

MED

SALVA
Emergências Médicas

Invista no mercado de
AMBULÂNCIAS
Seja um franqueado



Bem-vindo a **MED SALVA**

A Med Salva é uma rede de franquias especializada no atendimento de urgências e emergências médicas 24 horas que atua por meio das maiores operadoras de saúde do Brasil e também diretamente com os clientes finais, através de planos empresariais, familiares e individuais.

A empresa conta com uma equipe médica capaz de atender todas as cidades do país por meio de: telefone, através de sua central de atendimento especializada; telemedicina; atendimento pré-hospitalar em domicílio; e nos casos da necessidade de ir ao hospital, realiza o transporte terrestre (ambulância) e aéreo (helicóptero).

Conheça a nossa trajetória até o **SUCESSO**

A Med Salva foi criada em 1998 pelo médico Alvaro Luis Regis Lemos em uma grande área no Bom Retiro, em São Paulo. A localização foi definida por seu fundador com base na necessidade que as ambulâncias e UTIs móveis em se locomoverem rapidamente para as diversas regiões de São Paulo. No início da operação, o Dr. Alvaro atuava sozinho, atendendo aos chamados dos pacientes e realizando todas as funções da empresa dentro de uma ambulância. Após mais de duas décadas de trabalho, a Med Salva conta com uma grande central 24h estruturada, um time completo de médicos e enfermeiros, atendimento com capacidade nacional em qualquer município do Brasil, parceria com todas as maiores operadoras de saúde do país e mais de 2,5 milhões de vidas assistidas.



O que **NOS MOVE**

MISSÃO

Proporcionar a melhor assistência domiciliar, em tempo integral, assim como os melhores serviços de urgência e emergência médica, utilizando todos os recursos humanos e tecnológicos para trazer conforto e tranquilidade aos nossos clientes e pacientes.

VISÃO

Ser a franquia referência na assistência domiciliar e no atendimento de urgência e emergência médica, em posição de destaque na gestão dos negócios em saúde, tornando-se o parceiro ideal para os provedores da saúde privada no Brasil e para as pessoas que têm seu cuidado médico sob a nossa responsabilidade.

NOSSOS VALORES

Ética: Ter esse princípio como guia no respeito à vida e ao espaço de cada cidadão, refletido em todas as ações e relacionamentos que a empresa desenvolve.

Solidariedade: Buscar constantemente uma percepção aguçada da realidade da saúde no Brasil, procurando oferecer ao mercado soluções que valorizem e estimulem o acolhimento dos pacientes e a solidariedade entre os mesmos, suas famílias, equipes de atendimento.

Humanização: Ser uma empresa que prioriza o indivíduo, sua saúde e seu bem-estar, que refletirá na melhora da qualidade de vida de todos.

Transparência: atuar no dia a dia sob os mais altos níveis de transparência com seus colaboradores, parceiros, clientes corporativos, beneficiários e mercado de assistência médica no Brasil.

Excelência e **INOVAÇÃO**

A Med Salva realiza atendimento de urgências e emergências médicas 24 horas. Com um modelo único de negócio e ampla capacidade de logística e atendimento nacional, a empresa decidiu compartilhar a sua marca, know-how, estrutura de gestão e metodologia do negócio com quem desejar ser um franqueado da empresa.

