

Backlog do produto BUSINESS PLANNER:

- Desenvolver a ~~diagrama do gestor~~;
- Desenvolver a ~~diagrama do usuário~~
- ;Desenvolver a diagrama **Gestor**;
- Desenvolver a ~~diagrama Professional~~;
- Organizar docs;
- Narrar a jornada de usuário (atividade lúdica - construir uma cena);
- Identificar fluxo irrelevantes/repetitivos;
- Revisar com chatgpt diagrama;
- Mapa de empatia
- Personas
- Diagrama BPMN (pool) - Jornada de usuário
- Entrar em contato com o CAC
- Adaptação do diagrama para o CAC
- Fazer interface com Figma
- Levantar Requisitos Funcionais
- Reunião com CAC
- Ajustar documentação requisitos funcionais e não funcionais

19/09 - 26/09 (Autor | Revisor)

- Desenvolver a ~~diagrama da Empresa~~; **Lucas Frigato | Leonardo, Lucas Americano**
- Desenvolver a ~~diagrama Usuário~~; **Lucas Frigato | Leonardo, Lucas Americano**
- Desenvolver a ~~diagrama Professional~~; **Lucas Frigato | Leonardo, Lucas Americano**
- Revisar com chatgpt diagrama; **Samuel, Rafael, Gabriel | Alexandre**
- Identificar fluxo irrelevantes|repetitivos; **Samuel, Rafael | Alexandre**
- Organizar docs; **Todos**

26/09 - 3/10 (Autor | Revisor)

- Mapa de empatia; ~~Alexandre | Lucas Americano, Leonardo~~
- Personas ~~Leonardo | Lucas Americano, Alexandre, Lucas Frigato~~

03/10 - 10/10 (Autor | Revisor)

- Diagrama BPMN (pool) — Jornada de usuário; ~~Lucas Frigato | Leonardo, Lucas Americano~~
- Diagrama do Professor; ~~Lucas Frigato | Leonardo, Lucas Americano~~

10/10 - 17/10 (Autor | Revisor)

- Adaptar diagrama para o CAC; ~~Lucas Frigato | Leonardo~~
 - Falar com o CAC; ~~Alexandre, Rafael, Samuel, Gabriel~~
- Diagrama do Professor; ~~Lucas Frigato | Leonardo~~
- Atualizar Documentação (Criar nova guia para SPRINT 4); ~~Lucas Americano | Leonardo~~
- Definir o que vai ser o MVP 1.0 — Interfaces Figma; ~~Lucas Americano | Leonardo, Lucas Frigato~~

17/10 - 24/10 (Autor | Revisor)

- 1. Adaptar diagrama para o CAC; ~~Lucas Frigato | Leonardo | Alexandre~~
 - Enviar Email;
 - Contatar professor para agilizar visita ao CAC;
 - Receber Resposta;
 - Agendar horário;
 - Realizar entrevista.
- 2. Esboçar a interface do MVP (Figma) Part1; ~~Alexandre | Leonardo | Lucas Frigato | Lucas Americano | Rafael~~
 - Pagina Principal — Rafael
 - Pagina Login/Cadastro — Lucas Americano

- Fazer a logo - Alexandre | Leonardo | Lucas Frigato
- Decidir o nome - Alexandre | Leonardo | Lucas Frigato
- 3. Slides para apresentar o projeto ao CAC (Canva) Leonardo | Samuel | Alexandre
 - Definir MIV(Manual de identidade Visual) do Sistema (Paleta de cores, Logomarca, Formas de utilização);
 - Criar formas de apresentação (Textos e/ou tópicos);
 - Criar Slides de apresentação do grupo, do sistema, forma de utilização;
 - Hipóteses do nosso grupo sobre nossa visão do que a empresa gostaria no sistema;
- 4. Atualizar Documentação (Criar nova guia para SPRINT 5); Lucas Americano | Leonardo
 - O QUE FALTA?
 - Página principal do figma
 - Tópico 3

24/10 - 31/10 (Autor | Revisor)

