

AQUISIÇÃO DE CLÍNICAS

Kaue Hermann

OBJETIVOS

De Análise:

- Descrever comportamentos das clínicas durante trial;
- Obter métricas;
- Identificar oportunidade de otimização.

Do case:

- Entregar uma análise exploratória;
- Fazer uma modelagem;
- Confeccionar um Dashboard;

CONTEXTO DE NEGÓCIOS

A Real contém uma plataforma de trabalho para clínicas odontológicas, onde podem realizar diversas operações: agendamentos, operações financeiras, prontuários e outras.

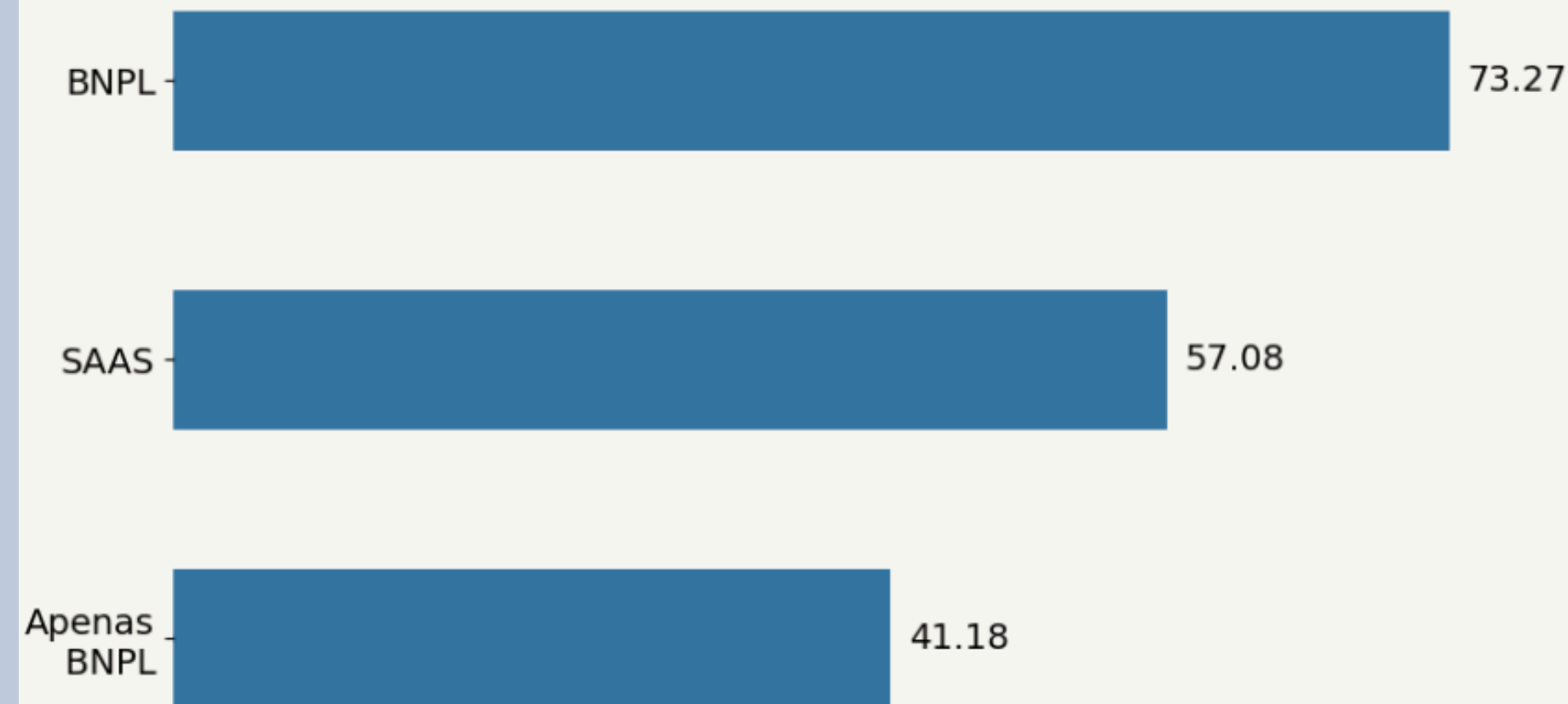
As clínicas passam por **período de teste(trial)** para verificar se assinarão ou não. Também podem pedir por **credenciamento** para utilizar o serviço **Buy Now Pay Latter (BNPL)**.

