

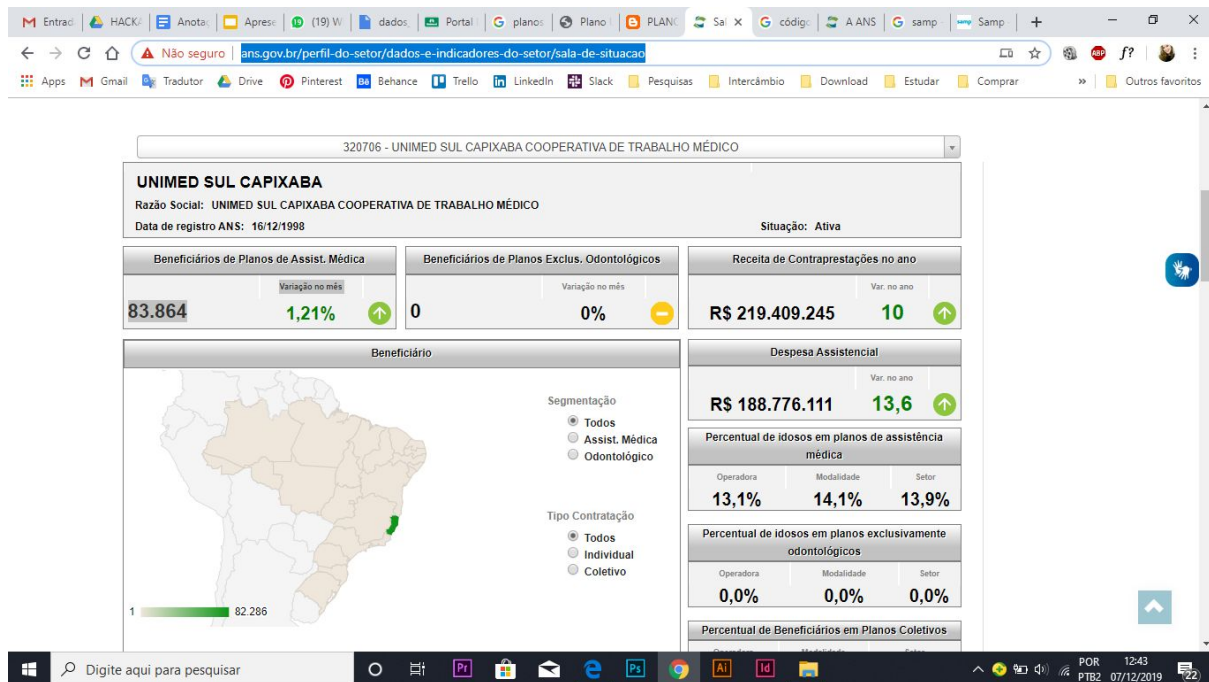
GRUPO 4 - UNIDATA - UNIMED SUL CAPIXABA - Lucas, Maria, Alexander, Ramon e Rafael.

Edital de MVP Em cima da Jornada que fizeram até agora, descreva o MVP (menor produto viável) do desenvolvimento da equipe que siga os tópicos:

1. Validação Problema e Interpretabilidade dos Dados (saúde);

a. Discorrer sobre a pesquisa do grupo sobre o tema na saúde:

Tomamos como referência o site da ANS (<http://www.ans.gov.br/>) e nos dados do governo do estado sobre planos de saúde. Fizemos pesquisa de mercado da região e vimos que a Samp e a São Bernardo competem mercado com a Unimed Sul-Capixaba.



Procuramos entender um pouco da visão dos clientes analisando suas dores e feedbacks no “reclame aqui” da Unimed Sul Capixaba.

(<https://www.reclameaqui.com.br/empresa/unimed-sul-capixaba-cachoeiro-de-itape-mirim-es/>). Além disso, **entrevistamos** uma usuária que usa o plano do Sul do estado, Maria Estela, e os feedbacks dos usuários **via google**.