- 1. Adaptar diagrama para o CAC; Samuel | Gabriel
 - Contatar professor para agilizar visita ao CAC;
 - Receber Resposta;
 - Agendar horário;
 - Realizar entrevista.
- 2. Fazer documentação dos requisitos funcionais e não funcionais Lucas Frigato | Samuel
 - Listar requisitos funcionais
 - Listar requisitos não funcionais
 - Listar casos de uso
 - Selecionar fluxo alternativo para os casos de uso
 - Selecionar fluxo principal para casos de uso
- 3. Slides para apresentar o projeto ao CAC (Canva) Samuel | Alexandre
 - Definir MIV(Manual de identidade Visual) do Sistema (Paleta de cores, Logomarca, Formas de utilização);
 - Criar formas de apresentação (Textos e/ou tópicos);
 - Criar Slides de apresentação do grupo, do sistema, forma de utilização;
 - Hipóteses do nosso grupo sobre nossa visão do que a empresa gostaria no sistema;
- 4. Atualizar Documentação (Criar nova guia para SPRINT 5); Lucas Americano | Leonardo

~~O QUE FALTA?~~

- ~~Página principal do figma~~
- ~~Tópico 3~~

31/10 - 7/11 (Autor | Revisor)

- 1. Adaptar documentação de acordo com diagrama; ~~Lucas Frigato | Samuel~~
 - ~~planejamento de divisão de atividades para cada membro que ficará responsável por essa ação~~
 - ~~redefinir tópicos de acordo com diagrama~~
 - ~~cada um revisará o tópico do qual cada um ficará responsável~~
- 2. Revisar slides que será utilizado para apresentar o projeto ao CAC; ~~Gabriel | Alexandre~~
 - ~~definir quem fará a revisão~~
 - ~~caso o revisor encontre inconformidades realizar os ajustes necessários~~
- 3. Fazer novamente um diagrama para o projeto geral
 - ~~desenvolver as pools que estarão presentes no diagrama do bizaqi~~
 - ~~desenvolver as atividades de cada pool dentro do diagrama~~

Documentação do PMCANVAS

1. JUSTIFICATIVA (Passado)

- Subutilização dos serviços de ouvidoria
 - Dificuldade de encontrar atendimento de boa qualidade
-

2. PRODUTO

- App focado em avaliações de clínicas, hospitais e centros de saúde, permitindo avaliar cada especialidade de forma individual.
-

3. OBJ SMART

(Sem post-it visível com conteúdo)

4. BENEFÍCIOS (Futuro)

- **Usuário:** escolher melhor local de atendimento; reduzir tempo de espera; ter voz nas avaliações; acesso às informações confiáveis.
 - **Profissionais de saúde:** feedback para melhoria contínua; reconhecimento por bom atendimento.
 - **Sistema de saúde:** aumento da transparência; uso inteligente de dados de ouvidoria; melhoria da qualidade do serviço.
 - **Gestores:** identificar gargalos no atendimento; acesso a indicadores; monitorar desempenho das unidades.
-

5. REQUISITOS

- Cadastro de usuário como paciente ou como clínica|profissional
 - Possibilidade de resposta da empresa na avaliação
 - Sistema de busca de profissionais
 - Usuário avalia com notas o atendimento dos profissionais e hospital
 - Sistema de avaliações utilizando estrelas (1-5)
 - Filtragem e moderação de avaliações e respostas da empresa
 - Ranking de instituições com melhor avaliação na especialidade pesquisada pelo usuário, atualizado em tempo real
 - Banco de dados para as contas cadastradas
 - Geração de gráficos com indicadores de atendimento
-

6. STAKEHOLDERS EXTERNOS (& Fatores Externos)

- Pacientes (usuários)
 - Gestores públicos (SUS, Minist. Saúde)
 - Hospitais|UPAs públicos
 - Hospitais privados
 - Profissionais de saúde
 - Órgãos de controle
-

7. PREMISSAS

- Usuários irão avaliar após atendimento
- Notas agregadas geram tomadas de decisão
- Interface deve ser simples e rápida

