

2024

Projeto Empreendedor

# Modelo do Negócio

*Med Appoint*

Marília

2024

# **MODELO DE NEGÓCIOS | MTEC ADMINISTRAÇÃO**

## **Relatório Final**

***Med Appoint***

Celso Leandro Foschi Filho  
Giulia Herman  
Kamili Magalhães Gerardi dos Santos  
Lara Regina Berto Zanata  
Manuela de Souza Campos  
Maria Eduarda Silva Siqueira

Professor Orientador: Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup> Luciana Cristina Leite

Marília  
2024

# SUMÁRIO

---

<b>SUMÁRIO EXECUTIVO .....</b>	<b>4</b>
<b>Tópico 1   MOTIVAÇÃO .....</b>	<b>6</b>
<b>1.1 Problema .....</b>	<b>6</b>
<b>1.2 Solução Potencial.....</b>	<b>6</b>
<b>1.3 Valor para o cliente .....</b>	<b>6</b>
<b>1.4 Fator de inovação e ou diferenciação.....</b>	<b>7</b>
<b>1.5 Time de projetos .....</b>	<b>8</b>
<b>Tópico 2   MODELO DO NEGÓCIO.....</b>	<b>10</b>
<b>2.1 IDENTIDADE DA EMPRESA .....</b>	<b>10</b>
<b>2.2 CANVAS DO MODELO DO NEGÓCIO.....</b>	<b>12</b>
<b>2.3 DESIGN DA PROPOSTA DE VALOR .....</b>	<b>13</b>
<b>2.4 FORMALIZAÇÃO DO NEGÓCIO.....</b>	<b>13</b>
<b>2.5 PIVOTAGEM DO MODELO DO NEGÓCIO .....</b>	<b>14</b>
<b>Tópico 3   PRODUTO .....</b>	<b>16</b>
<b>3.1 ESCOPO DO PRODUTO.....</b>	<b>16</b>
<b>3.2 MVP.....</b>	<b>16</b>
<b>3.2.1 Apresentação.....</b>	<b>17</b>
<b>3.2.2 Processo de Validação .....</b>	<b>24</b>
<b>3.3 PIVOTAGEM DO PRODUTO .....</b>	<b>28</b>
<b>Tópico 4   MERCADO .....</b>	<b>32</b>
<b>4.1 ANÁLISE SETORIAL.....</b>	<b>32</b>
<b>4.2 PESQUISA DE CAMPO .....</b>	<b>33</b>
<b>4.2.1 Modelo de Questionário Pesquisa de Campo.....</b>	<b>33</b>
<b>4.2.2 Análise de Dados.....</b>	<b>35</b>
<b>4.3 COMPETIDORES .....</b>	<b>35</b>
<b>4.4 AMBIENTE INTERNO E EXTERNO .....</b>	<b>48</b>
<b>4.5 MARKETING E VENDAS .....</b>	<b>48</b>
<b>4.5.1 Composto de Marketing .....</b>	<b>48</b>
<b>4.5.2 Projeção de Vendas .....</b>	<b>49</b>
<b>4.6 PIVOTAGEM DO MERCADO .....</b>	<b>49</b>
<b>Tópico 5   FINANÇAS.....</b>	<b>50</b>
<b>5.1 PREMISSAS ECONÔMICO-FINANCEIRAS .....</b>	<b>50</b>
<b>5.2 INVESTIMENTOS E FONTES DE RECURSOS .....</b>	<b>50</b>
<b>5.3 CUSTOS E DESPESAS .....</b>	<b>51</b>

<b>5.4 ESTRATÉGIAS DE PRECIFICAÇÃO .....</b>	51
<b>5.5 RELATÓRIOS ECONÔMICO-FINANCEIROS .....</b>	52
<b>5.6 ANÁLISE DE VIABILIDADE.....</b>	52
<b>5.7 VALUATION .....</b>	Erro! Indicador não definido.
<b>5.8 PIVOTAGEM DAS FINANÇAS .....</b>	52
<b>PITCH .....</b>	<b>53</b>

## SUMÁRIO EXECUTIVO

---

**Propósito:** Nos dias de hoje, é evidente a falta de praticidade no agendamento de consultas e na busca por médicos e especialistas. A demora nos atendimentos e as longas filas de espera desmotivam os pacientes a manterem suas consultas em dia, o que leva muitos a só procurarem atendimento em casos mais graves. De acordo com pesquisas, alguns pacientes esperam até 55 dias para exames, 107 dias para consultas e 160 dias para avaliações em especialidades cirúrgicas. Esses dados são alarmantes, pois o tempo é crucial quando se trata de saúde. Em resposta a essa problemática, o projeto “Med Appoint” tem como objetivo melhorar o processo de agendamento de consultas, facilitar a busca por profissionais qualificados e promover uma maior interação com o médico. O projeto visa também integrar-se à rotina agitada das pessoas, proporcionando mais facilidade e praticidade no cuidado com a saúde, muitas vezes negligenciada devido às barreiras enfrentadas para mantê-la.

**Definição de Negócio:** Considerando o crescente uso da internet, foi proposta a criação de um site que simplifique o agendamento de consultas e a busca por profissionais de saúde. O paciente acessa a plataforma iniciando pela aba de *login*, onde insere suas informações. Em seguida, há a aba "Consulta", onde pode visualizar as consultas disponíveis e agendar novas. Além disso, há uma seção chamada "Localize-se", que mostra consultórios próximos ao paciente.

### **Equipe do Projeto:**

- Celso Leandro Foschi Filho: Competências em escrita de artigos, liderança e boa comunicação;
- Giulia Herman: Facilidade com escrita, boa comunicação e habilidade em pesquisa;
- Kamili Magalhães Gerardi dos Santos: Comunicativa, com facilidade em pesquisa e escrita;
- Lara Regina Berto Zanata: Habilidade em pesquisa, design e programação, além de boa comunicação;
- Manuela de Souza Campos: Facilidade em pesquisa, boa comunicação e escrita;
- Maria Eduarda Silva Siqueira: Competências em escrita, pesquisa e boa comunicação.

**Localização:** A plataforma será inicialmente lançada na região de Marília-SP.

**Mercado e Concorrentes:** O Med Appoint foca no mercado de saúde, oferecendo maior facilidade no cotidiano de clínicas e consultórios, ajudando-os a melhorar o cuidado com seus pacientes. Seu principal concorrente é o site “Fya Inclinic”, que também busca facilitar o trabalho dos profissionais de saúde e oferece suporte financeiro para aumentar a produtividade das clínicas.

**Análise Financeira e Econômica:** Para dar início ao projeto, será necessário um investimento inicial de R\$ 30.862,22, que será destinado à compra de equipamentos e materiais

essenciais. Com a venda do site para duas clínicas, prevê-se um retorno financeiro líquido de R\$ 49.349,30 no primeiro mês. No decorrer de um ano, espera-se um lucro médio de R\$ 348.591,61.

# Tópico 1 | MOTIVAÇÃO

---

## 1.1 Problema

Os cuidados básicos de saúde são fundamentais para a prevenção de doenças. Só no Brasil, gasta-se aproximadamente 9,3% do PIB (Produto Interno Bruto) em saúde, totalizando cerca de R\$ 800 bilhões, distribuídos entre saúde pública e privada. Neste contexto, cerca de 25% da população (cerca de 50,9 milhões de pessoas) utiliza serviços privados regulamentados, enquanto o restante depende de serviços não regulamentados ou do Sistema Único de Saúde (SUS) (DELLKIT, 2024).

Como destacado, o sistema de saúde no Brasil é grande, complexo e variado (DISTRITO, 2020) e, em função, a gestão dos serviços ofertados nesse segmento nem sempre são ágeis, apresentando problemas como falta de profissionais, insumos e até mesmo demora no atendimento, gerando desgastes em função do longo período de espera. Para o sistema de saúde, pode afetar diretamente a qualidade no atendimento e a satisfação do cliente (Volpato; Martin, 2017).

Conforme o site Agência Brasil (2018), cerca de 60% das reclamações indicam que há um grande problema na demora para marcar consultas. Diante disso, nosso trabalho busca facilitar o agendamento online, permitindo que o paciente não precise ir até a clínica para marcar sua consulta, evitando a frustração de não conseguir o horário desejado e a longa espera.

É necessário um sistema de agendamento de consultas online para simplificar a rotina médica e facilitar o processo para o paciente, permitindo que ele escolha o melhor horário disponível para o atendimento.

