



FIAP
ADS - 2TDSRP

challenge odontoprev

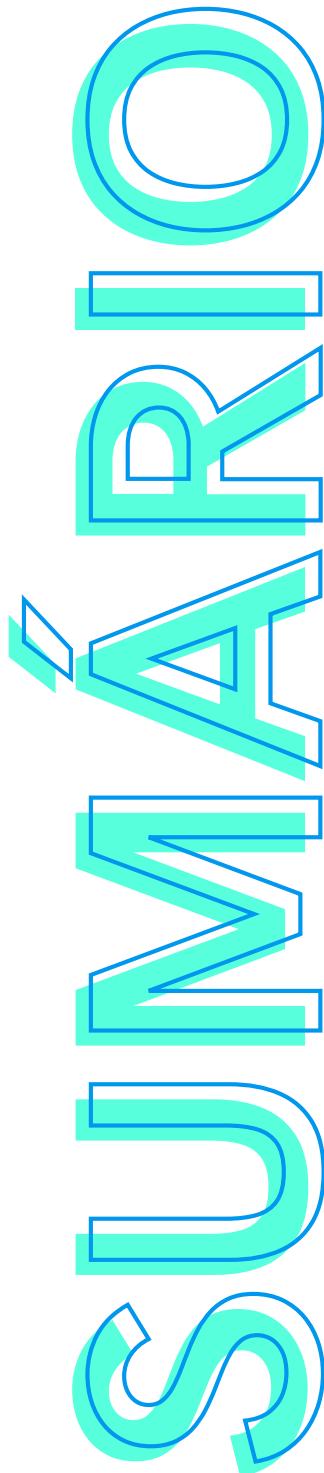
COMPLIANCE & QUALITY ASSURANCE

DELFOS MACHINE

Claudio Bispo RM553472

Patricia Naomi RM552981

// 2020



01.	Introdução.....	3
02.	Contexto.....	4
03.	Desafio.....	5
04.	Link Video Pitch.....	8
05.	Público Alvo.....	9
06.	Estudo de Mercado.....	11
07.	Potencial de Mercado.....	14

INTRODUÇÃO



Este projeto tem como foco melhorar a saúde bucal dos clientes e reduzir a sinistralidade nas empresas de odontologia por meio de uma abordagem preventiva automatizada. Observa-se que a falta de cuidados regulares e de acesso a informações personalizadas contribui significativamente para o aumento de atendimentos emergenciais e de alto custo, tanto para os clientes quanto para as empresas do setor.

Para enfrentar esse problema, foi proposto a criação de um sistema inteligente que automatize o agendamento de consultas preventivas e forneça conteúdos educativos personalizados, incentivando hábitos saudáveis e reforçando a importância do cuidado contínuo. A ideia é facilitar o acesso à informação e aos serviços odontológicos, promovendo a conscientização de forma prática e acessível, além de gamificar o processo para aumentar o engajamento dos clientes. Dessa forma, o projeto visa não só otimizar os custos operacionais das empresas, mas também garantir um atendimento de qualidade que seja preventivo e acessível a todos.

CONTEXTO

A sinistralidade em empresas de odontologia é elevada, em grande parte devido à falta de prevenção e cuidados regulares dos clientes. A ausência de práticas preventivas resulta em problemas de saúde bucal mais graves e caros, impactando tanto os clientes quanto as empresas, que são obrigadas a arcar com procedimentos emergenciais e de alto custo.

Diante desse cenário, o projeto idealizado visa promover a prevenção e a educação contínua dos clientes por meio de um sistema automatizado que facilite o agendamento de atendimentos básicos e ofereça conteúdos educativos. A inclusão de vídeos abordando cuidados com a saúde bucal busca reforçar a conscientização sobre a importância da prevenção, incentivando os clientes a se envolverem de maneira ativa e recompensando-os com um sistema de pontuação e relacionamento.

A falta de acesso a informações personalizadas agrava a sinistralidade, pois muitos clientes acabam enfrentando problemas bucais que poderiam ser evitados com orientações adequadas. Assim, o projeto propõe fornecer recomendações preventivas adaptadas ao perfil de cada cliente, minimizando a necessidade de atendimentos emergenciais e garantindo maior previsibilidade nos cuidados. Dessa forma, é possível reduzir os custos para as empresas, ao mesmo tempo que melhoramos a saúde e a experiência dos clientes.