- Integração futura com dados oficiais
 - Usuários terão acesso fácil via dispositivos móveis
 - Classificação de comentários a partir do nível de verificação (pagantes e não pagantes trazem mais credibilidade)
 - Sistema escalável para diferentes hospitais|planos
 - Treinamento inicial da equipe garantirá uso adequado
 - Prestador de serviço deve ser ágil no atendimento para prevenir punições e perda de reputação
-

8. EQUIPE

- **Product Owner:** Alexandre
 - **Scrum Master:** Leonardo
 - **Devs Front:** Lucas Americano, Samuel, Rafael
 - **Devs Back:** Lucas Frigato, Lucas Americano
-

9. GRUPO DE ENTREGA

- Mapa de empatia
 - Diagramas
 - MVP
 - Principais funcionalidades
-

10. RESTRIÇÕES

- Acesso a dados oficiais limitado
 - Engajamento dos usuários pode ser baixo
 - Privacidade e LGPD
 - Custos iniciais de desenvolvimento
 - Necessidade de adequação às normas da ANS e Ministério da Saúde
 - Tempo limitado para implementação da primeira versão (MVP)
 - Dependência da infraestrutura de TI dos hospitais|planos
 - Recursos financeiros restritos para marketing|divulgação
-

11. RISCOS

11.1 Baixa adesão do público

- **Probabilidade:** Média|Alta
 - **Impacto:** Alto (plataforma pode se tornar inútil por falta de dados)
 - **Mitigação:**
 - Campanha de marketing mostrando benefícios
 - Processo de avaliação rápido e intuitivo
 - Pequenas recompensas ou cupons para primeiros usuários
 - Parcerias com clínicas|hospitais
 - **Contingência:** mudar foco para nicho ou especialidade médica
-

11.2 Fake reviews | manipulação de notas

- **Probabilidade:** Alta

- **Impacto:** Muito Alto (perda total de credibilidade)
 - **Mitigação:**
 - Verificação se usuário realmente usou serviço
 - Algoritmos de detecção de padrões suspeitos
 - Moderação humana
 - Limitar número de avaliações por período curto
 - Alertas para avaliações suspeitas
 - **Contingência:** processo ágil para remover avaliações falsas
-

11.3 Necessidade de infraestrutura e alto investimento

- **Probabilidade:** Alta
 - **Impacto:** Muito Alto (pode levar ao cancelamento do projeto)
 - **Mitigação:**
 - Uso de serviços em nuvem (AWS, Azure) começando pequeno e escalando conforme necessidade
 - Plataforma otimizada para consumir menos recursos
 - Análise de custo-benefício detalhada para investidores
-

11.4 Resistência de hospitais e gestores

- **Probabilidade:** Média|Alta
- **Impacto:** Alto (limita base de dados e credibilidade)
- **Mitigação:**
 - Mostrar valor da plataforma para hospitais (gestão de qualidade, reputação)

- Criar canal de respostas às avaliações
 - Políticas claras para lidar com denúncias
 - **Contingência:** focar em usuários e clínicas privadas se hospitais não aderirem
-

11.5 Falta de investimento e continuidade

- **Probabilidade:** Média
- **Impacto:** Muito Alto (projeto pode ser encerrado)
- **Mitigação:**
 - Plano de negócios robusto com receitas bem definidas
 - Buscar investidores
 - Lançar MVP rápido para atrair interesse
 - Parcerias estratégicas com gestores de saúde
 - Explorar modelos alternativos de receita (consultoria, relatórios, etc.)

https://miro.com/welcomeonboard/SjhJV0V1elVIM1o4YUQySXFLanhCTm82VUZtUTUyR1RUREtzWTIvWXAwMDYzMkZ2UFpiZFBYTHRyQVZSMGpWQUJQTHI4dkN5cEJicERjMnVaK2J3dUFpTmFtckpCdG1FTVBPcmFPcHNyMHZEQlVBZ1E2cTJLboc3am45UjMrSINzVXVvMm53MW9OWFg5bkJoVXZxdFhRPTohdjE=?share_link_id=438868614954

Mapa de Empatia

O que ele pensa e sente?