## 1.2 Solução Potencial

A empresa tem como objetivo simplificar as interações entre pacientes e clínicas médicas, oferecendo uma plataforma que aprimora o agendamento de consultas ao torná-lo online. Além disso, são propostas algumas funcionalidades adicionais que auxiliam no dia a dia dos usuários do serviço, por meio de soluções acessíveis pela internet.

## 1.3 Valor para o cliente

O site Med Appoint oferece aos seus usuários uma maneira fácil de agendar e realizar consultas. Com uma aba dedicada à agenda, os pacientes podem visualizar de forma clara a melhor disponibilidade de horários no dia desejado.

Além disso, há uma seção com um mapa local da região, que facilita a busca por clínicas. Caso o usuário esteja procurando atendimento, mas não saiba onde encontrar, o mapa exibirá as clínicas cadastradas, permitindo uma visualização clara e ajudando na escolha do paciente.

A Med Appoint simplifica a rotina dos pacientes, permitindo que agendem e realizem consultas durante suas atividades diárias, sem precisar dedicar muito tempo a essa tarefa. A ferramenta, que é gratuita e de fácil acesso, pode ser utilizada no conforto de casa, promovendo praticidade e otimização do serviço para ambos os lados.

Paralelamente, os prestadores de serviços têm acesso a uma seção para armazenar dados dos pacientes, como documentos pessoais, endereço, resultados de exames, receitas médicas e registros de consultas. Assim, os pacientes não precisam fornecer essas informações repetidamente ou carregá-las para cada consulta, pois tudo já estará salvo no site.

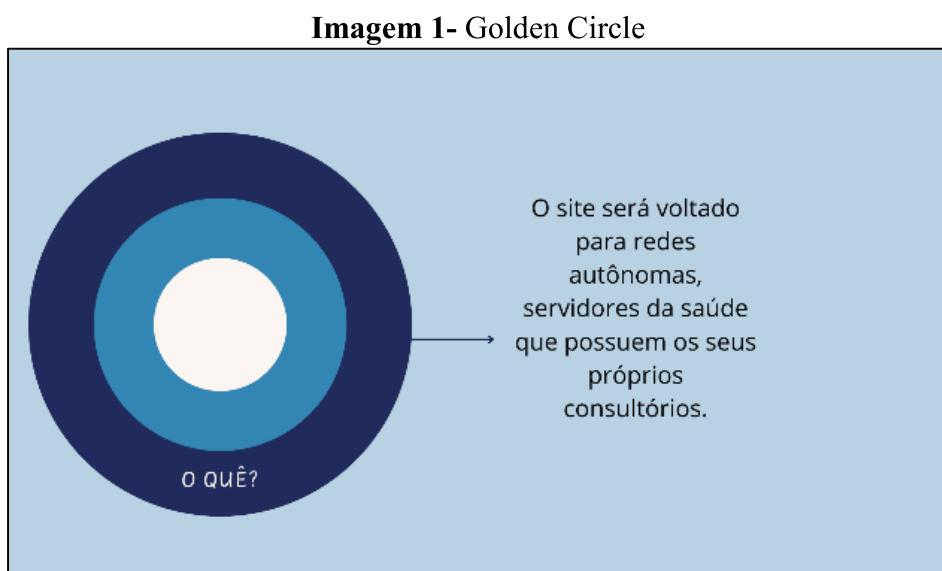
E ainda, a Med Appoint oferece serviços de consulta online, permitindo que os médicos realizem um pré-diagnóstico sem que os pacientes precisem se deslocar até o consultório.

#### 1.4 Fator de inovação e ou diferenciação

A principal meta e diferencial do site Med Appoint é a otimização e praticidade que ele proporciona aos consultórios da rede privada de saúde. Isso favorece tanto o bem-estar dos clientes quanto a organização dos médicos. Além disso, essa eficiência pode ser expandida para hospitais, atendendo a uma demanda maior.

Tendo como seus artifícios: armazenagem de dados do paciente, agendamentos e consultas on-line, mapa para localização e utilização de forma totalmente gratuita.

Desse modo, demonstra-se a meta e diferenciação, conforme Imagem 1, 2 e 3.



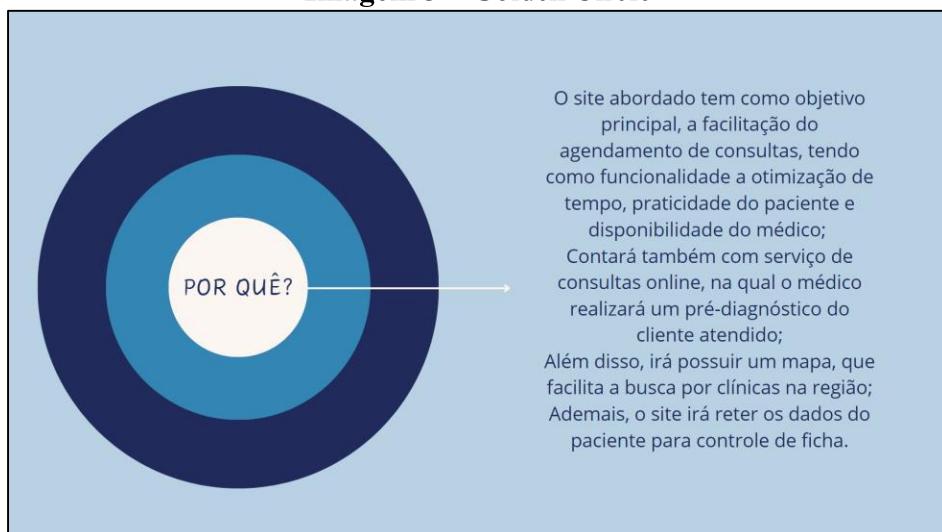
**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

**Imagen 2 – Golden Circle**



**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

**Imagen 3 – Golden Circle**



**Fonte:** Elaborado pelos autores (20024)

## 1.5 Time de projetos

Apresenta-se no Quadro 1 o time do projeto, tal como suas habilidades e competências para o desenrolamento do projeto.

**Quadro 1 – Time do Projeto**

<b>Integrante</b>	<b>Habilidades/Competências</b>
Celso Leandro Foschi Filho	1. Competência em escrita de artigos 2. Pontualidade 3. Comunicativo
Giulia Herman	1. Comunicativa 2. Competência em pesquisar informações 3. Dedicação
Kamili Magalhães Gerardi dos Santos	1. Comunicativa 2. Dedicada

	3. Criativa
Lara Regina Berto Zanata	1. Pontualidade 2. Dedicação 3. Competência em escrita de artigos
Manuela de Souza Campos	1. Boa comunicação 2. Competência em pesquisa de informações 3. Comprometimento
Maria Eduarda Silva Siqueira	1. Organização de dados 2. Proatividade 3. Comprometimento

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

Feitas as considerações iniciais sobre a proposta de projeto, segue no Tópico 2 o Modelo de Negócio.

## Tópico 2 | MODELO DO NEGÓCIO

---

### 2.1 Identidade da Empresa

A logo escolhida pela equipe busca transmitir a inovação e tecnologia associadas à saúde. Para isso, foi elaborada uma cruz, símbolo comumente associado aos serviços de saúde devido ao Movimento Internacional da Cruz Vermelha, que teve seu início em 1863. A cruz foi desenhada com aspectos tecnológicos e cores marcantes, alinhadas à proposta estipulada.

Como a cor principal temos o azul, que é amplamente utilizado em procedimentos médicos porque melhora a visibilidade, sendo a cor oposta ao vermelho, o que facilita o trabalho dos médicos. Além disso, tons claros de azul transmite tranquilidade, enquanto tons mais escuros evocam compromisso, fidelidade e organização, qualidades que a empresa busca refletir. Em concordância com a paleta de cores estipulada para o site, demonstrada pela Imagem 5.

O nome foi escolhido para refletir a proposta da tecnologia na medicina, facilitando a rotina dos pacientes. A abreviação “med” refere-se aos médicos, enquanto “appoint” é a abreviação de “appointment”, que significa consulta ou compromisso. Esta combinação representa a conexão com a tecnologia, que auxiliará na organização, abrangendo desde o funcionamento até a coleta de dados que o site fornecerá para o estabelecimento.

