



CURSO TECNÓLOGO EM ANÁLISE E DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS

NOME: Murillo Ferreira Ramos

Pedro Luiz Prado

William Kenzo Hayashi

Challenge – OdontoPrev

OdontoPrev Resolução de problemas de Redução de Sinistros

São Paulo

2024

Murillo Ferreira Ramos

Pedro Luiz Prado

William Kenzo Hayashi

Challenge – OdontoPrev

OdontoPrev Resolução de problemas de Redução de Sinistros

Challenge apresentado pela empresa OdontoPrev, como parte do desenvolvimento das mais diversas áreas de conhecimento do curso.

São Paulo

2024

Sumário

Descrição do problema a resolver	4
Descrição dos objetivos da solução idealizada	5
Definição do público-alvo	6
Estudo de produtos semelhantes já existentes no mercado.....	7
Avaliação do potencial de mercado	8
Link Importantes:	9
Link do vídeo da apresentação	9
Link de acesso ao Figma.....	9
Referências.....	10

Descrição do problema a resolver

O setor odontológico enfrenta desafios recorrentes em relação ao controle e redução de sinistros. Os sinistros odontológicos ocorrem quando o serviço é utilizado de forma inadequada, seja por excesso de consultas, tratamentos desnecessários ou, em casos mais graves, fraudes. Esses fatores aumentam significativamente os custos paraadoras, como a Odontoprev, e impactam diretamente a sustentabilidade financeira da empresa. Além disso, o atendimento excessivo, sem a devida necessidade, pode gerar desgaste na relação paciente-profissional, reduzindo a confiança e prejudicando o tratamento adequado.

A falta de mecanismos preditivos eficientes que auxiliem na identificação precoce de padrões anômalos contribui para o aumento de sinistros e fraudes, uma vez queadoras não conseguem prever ou mitigar tais ocorrências de maneira funcional. O foco do projeto é propor uma solução tecnológica que ajude a reduzir sinistros no setor odontológico por meio da análise de dados e visão computacional, utilizando imagens odontológicas para antecipar possíveis riscos e evitar tratamentos desnecessários.

Descrição dos objetivos da solução idealizada

O objetivo central do projeto é desenvolver um aplicativo mobile que utiliza visão computacional para realizar uma análise personalizada da saúde bucal dos usuários a partir de imagens capturadas pelos próprios pacientes. O sistema será capaz de interpretar essas imagens, identificar possíveis problemas odontológicos e sugerir planos de cuidados contínuos com base nas necessidades individuais.

A gamificação é um dos pilares dessa solução, sendo usada de forma estratégica para motivar o uso constante do aplicativo. Através de mecanismos sutis de design, como desafios diários e metas de saúde, o usuário será incentivado a melhorar seus hábitos de higiene bucal de maneira natural e divertida. Esses elementos são projetados para funcionar como gatilhos inconscientes, mantendo o paciente engajado de forma contínua, o que não apenas melhora sua saúde, mas também cria um vínculo de longo prazo com o serviço.

Para a Odontoprev, o aplicativo representa uma inovação disruptiva, oferecendo uma ferramenta que reduz sinistros e fraudes, ao mesmo tempo em que melhora a experiência dos usuários. Ao prevenir e mitigar tratamentos desnecessários ou consultas em excesso, o aplicativo contribui para a sustentabilidade da operadora, além de ser um diferencial competitivo que pode atrair novos clientes. O aplicativo se torna uma razão para o paciente escolher ou permanecer em um plano da Odontoprev, graças à conveniência e à praticidade de monitorar sua saúde bucal diretamente no celular.

Do ponto de vista de design e funcionalidade, a gamificação se destaca como um componente essencial para o sucesso do aplicativo. Ela cria uma experiência envolvente, promovendo o uso contínuo e, ao mesmo tempo, reforçando hábitos saudáveis sem que o usuário perceba que está sendo "convidado" a continuar utilizando a plataforma.

Definição do público-alvo

Nosso aplicativo é direcionado principalmente a pacientes da Odontoprev, embora também possa ser ampliado para o público em geral. O foco inicial são usuários de 18 a 45 anos, predominantemente jovens adultos e adultos de meia-idade, que estão mais conectados ao uso de tecnologias e buscam soluções digitais para otimizar sua saúde bucal. Esse público, geralmente ativo digitalmente, valoriza a conveniência, a prevenção e o diagnóstico precoce, aspectos essenciais da nossa solução.

Contudo, o aplicativo foi projetado para ser inclusivo, com uma interface simples e intuitiva, o que o torna acessível também para pacientes mais velhos (acima de 60 anos), que podem se beneficiar de uma abordagem simplificada, diminuindo barreiras tecnológicas para cuidados preventivos de saúde bucal. Estimamos que, na base de clientes da Odontoprev, aproximadamente 30% a 40% desses usuários correspondam a essa faixa etária mais jovem, enquanto uma menor parte será composta por usuários mais idosos.

Inicialmente, o foco será no Brasil, onde a Odontoprev possui uma ampla presença, mas com um plano de expansão posterior para outras regiões. A primeira versão será lançada para Android, devido à sua maior presença no mercado brasileiro, com a previsão de lançamento para iOS assim que o aplicativo conquistar uma base sólida de usuários.