- Medo e Frustração: Ele teme ter uma consulta ruim, gastar tempo e dinheiro para no fim ter que recomeçar o processo de busca. Sente frustração com a falta de informações confiáveis sobre profissionais de saúde.
- Desejo de Eficiência: Ele valoriza a otimização de tempo e recursos. Quer resolver o problema da saúde de forma rápida e assertiva, sem "tentativa e erro".
- Busca por Confiança: Ele quer ter a segurança de que o médico escolhido é competente, empático e capaz de resolver o problema dele.

O que ele Vê?

- Mídia Digital: Vê notícias, anúncios e redes sociais que destacam a importância de cuidar da saúde, mas também vê muitas informações superficiais.
- Ambiente de Trabalho: Vê colegas de trabalho que reclamam da burocracia do plano de saúde e da dificuldade de encontrar bons médicos.
- Plataformas de Agendamento: Vê sites e aplicativos de planos de saúde que oferecem listas de profissionais, mas sem detalhes de qualidade ou avaliações úteis.

O que ele Ouve?

- Colegas e Amigos: Ouve recomendações superficiais ou, muitas vezes, reclamações sobre médicos, o que aumenta a incerteza.
- Opinião Especializada: Ouve o que outros especialistas ou sites de saúde sérios dizem, mas sente falta de uma visão mais prática e pessoal sobre o atendimento.
- Propaganda: É bombardeado por anúncios que prometem soluções de saúde, mas que nem sempre se conectam com a realidade dele.

O que ele Fala e Faz?

- Ações: Ele pesquisa por conta própria em diversas plataformas (Google, redes sociais, grupos de WhatsApp) na tentativa de encontrar um bom médico.
- Comentários: Costuma comentar com amigos ou colegas: "Você conhece um bom cardiologista pelo plano X?", ou "Minha última consulta foi péssima, não resolveu nada."
- Comportamento: Agenda consultas com base em indicações de conhecidos ou, em último caso, escolhe o primeiro nome que aparece na lista do plano de saúde, o que muitas vezes resulta em uma experiência insatisfatória.

Dores

- Falta de dados e informações para tomar uma decisão.
- Medo de ter uma experiência ruim.

- Perda de tempo e dinheiro.
- Incerteza sobre a qualidade do atendimento.

Ganhos

- Confiança: Ter acesso a feedbacks honestos e estruturados.
 - Eficiência: Agendar a consulta certa na primeira tentativa.
 - Tranquilidade: Sentir que está em boas mãos, com um profissional que atende às suas expectativas.
 - Decisão Inteligente: Tomar uma decisão baseada em dados e na experiência de outros, não em suposições.
-

Personas

Perfil 1: Eduarda - A Planejadora Precavida

Dados Pessoais

- Idade: 25 anos
- Profissão: Analista Administrativa (CLT)
- Plano de Saúde: Básico da empresa

História e Dores

Eduarda é uma profissional organizada e detalhista. Sua principal preocupação não é só a saúde, mas o custo e o retrabalho que uma consulta ruim pode gerar. Ela tem um plano de saúde básico e sabe que alguns procedimentos, ou mesmo uma segunda consulta com outro especialista, podem ter custos extras não cobertos. Ela já teve a experiência de agendar com um médico que parecia bom, mas que se mostrou inadequado, forçando-a a gastar tempo e dinheiro para recomeçar a busca.

O que ela quer da sua solução

- Evitar surpresas financeiras: Ela quer ter certeza de que o médico não vai pedir exames ou tratamentos que gerem custos inesperados.
- Otimização de tempo: Busca uma ferramenta que a ajude a tomar a decisão certa na primeira tentativa, para não perder tempo com consultas desnecessárias.
- Decisão com base em dados: Ela confia em dados e quer ter acesso a informações sobre o custo-benefício e a qualidade do serviço.

Frase que a define

"Não posso me dar ao luxo de errar na hora de escolher um médico. Preciso ter certeza de que estou fazendo o melhor investimento, tanto de tempo quanto de dinheiro."

Perfil 2: Iris - A Buscadora de Confiança

Dados Pessoais:

- Idade: 26 anos
- Profissão: Operadora de Caixa
- Plano de Saúde: Pode ou não ter, mas valoriza a acessibilidade.