Além disso, o sistema otimiza o agendamento de consultas, priorizando consultórios próximos à localização do cliente e automatizando lembretes e notificações via WhatsApp, e-mail e aplicativo. Esse processo torna os cuidados preventivos mais acessíveis e práticos, reduzindo a resistência dos clientes em realizar consultas periódicas.

Por fim, as empresas odontológicas também se beneficiam, pois a base de informações e o histórico de atendimento coletados pelo sistema podem ser utilizados em programas de motivação e engajamento de colaboradores. Dessa maneira, o projeto não só promove a saúde dos clientes como também contribui para a sustentabilidade financeira das empresas.

DESAFIO

PRINCIPAL

Aplicativo com Agenda Digital: Desenvolvimento de um aplicativo com uma agenda eletrônica que faça os agendamentos automatizados, lembre os usuários sobre consultas e cuidados diários, além de oferecer dicas personalizadas para a saúde bucal.

Cadastro de Clientes: Criar um site e aplicativo para o cadastro de clientes.

Os tópicos a seguir referem-se a futuras implementações que serão desenvolvidas ao longo das próximas Sprints. Cada uma dessas funcionalidades visa aprimorar o projeto, trazendo melhorias contínuas para a experiência do usuário e para a eficiência dos processos. As implementações serão realizadas de maneira incremental, garantindo que cada novo recurso seja cuidadosamente testado e integrado ao sistema existente.

01. Formulário Detalhado

Desenvolver um formulário que colete informações abrangentes sobre a rotina e saúde bucal do cliente. Esse formulário deve incluir perguntas sobre trabalho, estudo, cuidados familiares e preferências de horários para exames, permitindo agendamentos automáticos de acordo com a disponibilidade do cliente, como agendar consultas para o final de semana, se necessário.

02. Página de Agenda

Implementar uma página dedicada à agenda, exibindo as atividades que o cliente precisa realizar, com horários, nomes, descrições e períodos. Este modelo funcionará de forma semelhante à "Alexa tarefas", oferecendo lembretes automáticos e personalizados desses agendamentos.

03. Base de Clínicas

Desenvolver um fluxo para coletar avaliações das clínicas, abrangendo avaliações no Google e formulários internos preenchidos pelos clientes. Isso permitirá identificar as clínicas mais bem avaliadas, cruzando esses dados com os custos para oferecer as melhores opções em termos de qualidade e preço.

04. Modelo de IA para Recomendações

Criar um modelo de inteligência artificial capaz de analisar as informações do banco de dados e gerar recomendações personalizadas de serviços preventivos odontológicos.

05. Sistema de Notificação Eletrônica

Desenvolver um sistema automatizado para notificar os clientes sobre próximos passos e cuidados necessários. Atualmente, a empresa utiliza uma agenda e envia avisos apenas por e-mail, com pouca antecedência. O novo sistema será mais dinâmico e funcional, oferecendo notificações antecipadas e personalizadas por diferentes canais, como WhatsApp, e-mail e aplicativo.

06. Integração com Banco de Dados

Integrar o sistema ao banco de dados para coletar e analisar informações sobre pacientes, médicos, clínicas e rotinas familiares. Além disso, considerar a integração com fontes de dados judiciais para identificar processos abertos, permitindo monitorar possíveis fraudes de maneira mais eficiente.

07. Análise Preditiva para Fraude

Aplicar técnicas de machine learning para prever quais usuários têm maior probabilidade de abrir sinistros, possibilitando a adoção de ações proativas de prevenção e mitigação de riscos.

08. Análise de Comportamento dos Clientes

Utilizar dados históricos para identificar usuários com alta frequência de sinistros, analisando seu perfil demográfico, histórico de uso e tipos de procedimentos realizados. Essa análise permitirá compreender padrões e fatores de risco, auxiliando na tomada de decisões para reduzir a frequência de sinistros.