Durante o trial as clínicas podem utilizar a plataforma livremente, incluindo BNPL caso o credenciamento seja aceito.

ANÁLISE EXPLORATÓRIA

Foram **2076 clínicas** durante o período de agosto até outubro.

Porcentagem de Interesse das Clínicas



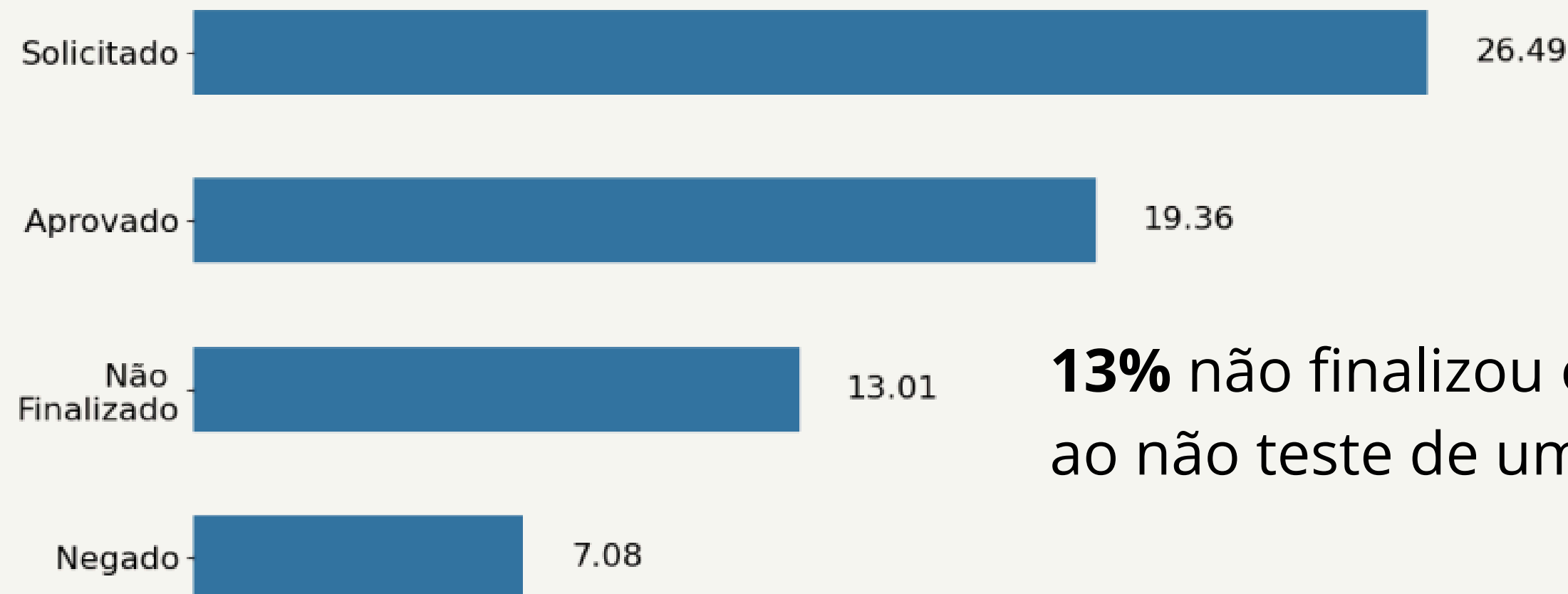
- Período de Trial médio: **7 dias**.

O recurso de **BNPL** foi o de maior interesse das clínicas. Também se interessaram pela plataforma num todo.