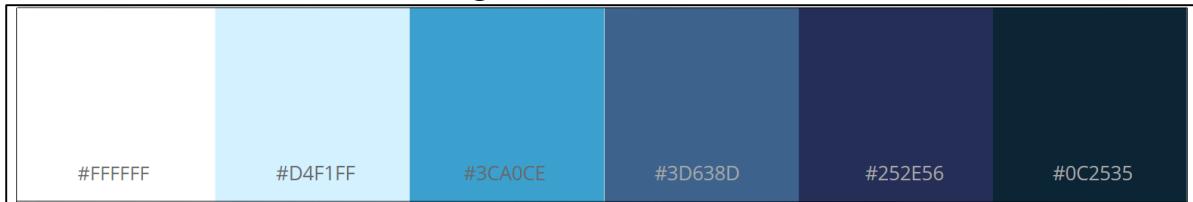
A identidade também inclui a frase de efeito “o suporte que você precisa”, destacando que nossa proposta é essencial para o cotidiano dos cidadãos. Ela viabiliza o bem-estar e a integração com os avanços tecnológicos atuais.

**Imagen 4 – Logotipo**



**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

**Imagen 5 – Paleta da marca**



**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

Para verificar se o nome escolhido não estava sendo utilizado por outra empresa, foi necessário realizar uma pesquisa no Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI). Após a pesquisa, constatou-se que o nome “Med Appoint” é disponível e pode ser utilizado, sendo um nome inovador que mantém a proposta do grupo.

**Imagen 6 – Pesquisa no INPI**

Acesso à informação | Participe | Serviços | Legislação | Canais

Instituto Nacional da Propriedade Industrial  
Ministério da Economia

Consulta à Base de Dados do INPI

» Consultar por: Pesquisa Básica | Marca | Titular | Cód. Figura ] [ Início | Ajuda? ]

**RESULTADO DA PESQUISA** (21/05/2024 às 07:48:58)

**Marca:** MedAppoint

- Nenhum resultado foi encontrado para a sua pesquisa. Para efetuar outra pesquisa, pressione o botão de VOLTAR.

**AVISO:** Depois de fazer uma busca no banco de dados do INPI, ainda que os resultados possam parecer satisfatórios, não se deve concluir que a marca poderá ser registrada. O INPI no momento do exame do pedido de registro realizará nova busca que será submetida ao exame técnico que decidirá a respeito da registrabilidade do sinal.

Dados atualizados até 21/05/2024 - Nº da Revista:

Rua Mayrink Veiga, 9 - Centro - RJ - CEP: 20090-910

Fale Conosco

**Fonte:** INPI (2024)

No que diz respeito ao domínio, foi realizada uma pesquisa no site “registro.br” para examinar alternativas de domínios de acordo com o nome do projeto.

**Imagen 7 – Registro de domínio**

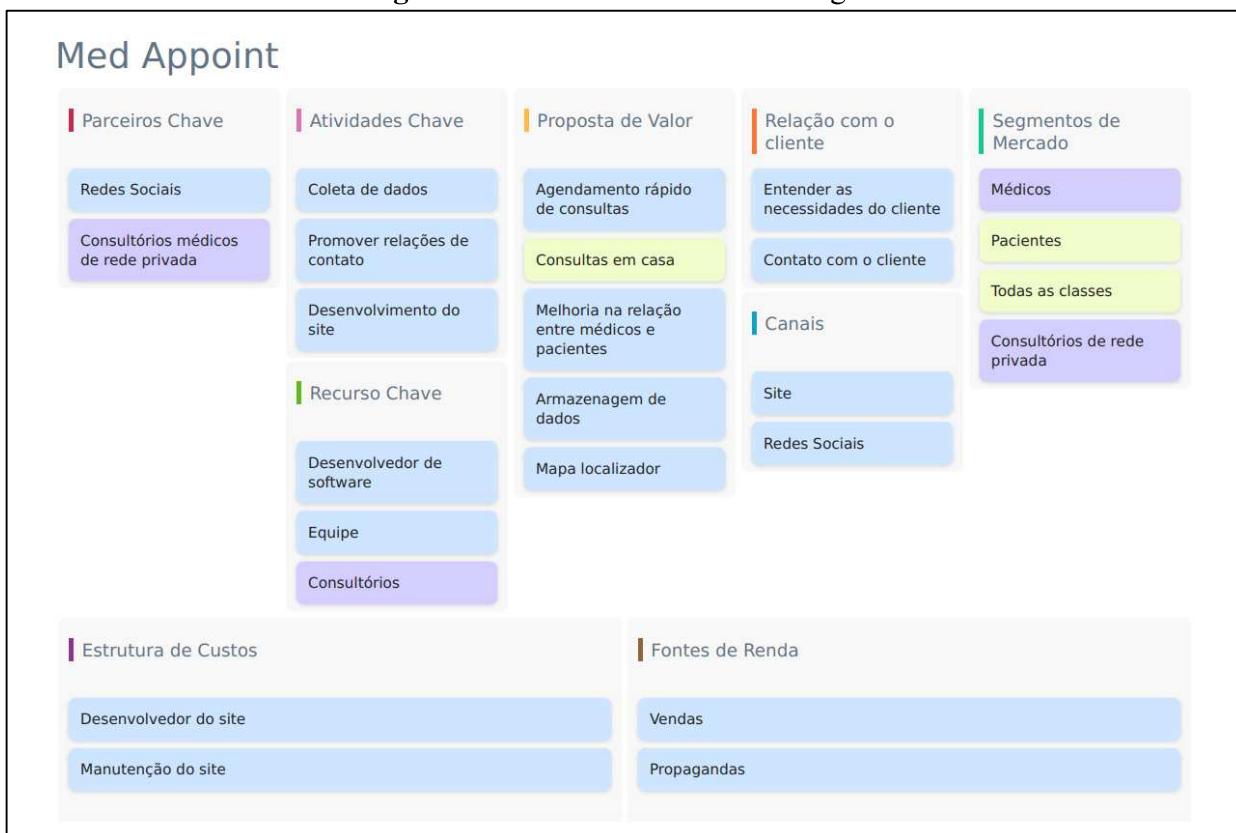


Fonte: Registro.br (2024)

## 2.2 CANVAS DO MODELO DO NEGÓCIO

A Imagem 8 ilustra o Business Model Canvas, uma ferramenta de gestão usada no planejamento estratégico para visualizar os principais componentes do modelo de negócios. Essa ferramenta facilita a criação de planos de ação e estratégias, ajudando a empresa a alcançar seus objetivos organizacionais (DONATO, 2024). Evidenciando o plano de modelagem, apresenta-se o Canvas dos negócios.

**Imagen 8 – Canvas do Modelo de Negócios**



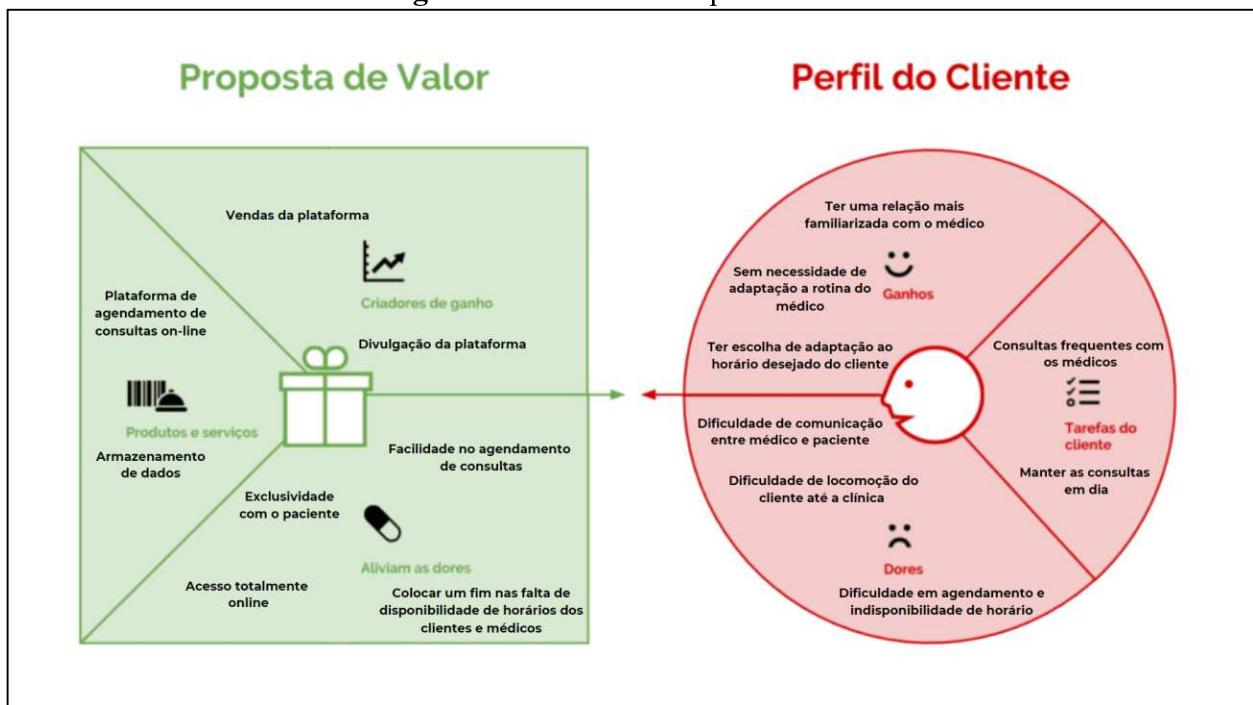
Fonte: Sebrae (2024)