História e Dores:

Iris é uma pessoa que confia em indicações e busca por relações de confiança. Sua principal motivação ao procurar um médico não é o custo, mas a integridade e a confiabilidade do profissional. Ela quer saber se o médico é ético, se ouve o paciente de verdade e se realmente se importa com o bem-estar dele. Ela teme encontrar um profissional que seja "frio", que a trate apenas como mais um número, sem demonstrar empatia ou um real interesse em resolver seu problema.

O que ela quer da sua solução:

- Reputação e Confiança: A ferramenta precisa dar informações sobre a "reputação" do médico, mostrando se ele é confiável e se atua de forma ética.
- Empatia e Acolhimento: Ela quer saber se o profissional é empático, se explica bem e se a faz sentir confortável.
- Comentários Qualitativos: Ela valoriza feedbacks que falem da experiência pessoal, não apenas de um rating genérico.

Frase que a define:

"Eu não me importo só com o conhecimento, eu me importo em ser tratada com dignidade e respeito. Preciso saber se o médico é confiável e humano."

HISTÓRIA E DORES:

Iris é uma pessoa que confia em indicações e busca por relações de confiança. Sua principal motivação ao procurar um médico não é o custo, mas a integridade e a confiabilidade do profissional. Ela quer saber se o médico é ético, se ouve o paciente de verdade e se realmente se importa com o bem-estar dele. Ela teme encontrar um profissional que seja "frio", que a trate apenas como mais um número, sem demonstrar empatia ou um real interesse em resolver seu problema.

FRASE QUE A DEFINE:

"Eu não me importo só com o conhecimento, eu me importo em ser tratada com dignidade e respeito. Preciso saber se o médico é confiável e humano."



- Idade: 26 anos
- Profissão: Operadora de Caixa
- Plano de Saúde: Pode ou não ter, mas valoriza a acessibilidade.

DADOS PESSOAIS

IRIS - A BUSCADORA DE CONFIANÇA

O QUE ELA QUER DA SUA SOLUÇÃO?

- **Reputação e Confiança:** A ferramenta precisa dar informações sobre a "reputação" do médico, mostrando se ele é confiável e se atua de forma ética.
- **Empatia e Acolhimento:** Ela quer saber se o profissional é empático, se explica bem e se a faz sentir confortável.
- **Comentários**
- **Feedbacks:** Ela valoriza feedbacks que falem da experiência pessoal, não apenas de um rating genérico.

HISTÓRIA E DORES:

Eduarda é uma profissional organizada e detalhista. Sua principal preocupação não é só a saúde, mas o custo e o retrabalho que uma consulta ruim pode gerar. Ela tem um plano de saúde básico e sabe que alguns procedimentos, ou mesmo uma segunda consulta com outro especialista, podem ter custos extras não cobertos. Ela já teve a experiência de agendar com um médico que parecia bom, mas que se mostrou inadequado, forçando-a a gastar tempo e dinheiro para recomeçar a busca.

FRASE QUE A DEFINE:

"Não posso me dar ao luxo de errar na hora de escolher um médico. Preciso ter certeza de que estou fazendo o melhor investimento, tanto de tempo quanto de dinheiro."



- Idade: 25 anos
- Profissão: Analista Administrativa (CLT)
- Plano de Saúde: Básico da empresa

DADOS PESSOAIS

EDUARDA - A PLANEJADORA PRECAVIDA

O QUE ELA QUER DA SUA SOLUÇÃO?

- **Evitar surpresas financeiras:** Ela quer ter certeza de que o médico não vai pedir exames ou tratamentos que gerem custos inesperados.
- **Otimização de tempo:** Busca uma ferramenta que a ajude a tomar a decisão certa na primeira tentativa, para não perder tempo com consultas desnecessárias.
- **Decisão com base em dados:** Ela confia em dados e quer ter acesso a informações sobre o custo-benefício e a qualidade do serviço.

