

Expansão estratégica de uma rede de laboratórios.

Case EloGroup

CENÁRIO

A medicina diagnóstica é essencial na jornada de cuidados em qualquer sistema de saúde.

Nos EUA, o setor movimenta cerca de US\$ 106 bilhões, com mais de 40 mil laboratórios e 680 mil profissionais (ACLA).

Diante desse cenário, o desafio busca apoiar a expansão estratégica de uma rede norte-americana de laboratórios, fornecendo análises iniciais para decisões mais assertivas.

Por ser um mercado com baixa geração de demanda espontânea, fidelizar o cliente e garantir que ele retorne à rede sempre que precisar é uma oportunidade chave para crescimento sustentável.

ANÁLISE EXPLORATÓRIA DOS DADOS

Antes de qualquer análise, fizemos uma curadoria rigorosa dos dados:

- Removemos erros, dados duplicados e inconsistentes
- Corrigimos formatos e ajustamos para leitura correta dos sistemas

Objetivo: Garantir a confiabilidade dos dados para tomadas de decisão assertivas.

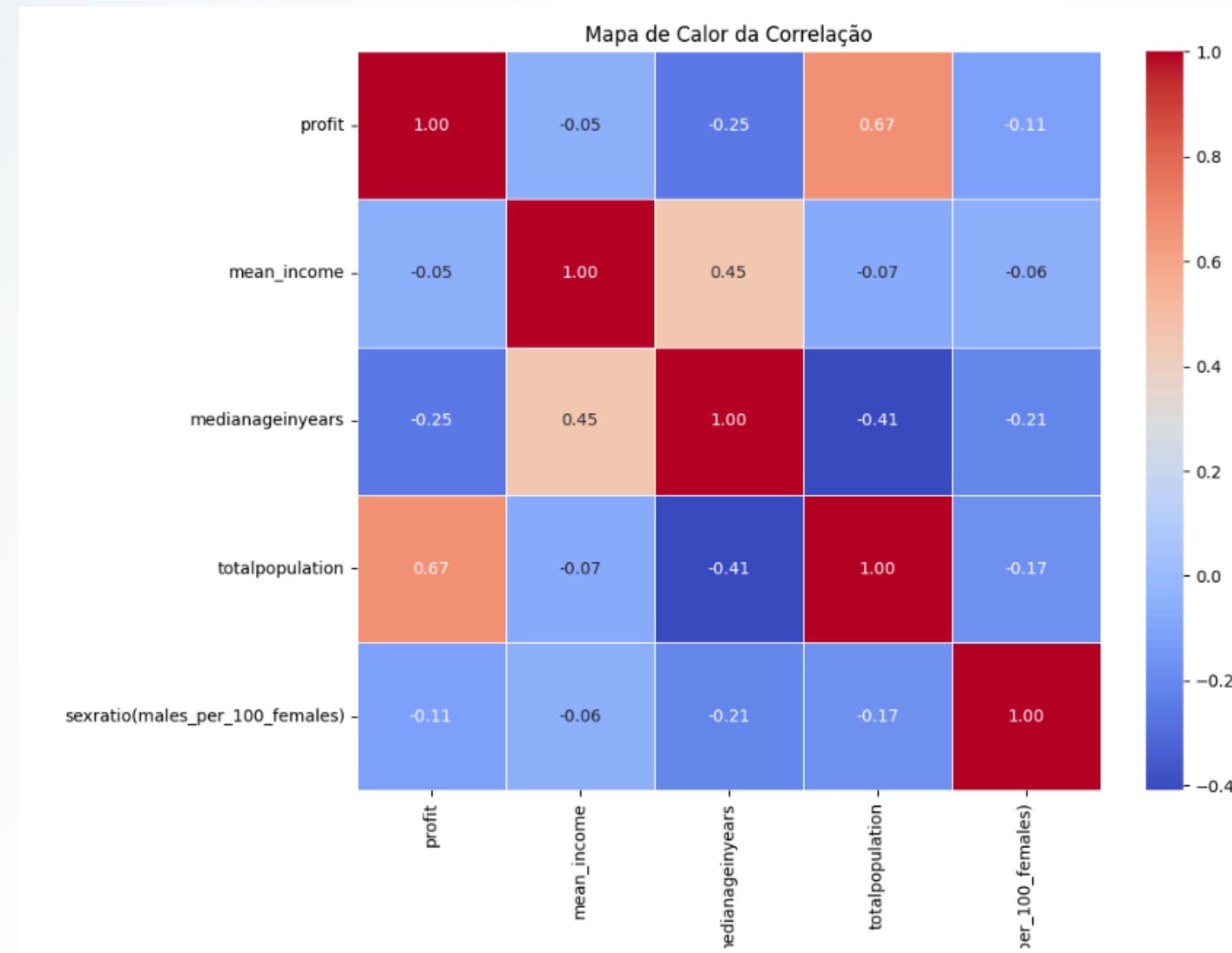
O QUE INFLUENCIA O LUCRO?