Conforme exibido na Imagem 8, a utilização do Canvas permitiu que a ideia de negócio fosse dividida em nove seções, destacando a proposta de valor e o público-alvo, além de detalhar como a empresa se relaciona com os clientes, as atividades e recursos necessários para a implementação, os parceiros envolvidos, a estrutura de custos e as fontes de receita. Dessa forma, a ferramenta possibilita uma análise e visualização mais abrangente do negócio, facilitando a identificação e correção de possíveis falhas.

## 2.3 DESIGN DA PROPOSTA DE VALOR

O design da proposta de valor é uma ferramenta que serve para esclarecer os benefícios e diferenciais da empresa, com o objetivo de mostrar aos potenciais clientes como as soluções oferecidas podem ser vantajosas para eles (CARVALHO, 2021). Desse modo, a Imagem 9 demonstra o design da proposta de valor do modelo de negócio apresentado.

**Imagen 9 – Canvas da Proposta de Valor**



Fonte: Elaborado pelos autores (2024)

## 2.4 Formalização do Negócio

Para a formalização do negócio, são apresentados a seguir alguns dos principais dados necessários para a sua formalização.

**Quadro 2 – Dados da Empresa**

<b>Razão Social:</b>	Med Appoint Ltda.
<b>Nome Fantasia:</b>	Med Appoint
<b>Ramo de Atividade:</b>	Serviços médicos
<b>Site:</b>	<a href="http://www.medappoint.com.br">www.medappoint.com.br</a>

<b>Endereço</b>	Av. Hygino Muzzi Filho, 529 - Mirante, Marilia-SP
<b>Prédio</b>	Alugado
<b>Próprio/Alugado</b>	
<b>Enquadramento Tributário:</b>	Simples Nacional
<b>CNAE:</b>	8630-5/03 Atividade médica ambulatorial restrita a consultas
<b>Forma Jurídica:</b>	Sociedade por cotas limitadas

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

**Quadro 3 – Capital Social**

<b>Sócio</b>	<b>Quotas</b>	<b>Valor</b>
Celso Leandro Foschi Filho	<b>16,6%</b>	<b>7.500,00</b>
Giulia Herman	<b>16,6%</b>	<b>7.500,00</b>
Kamili Magalhães Gerardi dos Santos	<b>16,6%</b>	<b>7.500,00</b>
Lara Regina Berto Zanata	<b>16,6%</b>	<b>7.500,00</b>
Manuela de Souza Campos	<b>16,6%</b>	<b>7.500,00</b>
Maria Eduarda Silva Siqueira	<b>16,6%</b>	<b>7.500,00</b>
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>45.000,00</b>

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

**Quadro 4 – Registros Necessários**

<b>Âmbito Municipal</b>	Registro na junta comercial. ‘Alvará de localização e funcionamento. Inscrição municipal. CNPJ. Licença ambiental. Licença sanitária. Vistoria de cumprimento de normas de segurança.
<b>Âmbito Estadual</b>	Registro na junta comercial. Alvará de localização e funcionamento. Inscrição municipal. CNPJ. Licença ambiental. Licença sanitária. Vistoria de cumprimento de normas de segurança.
<b>Âmbito Federal</b>	Registro na junta comercial. Alvará de localização e funcionamento. Inscrição municipal. CNPJ. Licença ambiental. Licença sanitária. Vistoria de cumprimento de normas de segurança.

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

## 2.5 Pivotagem do Modelo do Negócio

O nome inicialmente escolhido, "MedLink", foi alterado para "Med Appoint". A pivotagem foi necessária após a pesquisa no INPI revelar que o nome original já estava sendo usado por outras empresas com o mesmo foco do grupo. O logotipo precisou ser alterado devido à mudança de

nome e, após a análise das respostas de validação, foi modificado novamente, adicionando um espaço entre as abreviações.

Foi necessário alterar uma das principais ideias do projeto. Inicialmente, planejamos uma aba onde médicos e consultórios poderiam disponibilizar informações básicas para os pacientes. No entanto, devido ao risco à saúde e ao potencial de mal-entendidos, essa aba foi modificada para um mapa que localiza as clínicas cadastradas.

Foi necessário ajustar o valor do Capital Social, pois, ao analisarmos a estrutura financeira do negócio, percebemos que o montante inicialmente definido era inferior ao necessário. Assim, optamos por um valor que melhor atende às necessidades da empresa.

## Tópico 3 | PRODUTO

### 3.1 Escopo do Produto

O site se destina a indivíduos em busca de praticidade, facilidade e disponibilidade ao lidar com questões de saúde. Através dele, será possível promover o bem-estar por meio de compromisso e organização, oferecendo acesso online a consultas, agendamentos, horários e mapa localizador. Cada serviço terá sua própria aba, garantindo facilidade de acesso e compreensão. O site será disponibilizado gratuitamente e acessível em dispositivos móveis e computadores.

Aqui está o Quadro 5, exibindo os serviços oferecidos, seus objetivos e suas localizações no site.

**Quadro 5 – Escopo do Projeto**

Serviços	Objetivo	Escopo do produto
<b>Atendimentos online</b>	Facilitar a introdução de consultas médicas na rotina do paciente, eliminando a necessidade de deslocamento até a clínica.	Após o <i>login</i> do usuário, a aba "Consultas" estará disponível no topo da página inicial. Ao acessá-la, se o paciente tiver um agendamento marcado, poderá realizar a consulta por meio de uma videochamada com o médico adequado.
<b>Agendamento de consultas</b>	Evitar deslocamentos desnecessários, evitando filas, atrasos e possíveis indisponibilidades de horários.	A ferramenta de "Agendamento de consultas" está disponível na aba "Consultas", acessível a partir da página inicial. O usuário encontrará um botão com o texto "Agendar nova consulta". Ao clicar nele, o usuário será direcionado a um formulário onde poderá escolher o médico desejado e o melhor horário disponível para realizar a consulta.
<b>Armazenamento de dados pessoais</b>	Organizar as consultas e compromissos médicos do cliente de forma eficiente.	As informações pessoais do paciente estarão disponíveis na aba "Usuário", localizada na parte superior direita do site, acessível através da foto escolhida pelo usuário. Ao clicar, o paciente terá acesso a suas informações pessoais e ao histórico de consultas realizadas, podendo também atualizar e editar suas informações.
<b>Mapeamento</b>	Auxiliar o usuário a encontrar clínicas com maior facilidade	A aba de mapeamento, chamada "Localize-se" pode ser encontrada no topo da página inicial, o intuito da página é permitir que o usuário possa encontrar clínicas mais próximas a eles. Facilitando e otimizando o tempo dos usuários.

