Para realizar essa atividade de forma eficaz, a Vetonline pode utilizar ferramentas de análise de dados para coletar e organizar as informações. Dessa forma, é possível identificar tendências, padrões e pontos de melhoria, que podem ser utilizados para orientar as ações da empresa.

Além disso, é importante que a Vetonline utilize as informações obtidas para tomar decisões e implementar ações para aprimorar seus serviços. Por exemplo, se o feedback dos clientes indicar a necessidade de melhorar o tempo de espera para o atendimento, a empresa pode implementar medidas para reduzir esse tempo e aumentar a satisfação dos clientes.

Ao monitorar e analisar os dados de vendas e feedback dos clientes, a Vetonline demonstra compromisso em oferecer serviços de qualidade e personalizados. Isso pode contribuir significativamente para o aumento da fidelização dos clientes, além de atrair novos clientes que buscam uma clínica veterinária online com um atendimento mais eficiente e focado nas suas necessidades.





Vetonline

About us

Contact



NPS

Planejamento de Net Promoter Score

[Get started](#)

[Let's Go](#)





NPS Planejamento de Net Promoter Score

Objetivo: Estabelecer um plano para medir e melhorar o Net Promoter Score (NPS) da Clínica Veterinária Online, que é uma medida da satisfação e lealdade dos clientes.

Passo 1: Definir o NPS

Para definir o NPS da Vetonline, é necessário estabelecer um plano que permita coletar dados precisos e confiáveis sobre a satisfação e lealdade dos clientes. Para isso, é importante utilizar uma metodologia clara e objetiva, que permita aos clientes entenderem a pergunta e responderem com sinceridade.

Uma boa estratégia para definir o NPS é enviar um questionário simples por e-mail ou mensagem de texto aos clientes, que inclua a pergunta chave e uma breve explicação sobre o que é o NPS e como ele funciona. É importante também deixar claro que o feedback dos clientes é valorizado e será utilizado para aprimorar os serviços prestados pela Vetonline.

Para aumentar a taxa de resposta dos clientes, é recomendável oferecer incentivos, como descontos em produtos ou serviços, para aqueles que responderem ao questionário. Além disso, é importante estabelecer um prazo para o envio das respostas, de modo a garantir a efetividade da pesquisa.

Por fim, é importante definir uma estratégia clara para tabular e analisar os resultados da pesquisa, de modo a identificar padrões e tendências, bem como as áreas que precisam ser melhoradas. A partir daí, é possível definir ações concretas para aumentar a satisfação e lealdade dos clientes, melhorando assim o desempenho da Vetonline.





NPS Planejamento de Net Promoter Score

Passo 2: Coletar e analisar feedbacks dos clientes

Para maximizar a satisfação e lealdade dos clientes, o passo seguinte após definir o NPS é coletar e analisar seus feedbacks. Para isso, a Vetonline pode utilizar diversas formas de comunicação, como pesquisas de satisfação por e-mail, telefone ou redes sociais, além de avaliações online em plataformas especializadas.

É importante que os feedbacks sejam analisados com atenção para identificar pontos fortes que devem ser mantidos e áreas de melhoria que precisam ser trabalhadas. Ao entender as necessidades e expectativas dos clientes, a clínica pode direcionar seus esforços para aprimorar a qualidade dos serviços prestados e aumentar a satisfação e lealdade dos mesmos. Assim, a Vetonline pode manter um diálogo aberto e construtivo com seus clientes, estreitando a relação e proporcionando um atendimento cada vez mais satisfatório.

Passo 3: Implementar mudanças e melhorias com base nos feedbacks dos clientes

Com base nos feedbacks dos clientes coletados, a Vetonline deve implementar mudanças e melhorias para aumentar a satisfação dos clientes e melhorar o NPS. Essas mudanças podem incluir melhorias na estrutura de preços, aprimoramentos no atendimento ao cliente, investimentos em tecnologia para aprimorar a experiência do cliente, ou até mesmo mudanças em produtos e serviços oferecidos pela empresa. É importante ressaltar que as mudanças devem ser orientadas pelos feedbacks dos clientes e priorizadas com base em sua relevância e impacto no NPS.





NPS Planejamento de Net Promoter Score

Passo 4: Medir o NPS regularmente

A Vetonline deve medir o NPS regularmente para acompanhar o desempenho da empresa em relação à satisfação dos clientes. Isso pode ser feito por meio de pesquisas periódicas, avaliações online e monitoramento de feedbacks dos clientes.

Passo 5: Comunicar os resultados do NPS e planos de ação para a equipe

A equipe da Vetonline deve ser informada regularmente sobre os resultados do NPS e os planos de ação para melhorar o desempenho da empresa. Isso pode ser feito por meio de reuniões regulares, boletins informativos e comunicações internas.

Conclusão:

Para maximizar o Lifetime Value dos clientes, o planejamento e execução do Net Promoter Score é uma etapa crucial para a Vetonline. Ao definir o NPS e coletar feedbacks dos clientes, a clínica pode identificar os pontos fortes e as oportunidades de melhoria para aprimorar a satisfação dos clientes e, conseqüentemente, aumentar o NPS. A implementação de mudanças e melhorias com base nos feedbacks dos clientes pode incluir ajustes nos preços, melhoria no atendimento ao cliente e investimentos em tecnologia para aprimorar a experiência do cliente. É fundamental medir regularmente o NPS e comunicar os resultados e planos de ação para a equipe, a fim de manter um foco constante na satisfação do cliente e no crescimento do negócio. Dessa forma, a Vetonline pode estabelecer um plano sólido para maximizar o Lifetime Value dos clientes e aumentar a receita gerada por cada cliente ao longo do tempo.



Vetonline

About us

Contact



VETONLINE

VETERINARY FRANCHISE

YOU WITH THE BEST VETS!!!

Get started

Let's Go





Introdução

Reunimos os Melhores Veterinários

A Vetonline24h nasceu com o propósito de democratizar e modernizar o atendimento veterinário de qualidade, conectamos os melhores veterinários do mundo e criamos uma rede com + de 320 mil pessoas.

Contamos com um time altamente qualificado, e conectamos os melhores veterinários do mundo, construímos uma rede de clínicas, hospitais e profissionais certificados, somos a maior vitrine veterinária do mundo.





DESTAQUE NA MÍDIA





Seja um franqueado Vetonline O sucesso ao seu alcance!

Somos uma franquia de alta lucratividade, que pode atingir seu ponto de equilíbrio nos primeiros meses de operação! Com uma lucratividade média acima do mercado, contamos com grandes mentores como o Vice-Presidente do McDonald's Brasil Dorival Oliveira. Dorival possui + de 27 anos de experiência na gestão da maior rede de Fast-food do mundo, sendo responsável pela coordenação e abertura de 900 dos 1.080 restaurantes existentes no Brasil.

A Vetonline possui um time com expertise na construção de negócios sustentáveis e lucrativos, dedicamos atenção permanente aos franqueados e atendimento personalizado, um diferencial que transmite a segurança que o empreendedor necessita para iniciar o seu negócio ao lado dos melhores veterinários do mundo.

1 SEGURANÇA E ALTA LUCRATIVIDADE

Oferecemos um modelo de negócios diferenciado, perfeito para você que deseja empreender no mercado de saúde animal. Desenvolvemos um processo sólido para conduzir nossos franqueados ao topo do mercado físico e digital.

2 FATURAMENTO

Já nos primeiros meses

Desenvolvemos um processo sólido para conduzir nossos franqueados ao topo do mercado, com a facilidade de clientes físicos e digital.

3 LUCRATIVIDADE

Acima da média

Somos uma franquia de alta lucratividade. Auxiliamos nossos franqueados com os processos contábeis e alinhamento de custos, para obtenção do ponto de equilíbrio já nos primeiros meses!

4 PAYBACK

12 a 36 meses

Retorno do investimento a partir de 12 meses.

5 INVESTIMENTOS

A partir de R\$ 180 mil.

Modelos que se adequam a todas as regiões do país.

FATURE ALTO COM A VETONLINE!





Diferenciais que fazem a **Vetonline**

O melhor negócio para você!

Seu consultório, clínica ou hospital, com o know-how de uma equipe com anos de experiência em busca de resultados e com total suporte nas principais frentes. Faça parte de uma franquia que conta com mais de duas décadas de gestão da maior empresa de fast-food do mundo e com total suporte nas principais frentes.

Faça parte da Maior rede veterinária do MUNDO! Você não precisa ser veterinário para abrir a sua franquia Vetonline! Modelo de negócio validado, de baixa volatilidade, sólido e de alta lucratividade.



01

MAIOR DO MUNDO

Somos a maior rede veterinária online do mundo.

02

PIONEIROS

Primeira rede veterinária que conectou os melhores veterinários do mundo.

03

LÍDERES

Somos líderes em conectar veterinários e clientes pelos canais digitais e agora fisicamente. Representamos o futuro da saúde animal global.

04

DESTAQUE NA MÍDIA

Somos presença constante nos principais revistas do Brasil como: *Veja*; *Você-S/A*; *R7*

05

MERCADO BLINDADO À CRISE

Por ser um serviço essencial, o mercado de saúde animal cresce cada vez mais.



VETONLINE24H

Fornecimento de tecnologia apropriada para ajudar a vida dos animais é a nossa principal visão. Juntos com a Vetonline, vamos criar um mundo melhor e sustentável.

O que oferecemos terá um impacto na saúde animal global.

Dorival Oliveira é mentor de liderança e empreendedorismo, hoje ele atua como Vice-presidente do McDonald's

Acreditamos que:

O progresso tecnológico é algo que não podemos parar. devemos usar tecnologia para facilitar a vida dos animais





VOCÊ COM

OS MELHORES

#1

TOPI00VETGLOBAL





A Vetonline oferece:

Tecnologia Escala Conexão

Algumas das inúmeras vantagens de fazer parte da maior rede veterinária do mundo:

- **Marketing Internacional**
- **Aplicativo e site**
- **Benefícios com fornecedores**
- **Grandes parcerias**

T

Tecnologia

Esteja sempre a frente do mercado.

I

E

Escala

Conquiste o mercado pet nacional

I

C

Conexão

Esteja ao lado do time de melhores veterinários do mundo



01 Treinamentos

Presencial e online

02 Encontros

Nacionais e regionais

03 Convenção

Global

04 Workshops

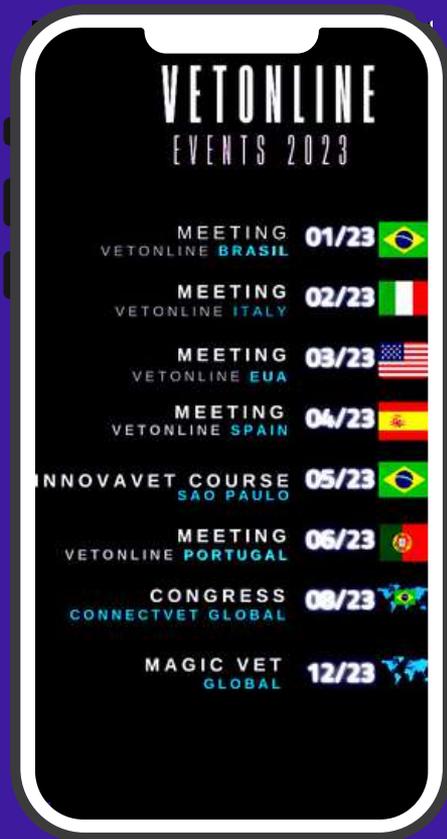
Online

A Vetonline

PREPARA VOCÊ

Com as melhores práticas do mercado veterinário.





Vetonline Agenda 2023

Com as melhores práticas do mercado veterinário.





ESCOLHA A FRANQUIA QUE COMBINA COM VOCÊ



• CONSULTÓRIO

CUSTO DE IMPLANTAÇÃO + CAPITAL DE GIRO
+ TAXA DE FRANQUIA.

• CLÍNICA

CUSTO DE IMPLANTAÇÃO + CAPITAL DE GIRO
+ TAXA DE FRANQUIA.

• HOSPITAL

CUSTO DE IMPLANTAÇÃO + CAPITAL DE GIRO
+ TAXA DE FRANQUIA.