Após organizar os dados, cruzamos informações dos laboratórios com:

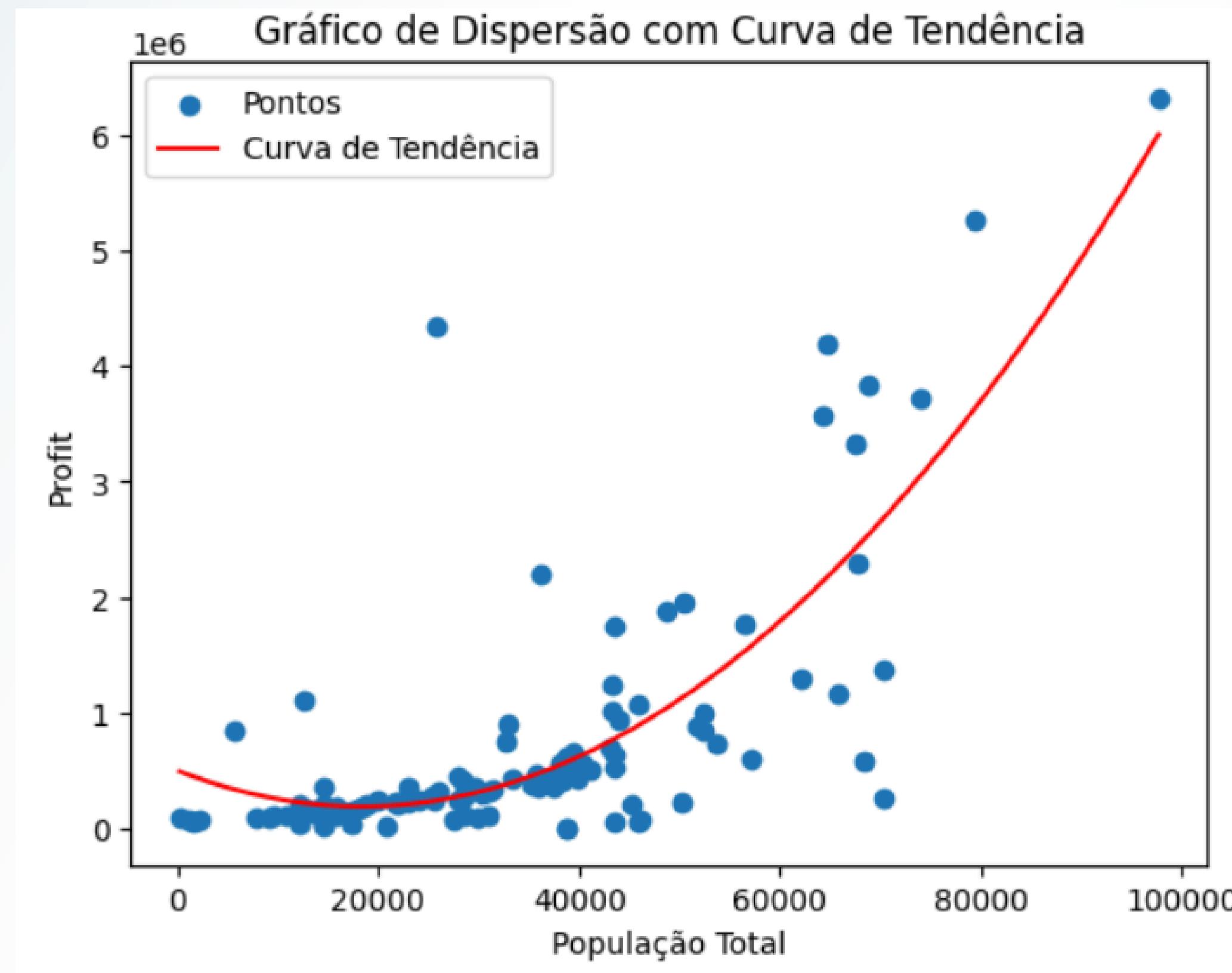
- Dados demográficos (faixa etária, gênero, população)
- Dados econômicos (renda média familiar, densidade populacional)