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

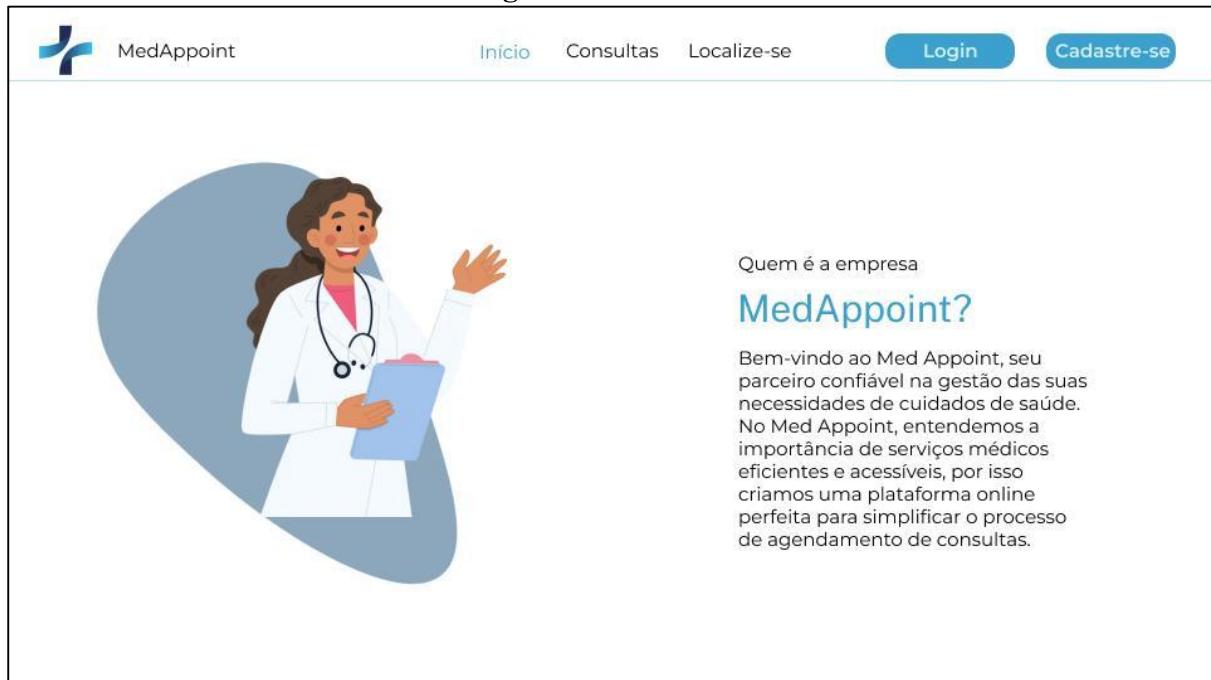
## 3.2 MVP

### 3.2.1 Apresentação

O site foi desenvolvido de maneira que as cores, imagens e textos explicativos promovam uma melhor compreensão do funcionamento das ferramentas oferecidas, garantindo também um visual atraente para o projeto. A interface pode ser acessada através do link “[www.medappoint.com.br](http://www.medappoint.com.br)”.

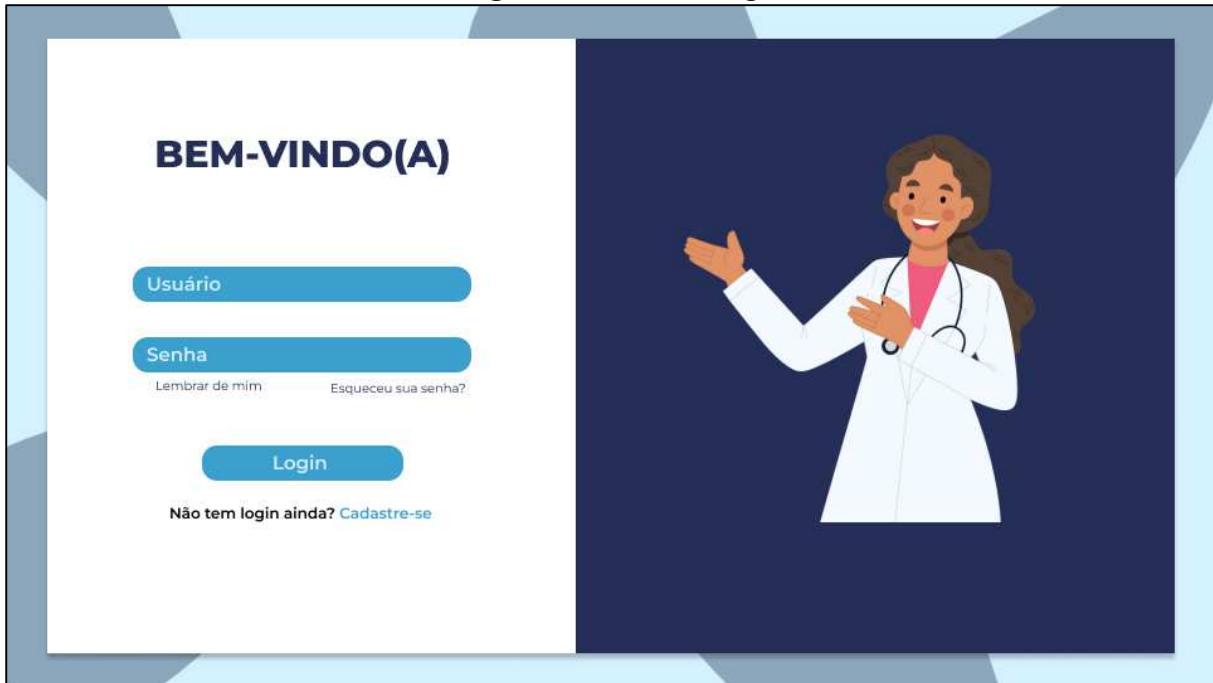
Para demonstrar como seria a navegação pela plataforma, as imagens 10, 11, 12 e 13 exibem as primeiras telas do programa. A Imagem 10 mostra a tela inicial que o usuário verá ao acessar o link do site. Esta tela oferece informações sobre a empresa e disponibiliza opções para novos pacientes se cadastrarem, caso ainda não possuam uma conta, ou fazerem *login*, caso já possuam. A Imagem 11 representa a tela onde os usuários vão inserir suas informações de *login* para acessar o site, caso já possuam uma conta. A Imagem 12 mostra a tela de cadastro para novos usuários, onde devem fornecer algumas informações básicas para criar uma conta e navegar pelo site. A Imagem 13 volta a exibir informações sobre a empresa, como na Imagem 10. No entanto, nesta tela, o usuário já está logado e pode acessar as abas: Consultas, Localize-se e Perfil do Usuário.

**Imagen 10 – Tela inicial**



**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

**Imagen 11 – Tela de login**



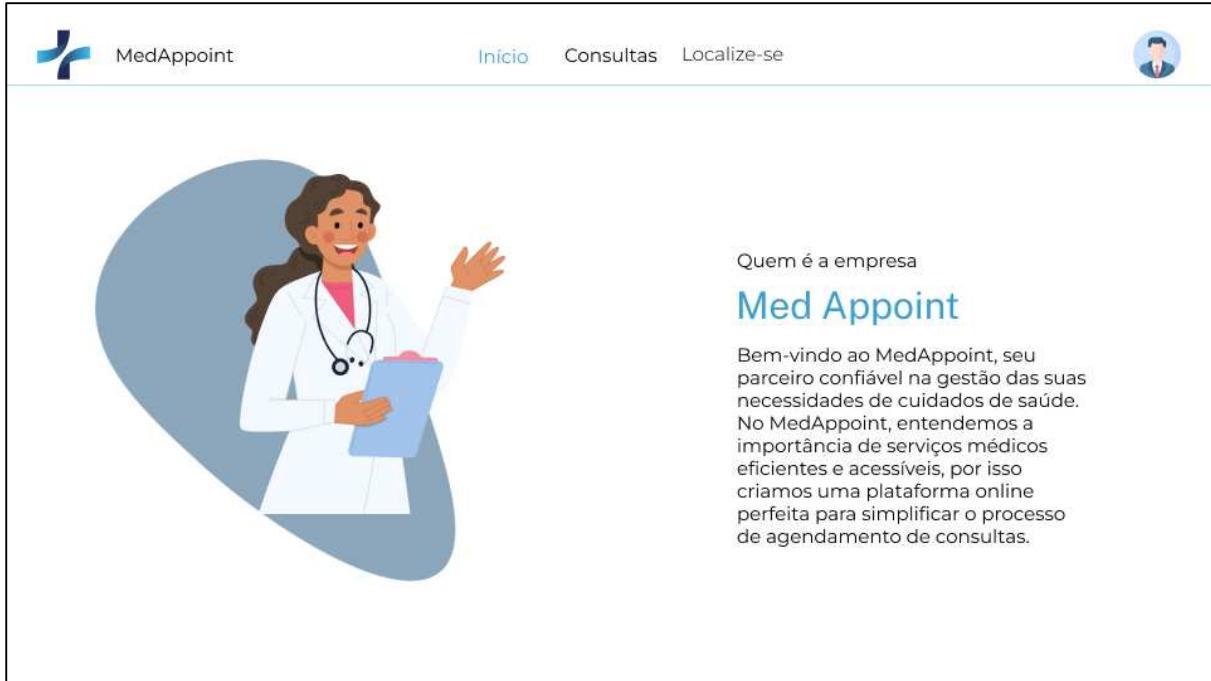
**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