ESCOLHA A FRANQUIA QUE COMBINA COM VOCÊ



- **HORSE HOSPITAL**

CUSTO DE IMPLANTAÇÃO + CAPITAL DE GIRO
+ TAXA DE FRANQUIA.

- **EXOTIC HOSPITAL**

CUSTO DE IMPLANTAÇÃO + CAPITAL DE GIRO
+ TAXA DE FRANQUIA.

- **LABORATORY**

CUSTO DE IMPLANTAÇÃO + CAPITAL DE GIRO
+ TAXA DE FRANQUIA.



ESCOLHA A FRANQUIA QUE COMBINA COM VOCÊ



• LOJA

CUSTO DE IMPLANTAÇÃO + CAPITAL DE GIRO
+ TAXA DE FRANQUIA.

• HOSPITAL ESCOLA

CUSTO DE IMPLANTAÇÃO + CAPITAL DE GIRO
+ TAXA DE FRANQUIA.

• FARMACIA

CUSTO DE IMPLANTAÇÃO + CAPITAL DE GIRO
+ TAXA DE FRANQUIA.



PASSO A PASSO

PARA VOCÊ INAUGURAR SUA CLÍNICA



01 Preenchimento do
Formulário



02 Entrevista



03 Testes e
Seleção



04 Treinamento VIP
e
Inauguração



Na Vetonline, você nunca está sozinho!

**Oferecemos o suporte ao franqueado em todas as etapas,
da assinatura do contrato até a inauguração da clínica.**



Transforme o seu Negócio

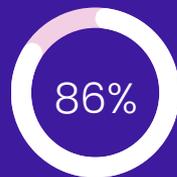
Você tem a sua clínica e almeja atender um grande número de pacientes? Quer crescer garantindo o sucesso e o seu futuro no mercado?



Aumente seu faturamento

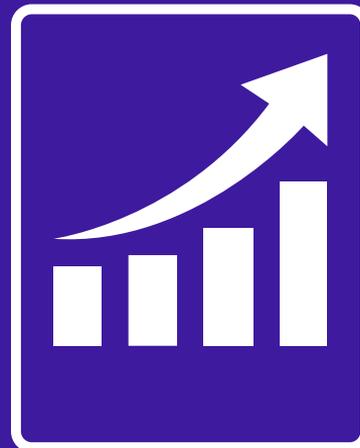


Até 86 % +



Até 86% +

A Vetonline Franquias tem uma ótima opção para você, que busca o crescimento e quer aumentar suas chances de sucesso.





Seja um franqueado Vetonline
Acesse: www.vetonline24h.com



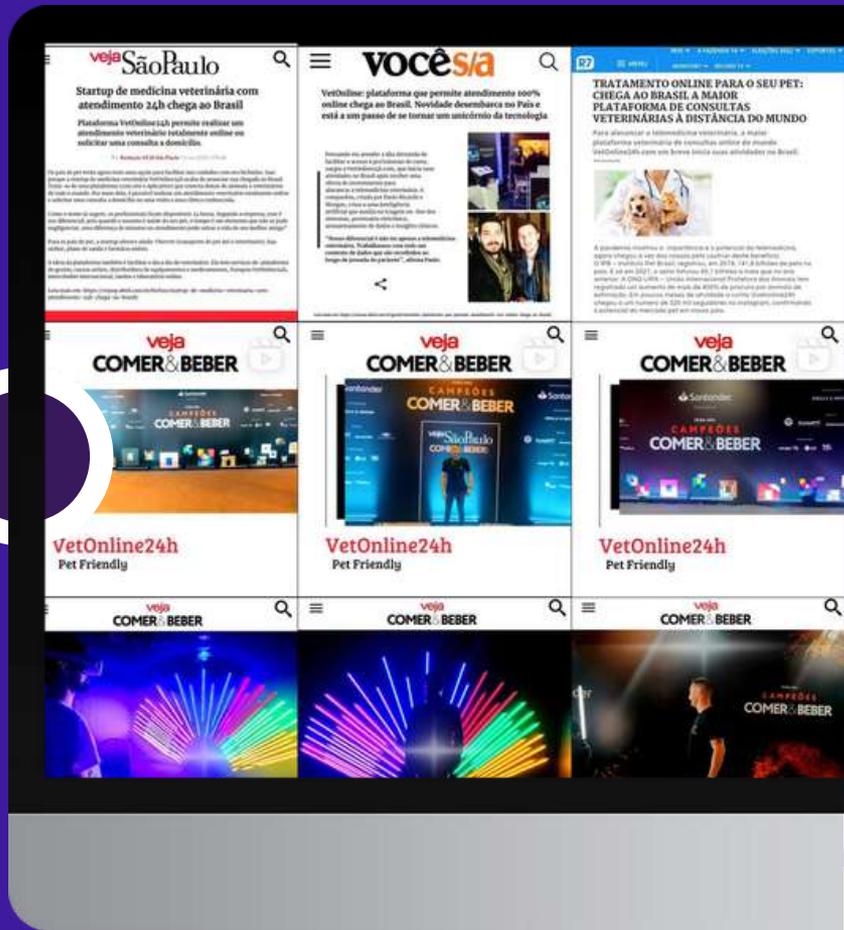
MEMBER LOGIN

Username

Remember me [Forgot password?](#)

Login

[Not a member? Create account](#)





Vetonline

About us

Contact



Franquia Veterinária

VETONLINE

VOCÊ COM OS MELHORES VETERINARIOS
DO MUNDO!!!

[Get started](#)

[Let's Go](#)





Mercado Pet

O Brasil é um dos maiores mercados pet do mundo

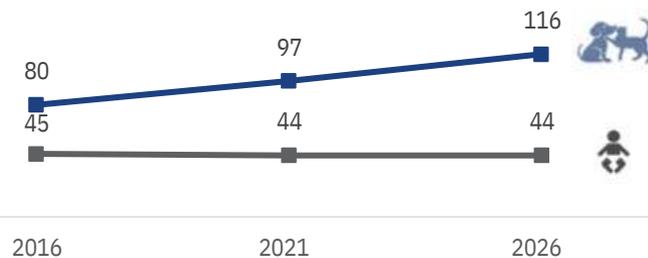
Mercado brasileiro Pet é o 2º maior do mundo em população total

População de Animais no Brasil

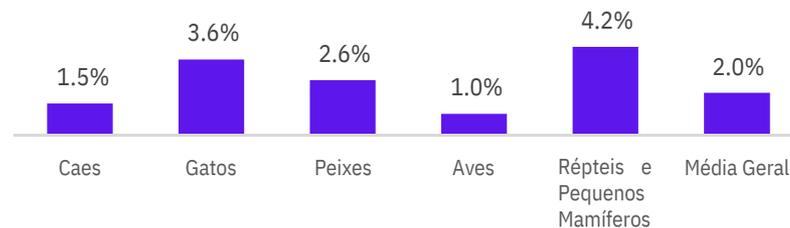


Com fortes tendências estruturais que impulsionando

crescimento Número de Cães e Gatos vs Crianças de até 14 anos - Milhões, Brasil



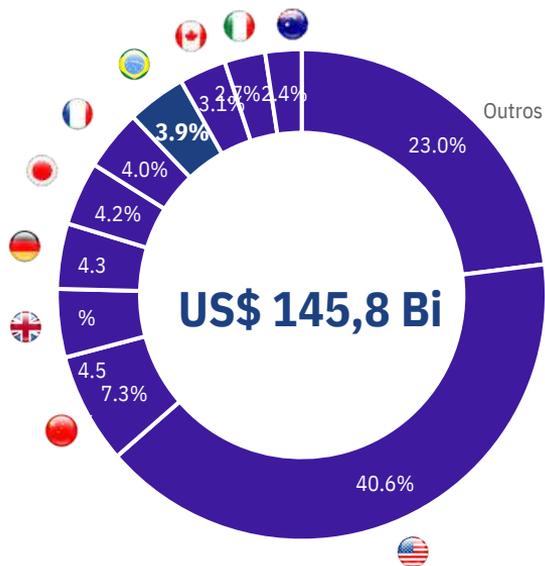
Crescimento acumulado de Pets (2019-2020)



Mas com espaço para aumentar o resultado no setor

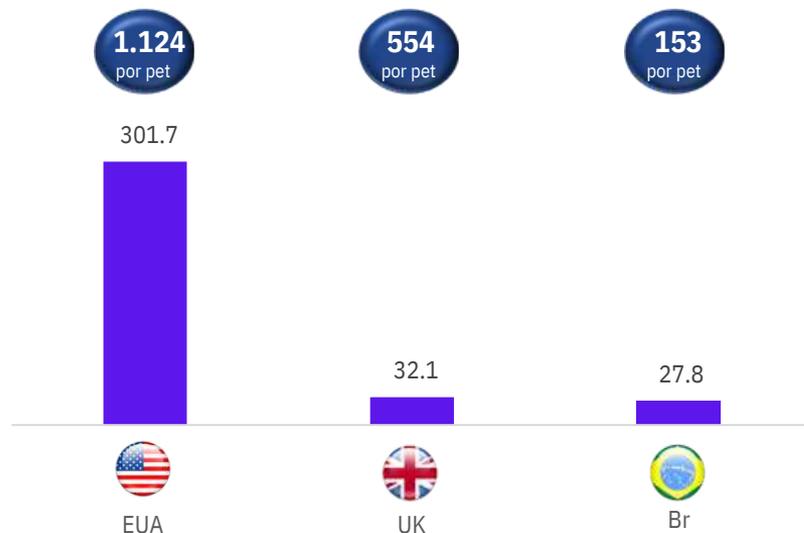
Apesar de ter a 2ª maior população pet é o 7º em

faturamento Faturamento Mercado Mundial (USD Bi, 2020)



E com um gasto médio por pet muito inferior aos demais países

Mercado de produtos pet e gasto anual por pet (R\$ Bi, R\$ por pet, 2020)



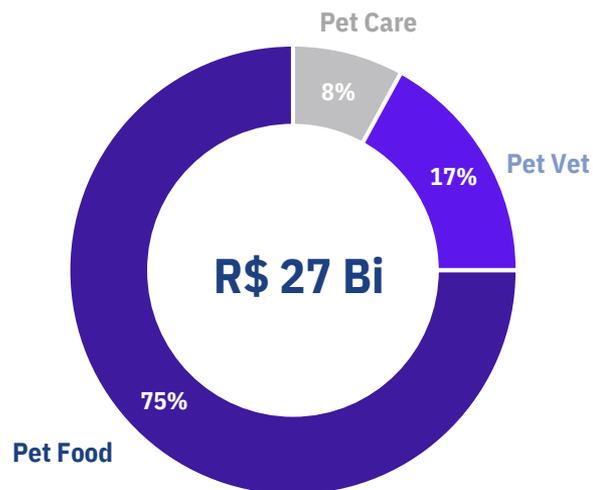


Pet Food

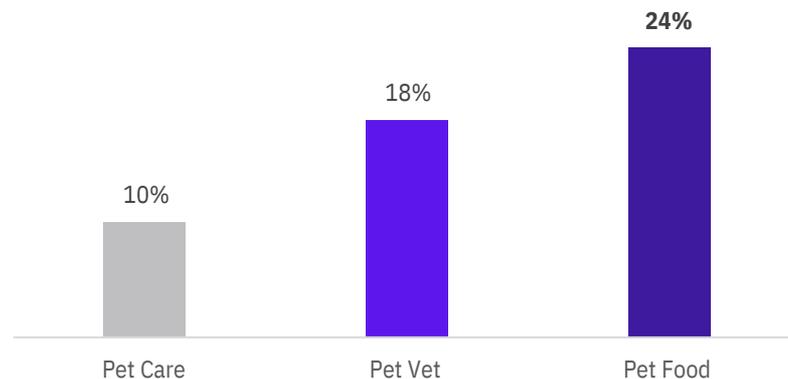


Pet Food possui alta representatividade no mercado Pet brasileiro

Pet Food ainda é 75% do mercado Pet brasileiro... Breakdown faturamento Pet no Brasil (R\$ Bi, 2020)



E apresenta as maiores taxas de crescimento no setor... Crescimento faturamento 2019 x 2020 por segmento



