

Gestão de → **marketing**

impulsionando crescimento
e batendo —————* recordes



Saldo

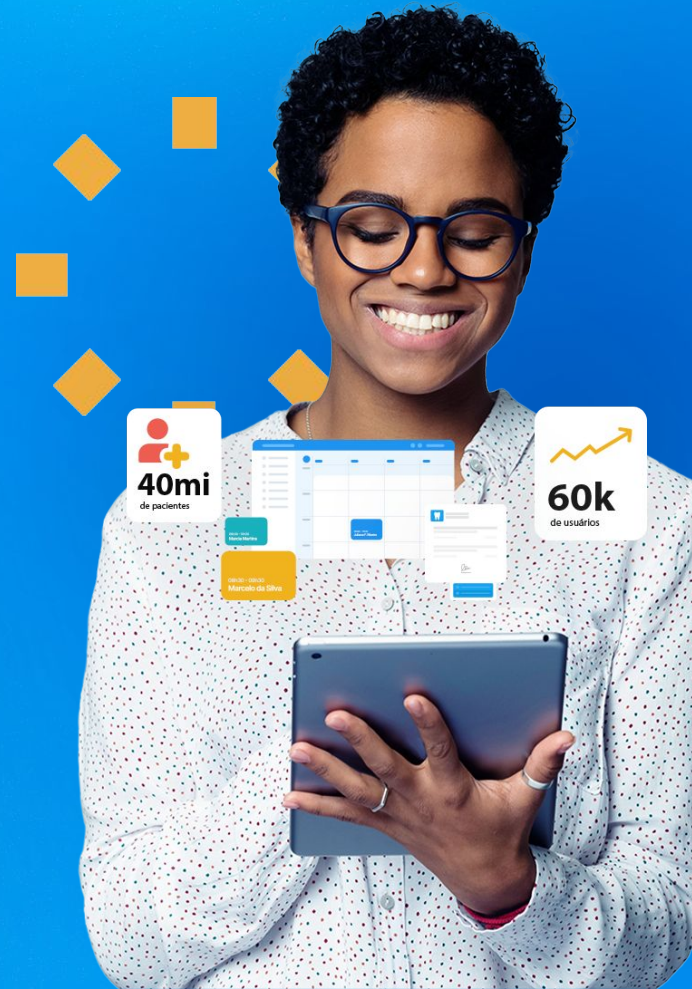
+ 9.264,51

Sinopse | Resumo do Projeto

Simples Dental é uma empresa SaaS dedicada a fornecer soluções de gestão para clínicas e consultórios odontológicos.



Originada em uma garagem na pequena cidade de Praia Grande/SC, a empresa se transformou no **maior software de gestão de clínicas odontológicas da América Latina**. Nossa missão é impulsionar a digitalização e o crescimento das clínicas, permitindo que dentistas em todo o Brasil possam se concentrar em sua prática com tranquilidade, enquanto a gestão do consultório se torna muito mais simples com o Simples Dental. Enfrentamos o desafio de expandir ainda mais nossa liderança de mercado, oferecendo soluções que promovam o crescimento dos dentistas e suas clínicas, garantindo a todos a oportunidade de se tornarem digitais e com uma gestão eficiente.



Sinopse | Resumo do Projeto

Diversas transformações

De 2020 até hoje, o marketing do Simples Dental experimentou diversas transformações, desde mudanças nos canais de aquisição e no número de colaboradores até variações nas gestões. Em 2023, identificou-se a **necessidade imperativa de uma liderança estratégica para direcionar a área**, abrangendo todos os aspectos, como o modelo de negócio, a estrutura da equipe, os canais de alcance e aquisição, além de objetivos e metas claras e individuais.

Crescimento de 82%

Com essa visão, no segundo semestre de 2023, Samuel Oh, Diretor de Projetos Especiais e Marketing da Henry Schein Brazil, assumiu a liderança da área. Sob sua direção, a equipe de marketing obteve avanços notáveis: houve um aumento de 80% no número de colaboradores em 2023 e um adicional de 44% em 2024. Adicionalmente a esta reestruturação, frentes de posicionamento de marca, contratação de agência e parceiros, criações de novos canais (leads/trials), e ações de marketing, resultou em um crescimento projetado de 82% em trials e leads para 2024, comparado a 2023.

Sinopse | Resumo do Projeto

Esses ganhos foram fundamentais para o fortalecimento do negócio como um todo. Com o marketing em expansão, a sinergia com o time de vendas também cresceu. Em 2024, uma nova abordagem para gerenciar leads foi lançada, com a implementação de um time de SDRs, junto com uma iniciativa de migração de dados, aumentando assim a agilidade e confiança dos nossos clientes. Além disso, o aumento na aquisição fortaleceu as operações gerais, impulsionando nossa capacidade de introduzir melhorias e novas funcionalidades para a base atual de clientes, apoiando a retenção e a redução do churn em colaboração com o time de CSX.