DIAGRAMAS

PROFESSOR (preceptor)

Objetivos

- Realizar feedback aos alunos

Saída

- Diagrama do Professor
-

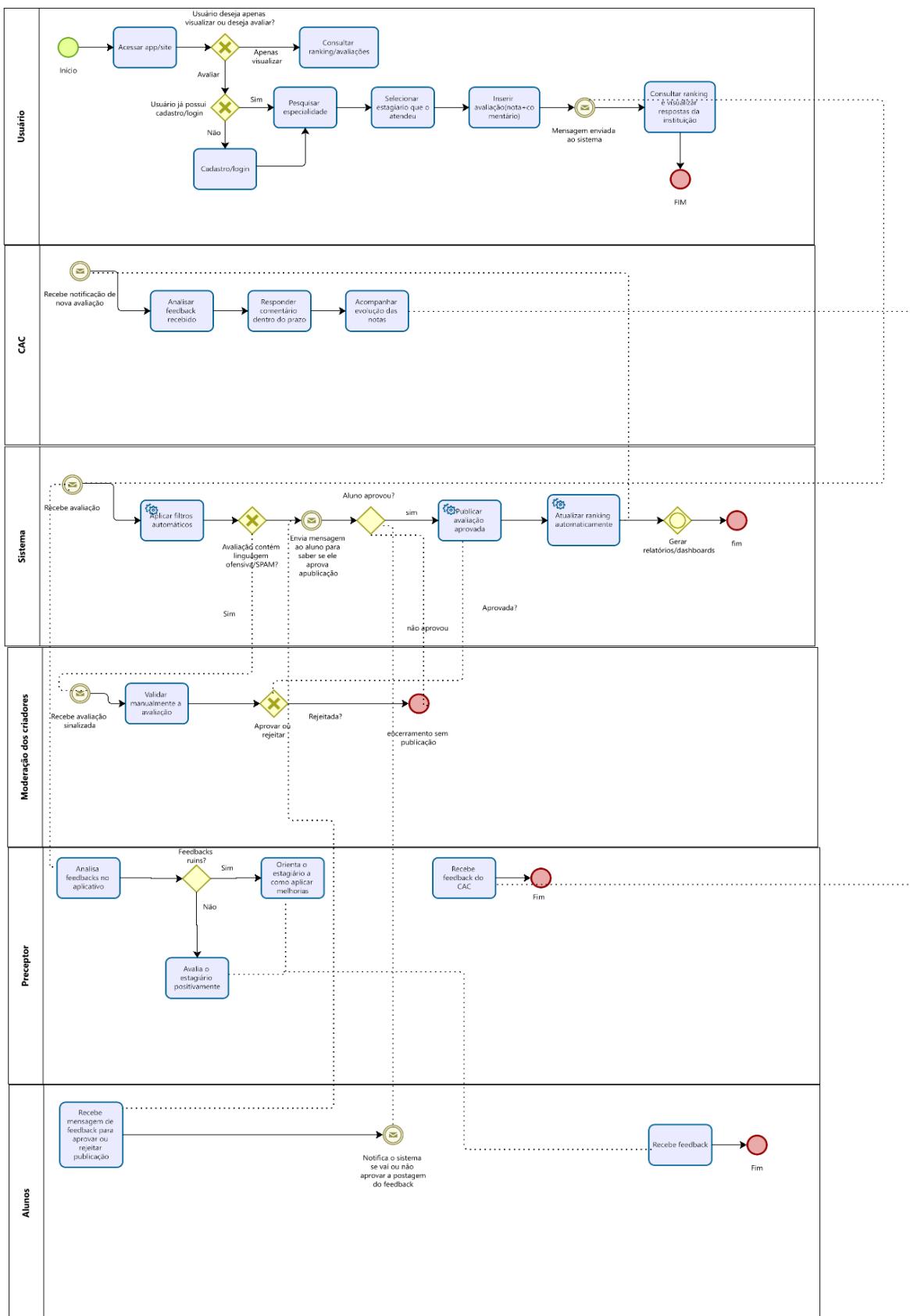
CAC

Objetivos

- Representar visualmente a estrutura e as interações de um sistema
- Facilitar o entendimento do sistema e funções de cada ator
- Planejamento e distribuição de responsabilidades

Saída

- Diagrama do CAC



Interface do Figma (MVP)

[QualiCheck - Figma](#)