**Imagen 12 – Tela de cadastro**



**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

### Imagen 13 – Tela Inicial do usuário



**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

Ao acessar seu perfil, o paciente encontrará uma aba com campos para preencher suas informações pessoais, facilitando o trabalho da clínica ao fornecer os dados necessários para contato e consulta ao histórico de atendimentos. As seções incluem: "Informações de contato", "Informações médicas", "Detalhes de consulta", "Dados de saúde", "Seguros e planos de saúde" e "Informações de emergência", conforme ilustrado na Imagem 14

## Imagen 14 – Perfil do paciente

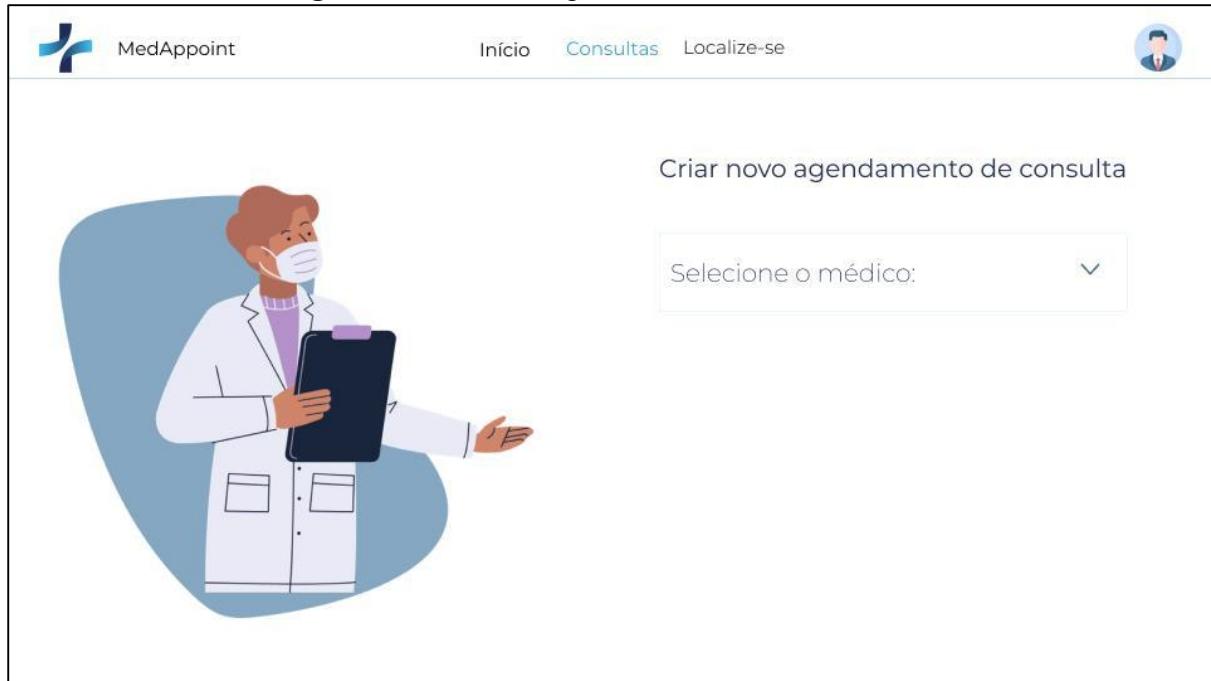
The screenshot shows a patient profile page from the MedAppoint application. At the top left is the MedAppoint logo. In the center is a circular placeholder for a profile picture, labeled "José da Silva" below it. The page is organized into several sections with labels and input fields:

- Informações de contato**:
  - Data de nascimento:
  - Tipo sanguíneo:
  - Gênero:
  - Endereço:
  - Telefone:
  - Email:
- Informações médicas**:
  - Histórico médico:
  - Medicações atuais:
  - Alergias:
  - Grupo sanguíneo:
- Detalhes de consulta**:
  - Médico de referência:
  - Histórico de consultas:
- Dados de saúde**:
  - Altura:
  - Peso:
  - Pressão arterial:
  - Outros indicadores:
- Seguros e planos de saúde**:
  - Número do plano de saúde:
  - Validade:
- Informações de emergência**:
  - Contato de emergência:
  - Preferência de tratamento:

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

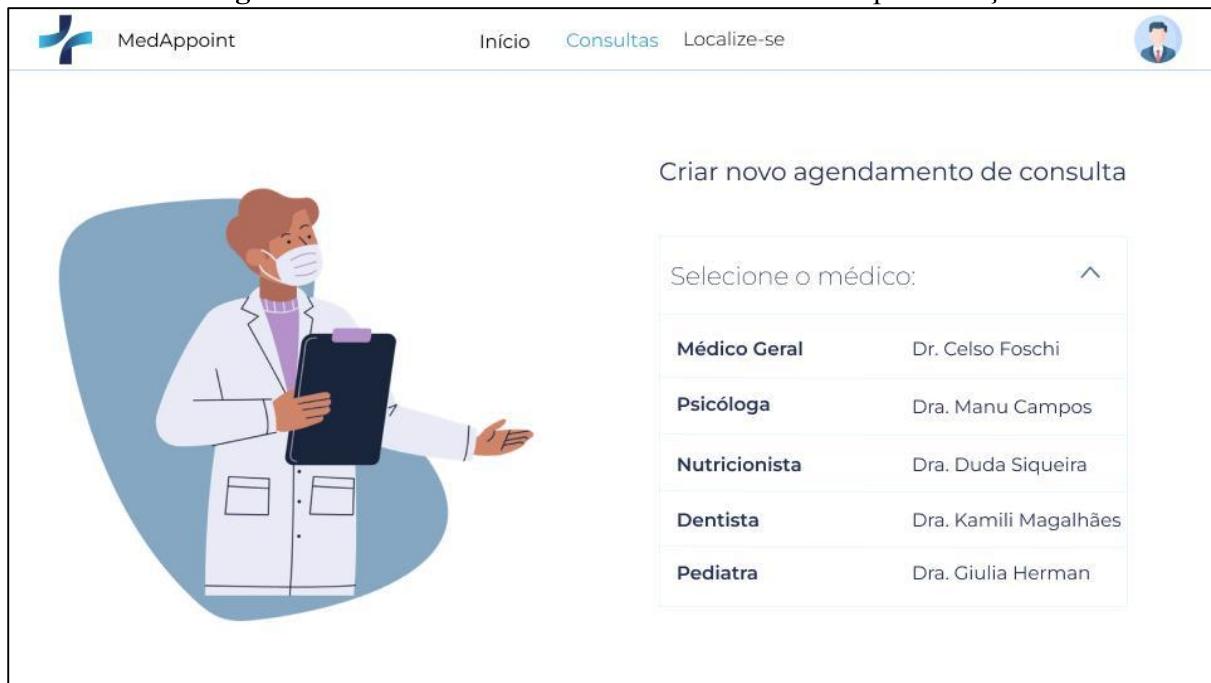
Ao acessar a aba de Consultas, o paciente será direcionado para uma seção onde poderá agendar uma nova consulta, conforme mostrado na Imagem 15. Ainda nessa seção, o usuário encontrará uma tabela com os nomes dos médicos e suas especialidades, permitindo que escolha o profissional mais adequado às suas necessidades, como ilustrado na Imagem 16.