Este case destaca como uma abordagem estratégica e liderada pode transformar uma área essencial da empresa, gerando crescimento sustentável e alinhamento entre equipes para alcançar resultados extraordinários.

Objetivo | Problema Resolvido

A implementação da liderança estratégica teve como objetivo 🌟🌟 **resolver os seguintes desafios:**

01 - Consciência estratégica: elevação da percepção sobre a importância da gestão estratégica e do gerenciamento eficiente;

02 - Foco em análises e resultados: promover maior consciência sobre a importância das análises de desempenho, resultados e estabelecimento de metas claras para impulsionar o crescimento e a eficiência da área;

03 - Estruturação dos canais de aquisição: reestruturação estratégica dos canais de aquisição e oportunidades, junto à ampliação e otimização do quadro de colaboradores para maximizar eficiência;

04 - Implementação de uma liderança tática: estabelecer uma liderança tática que possa transformar estratégias em ações práticas e eficazes no cotidiano operacional, assegurando a execução bem-sucedida das iniciativas propostas com foco constante em resultados de negócios e desenvolvimento das pessoas;

05 - Criação da área de CRM e Inbound Marketing: inaugurar uma área dedicada ao CRM e Inbound Marketing com a missão clara de lidar estrategicamente com nossa bases atual, junto às áreas de CS e Bi, e organizar eficazmente o processo de aquisição de leads;

06 - Aumento da sinergia entre Vendas e CSX: maior integração entre as áreas de marketing, vendas e CSX, para garantir uma abordagem coesa e unificada na jornada do cliente, além de maximizar o potencial de conversão e a satisfação do cliente.

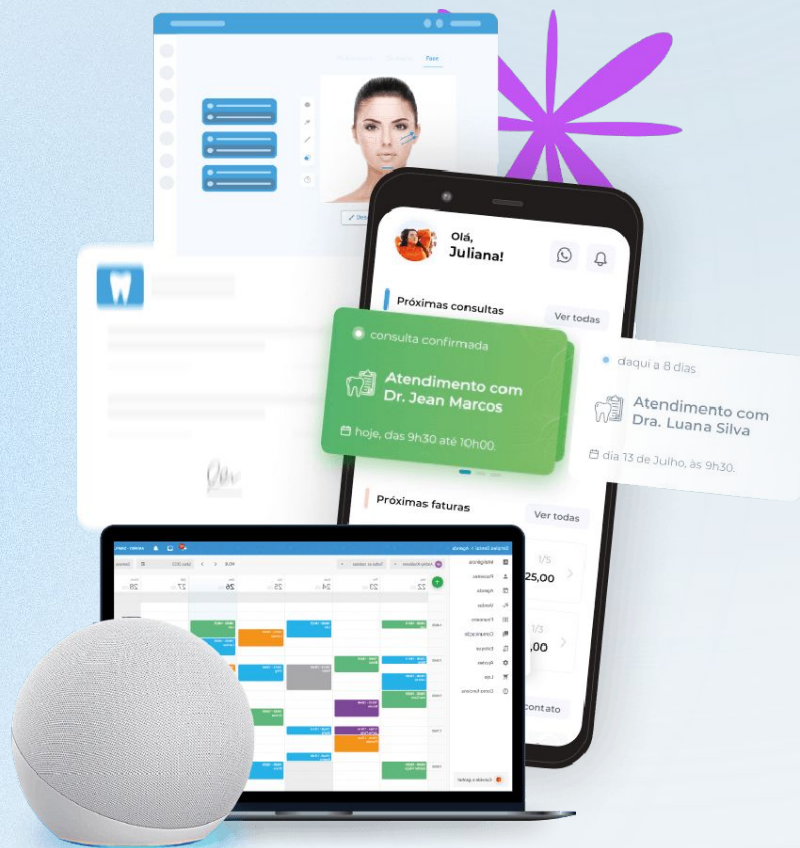
07 - Alinhamento com áreas de produto via PMM: aprimorar a colaboração com as áreas de produto por meio da introdução de uma posição de *Product Marketing Manager* (PMM), promovendo uma ligação mais forte entre marketing e desenvolvimento de produto.