Com diversas marcas focadas em cada um dos nichos

Principais marcas e produtos

	<p>Ração Standard</p>	<p>Purina Affinity Mars Champ</p>					<p>MARS</p> 
	<p>Ração Premium</p>	<p>Premier Pet Golden Purina Dog Chow Pedigree Equilíbrio Natural</p>					<p>MARS</p> 
	<p>Ração Super Premium</p>	<p>Farmina N&D Prime Royal Canin Premier Pet Formula</p>			<p>MARS</p>		<p>Premier</p> 
	<p>Ração Natural (Super Premium)</p>	<p>Farmina Ração natural N&D BRF Biofresh Natural NeoVia Equilíbrio GrainFree</p>					<p>neovia</p> 

E forte presença de grandes multinacionais

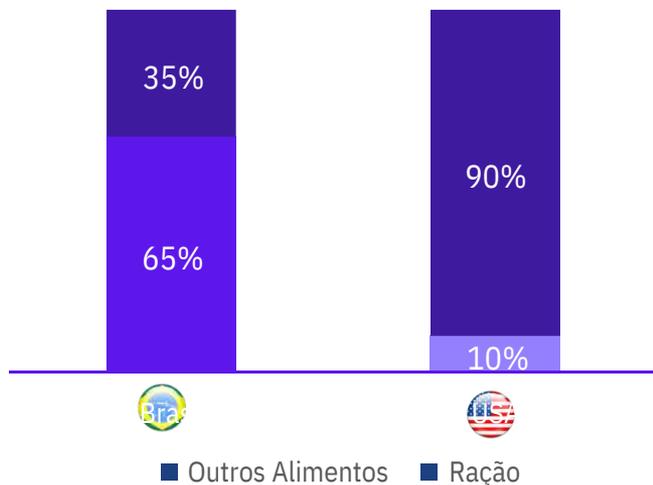
Cenário competitivo do setor



Tendência de crescimento em rações principalmente nas mais premium

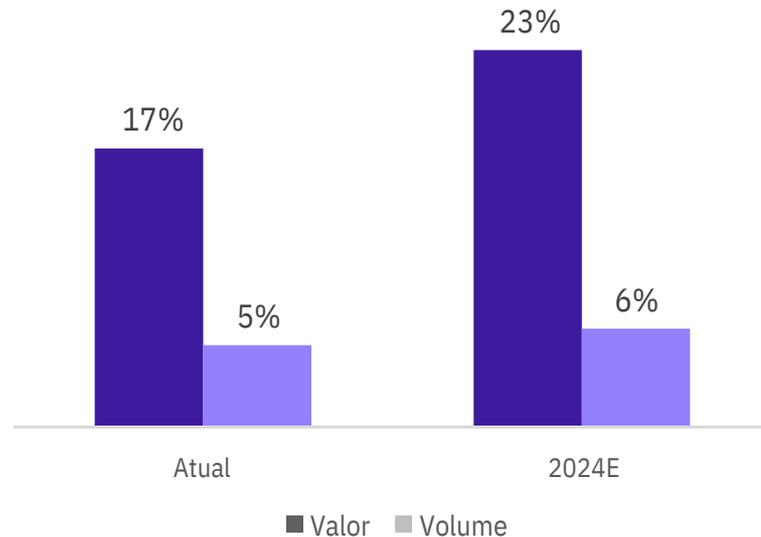
Brasileiro ainda usa pouca ração quando comparado a outros

países Comparativo de Alimentação PET



Mas acesso a informação e humanização dos pets deve mudar o

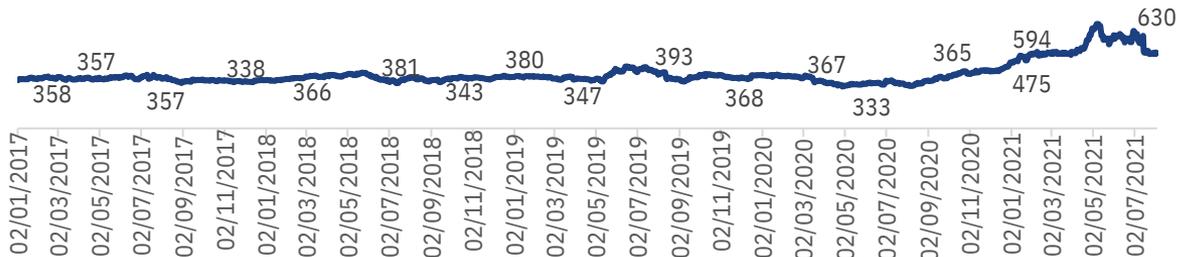
cenário Representatividade de Rações Premium e Super Premium Brasil



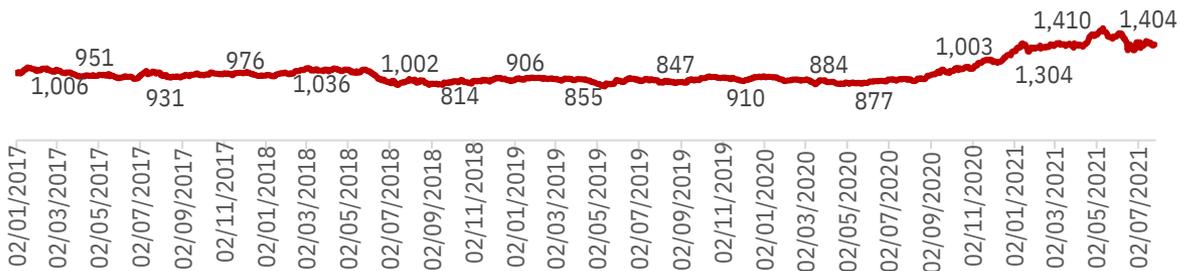
Rações Premium representam 70% do valor e 50% volume

Porém empresas do setor tem tido desafios financeiros dado aumento nos custos de produção

Preço do milho CBOT | US\$/bu



Preço da Soja | US\$/bu



- Os preços das principais matérias primas aumentaram de forma acentuada, prejudicando as margens
- Apesar do aumento de custos, as empresas não repassaram integralmente o preço dada competição acirrada

Movimentos vistos nos setor

Desenvolvimento de linhas de ração úmida ou ração de maior valor

- Produto altamente complementar A rações secas
- Possibilidade de usar mesmos canais de distribuição; com foco no mesmo público alvo
- Maior valor agregado em relação à ração seca.

Abertura de Fábrica no Paraguai

- Disponibilidade de matérias primas (milho)
- Incentivo Fiscal (“Maquila”), imposto de 1%
- Isenção de tributos em matéria prima importada
- Logística mais barata
- Custo de energia elétrica 70% mais barato

Segregação das atividades de Indústria Distribuição e Logística

- Separação em atividades de Indústria a Logística em empresas apartadas

Consolidação e M&A

- Com o setor crescendo e ainda pulverizado, grandes players e fundos começam a mostrar interesse em consolidação

Transações recentes no setor (2021)

Estratégico

Financeiro

Comprador

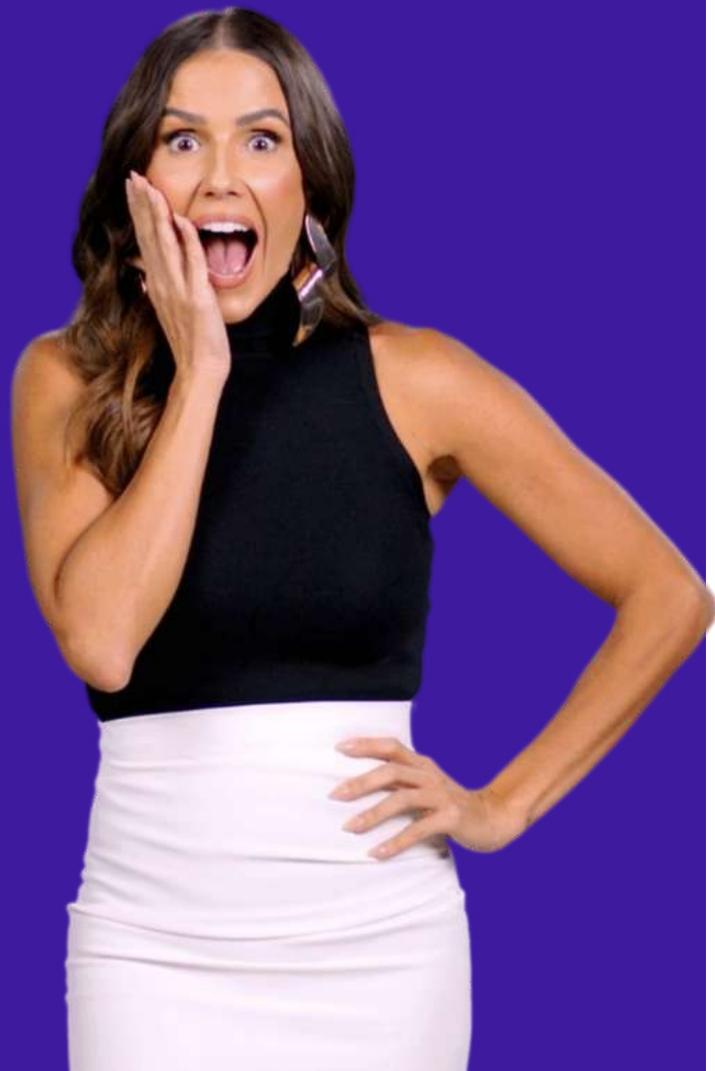


Target





Pet Vet



Novos modelos de negócio surgindo no mercado de Pet Vet...

VETONLINE CHEGA PARA LIDERAR O MERCADO



A VetOnline é a empresa mais completa e inovadora do mercado pet, com o objetivo de revolucionar a forma como os donos de animais cuidam de seus companheiros. Com uma ampla gama de serviços e tecnologias avançadas, a VetOnline planeja garantir uma fatia de 20% do mercado até 2025, tornando-se uma referência no setor de cuidados com animais de estimação.

Diversas empresas oferecendo **planos de saúde** para os pets:



Levar às casas os **serviços veterinários** de baixa complexidade, que representam mais de 90% de todos os atendimentos em clínicas veterinárias



A evolução da gestão PetVet

Plataforma de **gestão** (ERP) para clínicas veterinárias e pet shops



App que **monitora e disponibiliza** ao veterinário o **acesso à evolução** e aos dados dos pets com diabetes



Rede de hospitais que oferece medicina veterinária para cães e gatos, incluindo centros de radioterapia, tomográfica e etc



Educação contínua
Aplicativo para dose de medicamentos



Farmácia de manipulação para remédios veterinários

Setor tem ganhado atenção de investidores importantes recentemente

Comprador

petlove



Target

Vetsmart

Vetus

A evolução da gestão PetVet

petlove



Racional

- Com a VetSmart, a Petlove passa a se conectar com um público altamente especializado de veterinários
- A Vetus vai conectar 3 importantes linhas de atuação da companhia: o omnichannel, o marketplace e os veterinários, clínicas e hospitais parceiros

- Aquisição de 13.5% da Petlove
- A seguradora passa a oferecer todas as soluções da Petlove para sua base de clientes e a Petlove a ter mais um serviço: plano de saúde pet

- Com a aquisição de um dos mais renomados hospitais veterinários de Recife, a Ser busca gerar oportunidades de estágio/pós graduação para alunos e potencial de geração de novas fontes de receita

- Aquisição de 50% da Vetsign, plataforma de conteúdo educacional para estudantes e profissionais de clínicas pet
- Objetivo é se tornar um hub de soluções completo, com produtos e serviços para o ecossistema pet

Faz parte da estratégia de grandes players como a Petz

Petz possui um braço de saúde animal chamado Seres



Maior rede veterinária do Brasil

- 120 unidades
- 10 hospitais

Negócios

Sem alarde, a Petz está criando a “Rede D’Or” da saúde animal

Marca de hospitais e centros veterinários da rede de pet shops, a Seres começa a ganhar presença nacional. E vai investir em uma pegada de verticalização com a entrada em laboratórios e planos de saúde.

Moacir Drska • 10/09/2021 • 07:51 • Leia em 7 min



E prepara a consolidação do mercado e verticalização

- A ideia da companhia é ter ao menos um hospital em cada capital
- Brasília (DF) e Belo Horizonte (MG) são os próximos pontos no mapa em avaliação
- **Atenção a potencial de M&A em clientes do setor nessas e outras localidades**

!!!