Página Principal

Colocar imagem aqui

Página de Login

The image shows the login page for QualiCheck. The top half has a blue background with the QualiCheck logo and the text "Encontre os melhores consultórios." and "Faça login para acessar as análises e avaliações". The bottom half has a light blue background with the heading "Seja Bem Vindo" and instructions "Insira suas credenciais para acessar a sua conta.". It features input fields for "Email" (with placeholder "user@example.com") and "Senha" (placeholder "Insira sua senha"). There are checkboxes for "Lembre-se de mim" and "Esqueceu sua senha?", and a large purple "Log In" button. Below the button is a "FAÇA LOGIN COM" section with "Google" and "Apple" buttons. At the bottom, there's a link "Não tem uma conta? Faça Cadastro".

Copyright © 2025 Medicozinho Enterprises.

Privacy Policy

Seja Bem Vindo

Insira suas credenciais para acessar a sua conta.

Email

user@example.com

Senha

Insira sua senha

Lembre-se de mim [Esqueceu sua senha?](#)

Log In

FAÇA LOGIN COM

Google Apple

Não tem uma conta? [Faça Cadastro](#)

Página de Cadastro

Cadastro de Usuário



QualiCheck

Encontre os melhores consultórios.
Faça login para acessar as análises e avaliações

Copyright © 2025 Medicozinho Enterprises. [Privacy Policy](#)

Seja Bem Vindo

Insira suas credenciais para criar a sua conta.

Nome CPF

Email

Senha 

Tipo de Conta

[Criar Conta](#)

Cadastro de Associado



QualiCheck

Encontre os melhores consultórios.
Faça login para acessar as análises e avaliações

Copyright © 2025 Medicozinho Enterprises. [Privacy Policy](#)

Seja Bem Vindo

Insira suas credenciais para criar a sua conta.

Nome CRM

Email

Senha 

Tipo de Conta

[Criar Conta](#)

Slides Para Apresentação - CAC

Manual de identidade Visual do Sistema

O que a empresa gostaria no sistema?

Slides de Apresentação

PITCH DE VENDA DE IDEIA PARA CAC CEUB

Pitch 1: Gestão de Qualidade e Reputação Médica (Foco B2B)

Público-Alvo: Diretores/Chefs de Corpo Clínico, Gerentes de Qualidade, Diretores Hospitalares.

Estrutura do Pitch (Dividido em Slides)

Dica do Diretor Comercial:

Ao apresentar, use uma linguagem que conecte diretamente com a responsabilidade deles:

- Em vez de falar "problemas", use "**Risco de Reputação**" ou "**Vulnerabilidade Clínica**".
- Em vez de "notas", use "**Indicadores de Performance Clínica**" ou "**Score de Excelência**".
- O objetivo final não é *avaliar*, mas **dar aos gestores o poder de melhorar ativamente a qualidade e a reputação da instituição**.

SLIDE 1: Título Impactante

Slide	Título Principal	Conteúdo Refinado (Tópicos para o Apresentador)
1	Da Incerteza à Excelência: Gerenciamento Preditivo da Qualidade Clínica.	Abertura: "A reputação de sua instituição é construída diariamente na percepção de cada paciente. Mas, com a ouvidoria tradicional, vocês só agem sobre o dano. Nossa proposta é mudar de gestão reativa para preativa. "

SLIDE 2: O Desafio da Reputação e Risco

Slide	Título Principal	Conteúdo Refinado (Tópicos-Chave)
2	A Crise de Dados e o Risco de Reputação no Setor de Saúde.	Dores (Conectando ao Mapa de Empatia B2C): <ul style="list-style-type: none">Vulnerabilidade Reputacional: A incerteza do paciente (Eduarda, Iris) vira reclamação pública e judicial.Inércia da Ouvidoria: Dados passivos, lentos e subutilizados. Não permite intervenção <i>antes</i> do problema escalar.Desequilíbrio de Performance: Dificuldade em identificar e corrigir objetivamente a variação de qualidade entre os membros do Corpo Clínico.