**Imagen 15 – Tela de Agendamento de novas consultas**



**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

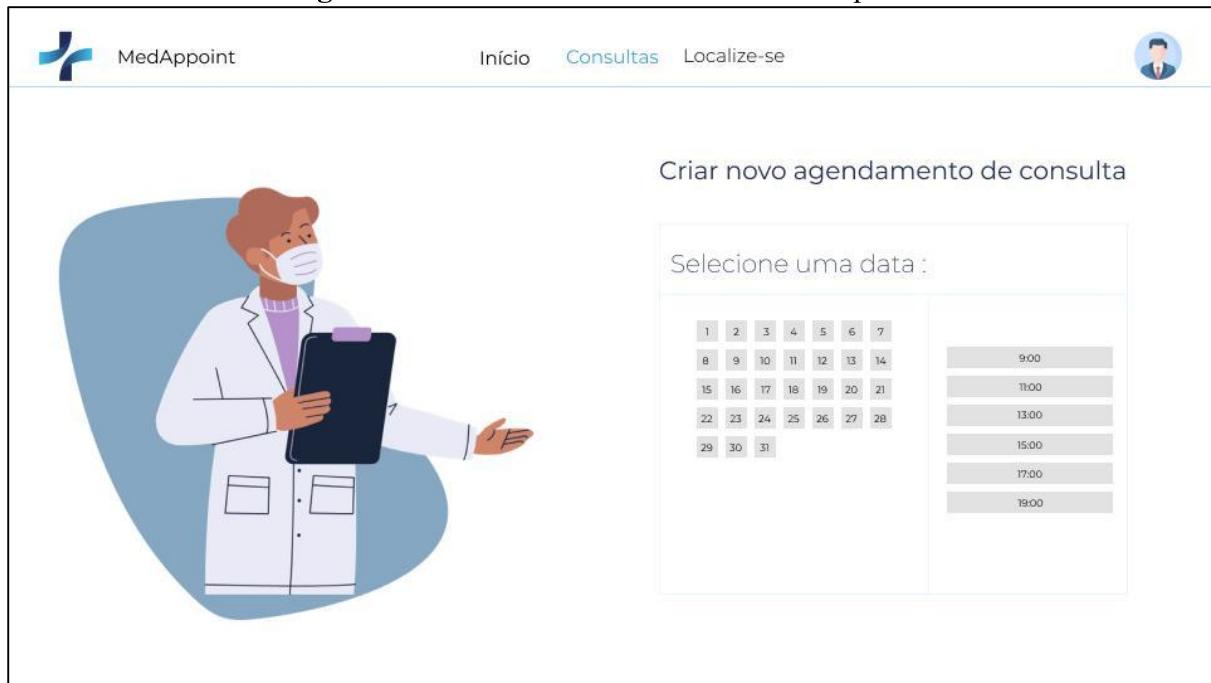
**Imagen 16 - Tabela com nome dos médicos e suas especializações**



**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

Continuando na mesma seção, após o paciente selecionar o profissional desejado, ele poderá visualizar o calendário de disponibilidade do médico. A Imagem 17 mostra um calendário mensal e horários disponíveis, permitindo ao usuário escolher a data e o horário que melhor se ajustam à sua rotina.

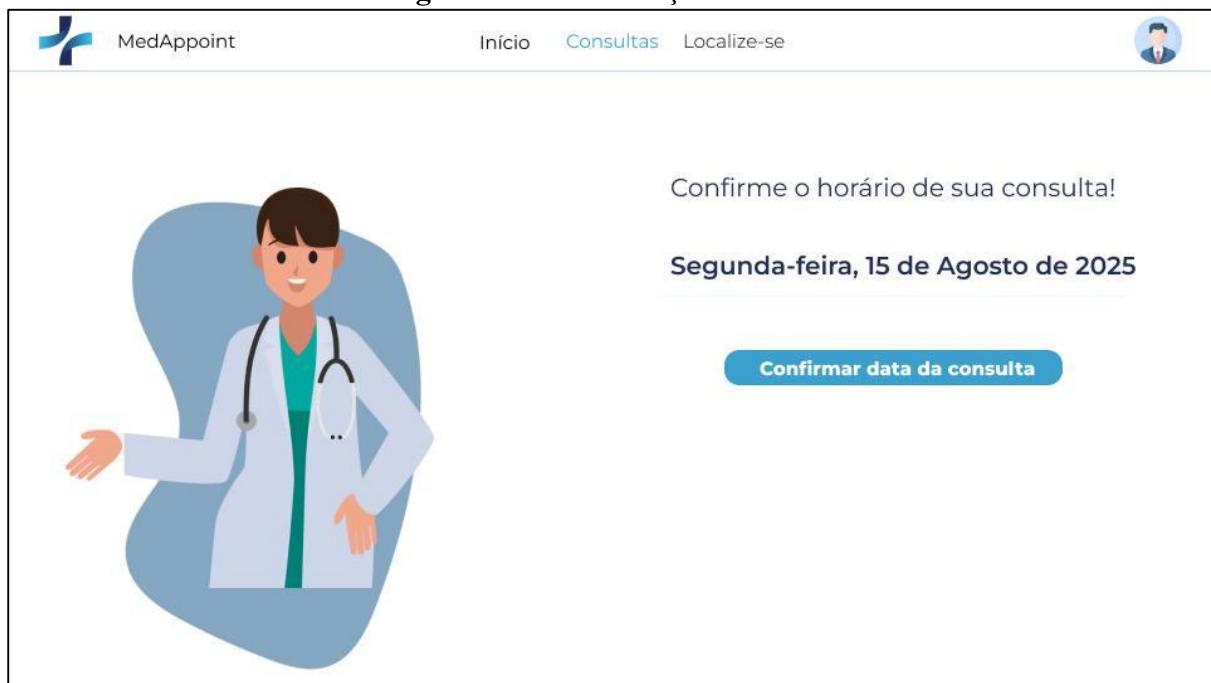
**Imagen 17 – Tela com as datas e horários disponíveis**



**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

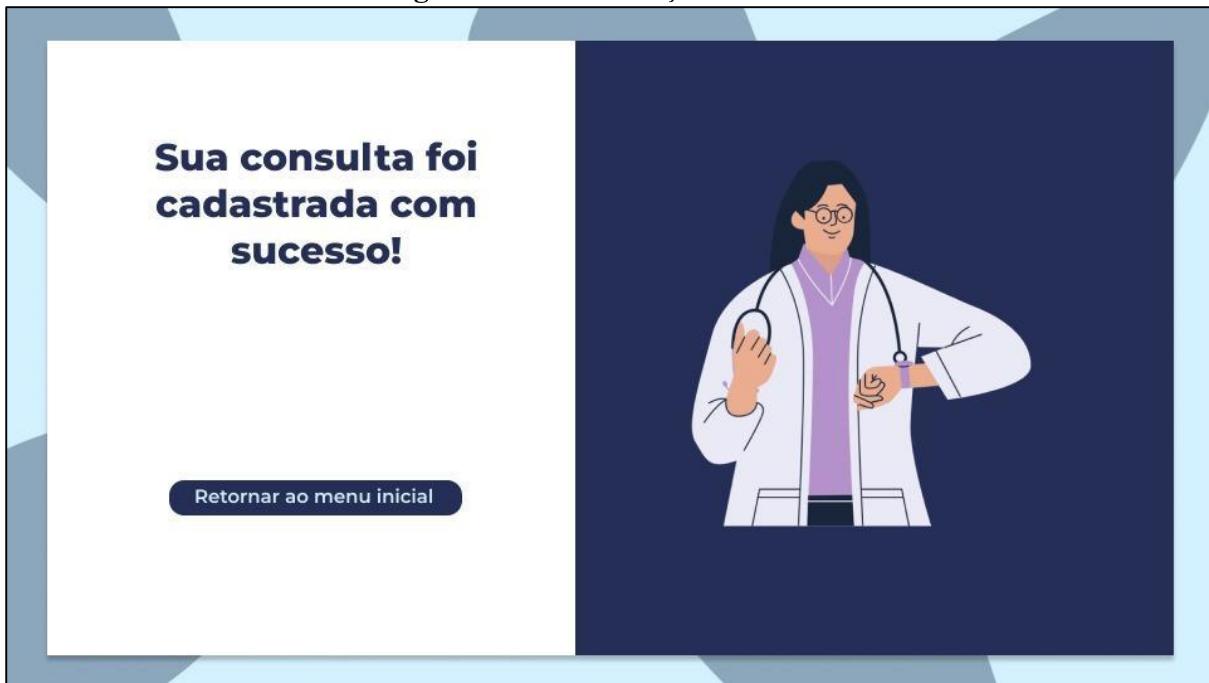
Quando o paciente selecionar o médico, a data e o horário que mais se ajustam à sua agenda, será exibido um aviso solicitando a confirmação das informações escolhidas, conforme ilustrado na Imagem 18. Ao confirmar, o paciente verá uma mensagem de confirmação, com a opção de retornar ao menu principal do site, como mostrado na Imagem 19.

