

# A FORMAÇÃO DO HUB

Como a InterPlayers se tornou o hub de negócios de saúde e bem-estar?



## O DNA DA INTERPLAYERS

A história dos negócios que hoje são parte da Interplayers começou há mais de 20 anos. A partir de 2014, elas se juntaram compondo o atual hub.



### O MARKETPLACE B2B

Fundada em **2002**, a **InterPlayers** lançou, no ano seguinte, a plataforma **Pharmalink**, marketplace B2B que conecta toda a cadeia farmacêutica – indústria, farmácias e distribuidores.



### O PROMOVENDEDOR

Para complementar a Pharmalink, a **Ponto Extra** foi criada para suprir a necessidade de headcounts no varejo farma. Lançada pela InterPlayers em **2003**, criou a figura do “promovendedor”.



### O NON RETAIL B2B

Concorrente da InterPlayers, a **EntireTP**, criada em **2000**, tinha uma robusta plataforma de soluções de comércio eletrônico para produtos de alto custo e doenças raras. Foi incorporada em 2014.



### A INTELIGÊNCIA DE DADOS

Com mais de 30 anos de expertise em desenvolvimento de software, supply e BI, a **ECS** criou, em 2013, o PharmaLink Intelligence, com foco na inteligência aplicada à execução de campo.



### O PORTAL DA DROGARIA

Nascida como empresa de automação e meio de pagamento, a **SevenPDV** criou, no início dos anos 2000, o conceito de acesso ao tratamento e fidelização da indústria farmacêutica. Foi incorporada em 2015.



### A ATENÇÃO AO PACIENTE

Criada em **1999**, a **Vitale** desenvolve programas que proporcionam melhor qualidade de vida para pacientes que demandam cuidados especiais, apoio ao diagnóstico e SAC. Em 2016, foi incorporada pela InterPlayers.



### O HUB DE NEGÓCIOS

Em 2019, a InterPlayers posicionou-se como o hub de negócios da saúde e bem-estar, proporcionando maior atenção a pacientes e consumidores por ações integradas com indústria, distribuição, farmácias, hospitais, clínicas, profissionais de saúde e os diversos stakeholders do segmento.

## AS ESTRUTURAS DO HUB

Ele se fundamenta nesses três pilares

### MARKET ORIENTATION

Estrutura toda abordagem de negócios centrada nas necessidades do mercado, com ênfase no consumidor final e nos pacientes em especial, tendo inspirado a definição das 5 verticais do Hub.

### STRATEGIC PARTNERSHIP

Interliga múltiplos players e seus esforços, aprimorando ofertas e diminuindo custos. Conta com 4 canais sob seu guarda-chuva: **Analytics, Marketing Digital, Non Retail e Varejo & Distribuição.**

### BUSINESS PLATFORM

As plataformas que formam o Hub são responsáveis pelas milhões de transações B2B, B2BC e B2C, integrando mais de 60 indústrias com 70 mil farmácias, clínicas e hospitais por meio de 650 centros de distribuição.



**34** unidades são transacionadas a cada segundo – até você ler esta linha, já foram 238 unidades

**R\$ 2 MIL** são transacionados por segundo – o que significa que já foram R\$ 16 mil até o fim desta linha

**50 MILHÕES** de consumidores nos programas de fidelidade

**150** transações de benefícios por segundo – ou seja, já foram 1.200 até você chegar a este ponto final.

## AS VERTICAIS DO HUB

### GERAÇÃO DE DEMANDA

Fortalece a promoção de medicamentos e produtos de saúde e bem-estar para a classe médica por meio de visitação médica híbrida (física, virtual e digital), prescrição e início de tratamento.



### COMERCIAL

Facilita o relacionamento entre indústrias, distribuidores, farmácias, clínicas e hospitais no ecossistema de saúde e bem-estar, viabilizando a implementação de estratégias de supply chain em canais diretos e indiretos num modelo B2B Retail e Non Retail.



### TRADE

Promove o relacionamento entre indústria e as farmácias para divulgação, capacitação e acompanhamento de estoques, vendas e demanda para rápida tomada de decisões para maior desempenho e retenção.



### FIDELIZAÇÃO E ACESSO

Promove aplicação efetiva das políticas de acesso ao tratamento e relacionamento nas compras de medicamentos e produtos de saúde e bem-estar pelos pacientes e consumidores num modelo B2C e B2BC.



### SERVIÇOS AO PACIENTE

Promove serviços aos pacientes, cuidadores e familiares com foco na experiência positiva em situações de doenças que exigam cuidados especiais de apoio ao tratamento e diagnóstico para aumento da qualidade de vida.

