

Relatório da Administração Ano 2024

Este relatório de administração tem como objetivo apresentar o desempenho e as principais conquistas do CBCO no ano de 2024, destacando as ações realizadas nas áreas de qualidade, processos financeiros, gestão de leads, marketing e inovação tecnológica. Nosso compromisso com a excelência, a melhoria contínua e a adaptação às demandas do mercado foram refletido em uma série de iniciativas estratégicas, que visam fortalecer a posição do CBCO como referência no setor de saúde, especificamente na oftalmologia.

1. Conciliações Financeiras

- Contas a Pagar: 8.261 registros
- Contas a Receber: 21.676 registros

O monitoramento constante dessas contas contribui para o bom gerenciamento financeiro do CBCO, garantindo o cumprimento dos compromissos financeiros e a saúde financeira da instituição.

2. Destaques da Qualidade para o Ano de 2024

Durante o ano de 2024, o CBCO manteve seu foco no aprimoramento da qualidade e gestão de processos, com a realização de diversas ações importantes:

- Mapeamento de 100% dos processos do CBCO: A totalidade dos processos foi mapeada para garantir maior controle e eficiência operacional.
- Recertificação ISO 9001 – CBCO: O CBCO passou pelo processo de recertificação da norma ISO 9001, reafirmando seu compromisso com a qualidade e a melhoria contínua.
- Auditorias internas e externas da qualidade: Foram realizadas auditorias internas e externas para garantir que os padrões de qualidade fossem mantidos e melhorias contínuas fossem implementadas.



Acesse nossos links úteis

- Implantação do sistema EPA: Completamos a entrega de 100% dos módulos do sistema EPA no CBCO.
- Contratualizações finalizadas entre setores: As contratualizações entre setores foram finalizadas, garantindo alinhamento entre as equipes.
- Implantação do processo de gerenciamento de riscos: Um sistema robusto de gerenciamento de riscos foi implantado para melhorar a capacidade de identificar, avaliar e mitigar riscos operacionais.
- 2º ciclo de auditoria interna da qualidade, em parceria com o CBV: A segunda auditoria interna foi realizada em parceria com o CBV, visando a melhoria contínua dos processos.
- Comemoração do Dia Mundial da Qualidade: A data foi celebrada nas três unidades do CBCO, com atividades focadas na conscientização sobre a importância da qualidade.
- Visita diagnóstica ONA: Realizamos uma visita diagnóstica pela ONA para avaliar e melhorar os processos de gestão da qualidade.

3. Aperfeiçoamento do Processo de Estoque e Integração Contábil e Financeira

Foi realizado um aprimoramento significativo no processo de estoque, integrando o sistema com a contabilidade e a parte financeira, criando uma interface eficiente com o planejamento orçamentário, o que permitirá um controle mais preciso e ágil.

4. Resultados de Leads - 2023 vs. 2024

- Leads Gerados em 2023: 7.218
- Leads Gerados em 2024: 10.076
- Evolução de Leads Gerados: 139,59%
- Leads Convertidos em 2023: 681
- Leads Convertidos em 2024: 1.827
- Evolução de Leads Convertidos: 268,28%



Acesse nossos links úteis

Houve uma evolução significativa na geração e conversão de leads, refletindo o sucesso das estratégias de marketing implementadas, especialmente no aumento da visibilidade do CBCO e na conversão de potenciais clientes.

5. Aprimoramento do Projeto de Integração de Growth Marketing - Oftalmologia

Em 2024, o CBCO focou no aprimoramento do projeto de integração de Growth Marketing para aumentar as conversões no segmento de Oftalmologia. As ações realizadas são:

1. Mapeamento do fluxo de conversão digital: Identificação de pontos de melhoria e otimização no processo de conversão digital.
2. Implementação de funil de conversão gerido por SDR: Acelerando a qualificação dos leads e aumentando a taxa de conversão.
3. Integração de tecnologias de automação: Implementação de CRM (RD Station) para otimizar a gestão de leads e o acompanhamento do ciclo de vendas, garantindo maior eficiência e personalização no atendimento.

Conclusão

O ano de 2024 foi marcado por avanços importantes na qualidade, no controle financeiro e na otimização dos processos internos do CBCO. A contínua evolução nos processos de marketing e vendas, junto com a implementação de novas tecnologias, coloca o CBCO em um caminho promissor para o futuro, com ganhos expressivos em eficiência e resultados financeiros.



Acesse nossos links úteis