Com isso, identificamos quais características mais influenciam no lucro.

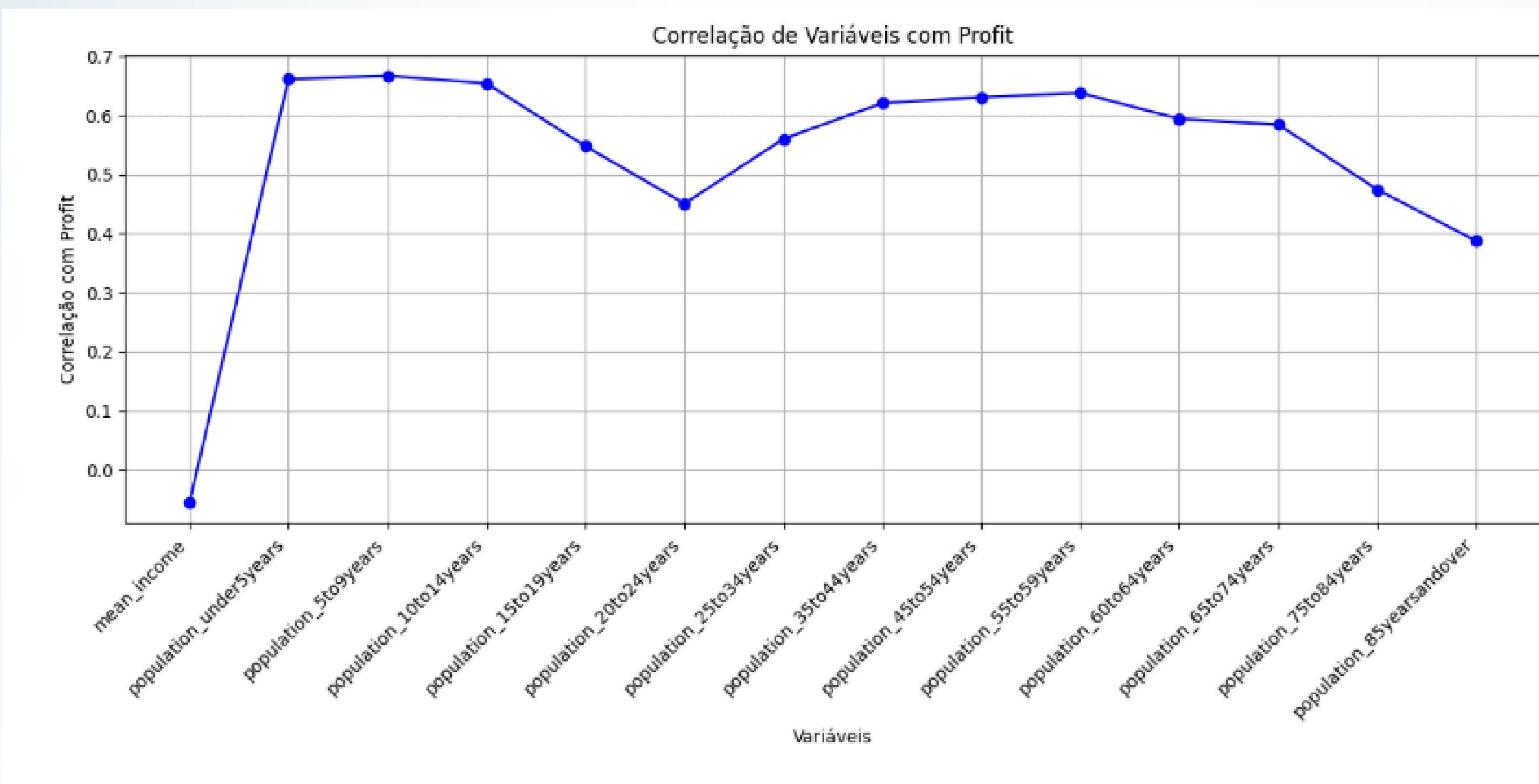
ENTENDIMENTO DO QUE GERA LUCRO



ENTENDIMENTO DO QUE GERA LUCRO



ENTENDIMENTO DO QUE GERA LUCRO



DESCOBERTAS CHAVES

Com uso de mapas, gráficos e correlações, descobrimos que os laboratórios mais lucrativos estão localizados em regiões com:

01

População entre 0 a 14 anos e 35 a 60 anos

02

Renda familiar entre \$25 mil e \$100 mil por ano

04

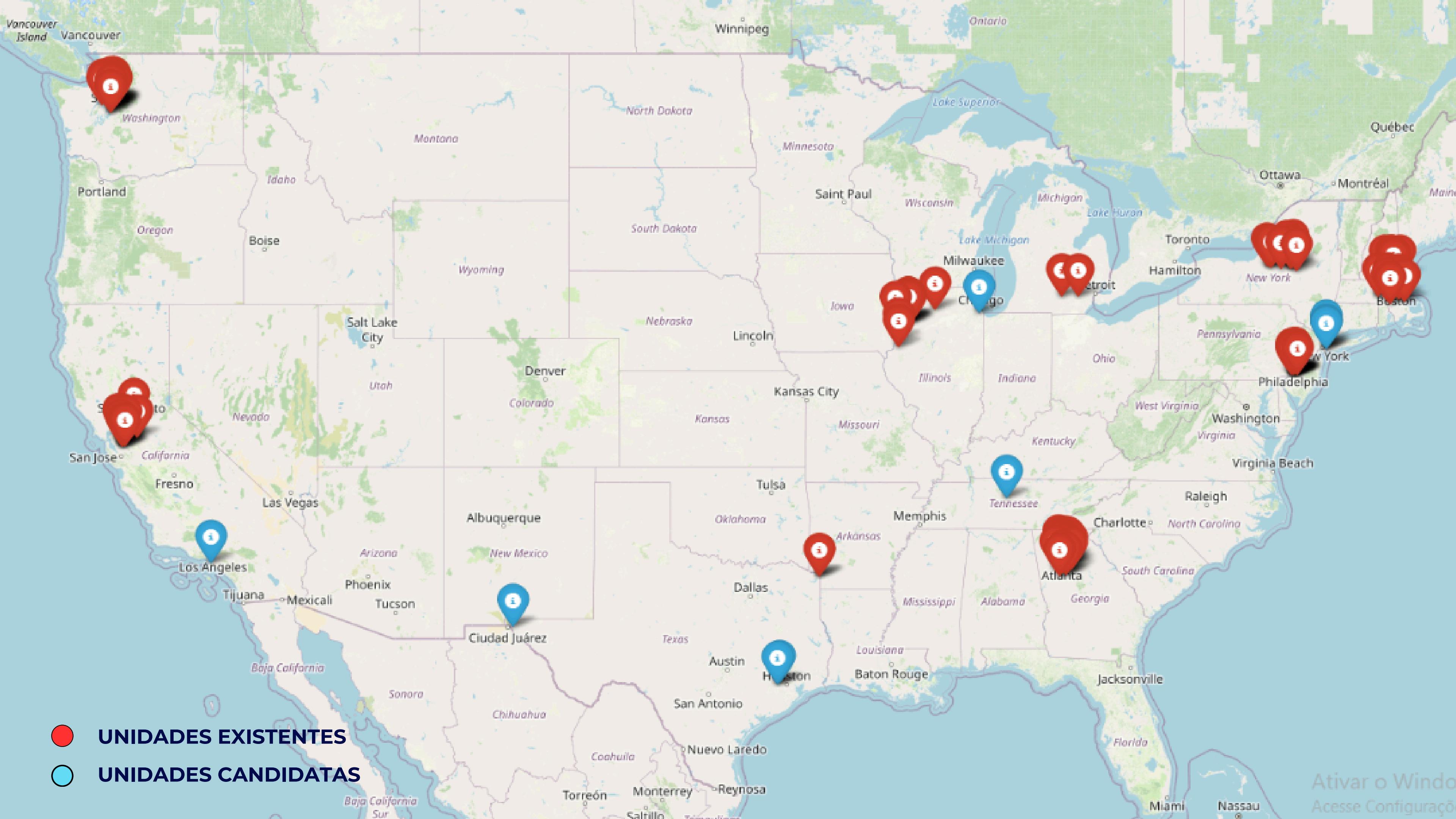
Alta densidade populacional

05

Predominância feminina

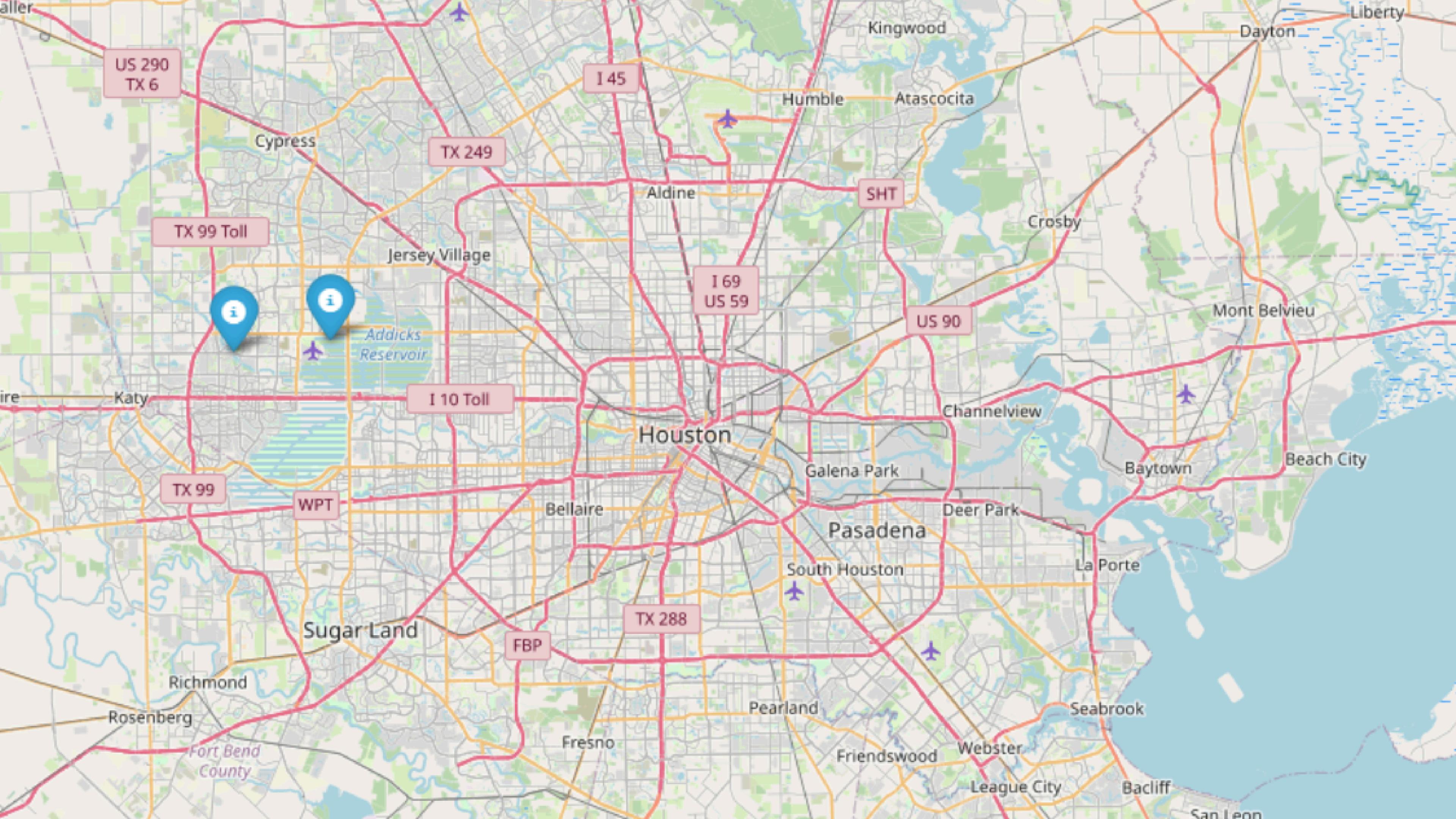
ZIPCODES

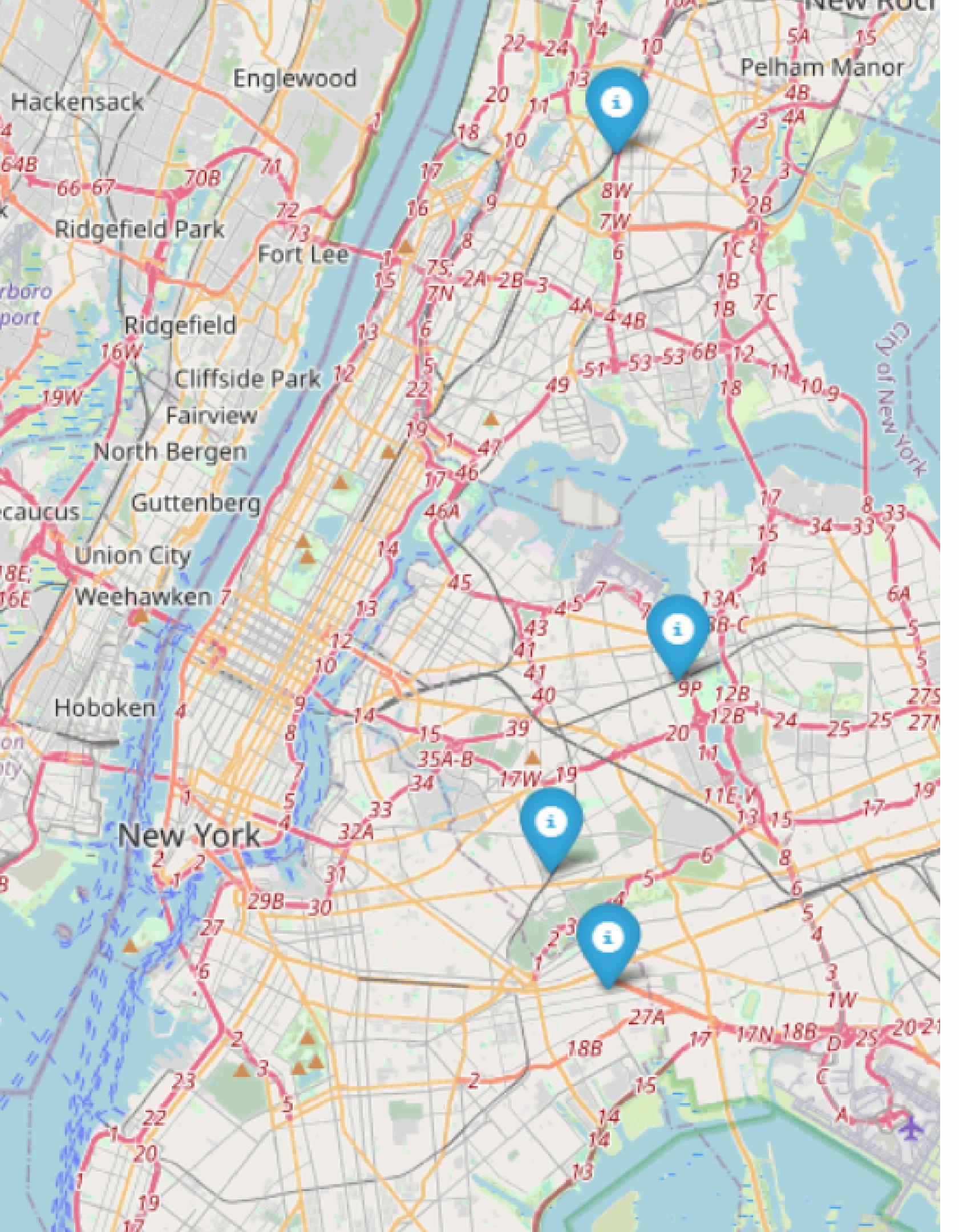
Explicando o processo de escolha



● UNIDADES EXISTENTES
● UNIDADES CANDIDATAS

Ativar o Windo
Acesse Configuraçõ

