A partir de R$19,90 e em até 10 minutos: Auline lança teleatendimento veterinário para animais de pequeno e grande porte

Além do curto tempo de atendimento, a empresa se destaca por ter um sistema de mapeamento epidemiológico dos animais

Auline une inteligência de dados e teleatendimento veterinário em até 10 minutos para atender animais de pequeno e grande porte

Para atender às crescentes demandas do mercado pet brasileiro, a Auline chega como uma solução inovadora em atendimento médico veterinário. O modelo de negócio preza pelo senso de urgência e promete atender seus clientes em até 10 minutos, on-line, 24h por dia e 7 dias por semana, além de um sistema que permite mapeamento epidemiológico por meio de cruzamento de dados. Com este fluxo, a projeção é que a empresa atinja 1 milhão de vidas atendidas em 2024.

A empresa combina inteligência de dados avançada com um atendimento humanizado, atendendo tanto pets de pequeno porte (cães e gatos) e grande porte (bovinos e equinos). “Nosso foco é democratizar o atendimento primário de saúde para os pets e atender os clientes com estruturas *White label* onde entregamos uma solução completa com corpo clínico próprio e toda tecnologia embarcada para atendimento de primeira linha, inclusive, com avaliação no final das consultas e *dashboard* para administradores”, projeta Kawel.

A Auline já possui 15 colaboradores e a meta é contratar mais 30 pessoas em 2024, além de prestadores de serviços. Além do grande diferencial no curto tempo de atendimento e ter um corpo clínico interno, a empresa se destaca por ter um sistema inovador que faz um mapeamento epidemiológico, com objetivo de inserir o pet nos programas de qualidade de vida. “Não tem no Brasil nenhuma empresa similar a nossa solução tecnológica, nem pra pet e nem para pessoas, que consegue ter uma previsão através de inteligência de dados”, avalia o fundador.

Uma projeção realizada este mês pelo IPB (Instituto Pet Brasil) aponta que o Brasil representa o terceiro maior mercado deste segmento no mundo, ficando atrás apenas dos Estados Unidos e China. “Notamos que o comportamento dos tutores de pets têm mudado ao longo

dos anos. Os cuidados médicos e o acompanhamento têm sido muito mais frequentes e, por isso, este mercado tem se diversificado para atender a esta demanda", avalia Kawel Lotti, co-founder da Auline.

A Auline garante um atendimento online em até 10 minutos, no qual os tutores têm a comodidade e praticidade de acessar um suporte especializado com uma equipe clínica interna disponível 24 horas por dia. Além disso, o tutor pode realizar quantos atendimentos forem necessários no mês sem alterar os valores e tem a facilidade de poder consultar até mesmo pelo celular.

"Por a partir de R$19,90, o tutor pode consultar o médico veterinário quantas vezes forem necessárias, e mais 70% dos casos são resolvidos sem a necessidade de encaminhamento para uma emergência", explica Kawel.

A consulta funciona como uma triagem. Os casos simples são diagnosticados e encaminhados para ações medicamentosas durante a consulta on-line e os casos críticos são diagnosticados e o tutor direcionado a buscar um atendimento presencial. Com um pré-diagnóstico o paciente já chega à clínica pronto para receber atendimento imediato.

"Temos um corpo clínico próprio, assim conseguimos criar um vínculo entre o tutor e o médico veterinário, proporcionando um atendimento personalizado e humanizado, que traz mais confiança e conforto para o tutor", continua Kawel.

Projeto nasce com objetivo de entrar no *franchising*

O idealizador do projeto, Kawel Lotti, é empreendedor, com mais de 15 anos de experiência no mercado de *franchising*, meios de pagamentos, startup e tecnologia, e é um dos maiores especialistas de microfranquias do Brasil. Foi fundador e CEO da primeira rede de franquias de maquininhas de cartão de crédito e débito do mundo, Acqio, também da Ceopag, sétima maior microfranquia do Brasil, com mais de 700 unidades segundo ranking da Associação Brasileira de Franquias (ABF), tendo em sua trajetória números expressivos, como mais de 2.000 unidades franquias comercializadas em suas redes e movimentado mais de R$5

bilhões nos últimos anos. A projeção do empresário é entrar no *franchising* em 2024 e comercializar 100 franquias do projeto.