The top screenshot shows a Google search result for 'Unimed Sul Capixaba'. The address is 'Av. Francisco Lacerda de Aguiar, 46 - Gilberto Machado, Cachoeiro de Itapemirim - ES'. It has a 4.5-star rating from 153 reviews. Two reviews are visible: one from ELOISA Borges Lopes (Local Guide, 43 reviews) and another from yuri mancini (Local Guide, 18 reviews). Both reviews are 5 stars and praise the medical team and service efficiency.

The bottom screenshot shows the ReclameAQUI profile for 'Unimed Sul Capixaba - Cachoeiro de Itapemirim- ES'. The profile has 2 complaints, 0 responses, and 2 non-responses. The reputation score is 'SEM ÍNDICE' (No Index) with a rating of 10. The profile also shows a 'Reputação de Unimed Sul Capixaba - Cachoeiro de Itapemirim- ES' section with a 6-month view, a 'SEM ÍNDICE' status, and a 'Reclamações respondidas' (Complaints responded to) rate of 0.0%.

A partir daí a pesquisa foi acerca da estratégia de como fazer conexões entre os códigos e a proposta, sobre o marketing e formas de se apresentar tudo isso.

b. Mostrar o problema que querem resolver e de quem:

O problema que queremos resolver visa tanto os proprietários quanto os beneficiários. Como entender a forma que os pacientes estão gerando custo para a empresa. Gerar ações de prevenção a partir de melhorando a eficiência da empresa em relação ao seu gerenciamento dos dados de entendimento de perfis.

c. Quais palavras-chave utilizaram na busca científica da saúde

Saúde, Custo, Plano de Saúde, Prevenção, AI na Saúde.

d. Cite os trechos de artigos que revisaram sobre o tema

<https://revistas.pucsp.br/redeca/article/view/40849>

2. Validação do Negócio/Benchmarking;

a. Cite como sua solução ajuda as pessoas/indústria a resolver problemas

A nossa solução ajuda indústria da saúde, pois o nosso projeto de algoritmo pode ser aplicado novamente, atualizando a forma lidar com as informações e prevenções para com seus clientes.

b. Vocês chegaram numa solução? Qual é o diferencial?

c. Mostre o diferencial da solução que encontraram

Chegamos na solução teórica. Nosso diferencial é fazer do que já se tem, uma reorganização, fazendo um aproveitamento financeiro que proporciona um retorno tanto a empresa quanto ao beneficiário, podendo proporcionar melhora de vida para os clientes e de avanço tecnológico para empresa.

3. Análises de Dados e Desenvolvimento de Modelos

a. Mostre se a análise exploratória encontrou correlações ou relações importantes

b. Elenque os algoritmos que mais deram certo até agora e seus scores

Ao tentar fazer uma regressão usando custo por procedimento não conseguimos deduzir nada, porém ao olhar para os dados percebemos que os dados disponibilizados podem estar com erro, pois apresentaram muitos dados repetidos (provável erro de merge). Estamos atualmente criando perfis de custo.

4. Andamento do Desenvolvimento do Produto (tecnologia);

a. Cite como integrou as tecnologias que utilizou com os outros membros, entre programador, cientista de dados e designer.

b. Mostre o impacto que a solução tem para as pessoas que irão usar o produto.

Todos fomos orientados do que teria de ser entregue aproximadamente como resultado final, e como explorar o tema que nos foi passado. Após nos apresentarmos e expormos nossas competências e experiências pregressas que poderiam ser úteis para o time, expomos opiniões e visões de acordo com cada área.

Fizemos uma espécie de “brainstorm” de ideias e quais seriam ou não viáveis, no nosso tempo, habilidades, proposta e realidade de possibilidade. Começamos uma pesquisa, cada um dentro do que mais domina, e tentamos juntos alinhar estratégias e ideias para chegar a um resultado final teórico. Escolhemos elementos/objetivos para estarem presentes no nosso projeto de forma coletiva, que são eles **prevenção** (que é a melhor técnica de lidar com problemas no que diz a saúde e beneficia o cliente e a sociedade), **redução de custo** (que beneficia o proprietário e o cliente, permite que possa haver melhor organização financeira visando a prevenção do que é mais importante a partir dos dados retirados), tudo a partir do **algoritmo** dos dados disponíveis.