Pet Care



Mercado de Pet Care tem chamado atenção de investidores

Novos modelos de negócio surgindo no mercado de Pet Care...



Plataforma que conecta gente disposta a acolher o cachorro alheio em sua própria casa ou leva-lo para passeios e visitas



Oferecem serviços de adestramento em domicílio, consulta comportamental, cursos e palestras para educar o pet

CANSEI DE SER GATO

Vendem via E-commerce produtos exclusivos para gatos e também conteúdos interativos como podcasts sobre os felinos



Máquina que dispõe a ração do animal em horários e porções programadas, através de aplicativo



App para agendamento de banho e tosa em casa



App para auxiliar na localização de animais perdidos por meio de fotos



Líder de vendas em tapetes higiênicos para pets e com presença nacional e internacional

Gerando diversos investimentos e transações recentes no setor...

Comprador



Target



Racional

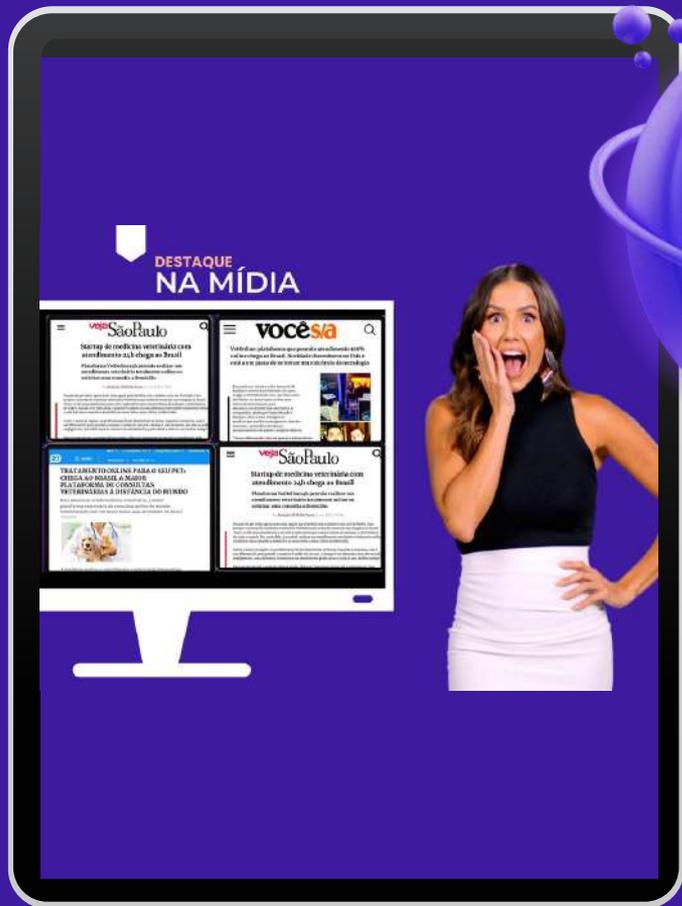
Expandir o propósito de facilitar a vida dos tutores, garantir a saúde e o bem-estar dos animais, além de criar uma plataforma completa



CANSEI DE SER GATO



- **ZeeDog:** agrega força no canal digital, internacionalização e novos produtos
- **Petix:** ampliar atuação com produtos private label
- **Cão Cidadão:** agregar serviços ao seu ecossistema pet
- **CDSG:** fortalecer portfólio de produtos para gatos e conteúdo online

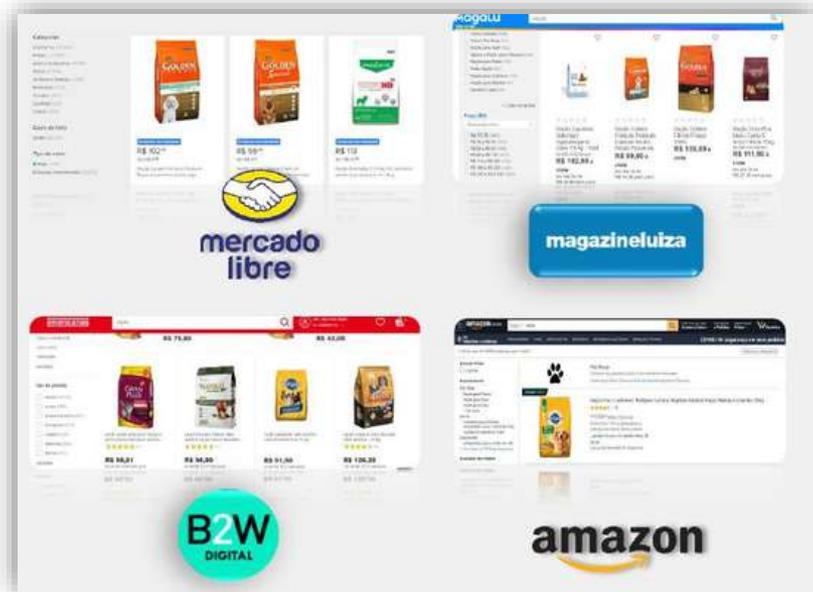


Canais Digitais

Grandes Marketplaces estão aumentando exposição em produtos Pet

Concorrência aumentando via canal de grandes marketplaces

Marketplaces mais focados em produtos de Pet Food



Players de outros segmentos criando seus próprios

MarketplacesPet Marketplaces mais focados em produtos

Vivo entra no mercado pet e começa a vender de coleira a bebedouro

Marketplace da empresa passa a contar com marcas como Pet Luni, Cobasi e American Pet.

[Redação](#) - 30 de junho de 2021 - Destaque do dia, Economia, Notícias, Variedade - Tempo de leitura: 2 minutos

Terra

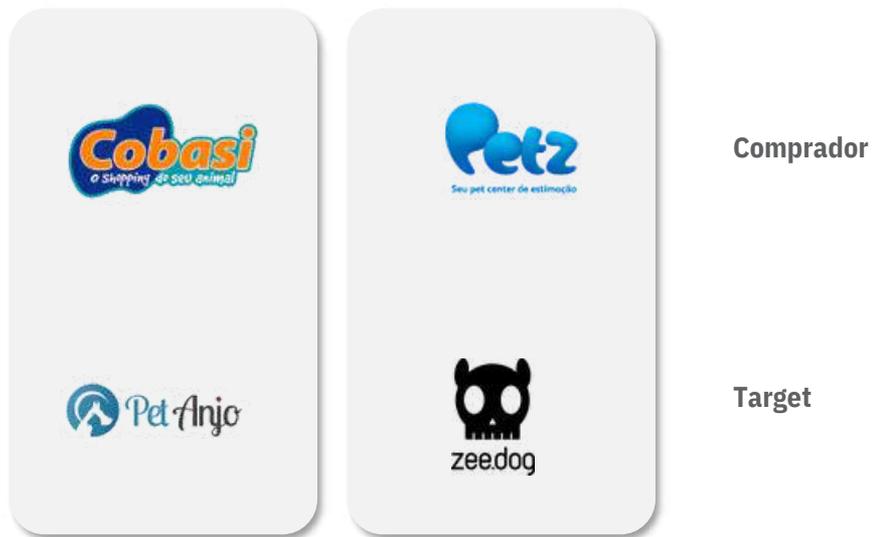
Agora é possível comprar games e produtos para pets no app do Nubank

As novas categorias são games, viagens e pet. ... afirmou em nota Juan Carlos Guillemety, gerente geral de marketplace no Nubank.

1 semana atrás



Mercado atrativo para players que agreguem canais digitais



Transações recentes que envolviam targets com atuação digital



Plano de Ação

1/2

Plano de ação para liderar a presença digital.

- **Inovando a saúde animal: a primeira startup de telemedicina veterinária do Brasil:** Nós nos destacamos como pioneiros ao anunciar a primeira plataforma de telemedicina no Brasil, sendo reconhecidos pelo prestigioso jornal R7 em 29 de junho de 2022, data da divulgação do CFMV
- **Alcançar o sucesso através da sabedoria dos vencedores:** Nossa ambição é contar com a validação de três mentores renomados em posições de liderança em prestigiosas empresas internacionais até junho de 2023.
- **Conectando veterinários renomados através do nosso Instagram:** Nosso objetivo é construir uma rede de 30 veterinários com destaque no setor animal até dezembro de 2023
- **Conquistando a confiança do público com lives de alto impacto:** Nossa meta é proporcionar aos nossos seguidores uma experiência enriquecedora através de lives de alta qualidade, trazendo em destaque 4 personalidades relevantes e influentes em nossa área de atuação até março de 2023.
- **Produzir um vídeo institucional impactante e memorável:** Nosso objetivo é produzir um vídeo institucional impactante e memorável até dezembro de 2022, transmitindo a essência da nossa empresa e seus valores.
- **Em busca de uma presença online sólida e de destaque:** Nosso objetivo é expandir nossa presença nas redes sociais e atingir 320 mil seguidores até abril de 2023. Além disso, nos empenhamos em otimizar nosso ranqueamento nos mecanismos de busca e aumentar o engajamento em nosso site da empresa
- **Estamos empenhados em construir parcerias e alianças estratégicas para:** Amplificar a visibilidade da nossa empresa. Temos como objetivo fortalecer nossas relações com os principais profissionais da área veterinária, personalidades influentes e celebridades para atingir uma base ainda mais ampla de seguidores. Até março de 2023, nossa meta é contar com a participação de 3 renomados veterinários internacionais para promover a nossa empresa de maneira impactante.



Plano de ação para liderar a presença digital.

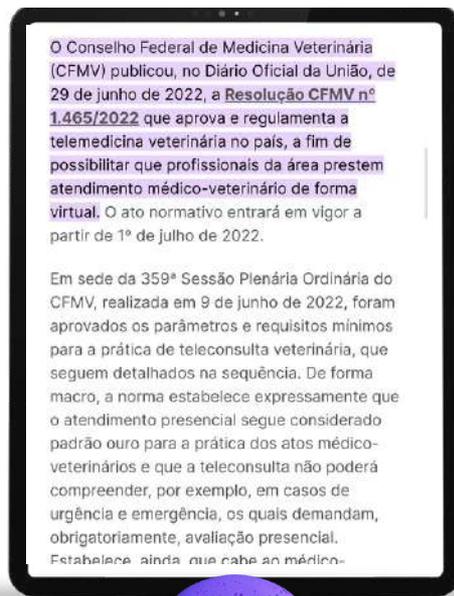
- **Com uma abordagem dedicada e inovadora, estamos comprometidos em:** Estabelecer nossa presença como uma marca destacada em revistas influentes. Alavancando nossa criatividade e excelência em conteúdo, buscamos amplificar a nossa reputação e ser reconhecidos em uma das mais prestigiadas revistas do Brasil até maio de 2023.
- **Estamos comprometidos em:** Marcar presença em eventos de grande relevância e aproveitar essa oportunidade para amplificar a visibilidade da nossa empresa. Nossa meta é participar de um evento notável e ter um espaço destacado para promover nossos serviços e produtos até dezembro de 2022.
- **Estamos empenhados em ampliar nossa presença digital através de:** Uma poderosa campanha de marketing. Nossa estratégia inclui colaborações com celebridades, a realização de lives com influenciadores digitais de destaque e outras táticas inovadoras de marketing. Nossa meta é contar com a força de um influencer de grande alcance com mais de 15 milhões de seguidores, que promova a nossa marca até maio de 2023.
- **Estamos comprometidos em:** Desenvolver um sistema de gestão veterinária abrangente e inovador que atenda às necessidades da nossa empresa. Nossa meta é concluir a implantação deste sistema até junho de 2023
- **Estamos comprometidos em integrar a inteligência artificial em:** Nosso site Vetonline, a fim de oferecer uma experiência de usuário mais inovadora e eficiente aos nossos visitantes. Nossa meta é concluir essa implementação até junho de 2023.
- **Ter um mentor/sócio fixo:** Nosso objetivo é escolher um mentor/sócio fixo, que seja renomado no mercado nacional, com vasta expertise em liderança de grandes empresas e franquias, a nível global, para nos guiar na direção da conquista de 20% do mercado de saúde nacional através de nossa plataforma e auxiliar na criação de um modelo de franquias, além de contribuir com o crescimento de nosso negócio a nível internacional até junho de 2023.
- **Projeto de Franquias:** Temos o objetivo de amplificar nossa presença e visibilidade no mercado, estabelecendo parcerias estratégicas com veterinários de renome, celebridades e influenciadores digitais. Nossa meta é contar com a expertise e o poder de alcance destacado de veterinários internacionais e celebridades influentes para promover nossas franquias até março de 2023.