Esses objetivos visam não apenas resolver problemas existentes, 🌟🌟🌟🌟 mas também posicionar a organização para um **crescimento sustentável e coordenado no futuro.**

Estratégias e Soluções Adotadas

As estratégias e soluções adotadas para atingir os resultados foram cuidadosamente estruturadas em etapas de iniciativa, planejamento, execução, monitoramento e controle, além do acompanhamento contínuo dos resultados. **Reconhecendo a natureza contínua deste projeto, o principal objetivo da liderança estratégica e tática é desenvolver modelos de acompanhamento para garantir a sustentabilidade do crescimento na área, nos resultados e no negócio como um todo.**

Adicionalmente, seguimos uma estratégia de posicionamento de marca no mercado, consolidando-nos como o melhor software de gestão odontológica da América Latina, fortalecendo credibilidade e confiança tanto para nossos atuais quanto futuros clientes.



| Estratégias e Soluções Adotadas

◆◆ Os projetos entregues incluem:

01 - Organização dos canais de aquisição e implementação de novas origens, além do alinhamento e distribuição de metas específicas por canal

02 - Estruturação das rotinas de acompanhamento e introdução de reuniões para análise de resultados e obtenção de insights;

03 - Contratação de uma agência externa para proporcionar suporte estratégico e operacional com expertise adicional;

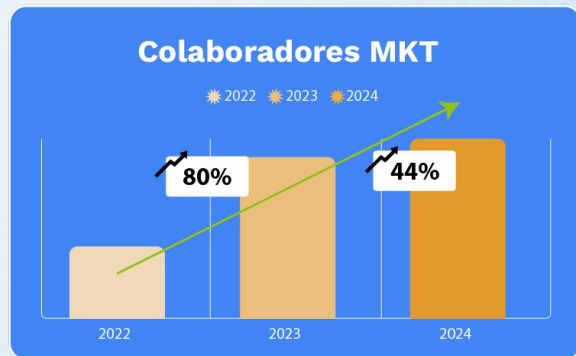
04 - Admissão de uma liderança tática, estabelecendo uma base robusta para converter estratégias em ações práticas e eficazes;

05 - Implementação e contratação da equipe de CRM e Inbound Marketing, assim como alinhamento dos novos processos;

06 - Reestruturação da equipe com papéis e responsabilidades claramente definidos, melhorando a eficiência e a qualidade das entregas.

Resultados Obtidos | Quantitativo

EQUIPE MULTIFUNCIONAL



*Percentual já atingido em 2024 comparado com o resultado de 2023.

Aumento do quadro do time considerando a contratação de:

- Coordenação para time multifuncional
- Analista para canal de Programa de Indicações
- Coordenação para CRM e Inbound alocado dentro do marketing
- Analista de CRM e Inbound

Resultados Obtidos | Quantitativo

TRIAL | Diversificação de iniciativas e capilaridade



- * **Concentramos nossos esforços em ampliar e diversificar nossas iniciativas e ações de marketing**, abrangendo desde mídias e redes sociais até eventos, colaborações com parceiros, conteúdo/inbound, awareness, educação, entre outros.
- * Essa abordagem nos permitiu aumentar em 143% nossas origens em 2023, e já registramos um crescimento adicional de 15% em 2024, em comparação ao ano anterior.
- * No total, em relação a 2022, **alcançamos um crescimento absoluto de 181% nas origens de aquisição de trials e leads.**

Resultados Obtidos | Qualitativo

Reestruturação e integração:

- A reestruturação da área trouxe clareza sobre papéis e responsabilidades, resultando em um ambiente de trabalho colaborativo e eficiente;
- A contratação de uma agência externa trouxe novas perspectivas e expertise, fomentando um ambiente de inovação e estratégia;
- Iniciativa com projeto de estagiários, gerou uma sensação de renovação e criatividade no time de design, integrando novos talentos;
- A integração com as áreas de vendas melhorou a comunicação, criando melhor troca de informações e oportunidades de colaboração;
- A parceria com os times de CSX levou a uma comunicação mais clara com os clientes, aumentando a satisfação e reduzindo o churn;
- A colaboração com times de produto via PMM facilitou a visão unificada para lançamentos, promovendo ações de marketing mais impactantes.

Organização e aumento dos canais de aquisição de trials e leads:

- O alinhamento de metas por canal promoveu um foco claro e motivação diária dentro da equipe;
- O papel do PMM criou um elo entre marketing e produto, resultando em lançamentos mais coesos e testados, assim como na implementação de experimentos para aplicativo que apoiaram na melhora de aquisição e conversão do canal;
- A implementação de estratégias contra concorrência desleal, junto a um parceiro externo, gerou sentimento de segurança e proteção à marca;
- Desenvolvimento de conteúdos de blog, redes sociais, materiais ricos e vídeos fortaleceram nossa percepção de autoridade no mercado;
- As réguas de nutrição aperfeiçoadas melhoraram o engajamento e a experiência do cliente;
- Implementação de um projeto de pesquisa forneceu não apenas novos trials e leads, como proporcionou insights valiosos para a equipe, promovendo uma compreensão mais profunda das necessidades e percepções dos nossos clientes;
- Aprendizados valiosos geraram novas estratégias para conversão de leads em MQLs, assim como a gestão de trials/leads perdidos para reconduzir ao processo de vendas, além da iniciativa de outros projetos, como: eventos, ações com influencers, podcast, novos materiais físicos de comunicação, lançamento do programa de indicação e entre outros.