09. Segmentação de Usuários

Implementar um modelo de classificação para categorizar usuários em grupos de risco (alto, médio e baixo), permitindo direcionar ações de maneira mais eficaz. Essa segmentação facilitará a alocação de recursos preventivos e intervenções específicas, melhorando os resultados em termos de prevenção e redução de sinistralidade.

10. Campanhas Educacionais

Criar materiais informativos sobre cuidados dentários e a importância da prevenção, incluindo vídeos educativos, posts em blogs e newsletters. Esses conteúdos visam conscientizar os clientes de forma acessível, incentivando a adoção de hábitos saudáveis para a manutenção da saúde bucal.

11. Vídeos no App

Como alternativa às consultas, os clientes serão incentivados a assistir vídeos educacionais sobre saúde bucal. Ao completar esses vídeos, os clientes poderão acumular pontos no programa de relacionamento, promovendo engajamento e conscientização sobre a importância da prevenção.

12. Programas de Incentivo

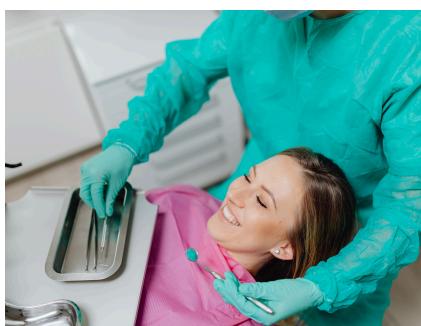
Desenvolver um sistema de recompensas para usuários que realizam consultas regulares e tratamentos preventivos, como limpeza e check-ups. O sistema oferecerá descontos em procedimentos preventivos para incentivar o uso desses serviços antes que problemas maiores se desenvolvam. Os clientes poderão acumular pontos ao realizar atividades sugeridas, que poderão ser convertidos em descontos na próxima mensalidade, promovendo o cuidado contínuo e prevenindo complicações odontológicas.

LINK VIDEO PITCH

<https://youtu.be/4rk6KTjp8mM>

PÚBLICO ALVO

O público-alvo do projeto é composto por indivíduos que buscam serviços odontológicos preventivos, personalizados e acessíveis, valorizando o cuidado contínuo com a saúde bucal. Também são incluídos os clientes de empresas de odontologia que desejam manter uma rotina regular de cuidados preventivos, garantindo uma saúde bucal adequada e evitando problemas mais graves. Além disso, o projeto é direcionado para empresas do setor odontológico que desejam reduzir a sinistralidade, melhorar a saúde de seus clientes e demonstrar o valor dos investimentos em prevenção. Esses públicos buscam soluções que sejam eficientes, proativas e que ofereçam uma experiência diferenciada e personalizada.



Perfil

Cientes de empresas de odontologia que buscam prevenção e cuidados regulares, com foco no público final que utiliza os serviços para manter a saúde bucal em dia.

Empresas de odontologia interessadas em reduzir a sinistralidade e melhorar a saúde bucal dos clientes.

Pessoas que desejam serviços preventivos odontológicos personalizados e acessíveis.

Dor

Falta de informações claras para as empresas sobre a utilização dos serviços pelos clientes, o que dificulta demonstrar o valor do investimento em prevenção.

Ausência de ferramentas que possibilitem o controle eficiente de consultas e custos.

Poucas empresas têm acesso a dados que possam ajudar no controle de serviços ilícitos e na identificação de situações de saúde que demandam afastamento do paciente.

Solução

Gerar uma agenda com todas as consultas realizadas pelos clientes, facilitando o acompanhamento de uso dos serviços e dos custos envolvidos.

Demonstrar o valor dos investimentos para as empresas, ajudando-as a promover seus benefícios e diferenciais de forma mais eficaz.

Implementar um sistema que ofereça dados completos, auxiliando no controle de serviços e garantindo uma prevenção mais eficiente e personalizada para os clientes.

Impacto

Redução de custos associados a emergências odontológicas.

Aumento na satisfação dos clientes e percepção de valor pelos serviços odontológicos.

Fortalecimento da fidelização de clientes, proporcionando um atendimento preventivo e contínuo.