Missão Concluída com Êxito!

Vetonline a primeira startup de telemedicina veterinária do Brasil:

Nós nos destacamos como pioneiros ao anunciar a primeira plataforma de telemedicina no Brasil, sendo reconhecidos pelo prestigioso jornal R7 em 29 de junho de 2022, data da divulgação do CFMV.



Missão Concluída com Êxito!

Alcançar o sucesso através da sabedoria dos vencedores: Validamos nosso projeto com 3 mentores renomados, em posições de liderança em prestigiosas empresas internacionais.



Missão Concluída com Êxito!

Conectando veterinários renomados através do nosso Instagram:
Construimos uma rede com + de 50 veterinários com destaque no setor animal internacional.



Missão Concluída com Êxito!

Conquistando a confiança do público com lives de alto impacto:

Proporcionamos aos nossos seguidores uma experiência enriquecedora através de lives de alta qualidade, trazendo em destaque 4 personalidades relevantes.



Missão Concluída com Êxito!

Produzir um vídeo institucional impactante e memorável:

Produzimos um vídeo institucional impactante e memorável até dezembro de 2022, transmitindo a essência da nossa empresa e seus valores.



Missão Concluída com Êxito!

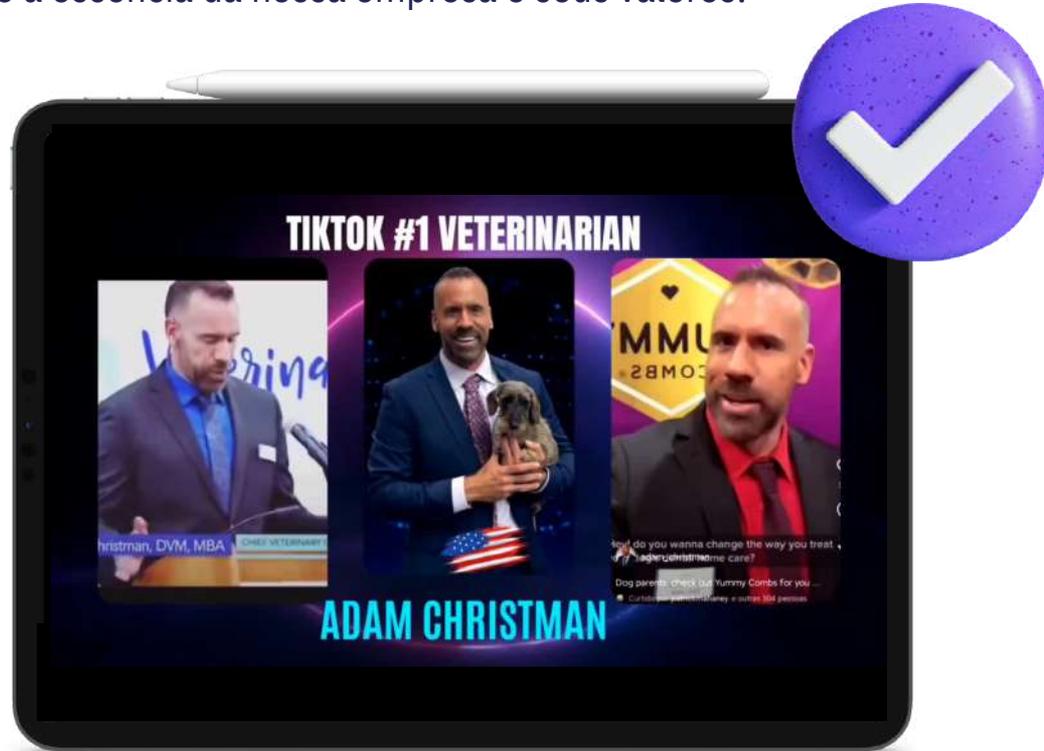
Em busca de uma presença online sólida e de destaque:

Expandimos nossa presença nas redes sociais a nível internacional e atingimos a incrível marca de 320 mil seguidores.



Missão Concluída com Êxito!

Estamos empenhados em construir parcerias e alianças estratégicas para:
Produzimos um vídeo institucional impactante e memorável até dezembro de 2022, transmitindo a essência da nossa empresa e seus valores.



Missão Concluída com Êxito!

Com uma abordagem dedicada e inovadora, estamos comprometidos em:

Estabelecer nossa presença como uma marca destacada em revistas influentes.

Alavancando nossa criatividade e excelência em conteúdo, amplificamos a nossa reputação e fomos reconhecidos em 3 das mais prestigiadas revistas do Brasil.



Missão Concluída com Êxito!

Com uma abordagem dedicada e inovadora, estamos comprometidos em:

Estabelecer nossa presença como uma marca destacada em revistas influentes.

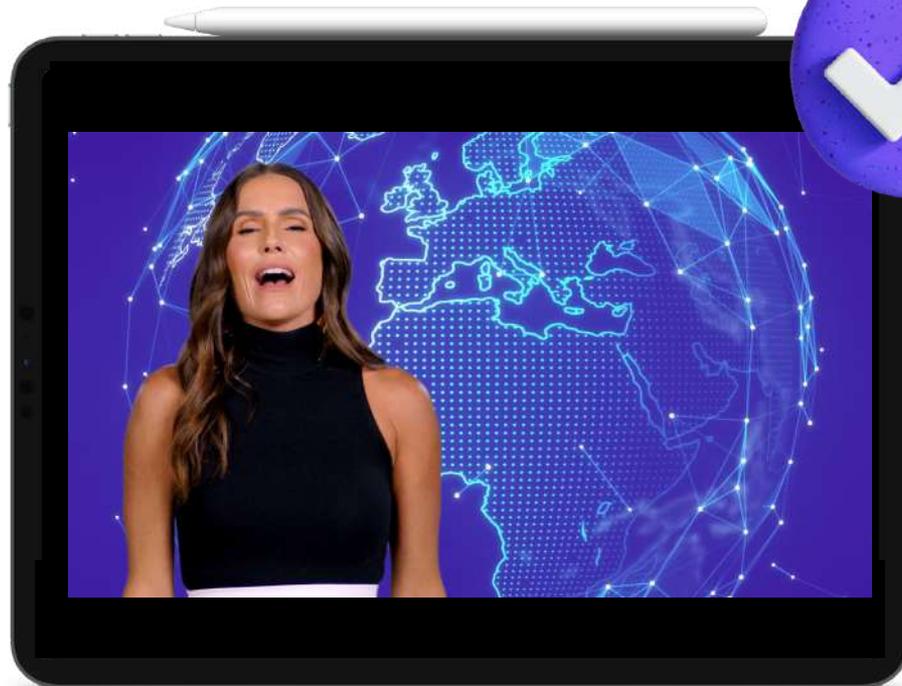
Alavancando nossa criatividade e excelência em conteúdo, amplificamos a nossa reputação e fomos reconhecidos em 3 das mais prestigiadas revistas do Brasil.



#1

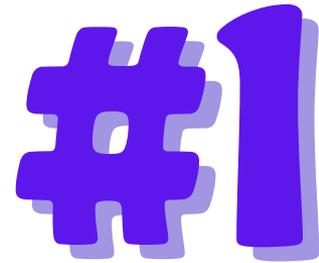
Missão Concluída com Êxito!

Ampliamos nossa presença digital através de: Uma poderosa campanha de marketing. contamos com a força da Debora Seco, que possui um alcance de 25 milhões de seguidores em sua conta do Instagram.



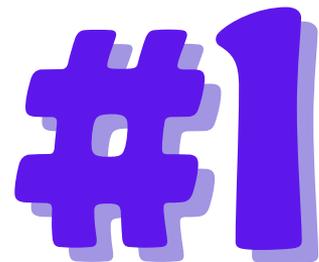
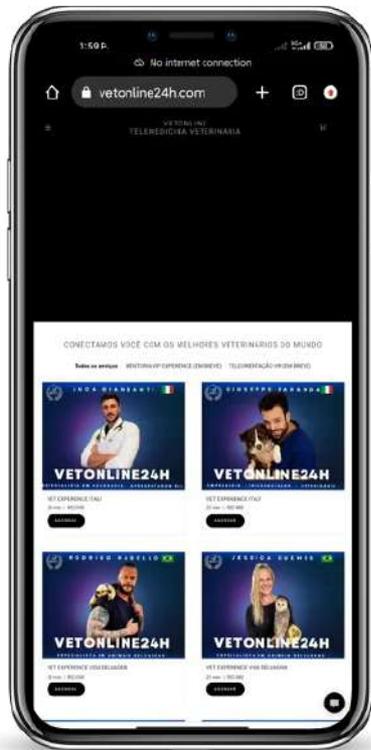
Missão Concluída com Êxito!

Desenvolvemos um sistema de gestão veterinário abrangente e inovador que:
Atende às necessidades da nossa empresa e dos nossos franquados



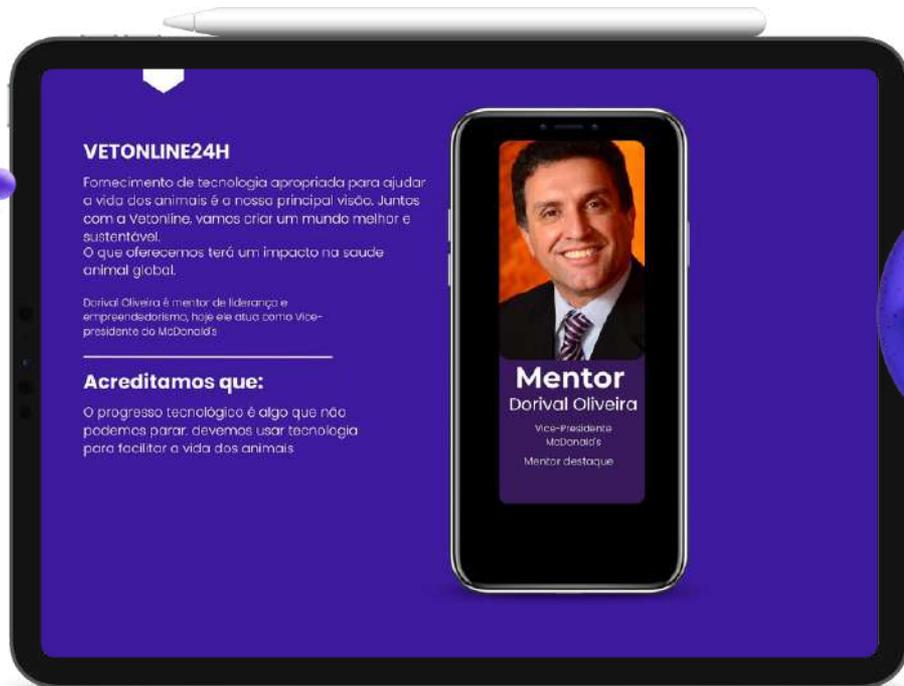
Missão Concluída com Êxito!

Integramos uma inteligência artificial em: Nosso site, com o objetivo de oferecer uma experiência de usuário mais inovadora e eficiente aos nossos visitantes.