ANÁLISE EXPLORATÓRIA

65% das clínicas se prontificaram a realizar o credenciamento para o uso do BNPL

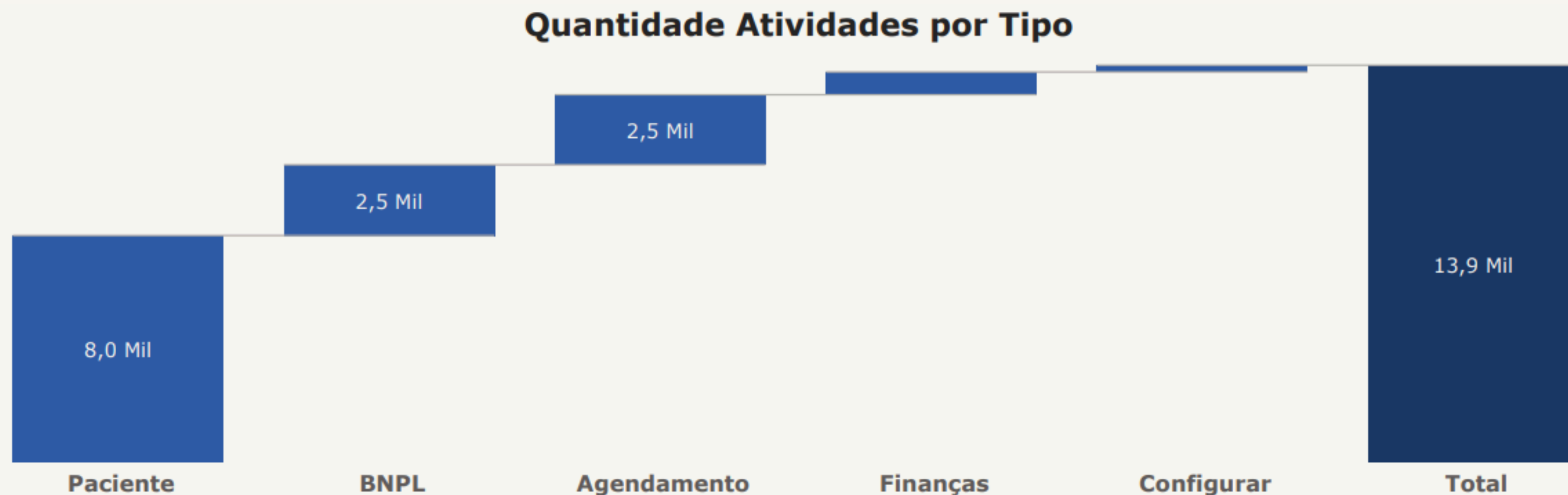
Porcentagem de Status Credenciamento



13% não finalizou o credenciamento, o que leva ao não teste de um recurso desejado.