Benefícios

Para as empresas: Redução da sinistralidade, melhoria na utilização dos serviços pelos clientes, dados detalhados para controle de custos e combate a fraudes.

Para os clientes: Atendimento personalizado, acesso a serviços de qualidade e maior conveniência com agendamento e acompanhamento automatizados.

ESTUDO DE

MERCADO

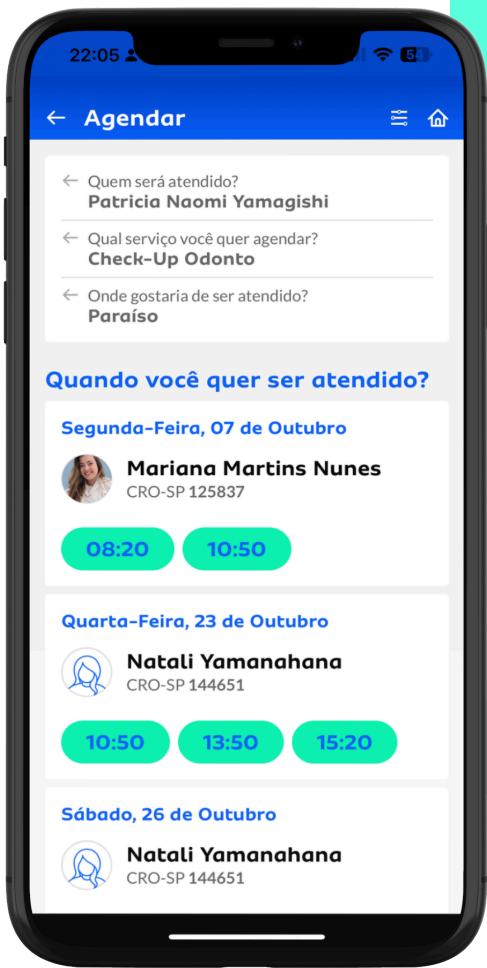


Foto: App Dr. Consulta

O estudo de mercado é essencial para avaliar a viabilidade de um produto, identificar oportunidades e entender o cenário competitivo. Analisar os concorrentes permite compreender o que já existe no mercado, quais são os pontos fortes e fracos das soluções disponíveis, e onde há lacunas que podem ser exploradas. Além disso, o estudo de mercado ajuda a determinar o potencial de aceitação do produto pelos consumidores e a definir estratégias de posicionamento mais eficazes, garantindo que o desenvolvimento seja direcionado às reais necessidades do público-alvo e oferecendo um diferencial significativo em relação aos concorrentes.

Atualmente, existem diversos aplicativos e sites que oferecem serviços voltados à prevenção odontológica, porém, em sua maioria, esses produtos não apresentam um nível de personalização adequado e não utilizam inteligência artificial para fornecer recomendações mais precisas. Um exemplo é o Dr. Consulta, que possui funcionalidades de agendamento, mas não oferece serviços personalizados ou que utilizem IA. Além disso, essas soluções não armazenam dados sobre consultas anteriores, não sugerem quando é necessário fazer uma nova consulta e tampouco utilizam as informações obtidas durante as consultas para orientar o cliente de forma contínua.

Existem também produtos que oferecem agendas eletrônicas, mas sem integração com bancos de dados, o que limita a capacidade de gerar insights e ações personalizadas. Por exemplo, o sistema de agendamento do Dr. Consulta permite o envio de notificações aos clientes, mas de maneira manual, sem uma automatização completa do processo. Isso resulta em uma experiência menos fluida, dependente de intervenções humanas, o que compromete a eficiência e a agilidade do atendimento.

"Entender o mercado e os concorrentes é a chave para identificar oportunidades e criar um produto que realmente faça a diferença."