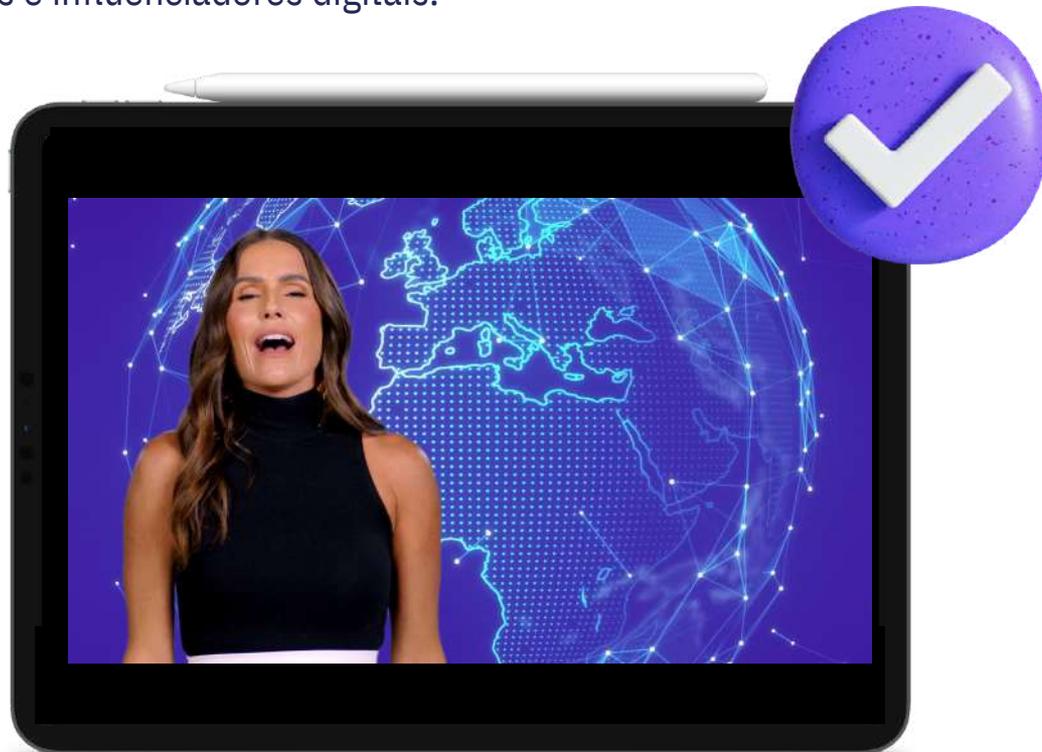
Missão Concluída com Êxito!

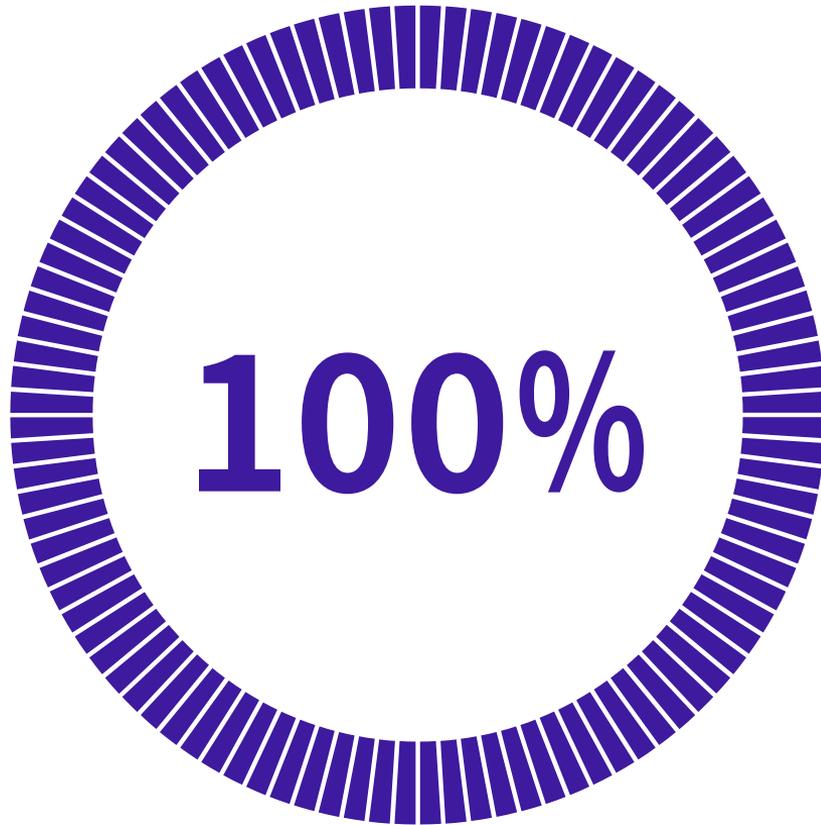
Ter um mentor/sócio fixo: Escolhemos nosso mentor fixo/sócio. Sr. Dorival Oliveira renomado no mercado nacional, com vasta expertise em liderança de grandes empresas e franquias, vice-presidente do McDonald's a 27 anos, nosso mentor esta nos guiando na direção da conquista de 20% do mercado de saúde nacional através de nossa plataforma e auxiliar na criação de um modelo de franquias, além de estar contribuindo com o crescimento de nosso negócio a nível internacional.



Missão Concluída com Êxito!

Projeto de Franquias: Atingimos o objetivo de amplificar nossa presença e visibilidade no mercado, estabelecendo parcerias estratégicas com veterinários de renome, celebridades e influenciadores digitais.





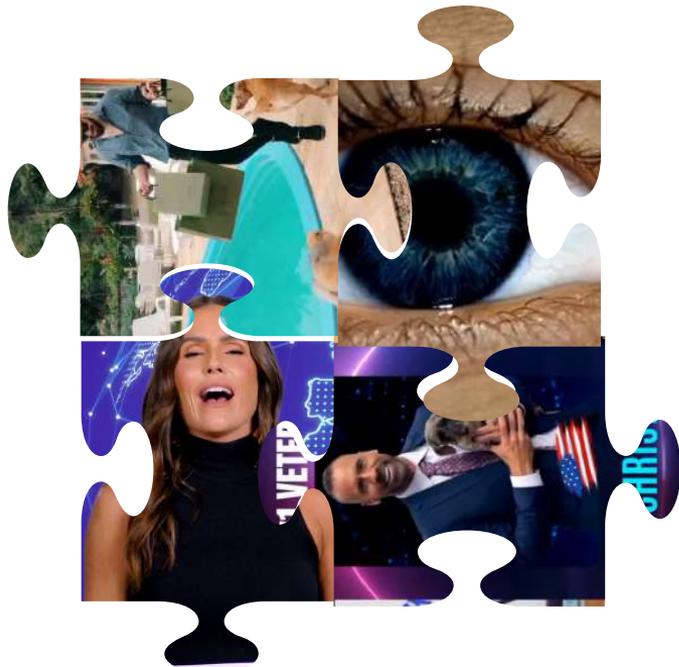
Todas as Missões Concluídas com Êxito!