Reposicionamento 2024

Considerando os valiosos aprendizados adquiridos com o amadurecimento da área de marketing e o novo momento que a empresa está vivenciando, **nos dedicamos intensamente ao reposicionamento da nossa marca:**

A palavra "simples", além da alusão ao nome da marca, resolve uma das principais preocupações das duas personas: o **medo de sistemas complicados que atrapalham a eficiência do dia a dia.**

**simples &
→ completo**

dá para ser os dois

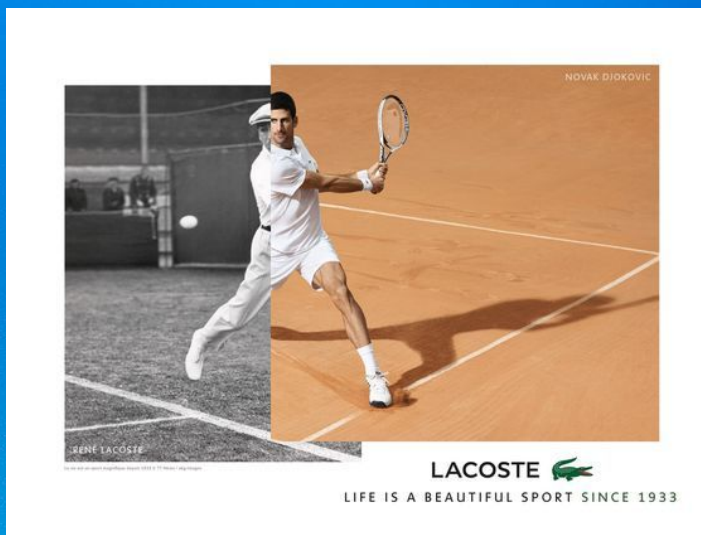
Já a palavra "completo" **reforça que a plataforma não é básica** e reúne exatamente o que o profissional precisa para crescer.

Tudo isso é amarrado com a segunda parte da frase "dá para ser os dois", que destaca a **expertise do Simples Dental em desenvolver uma solução que atende às expectativas.**

Moodboard

Para a comunicação publicitária, buscamos um design mais **impactante** que transmita a dualidade entre duas **situações opostas**.

Queremos ilustrar, de um lado, o **caos** enfrentado por um profissional que **não utiliza o Simples Dental** ao tentar administrar um consultório e atender clientes. E, do outro lado, a **facilidade e tranquilidade** proporcionadas pelo nosso software.



- Gestão ineficiente
- Perda de tempo
- Aumento de estresse

São alguns dos problemas comuns na sua rotina?

Sem Simples Dental



Com Simples Dental

 **SimplesDental**

simples & completo

dá para ser os dois com —> **Simples Dental.**

 **Receitas** +12.515,84



INDISCUTIVELMENTE O MELHOR

Resultados Obtidos | Fechamento

Com todos esses esforços, **temos quebrado recordes mês após mês, aumentando a fidelidade dos nossos clientes continuamente.** Isso se reflete nas excelentes avaliações que recebemos nas app stores e no Reclame Aqui, **consolidando nossa posição como líderes no setor.**

80 mil
usuários

16 mil clínicas
e consultórios

40 milhões
de pacientes

Aplicativo mais 
→ **bem avaliado** do
mercado odontológico

Reclame **AQUI**

Download on the
App Store

GET IT ON
Google Play

[Site](#)
Simple Dental

[Instagram](#)
Simple Dental

[Blog](#)
Simple Dental

[Video Camp.](#)
Institucional

[Video](#)
Lançamento

[Página](#)
Reclame Aqui

[Podcast](#)
Simple Dental



Encerramos nosso case celebrando o sucesso de nossos objetivos: aumentar nossa consciência estratégica, focar em análises e resultados para expandir nossa liderança de mercado, e capacitar os dentistas a adotarem a digitalização e uma gestão mais profissional. Não apenas atingimos nossas metas, como também superamos as expectativas. Continuamos comprometidos com esses objetivos, fortalecendo o mercado odontológico e consolidando nossa posição como o maior software de gestão de clínicas odontológicas da América Latina. **E esse é apenas o começo!**



É **simples** fazer bem feito!