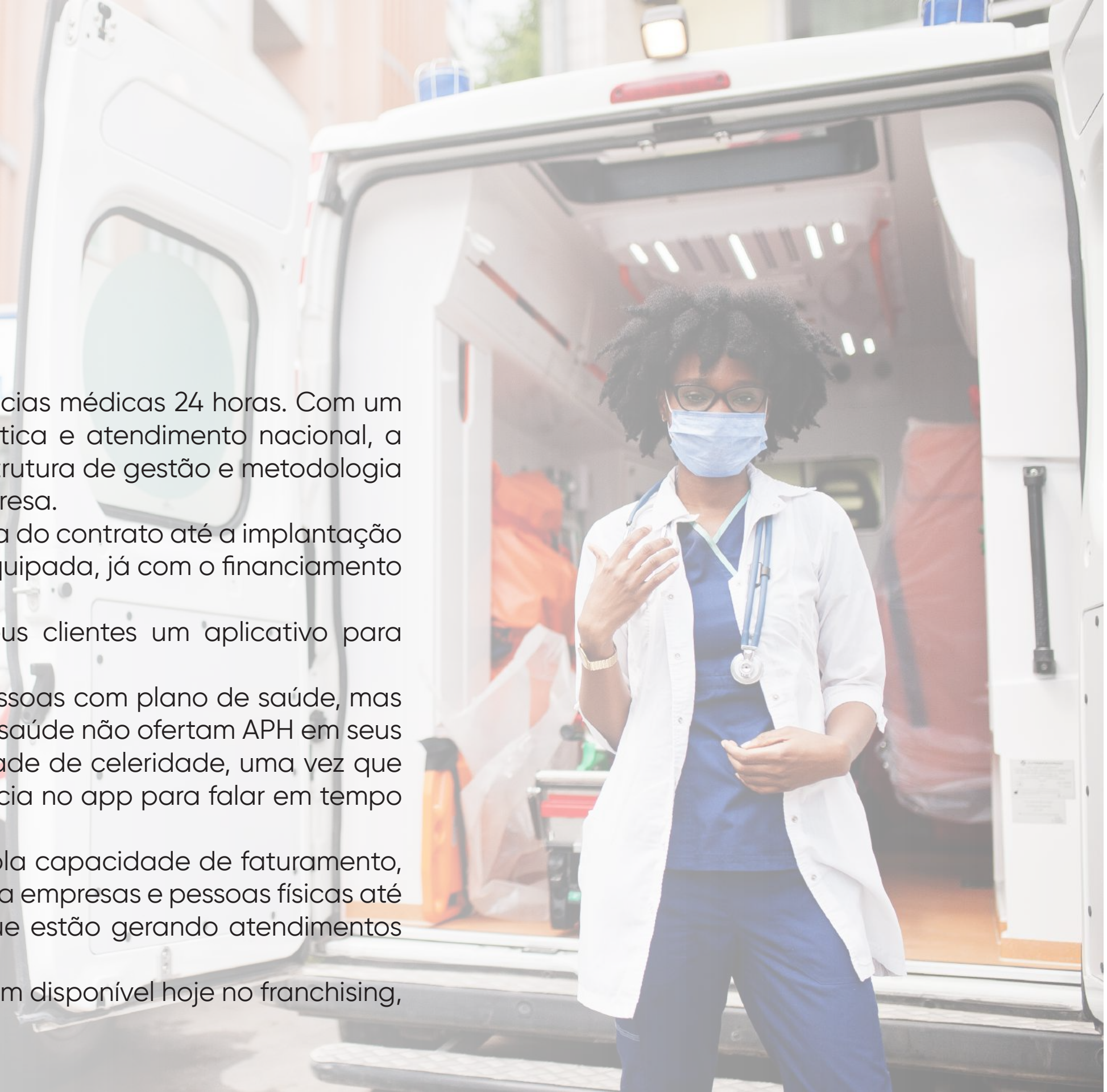
O franqueado receberá apoio e suporte desde a assinatura do contrato até a implantação do negócio, recebendo inclusive a ambulância pronta e equipada, já com o financiamento concluído, para começar a operar o negócio.

O franqueado também será capaz de oferecer aos seus clientes um aplicativo para poderem acionar a central 24h com um clique.

O público-alvo do negócio são pessoas desassistidas; pessoas com plano de saúde, mas sem Atendimento Pré-Hospitalar (a maioria dos planos de saúde não ofertam APH em seus planos); pessoas com APH, mas que não tem a possibilidade de celeridade, uma vez que com a Med Salva o paciente tem um médico de emergência no app para falar em tempo real.

Como fonte de renda, os franqueados possuem uma ampla capacidade de faturamento, desde a comercialização de planos (receita recorrente) para empresas e pessoas físicas até uma porcentagem vinda de clientes da franqueadora que estão gerando atendimentos nacionais.

O modelo de negócio da Med Salva foge de tudo o que tem disponível hoje no franchising, sendo algo inovador, essencial e acessível.



Nossas **SOLUÇÕES**

- Atendimento Pré-Hospitalar (APH): Urgências e emergências médicas em domicílio com equipes especializadas.
- Área Protegida (ARP): Segurança em saúde para empresas e estabelecimentos comerciais.
- Cobertura de Eventos (CE): Cobertura em saúde para eventos.
- Central de Emergências Médicas (CEM): Qualidade na regulação médica.
- Coleta Laboratorial Domiciliar (CLD): Coleta domiciliar de exames com total segurança.
- Gerenciamento de Pacientes Crônicos (GDC): Gestão em saúde para melhorar a qualidade de vida do paciente.
- Orientação em Saúde 24 horas (Med Line): Serviços de orientação em saúde com atendimento em nível nacional.
- Mapeamento Estratégico (Screening): Gestão em saúde para operadoras e convênios médicos.
- Transporte Aéreo Terrestre (TAT): Tecnologia aérea para atender com agilidade e precisão.
- Transporte Inter-Hospitalar Terrestre (TIT): Remoção de pacientes com ambulâncias simples, UTIs móveis e equipes treinadas.