Plano de Ação

2/2





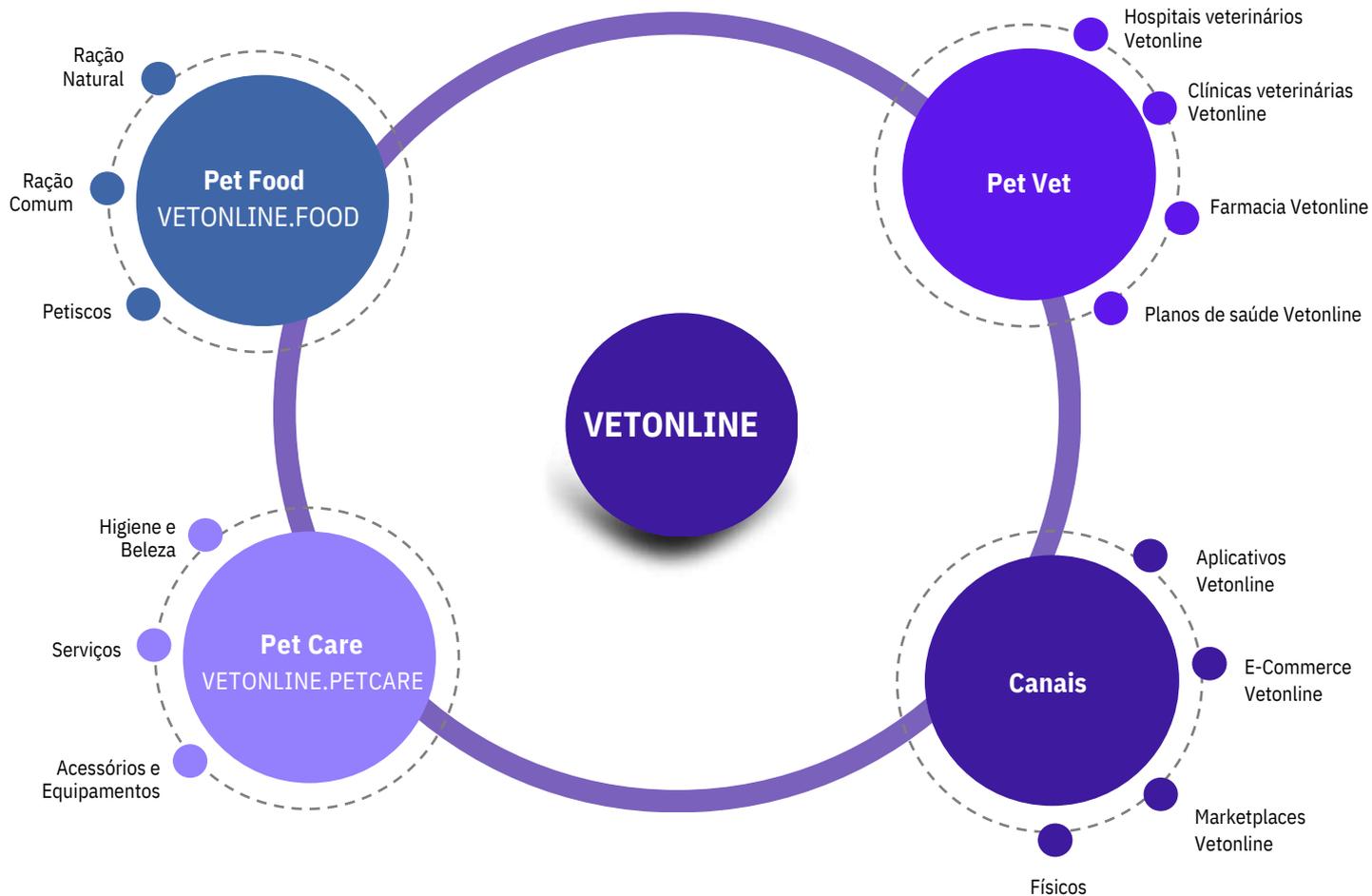
SER O MAIOR

INVESTIMENTO

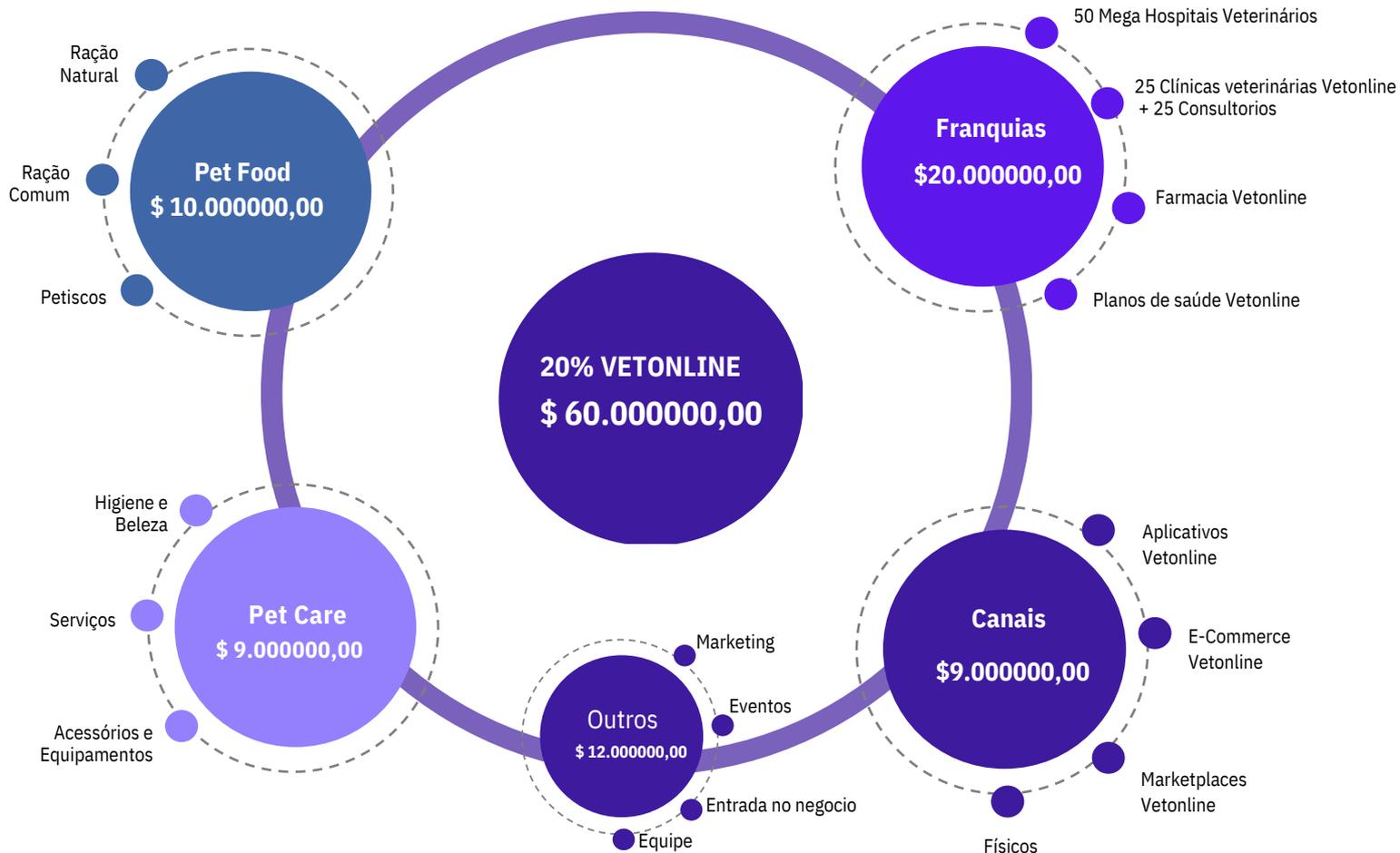
20% \$ 60.000000,00



Ecossistema Vetonline pode ser dividido em 4 grandes grupos



Investimento na Vetonline pode ser dividido em 4 grandes grupos



INVESTIMENTOS EM PET VET



25 Consultórios Vetonline

25 Clínicas Veterinárias Vetonline

50 Mega Hospitais Veterinários



INVESTIMENTOS EM PET CARE



10 Lojas Vetonline

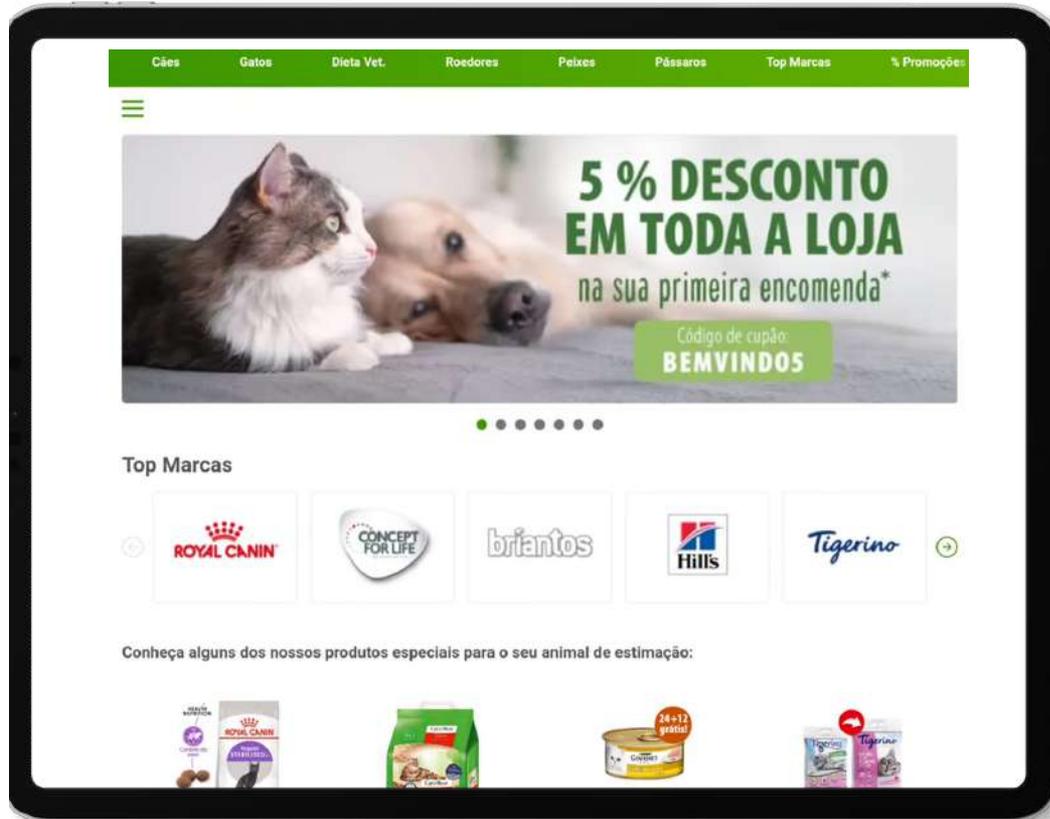


10 Farmacias Vetonline



10 Banho Express Vetonline

INVESTIMENTOS NO E-COMMERCE E REDE SOCIAL



A Vetonline chegou para liderar o mercado de saúde pet nacional. Nossa meta é ter 20% do mercado de saúde nacional em 3 anos.

Vetonline

- Em 2018 a VetOnline iniciou o maior projeto veterinário global, **criando uma presença digital internacional.**
- A Vetonline apresenta o primeiro modelo de **franquias** vet internacional; O Primeiro **hospital de animais exóticos e silvestres**, a primeira plataforma de **mentorias e consultas** internacional; O primeiro projeto de **intercambio vet internacional**, o primeiro sistema de gerenciamento **vet social**,
- **Diferenciais: Gestores** com anos de experiencia nas maiores empresas do mundo; **Time de veterinários** altamente qualificado, parcerias **internacionais** e **tecnologia** de primeira linha
- A vetonline24h.com empresa do grupo, oferece serviço de **telemedicina** para pets

Plano de expansão geográfica



'Humanização' dos pets impulsiona o plano Vetonline

Setor Pet Vet possui sub-setores praticamente iguais ao de saúde humana .

As franquias Vetonline chegaram para explorar os setores abaixo:



Medicina Preventiva

- Vacinas
- Checkups
- Laboratórios
- Castração
- Microchip



Hospitalização

- Hospitais
- Clínicas veterinárias
- Medicamentos e tratamentos (oncológicos, dermatológicos, ortopédicos...)

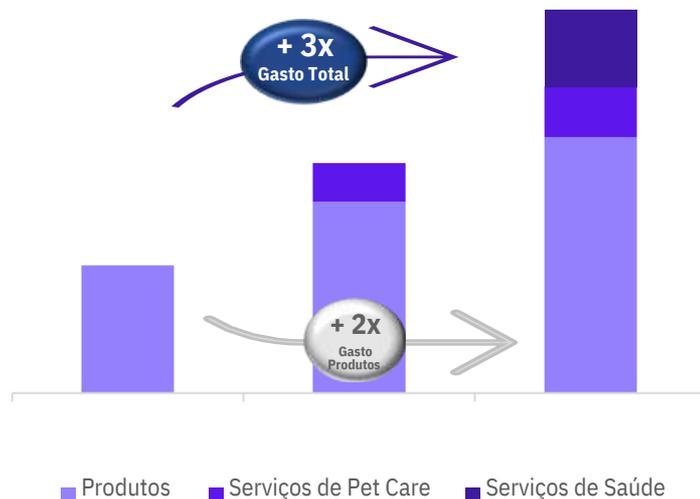


Outros serviços

- Planos de saúde Home
- Planos funerários
- Care

Os setores tem potencial para alavancar as receitas da Vetonline

Crescimento de receita em players que oferecem serviços de Pet Vet



Através das franquias Vetonline, vamos explorar o consumo de produtos de Pet Care, que deve crescer mais de 140% até 2026

Pet Care possui diversos sub-segmentos

Principais sub-setores de Pet Care



Higiene e Beleza

- Produtos
- Banho e Tosa



Produtos 'não alimentares'

- Brinquedos
- Acessórios
- Roupas
- Descartáveis
- Transporte Pet

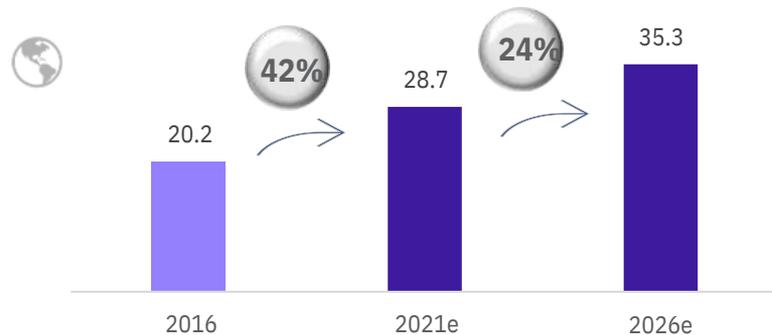


Outros serviços

- Hotéis
- Creches
- Adestramento
- Lazer, passeio
- Academia

E tem crescido a taxas significativas no Brasil...

Evolução de vendas de Pet Care: Brasil x Mundo (USD Bi -Euromonitor)

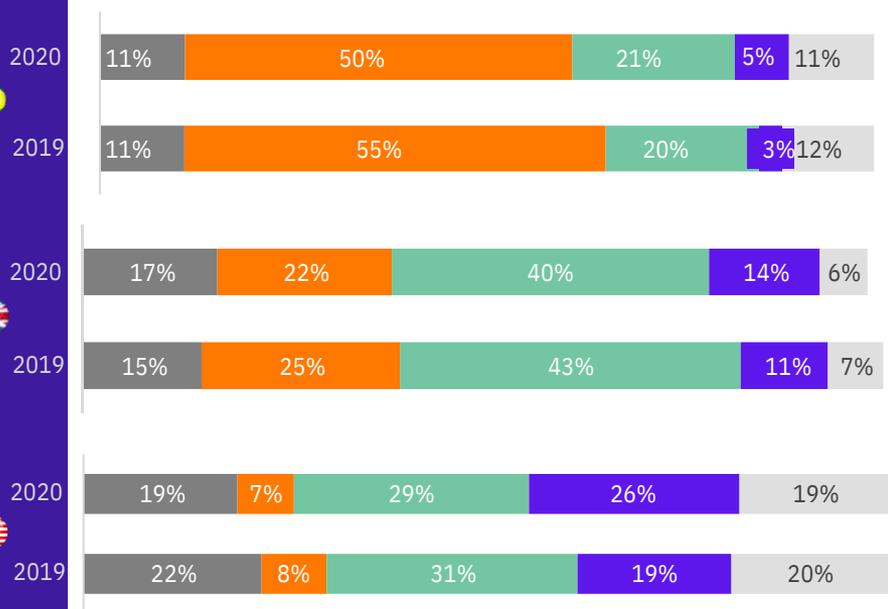


Vamos aproveitar a penetração do e-commerce, em estágio inicial no Brasil, para ser a maior presença digital.

