



Designação do projeto | Internacionalização via E-Commerce da HealthBest

Código do projeto | 7123

Objetivo principal | Transição digital das empresas

Região de intervenção | Lisboa

Entidade beneficiária | HEALTHBEST - COMÉRCIO DE PRODUTOS MÉDICOS E ORTOPÉDICOS, SOCIEDADE UNIPessoal LDA

Data de aprovação | 04-10-2024

Custo total elegível | 25.000,00 €

Apoio financeiro da União Europeia | 12.250,00 €

Apoio financeiro público nacional/regional | Não aplicável

OBJETIVOS

Criada em 2011, a HealthBest é uma empresa totalmente portuguesa que disponibiliza uma grande diversidade de produtos de apoio que promovem a recuperação e um estilo de vida ativo aos seus clientes, nomeadamente, produtos médicos e ortopédicos. Através da implementação do presente projeto pretende intensificar a sua estratégia de internacionalização através dos canais digitais e de e-commerce, assumindo como mercados-alvo, Brasil, Angola e Cabo Verde.

ATIVIDADES

A Healthbest é uma empresa totalmente portuguesa que surgiu em 2011 na sequência de uma oportunidade em abraçar um projeto novo.

Este projeto iniciou-se com uma primeira loja de produtos médicos e ortopédicos, localizada em Vila Franca de Xira, que disponibiliza uma diversidade muito grande de produtos de apoio, que promovem a recuperação e um estilo de vida ativo aos nossos clientes. Também comercializamos produtos fabricados por medida, nomeadamente ortóteses plantares.

Em 2013, abrimos a nossa segunda loja que se localiza no piso 0 do Hospital de Vila Franca de Xira. A partilha de conhecimentos com os profissionais de saúde beneficiou os nossos clientes que ao terem um aconselhamento mais próximo e dedicado a cada

situação, conseguem ter uma recuperação mais rápida promovendo assim a melhoria da sua qualidade de vida.

Somos uma empresa com uma equipa jovem e dinâmica constituída por duas Técnicas de Ortoprotesia e uma Gerente de loja que garantem um atendimento personalizado aos nossos clientes.

Produtos/Serviços:

- Produtos de Apoio a pessoas de mobilidade reduzida;
- Produtos de Incontinência;
- Suplementos Alimentares;
- Produtos Ortopédicos;
- Produtos de podologia;
- Produtos Anti-escaras;
- Produtos de Flebologia;
- Produtos de Mastectomia;
- Calçado Ortopédico;
- Consumíveis;
- Produtos de Fisioterapia e Reabilitação Física;

O modelo de negócio assenta numa vertente de B2C (Business to Consumer) em que o público-alvo são pessoas com mobilidade reduzida, idosas e não idosas, familiares e cuidadores.

Através do presente projeto pretende-se dinamizar a venda online e intensificar o processo de internacionalização da empresa, mais concretamente para o mercado brasileiro e toda a comunidade PALOP.