Estudo de produtos semelhantes já existentes no mercado

Ao analisar o mercado de aplicativos de saúde bucal, encontramos algumas soluções que abordam aspectos semelhantes à nossa proposta, mas sem o mesmo nível de integração de visão computacional e gamificação. Abaixo estão alguns exemplos:

1. Colgate Connect: Um aplicativo que funciona com escovas de dentes inteligentes da Colgate, oferecendo dados em tempo real sobre a escovação do usuário. Embora seja um avanço, o foco está limitado ao uso de hardware específico, o que restringe sua acessibilidade.
2. Oral-B App: Similar ao Colgate Connect, o aplicativo Oral-B também requer o uso de escovas inteligentes para fornecer relatórios de escovação e dicas para melhorias. A principal limitação aqui é o alto custo do hardware, o que pode limitar a adesão a um grupo específico de consumidores.
3. My Dental Care: Um aplicativo simples que oferece lembretes de consultas, instruções sobre escovação e acompanhamento de tratamentos dentários. No entanto, ele não possui análise preditiva ou elementos de gamificação que envolvam ativamente o usuário.

Esses exemplos mostram que, embora existam soluções para melhorar a saúde bucal, ainda há uma **lacuna significativa no uso de tecnologias avançadas** como visão computacional e gamificação para fornecer um atendimento contínuo e integrado, sem a necessidade de equipamentos especiais.

Nosso aplicativo preenche essa lacuna ao analisar a condição bucal com visão computacional e engajar o usuário através da gamificação, oferecendo um diferencial único em relação às soluções existentes.

Avaliação do potencial de mercado

O mercado de saúde bucal está em plena expansão, impulsionado pela crescente conscientização sobre a importância de cuidados preventivos e pela demanda por soluções digitais no setor. No Brasil, estima-se que a penetração de planos odontológicos tenha aumentado nos últimos anos, com a Odontoprev sendo uma das maiores operadoras do setor. Nossa estratégia se foca inicialmente em uma parte significativa dos usuários da Odontoprev, especialmente aqueles interessados em soluções preventivas e tecnológicas, o que representa um mercado potencial de milhões de usuários.

Com base em dados demográficos e nas características do público-alvo, acreditamos que uma parcela considerável de jovens e adultos intermediários será a principal usuária da solução, representando cerca de 40% a 60% dos usuários da Odontoprev. No entanto, o aplicativo também tem a flexibilidade necessária para atrair outros grupos demográficos, incluindo idosos que utilizam smartphones e estão abertos a soluções digitais simplificadas para o cuidado com a saúde bucal.

Globalmente, o mercado de aplicativos de saúde está projetado para atingir USD 149,3 bilhões até 2028, com uma taxa de crescimento anual composta (CAGR) de 17,7%. A combinação de tecnologias avançadas, como visão computacional e inteligência artificial, com funcionalidades interativas, como gamificação, coloca nosso aplicativo em uma posição de destaque para capturar uma fatia desse mercado crescente.

Essa proposta tecnológica inovadora não só atende à demanda dos pacientes por uma experiência mais fluida e personalizada, mas também oferece às operadoras, como a Odontoprev, uma ferramenta poderosa para redução de custos com sinistros, melhora na satisfação dos pacientes e aumento da competitividade no mercado de planos odontológicos. Com isso, vemos um grande potencial para expandir a solução, tanto em termos de adoção quanto de impacto no setor.

Link Importantes:

Link do vídeo da apresentação

https://www.youtube.com/watch?v=IB_zUww2ODc

Link de acesso ao Figma

<https://www.figma.com/design/snTeZEgVmOHLd7yXaUhSz1/ChallengeOdontoprev?node-id=0-1&t=f2VPNTTPB2zsJmgA-1>

Referências

SILVEIRA, Maria Isabelle. Gamificação: o que é e seus benefícios. Alura. Disponível em: https://www.alura.com.br/artigos/gamificacao-seus-beneficios?srsId=AfmBOordFMYikTI3_xITLQVNWKJzO20_NluaBhOMGX7K1dLkqZ_TYZmYT. Acesso em: 19 set. 2024.

COLGATE ORAL HEALTH NETWORK. Artificial Intelligence Applied to Dental Medicine. Colgate Oral Health Network. Disponível em: <https://www.colgateoralhealthnetwork.com/article/artificial-intelligence-applied-to-dental-medicine/>. Acesso em: 24 set. 2024.

COLGATE. Inteligência Artificial na Odontologia. Colgate Profissional. Disponível em: <https://www.colgateprofissional.com.br/professional-education/articles/inteligencia-artificial-na-odontologia>. Acesso em: 24 set. 2024.

COLGATE ORAL HEALTH NETWORK. AI for Practice Management. Colgate Oral Health Network. Disponível em: <https://www.colgateoralhealthnetwork.com/webinar/ai-for-practice-management/>. Acesso em: 24 set. 2024.

ODONTOPREV. A tecnologia 3D na nova década digital. Conexão Odontoprev. Disponível em: <https://conexao.odontoprev.com.br/a-tecnologia-3d-na-nova-decada-digital/>. Acesso em: 24 set. 2024.