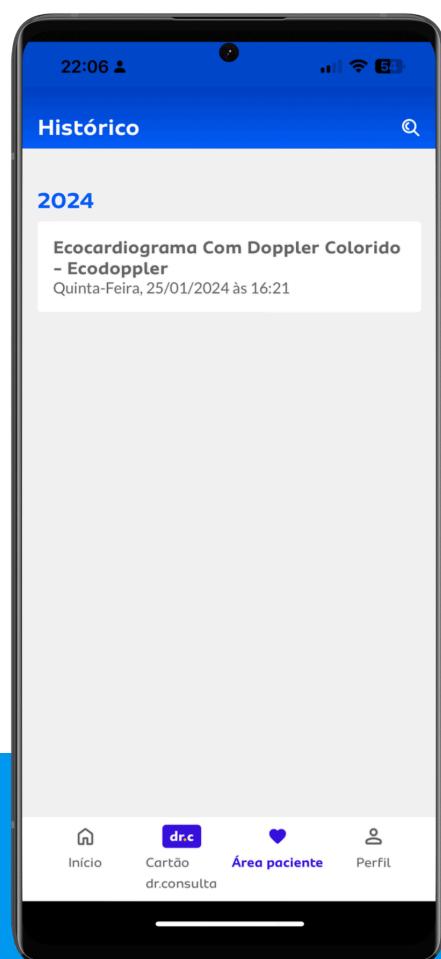


Foto: App Dr. Consulta

Nenhuma das soluções disponíveis no mercado oferece uma abordagem completa, integrada e automatizada como a proposta do projeto. A solução visa fornecer um sistema que não apenas agende consultas, mas também personalize recomendações utilizando inteligência artificial, integre todos os dados em um único ambiente e automatize os processos de comunicação com o cliente, promovendo um cuidado preventivo contínuo e eficaz. Esse diferencial representa um avanço importante para a saúde bucal dos clientes e para a gestão eficiente dos serviços odontológicos pelas empresas.

POTENCIAL DE MERCADO

O mercado odontológico brasileiro apresenta um grande potencial de crescimento, evidenciado por uma série de dados recentes. O Brasil possui o maior número de dentistas do mundo, com mais de 403 mil profissionais em atividade, representando cerca de 19% dos dentistas globais. Além disso, a demanda por serviços odontológicos está em alta, impulsionada tanto pela crescente conscientização sobre a importância da saúde bucal quanto pelo aumento do número de estudantes na área.

Entre 2013 e 2022, aproximadamente cinquenta mil vestibulandos se matricularam em cursos de odontologia, refletindo o crescente interesse pela profissão e a consequente expansão do mercado.

Fonte: <https://www.metropoles.com/conteudo-especial/aria-mercado-odontologico>



O modelo de franquias tem se destacado no setor de saúde, principalmente na odontologia, como uma oportunidade rentável para novos empreendedores. Dados da Associação Brasileira de Franchising (ABF) mostram que o faturamento do setor de saúde, incluindo a odontologia, foi de R\$ 12,4 bilhões no terceiro trimestre de 2022, um crescimento de 27,8% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Além disso, o contexto tecnológico é um diferencial importante para o crescimento do setor. A incorporação de tecnologias avançadas, como scanners, fresadoras e impressoras 3D, está transformando a prática odontológica em algo mais preciso, rápido e menos invasivo, elevando a qualidade dos serviços prestados. Faculdades já estão investindo em currículos inovadores que combinam tecnologia com uma abordagem humanizada, preparando profissionais qualificados para enfrentar um mercado cada vez mais competitivo e alinhado com as expectativas dos pacientes.

Apesar do crescimento e do potencial, ainda existe uma lacuna significativa no atendimento odontológico preventivo no Brasil. Dados do Ministério da Saúde indicam que cerca de 60% dos brasileiros não utilizam serviços odontológicos de qualidade, e 55% não vão ao dentista pelo menos uma vez ao ano, resultando em problemas como cáries, doenças periodontais e perda dentária precoce. Portanto, uma solução inovadora e integrada, que ofereça cuidados personalizados e acompanhamento preventivo contínuo, poderá capturar uma fatia importante desse mercado, não apenas ajudando a melhorar a saúde bucal da população, mas também oferecendo uma proposta de valor para empresas que buscam reduzir a sinistralidade e aumentar a eficácia dos tratamentos odontológicos.

60%

dos brasileiros não utilizam serviços odontológicos de qualidade

Fonte: <https://www.opovo.com.br/noticias/saude/2023/10/26/mais-da-metade-dos-brasileiros-nao-vao-ao-dentista-aponta-ministerio-da-saude.html>