Como está o mercado de Franchising e de ambulâncias no Brasil?

92%

92% dos franqueados mantêm a unidade ativa após dois anos de atividade e 85% depois dos cinco primeiros anos.

211,4
bilhões

Em 2022, o setor de franchising faturou R\$ 211,4 bilhões

161,9
bilhões

Atualmente, o mercado de saúde humana movimentou R\$ 161,9 bilhões, o que representa 2,74% do PIB brasileiro

8,01%

Dentro desse setor, estão diversos negócios, sendo um deles o de atendimento emergencial e transporte de pacientes com ambulâncias. A expectativa é que o mercado de serviços prestados com os veículos cresça com uma taxa de crescimento anual composto de 8,01% entre 2022 e 2027

VAN TA GE NS



ESTRUTURA COMPLETA

A nossa franquia já está consolidada no mercado e conta com clientes que já são fidelizados e estão prontos para consumir na franquia. Além disso, contamos com um sistema que promove todo o suprimento, treinamento, marketing e auxílio para o franqueado ao sucesso. O franqueado terá acesso ao nosso sistema, que já foi testado e aprovado pelo consumidor.



MARKETING

Contamos com uma equipe de marketing que auxilia o franqueado sobre quais serão as melhores ações a serem realizadas na unidade. Também realizamos diversas estratégias especializadas para dar mais visibilidade a marca.



SUPOORTE

Mantemos um canal de atendimento com os franqueados com o objetivo de responder a todas as dúvidas e prestar todo suporte necessário para o pleno andamento da unidade. Auxiliamos os nossos franqueados em todas as etapas, desde a implantação até a operação do negócio.



TREINAMENTO

Temos uma rede de profissionais especializados prontos para ajudar o franqueado a tocar o negócio, proporcionando treinamento completo, orientação, capacitação e supervisão proativa e constante para o franqueado suportar todo o início da operação e manter a qualidade ao longo do desenvolvimento do negócio.

Perfil do **FRANQUEADO**

• **Flexibilidade para seguir direcionamentos**

Os empreendedores devem estar cientes da necessidade de submissão às decisões da franqueadora. Nesse sistema, a franqueadora é a responsável por direcionar as ações de marketing, novos produtos/serviços, formatos de operação e processos. Portanto, apesar de liderar sua equipe na operação da franquia, na maioria das tomadas de decisão, o franqueado deverá estar disposto a se submeter ao direcionamento da franqueadora.

• **Ser colaborativo e engajado com propósitos**

A participação dos franqueados com ideias e colaborações é essencial para o crescimento da rede. Por mais que a franqueadora guie a rede no caminho que deseja que ela chegue, diversas mentes colaborando para o objetivo final é mais produtivo e os resultados são melhores.

• **Disposição para se envolver diretamente na operação**

O mercado de franquias é um sistema de gestão compartilhada, onde a franqueadora divide o gerenciamento da sua marca com os franqueados que abrem novas unidades. Esses franqueados são quem guiam a unidade e trabalham diretamente com ela no dia a dia. Sendo assim, ao considerar se tornar um franqueado, é preciso ter ciência de que precisará estar atuando à frente da operação.

• **Liderança forte**

Para que a unidade tenha um bom desempenho, é preciso que o empreendedor que a gere seja uma forte liderança para inspirar seus colaboradores, não apenas servindo como um chefe, mas como um modelo de como agir na operação. Por isso, uma acentuação do perfil de líder pode facilitar o trabalho e melhorar o desempenho da unidade que irá gerenciar.

Passo a Passo para se tornar um

franqueado



Contato
Inicial



Apresentação
da empresa



Analise do
contrato



Assinatura do
contrato



Pagamento da
taxa de franquia



Reunião de
Boas Vindas



Treinamento



Inauguração

INVESTIMENTO

Franquia Padrão

Taxa de franquia

R\$ 50 mil

Capital de instalação

R\$ 379 mil

Total

R\$ 429 mil

Os royalties são cobrados de acordo com a prestação de serviços:

Med Home e Área Protegida - 30%

Eventos - 10%

PS Digital - 70%

Taxa de Marketing: 1%

Não está incluso o valor para Capital de Giro no valor de R\$ 70 mil.



Está esperando o que?

Venha ser um franqueado da Sooriso+!

Nossos consultores de expansão estão disponíveis para esclarecer todas as dúvidas e fornecer maiores detalhes. Fale conosco:

 (11) 5197-9829

 @medsalva