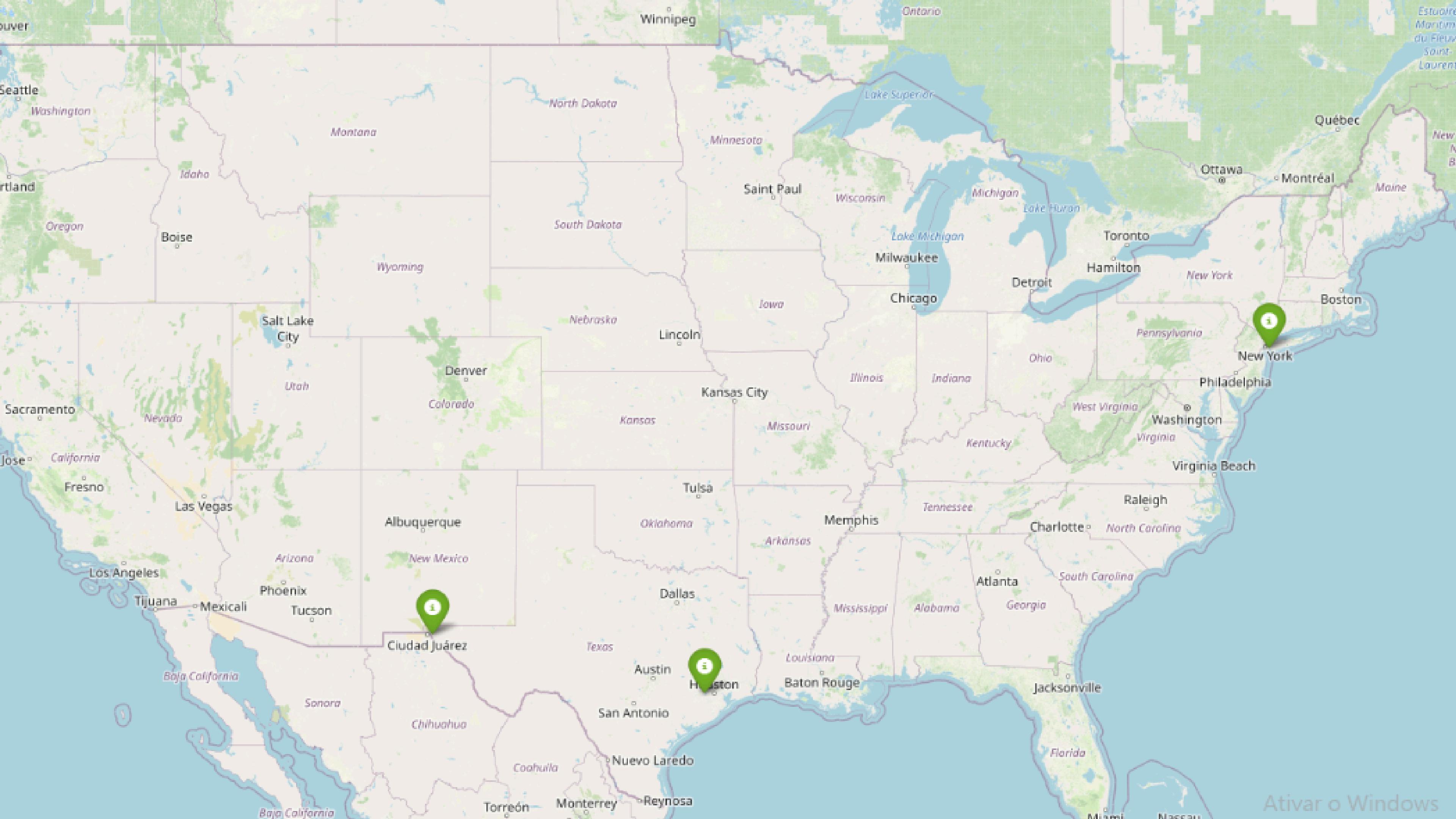




O ZIP Code 11368 apresentou inicialmente bons indicadores, mas ao analisar sua localização, percebe-se que está mais afastado dos demais pontos estratégicos e possui uma proporção de homens maior do que o ideal – nosso público-alvo tem uma leve predominância feminina.

Por outro lado, o ZIP Code 11385 se destaca não só pelos dois melhores indicadores da cidade de Nova York, mas