**AgendaFácil**

**Questionário para levantamento de Requisitos de Software**

1. **Como é feito o agendamento atual?**

**Em agendas normais e cartão de retorno que fica com o paciente**

1. **Como é reservado os horários para atendimento?**

**Por telefone e pessoalmente**

1. **Como é disposto os horários?**

**60/60min**

1. **Qual o tempo reservado para o atendimento?**

**60 minutos, porém dependendo do procedimento posso estendê-lo ou encurtá-lo**

1. **Qual o horário inicial e horário final?**

**8:00 hrs às 20h**

1. **O que é necessário para agendamento?**

**Nome e telefone (pelo menos dois)**

1. **Durante a especificação do tipo do serviço é possivel informar valores de serviços?**

**Não, o valor é calculado de acordo com o procedimento necessário para cada caso, individualmente, pois há divergências de patologia de paciente para paciente.**

1. **É pertinente informar regularmente seus clientes sobre os serviços prestados, assim como preços, pacotes promocionais, e descontos ou até algum tipo de plano de fidelidade?**

**É pertinente informar sua especialidade e serviços prestados no consultorio sim, porém não concordo com a exposição de valores pois, como já expecificado, cada paciente é tratado de forma individual, pois são patologias diferentes e o uso de materiais pode ser diferente, além de ter procedimentos mais "fáceis" e outros que exigem mais do profissional. Pacotes promocionais são interessantes principalmente na área estética (clareamento, facetas) e profilaxia (limpeza), uma vez que se tratando de doenças propriamente ditas, há uma diferenciação de valores de procedimento para procedimento. Exemplo: canal, restauração. Descontos podem ser pensados em pacientes que se comprometem com o profisisonal, seja no âmbito pagamento ou colaboração para a melhoria do caso.  Exemplo: paciente com alto índice de cárie, ou seja, má higienização. Talvez oferecer um desconto em troca de uma melhoria diária nessa questão, favorecerá o profissional e paciente, simultaneamente. Indicações do trabalho do profissional para outra pessoa pelo paciente pode ser convertido em um desconto também. Plano fidelidade para a família seria uma boa idéia.**

1. **Durante a solicitação do serviço é necessário saber se há mão de obra disponível para aquela data?**

**SIM- E O PACIENTE QUE INICIA COM UM DENTISTA VAI COM ELE ATE O FINAL, não é bem “qual está disponível”, já vem por indicação**

1. **Qual a quantidade de procedimentos podem ser marcados em cada horário?**

**Depende do procedimento do dentista, uma vez que há procedimentos simples e outros mais complexos.**

1. **Durante o agendamento de horários há como solicitar um horário de emergência ou de excepcional atendimento?**

**Sim. Desde que a emergência se trate mesmo de uma emergência do ponto de vista odontológico.**

1. **Qual o tempo máximo para cancelamento de horário?**

**O ideal seria em até 5 horas antes do procedimento. A falta do paciente sem aviso prévio pode ser convertida em cobrança da consulta, uma vez que posso ter deixado de marcar outro paciente porque ia atendê-lo. (Exceto em casos extremos do tipo emergência em saúde, óbitos, problemas familiares etc)**

1. **Como é feito o cancelamento?**

**Telefone, email ou pessoalmente**

1. **Como é feito o reagendamento?**

**Telefone , email ou pessoalmente**

1. **Quais os dados necessários para cadastro de clientes?**

**Nome, RG e CPF, endereço, data nascimento, telefone para contato e ocupação.**

1. **O cadastro pode ser feito pelo cliente?**

**Sim.**

1. **Quais os dados necessários para cadastro de serviços?**

**O dentista mesmo preenche o procedimento que irá realizar, seria como uma forma de plano de tratamento do paciente.**

1. **Quais os dados necessários para cadastro de profissionais?**

**Nome, horário que trabalha, dia que trabalha e especialidade**

1. **Será enviado lembrete de horário?**

**Via telefone e email, seria uma boa idéia mandar um SMS com o lembrete.**

1. **Necessário login para agendamento?**

**Não**

1. **Emissão de relatório?**

**Não**

1. **Pagamento no agendamento?**

**Pagamento a combinar, depende do tratamento, do dentista, do paciente....**

1. **Em um segundo momento seria importante integrar uma ferramenta de folha de pagamento e de apoio adminstrativo para o seu negócio?**

**Sim, com certeza.**

|  |
| --- |
| EMPRESA: |
| ENTREVISTADO:**MichellyAssunção** |
| ATIVIDADE:Estudante de graduação de Odontologia - UnB |
| TEMPO DE ATUAÇÃO: Ensino Superior em andamento (6º semestre) |

|  |
| --- |
| EMPRESA:**ClaraIdeia** |
| ENTREVISTADOR:**Edileizer Muoio** |
| ATIVIDADE:**Analista de Requisitos** |

OBS: Como ainda estou na graduação, respondi de acordo com o que acharia necessário e pertinente se eu trabalhasse em alguma clínica ou tivesse o meu proprio negócio e outras perguntas como "como é feito o agendamento atual", respondi de acordo com o que utilizamos na clínica do consultorio odontológico da Universidade. Acredito que um sistema dessa forma, apesar de alguns pacientes não serem tão atualizados em relação a tecnologia, só tende a crescer e facilitar ambas as partes (paciente e profissional), uma vez que a tecnologia não pára de crescer e inovar e devemos acompanhá-la.

Boa sorte, primo!

Beijos