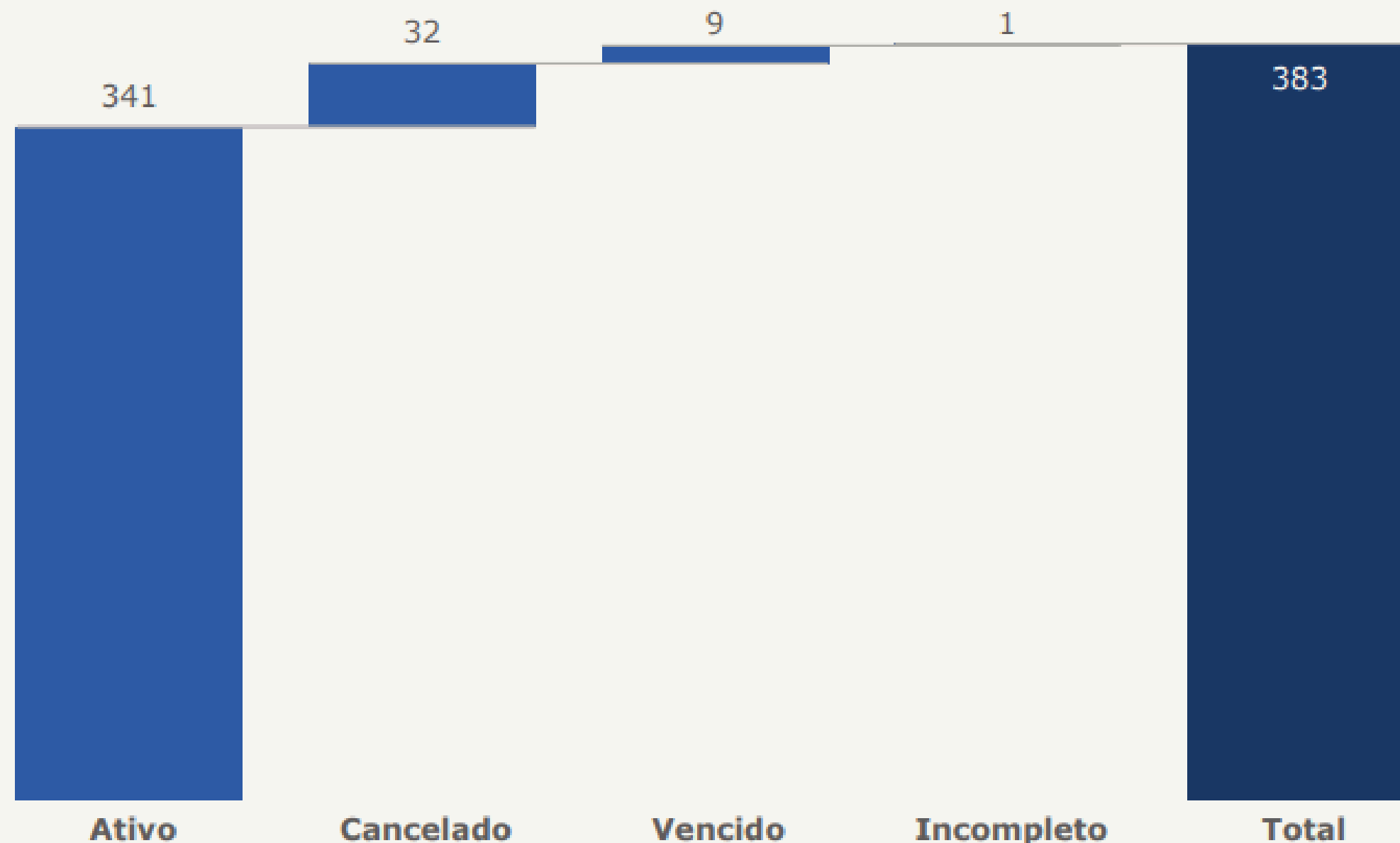
ANÁLISE EXPLORATÓRIA

Atividades que envolvem o **paciente, BNPL e agendamentos** são as mais realizadas.



ANÁLISE EXPLORATÓRIA

Quantidade de Assinantes por Status



- A taxa de conversão foi de: **18,55%**.
- A taxa de Churn dos assinantes foi de: **8,36%**.
- **80%** dos assinantes solicitaram credenciamento.