também por sua localização central em relação aos outros candidatos, como 11368 e 11208.

Isso aumenta o potencial de atrair consumidores dos bairros vizinhos, ampliando o alcance da futura unidade e otimizando a cobertura da região.



CONCLUSÃO

Foram escolhidos os melhores locais com alta população, renda adequada e perfil demográfico ideal.

Esses pontos ficam em cidades onde a rede ainda não atua, evitando concorrência interna e abrindo novas oportunidades de mercado.

A análise revelou os principais fatores que influenciam diretamente o lucro, como tamanho da população, faixa etária e renda familiar.

Com o apoio dos mapas, garantimos que os novos pontos não estejam próximos demais entre si — por exemplo, mesmo no mesmo estado, El Paso e Houston atendem regiões diferentes, ampliando a cobertura sem competir. Essas escolhas são estratégicas, seguras e com alto potencial de retorno.

CONCLUSÃO

El Paso se destacou por unir renda ideal, faixa etária correta e população alta.

	geographicareaname	totalpopulation	populacao_alvo_y	populacao_alvo_x
3	ZCTA5 60629	110029	17747	58628
5	ZCTA5 79936	111620	21913	57771
7	ZCTA5 37013	97939	22738	54788
9	ZCTA5 90250	97072	17872	53577

Thanks

Do you have any questions?

ianevictoria.tec@gmail.com