



LARISSA ARAÚJO GAMA ALVARENGA – 96496 - 2TDSPS

LARISSA LOPES OLIVEIRA – 552628 - 2TDSPB

LUNA FAUSTINO LIMA – 552473 - 2TDSPB

**SPRINT 1 - COMPLIANCE, QUALITY ASSURANCE & TESTS**

São Paulo

2024

## **1 O PROBLEMA**

A plataforma “Odontoprev”, de saúde bucal está enfrentando desafios significativos acerca da geração de sinistros. Tanto fraudes como a geração de sinistros considerados ruins têm gerado altos custos para a empresa que busca oferecer um serviço cada vez mais especializado. A "Odontoprev" notou que um aumento de excesso de consultas, tratamentos desnecessários ou fraudes, reflete não apenas um problema interno, mas também uma mudança no atendimento aos pacientes.

## **2 SOLUÇÃO E SEUS OBJETIVOS**

Escolhemos criar um aplicativo que terá duas funções, onde a primeira seria o acompanhamento diário de pacientes, em que irão responder perguntas sobre os seus hábitos alimentares e de higiene bucal, como se fuma, quantas vezes escovou os dentes, se usa fio dental etc. A segunda função seria a de realizar uma análise e fazer um “prognóstico” com base no Raio-X que o paciente enviaria pelo aplicativo e uma IA faria a predição. Assim o dentista já saberia os hábitos do paciente e já teria uma ideia de problemas dentais que a pessoa possui.

A parte do acompanhamento diário seria feito de forma descontraída e como se fosse um game, sendo algo atrativo. Também teria um sistema de check-in com pontos, onde cada dia que a pessoa entra e quanto mais informações ela coloca, mais pontos ganha e poderá trocar por procedimentos estéticos, por exemplo. O Raio-X não seria algo recorrente e sim algo para se usar quando o paciente fosse agendar uma consulta, ele também teria a opção de não enviar o Raio-X caso queira, mas não ganharia pontos a mais por isso.

### **2.1 Público-alvo**

De acordo com o descritivo da nossa solução podemos notar que nosso público-alvo é o cliente final, ou seja, o paciente. Focamos em resolver o problema adequando o serviço ao cliente final, trazendo cada vez mais o conceito de B2C.

## **3 ANÁLISE DE MERCADO**

Através das nossas pesquisas, consultando os sites das demais seguradoras um a um e verificando os serviços ofertados, pudemos observar que a maioria não abrange serviços além do atendimento odontológico e apenas uma consta com uma funcionalidade semelhante, porém, com finalidade diferente, a proposta. A maior concorrente que oferece um serviço semelhante chamado “Tina”, trata-se de uma consultora virtual (via “chatbot”) que auxilia o paciente em fazer uma autoavaliação limitada sobre os riscos de ter cárie ou erosão ácida. Com isso em mente, é notável que a solução apresentada é plausível e com um grande potencial de mercado a ser alçado e explorado, além do ganho em credibilidade ao se tornar uma pioneira tecnológica.

## **LINKS ÚTEIS**

Pitch:

<https://youtu.be/HeTNtf3MpDs>

Protótipo no Figma:

<https://www.figma.com/design/u39dJA2gZ4DYeMUIWOeSI8/Challenge-2024?node-id=0-1&t=S7vCMg1TiE65U3dt-1>