SLIDE 3: A Solução de Inteligência (Nosso Produto B2B)

Slide	Título Principal	Conteúdo Refinado (Tópicos-Chave)
3	[Nome do Sistema]: Transformando Feedback em <i>Business Intelligence</i> Clínica.	O que Entregamos: <ul style="list-style-type: none">Não é um App de reviews, é uma Plataforma SaaS de Análise de Desempenho Médico-Assistencial.Transformamos <i>millions</i> de interações de pacientes em Dados Acionáveis para a gestão.Nosso valor reside na quantificação da qualidade e na identificação de desvios de protocolo (soft skills).

SLIDE 4: O Diferencial de Credibilidade e Segurança

Slide	Título Principal	Conteúdo Refinado (Tópicos-Chave)

4	Fidelidade de Dados: O Nosso Compromisso Contra o Ruído.	Diferencial Competitivo (Batendo no Risco de "Fake Review"): Verificação Total: Garantimos que apenas pacientes verificados que <i>utilizaram</i> o serviço podem avaliar. <i>Fidelidade muito superior a qualquer plataforma aberta.</i> Gestão de Risco: Fornecemos dados para defesa da reputação contra ataques de má-fé ou concorrência. LGPD & Compliance: Estrutura em conformidade total, mantendo a privacidade do paciente e a segurança da instituição.
---	---	--

SLIDE 5: As Dimensões da Performance (O Score Médico)

Slide	Título Principal	Conteúdo Refinado (Tópicos-Chave)
5	Score de Excelência Clínica: As 4 Dimensões da Qualidade Avaliada.	Métricas Chave (O Coração da Venda): Comunicação & Empatia (O Humano): Habilidade de ouvir, explicar e estabelecer confiança (Valor de Iris). Eficiência Operacional (O Processo): Tempo de espera, clareza no agendamento, facilidade no processo. Eficácia Percebida (O Resultado): Sentimento de que o problema foi resolvido e a informação foi clara. Adesão ao Protocolo (O Risco): Identificação de desvios de conduta através do feedback do paciente. Resultado: Pontuação individualizada e objetiva para <i>cada</i> profissional.

SLIDE 6: Benefícios para o Corpo Clínico

Slide	Título Principal	Conteúdo Refinado (Tópicos-Chave)
6		

6	Impacto Estratégico: Gestão de Performance e Retenção de Talentos.	Valor para a Gestão de Pessoas: <ul style="list-style-type: none"> Intervenção Proativa: Identifique médicos de alto risco e forneça <i>coaching</i> direcionado antes que a insatisfação gere um dano maior.Meritocracia com Dados: Reconhecimento e bonificação dos <i>Top Performers</i> do corpo clínico com base em <i>dados verificáveis</i>.Desenvolvimento Efetivo: Use os dados para criar programas de T&D focados nas <i>soft skills</i> mais carentes (ex: 80% dos médicos precisam melhorar a 'Comunicação').
---	---	---

SLIDE 7: A Visão do Hospital (Capital Reputacional)

Slide	Título Principal	Conteúdo Refinado (Tópicos-Chave)
7	A Nota Institucional: Elevando o Capital Reputacional do Hospital.	Valor para a Direção: Benchmarking Interno: Compare a qualidade entre diferentes Unidades, Centros de Especialidade ou até Turnos. Padrão de Qualidade: Estabeleça o Score de Qualidade como o novo padrão de excelência institucional. Atração de Pacientes: Use o Score de Excelência Verificado como um diferencial de marketing e atração para pacientes que buscam confiança (Eduarda e Iris).

SLIDE 8: Chamada para Ação

Slide	Título Principal	Conteúdo Refinado (Tópicos para o Encerramento)

8	Próximos Passos: Da Análise ao Valor Imediato.	<p>Encerramento e Próxima Etapa: Agilidade: Nossa plataforma é projetada para rápida integração com seu prontuário eletrônico.Ação: Proposta de um Projeto Piloto de 90 Dias em um setor de alto volume de atendimentos.CTA: "Permitam-nos agendar uma demonstração de como seria o Painel de Controle de sua unidade hoje e identificar os 3 principais riscos de reputação que vocês enfrentam."</p>
---	---	--