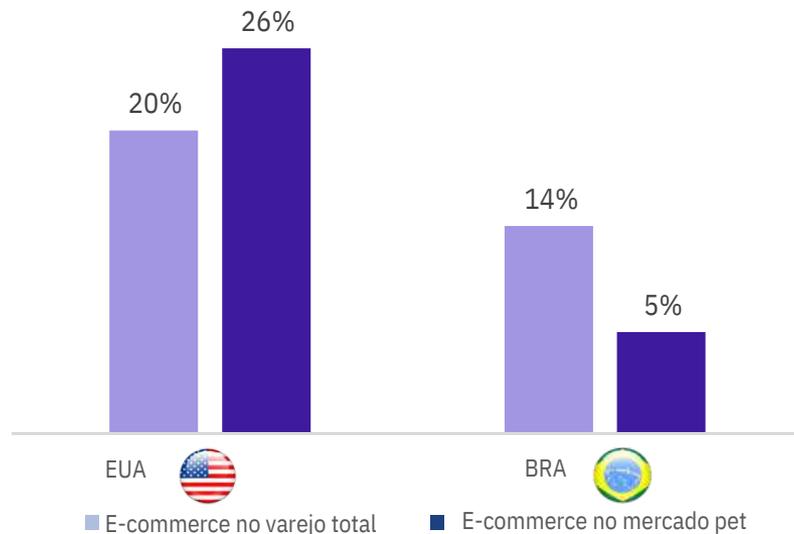
Pequenos pet shops têm uma participação grande do mercado

brasileiro Vendas de produtos pet por canal (%)

Pet Superstores Pet Shops e Clínicas Varejo Alimentar E-commerce Outros



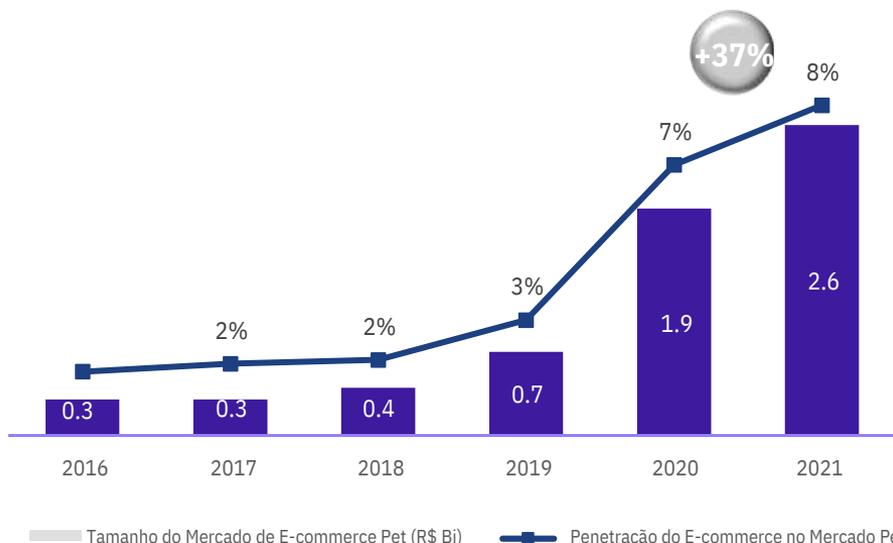
Penetração do e-commerce é baixa quando comparada a outros países Penetração do e-commerce por país (% do mercado, 2020)



Vamos dominar o mercado digital.

Nossa meta é atingir 20% mercado digital de Pet no Brasil

Tamanho e penetração do e-commerce pet no Brasil



Com experiências online inovadoras surgindo...

- Site da Vetonline com IA para seu Pet escolher suas compras...

PET-COMMERCE
Pets escolhem o que
querem comprar



Inteligência artificial
Reconhecimento de rosto e som

Experiência Integrada
Interação com pets e tutores

Totalmente testado
para todas as raças de cães

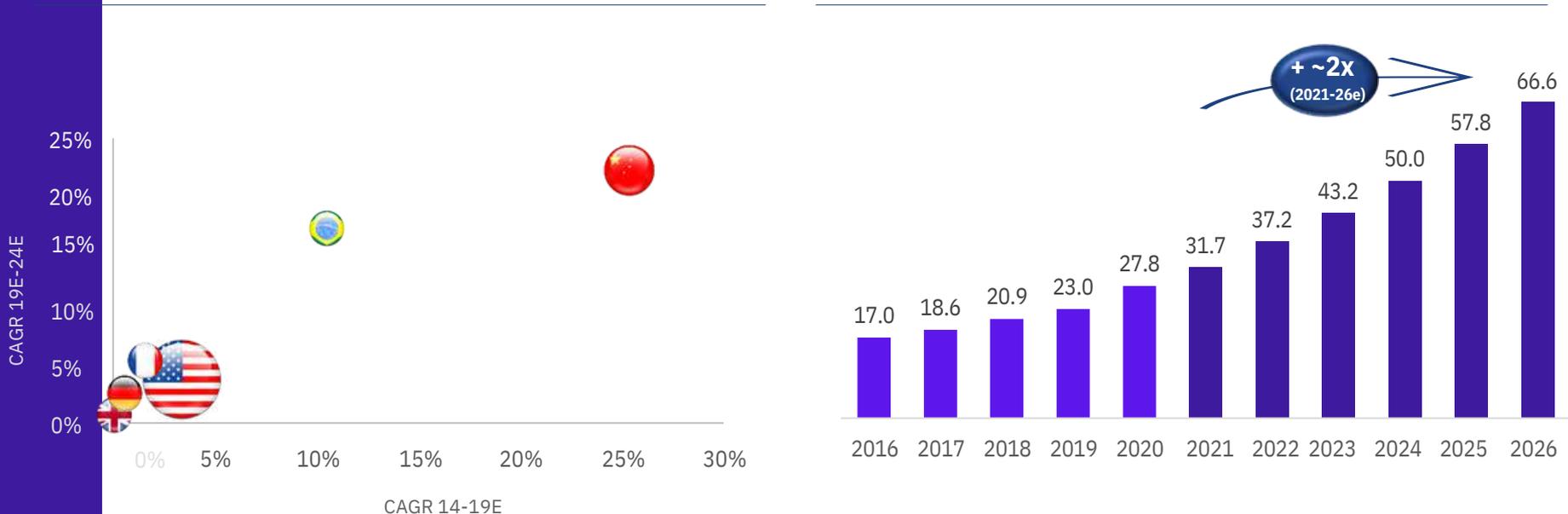
CANNES LIONS
Cannes Gold Lion Award
2019

Marketplaces de produtos E serviços Pet

Vamos agrupar em único espaço online lojistas que vendem **produtos da linha pet e vários serviços**, como atendimento veterinário, banho, tosa...

Mercado brasileiro vem crescendo significativamente e com boas perspectivas de crescimento para os próximos anos

CAGR de Crescimento 2014-19E e 2020E-24E e Tamanho do Mercado Pet Evolução do Mercado de Pets no Brasil | R\$ bilhões





Todas as metas da fase 1 concluídas com êxito!
Vamos juntos com a Vetonline concluir a fase 2?



A Vetonline

tem como principal objetivo oferecer serviços de qualidade e inovadores para seus clientes, estando sempre à frente do mercado. A empresa conta com uma equipe altamente qualificada, que está sempre buscando soluções para melhorar a experiência dos clientes e garantir sua satisfação. O investimento em tecnologia e inovação é constante, o que permite a oferta de serviços cada vez mais eficientes e personalizados.

A estratégia da Vetonline é focada em oferecer um atendimento de qualidade, acessível e personalizado, e isso é percebido pelos clientes. A empresa tem um forte compromisso com a democratização do atendimento veterinário de qualidade, oferecendo soluções inovadoras e acessíveis para todos.

A Vetonline é uma empresa que tem como valores a transparência, ética e respeito aos clientes, fornecedores e colaboradores. Esses valores são fundamentais para a construção de uma marca forte e de sucesso, que conquista a confiança dos clientes e se destaca no mercado.

A Vetonline tem um grande potencial de crescimento e expansão, e está preparada para conquistar novos mercados e ampliar sua presença internacional. Com uma equipe dedicada e comprometida, investimento em tecnologia e inovação, e uma estratégia focada em atendimento de qualidade, a Vetonline tem tudo para se tornar uma das maiores referências no mercado pet não só no Brasil, mas em todo o mundo.



Ano 1:

A Vetonline, líder no setor de saúde animal digital, surpreende o mercado ao criar um modelo revolucionário de franquias, combinando a presença física com a abertura de unidades online. A empresa amplia sua presença nacional com a abertura de novas unidades franqueadas em diversas regiões do país, consolidando sua posição como uma das principais redes de saúde animal do Brasil.

Para potencializar a expansão, a Vetonline fecha uma parceria estratégica com a 300 Franchise, uma das maiores empresas de venda de franquias do Brasil. Juntos, eles vão acelerar o processo de venda de novas unidades, expandindo a marca em todo o país.

A empresa investe em campanhas publicitárias agressivas, utilizando estratégias de marketing digital e offline para atrair novos clientes e fidelizar os já existentes. Com um programa de fidelidade inovador, a Vetonline consegue aumentar significativamente o número de visitas dos clientes e o consumo de serviços e produtos.

A estratégia da Vetonline para o primeiro ano é inovadora e agressiva, permitindo à empresa consolidar sua posição como uma das principais referências no setor de saúde animal do país. A marca ganha destaque no mercado e começa a ser vista como uma empresa de grande potencial de crescimento e expansão. A Vetonline segue investindo em tecnologia e inovação, a fim de continuar oferecendo serviços cada vez mais eficientes e personalizados, garantindo a satisfação e fidelização dos clientes.



Ano 2:

A Vetonline mantém seu crescimento exponencial, surpreendendo o mercado com a abertura de novas unidades franqueadas em regiões estratégicas do país. Com uma equipe dedicada e comprometida, a empresa investe pesadamente em tecnologia e inovação, desenvolvendo soluções ainda mais eficientes e personalizadas para seus clientes.

Uma das principais novidades do segundo ano é o lançamento da rede social para pets da Vetonline. A plataforma é inovadora e revolucionária, permitindo a interação dos tutores e seus animais de estimação em um ambiente seguro e controlado. A rede social torna-se um sucesso, alcançando um grande número de usuários e revolucionando o mercado pet.

A Vetonline continua sua estratégia agressiva de marketing, com campanhas publicitárias criativas e impactantes, utilizando estratégias de marketing digital e offline. A empresa amplia seu programa de fidelidade, gerando um aumento significativo no número de visitas dos clientes e no consumo de serviços e produtos.

Com sua visão inovadora e compromisso com a qualidade, a Vetonline é vista como uma das principais referências no mercado pet nacional e internacional. A empresa continua investindo em tecnologia e inovação, a fim de oferecer serviços cada vez mais eficientes e personalizados, garantindo a satisfação e fidelização dos clientes.



Ano 3:

A Vetonline atinge uma marca histórica, conquistando 20% do mercado pet nacional e consolidando sua posição de liderança no setor. Com um faturamento anual que ultrapassa a casa dos bilhões, a empresa torna-se bilionária e destaca-se como uma das mais bem-sucedidas e inovadoras do mercado.

A rede de unidades franqueadas é ampliada para outros países da América Latina, consolidando a presença internacional da empresa e tornando-a uma das principais referências no setor de saúde animal em todo o continente.

A Vetonline é reconhecida como uma das principais referências em inovação e tecnologia no setor de saúde animal, conquistando prêmios e reconhecimentos nacionais e internacionais. A empresa mantém o compromisso de oferecer um atendimento de qualidade, acessível e personalizado para todos os clientes, investindo continuamente em tecnologia e inovação para continuar crescendo e se consolidando como uma das principais marcas do mercado pet.

Com uma equipe dedicada e comprometida, a Vetonline transformou a forma como as pessoas cuidam de seus animais de estimação. A empresa oferece soluções inovadoras e personalizadas, com um atendimento de qualidade e acessível para todos os clientes. A Vetonline é, sem dúvida, uma das empresas mais bem-sucedidas e inovadoras do mercado pet, que continuará crescendo e se consolidando nos próximos anos.



Ano 4:

A Vetonline atinge novos patamares de sucesso e consolida sua posição como uma das principais empresas do mercado pet. Com um crescimento acelerado e uma estratégia focada em inovação e tecnologia, a empresa conquista a admiração e o reconhecimento de investidores e especialistas em todo o mundo.

Para dar um novo impulso ao seu crescimento, a Vetonline decide abrir o capital da empresa, com a realização de um IPO (oferta pública inicial de ações). A operação é um sucesso e atrai investidores de renome, permitindo que a empresa realize novos investimentos e amplie ainda mais sua presença no mercado nacional e internacional.

Com uma equipe altamente qualificada e dedicada, a Vetonline segue oferecendo um atendimento de qualidade e personalizado para todos os clientes, com soluções inovadoras e tecnológicas que estão transformando a forma como as pessoas cuidam de seus animais de estimação. A abertura de capital é um marco na história da empresa e representa um novo capítulo em sua trajetória de sucesso.

A empresa segue firme em seu propósito de democratizar e modernizar o atendimento veterinário de qualidade, oferecendo soluções inovadoras e acessíveis para clientes e franqueados. A abertura de capital é um marco na história da empresa, representando um novo capítulo em sua trajetória de sucesso e reforçando ainda mais sua posição de liderança no mercado pet.



Vetonline

About us

Contact



VETONLINE

VETERINARY FRANCHISE

YOU WITH THE BEST VETS!!!

[Get started](#)

[Let's Go](#)