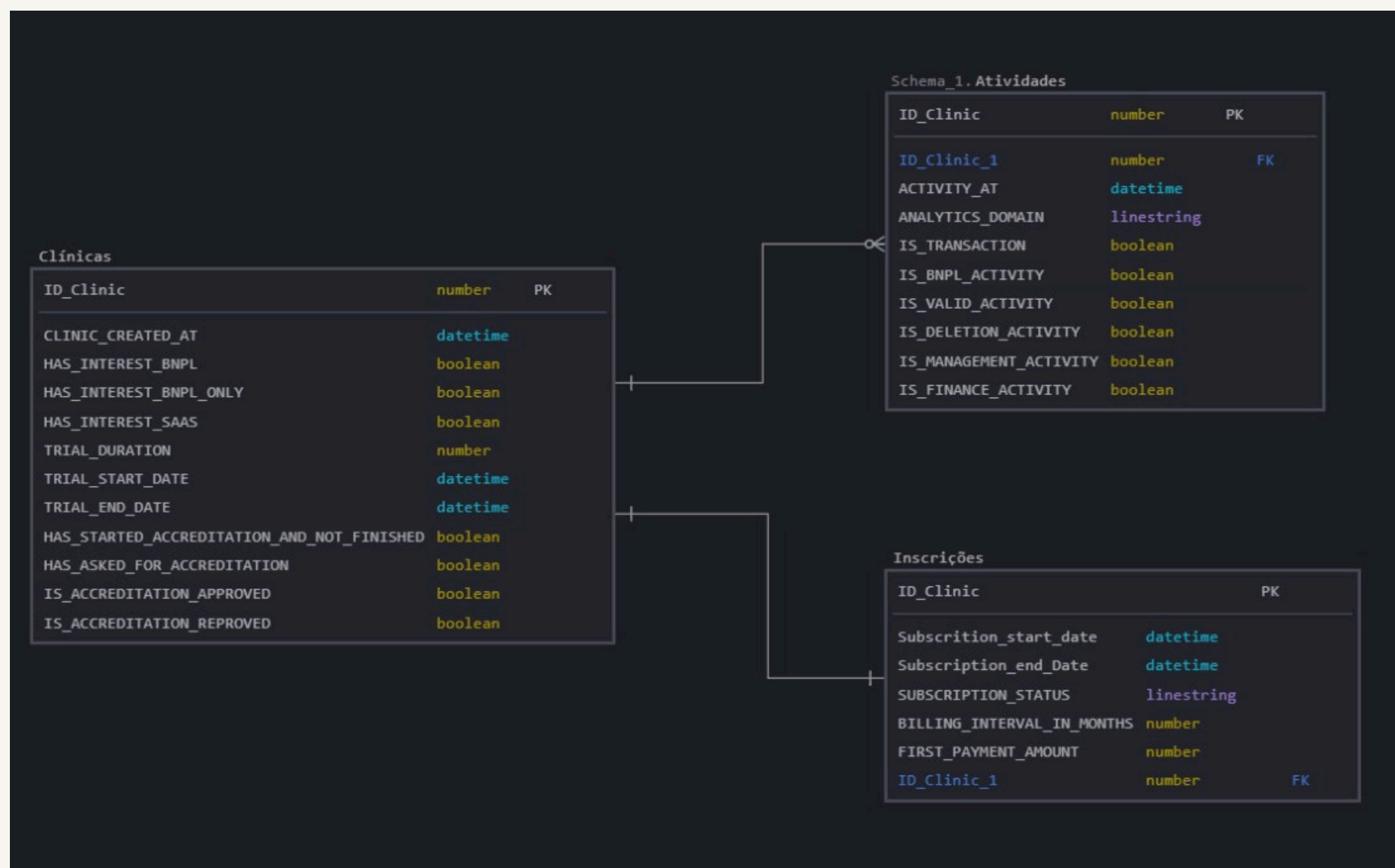
OPORTUNIDADES

- **Solicitar credenciamento e ter credenciamento aprovado** são influenciadores. Portanto, **incentivar o uso do BNPL** pode ser um fator para converter mais assinantes.
- 20% das clínicas interessadas no BNPL **não obteve o credenciamento**. Compreender o motivo da taxa de negação (7%) e solicitação incompleta (13%) pode ser importante para **facilitar o credenciamento** de mais clínicas.

MODELAGEM

Dos dados foram selecionadas as features necessárias para a criação de três tabelas:

- Tabela de Clínicas: Com informações de cada clínica;
- Tabela de Atividades: com as ações de todas as clínicas
- Tabela de Assinaturas: com informações sobre a assinaturas de clínicas convertidas.



DASHBOARD

Relatório Aquisição de Clínicas



O Dashboard foi feito em PowerBI. Uma visualização deste pode ser encontrada no arquivo *Dashboard_Aquisicao_Clinicas*.

CONCLUSÃO

Neste case realizei a análise de dados para a Real, que buscou entender o comportamento das clínicas em sua plataforma. No final, o que entreguei com este case foi:

- Análise exploratória dos dados, com cálculo de KPIs e outras métricas com fundamentos em teste estatísticos. Mostrei que clínicas com credenciamento aprovado tendem a assinares mais;
- 20% das clínicas não realizam o credenciamento por motivo de não finalizar ou serem negados;
- Modelagem de dados;
- Um dashboard operacional em PowerBI com principais gráficos e métricas para se acompanhar.