**Imagen 18 – Confirmação da consulta**



**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

**Imagen 19 – Confirmação da consulta**



**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

Todas as consultas pendentes agendadas pelos pacientes serão armazenadas em um banco de dados pessoal, onde estarão disponíveis para visualização as datas, horários e o médico responsável pela próxima consulta, conforme ilustrado na Imagem 20 e 21.

**Imagen 20 – Banco de dados das consultas**

The image shows a screenshot of a patient dashboard titled "MedAppoint". At the top, there is a navigation bar with links for "Início", "Consultas", and "Localize-se", along with a user profile icon. Below the navigation bar, a table displays four scheduled appointments for "Dr. Celso Foschi" at 10h on various dates: 30 Jan., 10 Feb., 20 Feb., and 10 Mar. At the bottom of the dashboard, there is a blue button labeled "Iniciar consulta online!".

30 Jan.	Dr. Celso Foschi	10h
10 Fev.	Dr. Celso Foschi	10h
20 Fev.	Dr. Celso Foschi	10h
10 Mar.	Dr. Celso Foschi	10h

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

### Imagen 21 – Tela de Consultas Agendadas

The screenshot shows the MedAppoint website's agenda page. At the top, there is a header with the MedAppoint logo, navigation links for 'Início', 'Consultas', and 'Localize-se', and a user profile icon. Below the header, there is a dark blue sidebar on the left containing a placeholder profile picture and the text 'Consulte seus agendamentos!'. In the center, there is a calendar for January. The days of the week are labeled in Portuguese: DOM, SEG, TER, QUA, QUI, SEX, SAB. The dates are listed as follows: 31, 1, 2, 3, 4, 5, 6; 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13; 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20; 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27; 28, 29, 30, 31, 1, 2, 3. The date '30 Jan.' is highlighted with a blue background. To the right of the calendar, there is a table for 'Próximas consultas!' (Upcoming appointments) showing '30 Jan.', 'Dr. Celso Foschi', and '10h'. At the bottom right of the sidebar, there is a button labeled 'Agendar nova consulta' (Schedule new appointment). The main content area on the right is currently empty.

Fonte: Elaborado pelos autores (2024)

No dia da consulta, o paciente poderá se conectar com o médico por meio de uma chamada dentro do próprio site, permitindo que a consulta seja realizada sem que o paciente precise sair do conforto de sua casa, conforme demonstrado na Imagem 22.

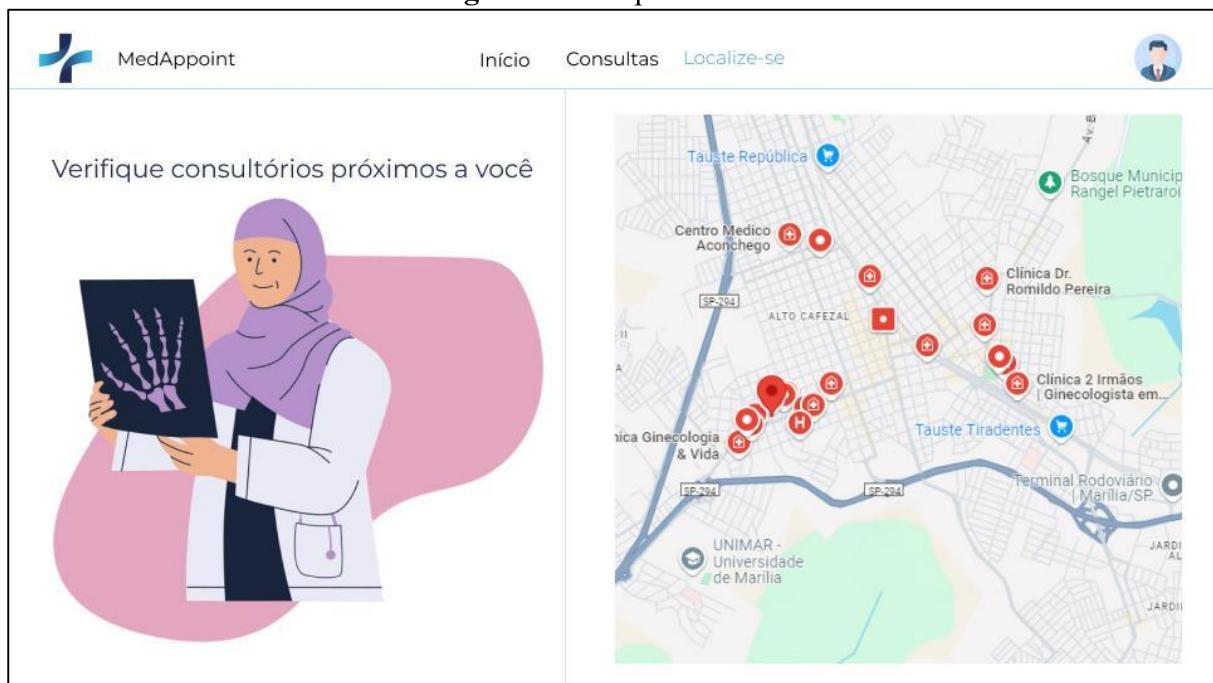
### Imagen 22 – Consulta online

The screenshot shows the MedAppoint website's online consultation interface. At the top, there is a header with the MedAppoint logo, navigation links for 'Início', 'Consultas', and 'Localize-se', and a user profile icon. Below the header, there is a large central area. At the top of this area, it says 'Dr. Celso Foschi'. Below this, there is a graphic of a person wearing a headset with a microphone. At the bottom of the central area, there is a red circular button with a white phone receiver icon, likely for initiating a video call or audio connection.

Fonte: Elaborado pelos autores (2024)

O usuário também terá à disposição um mapa localizador, acessível ao clicar na aba "Localiza-se". Esse mapa permitirá que os pacientes visualizem as clínicas disponíveis em sua região, oferecendo uma ampla variedade de opções para consulta. Todas as clínicas cadastradas no site Med Appoint serão exibidas no mapa, juntamente com seus respectivos endereços, facilitando a organização dos pacientes, conforme mostrado na Imagem 23.

**Imagen 23 – Mapa localizador**



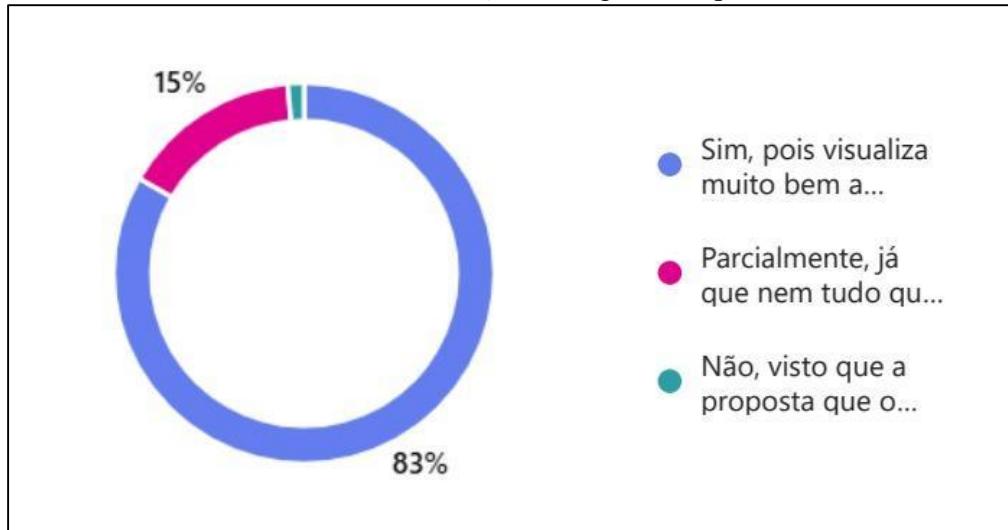
**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

### 3.2.2 Processo de Validação

Para obter validação referente à identidade visual da empresa, foi efetuada uma pesquisa com possíveis usuários do site para aprovação do protótipo dele, para que assim, haja continuidade do projeto. A pesquisa foi respondida por 72 pessoas, via Microsoft Forms, transcorrendo de forma anônima e voluntária. Os resultados obtidos estão explícitos nos gráficos abaixo.

Na questão **número 1**, os indivíduos foram questionados sobre a logo da empresa, com a pergunta se ela estaria de acordo com a visão que a marca visa passar. As respostas estão contidas no Gráfico 1.

**Gráfico 1 – Validação da logo da empresa**

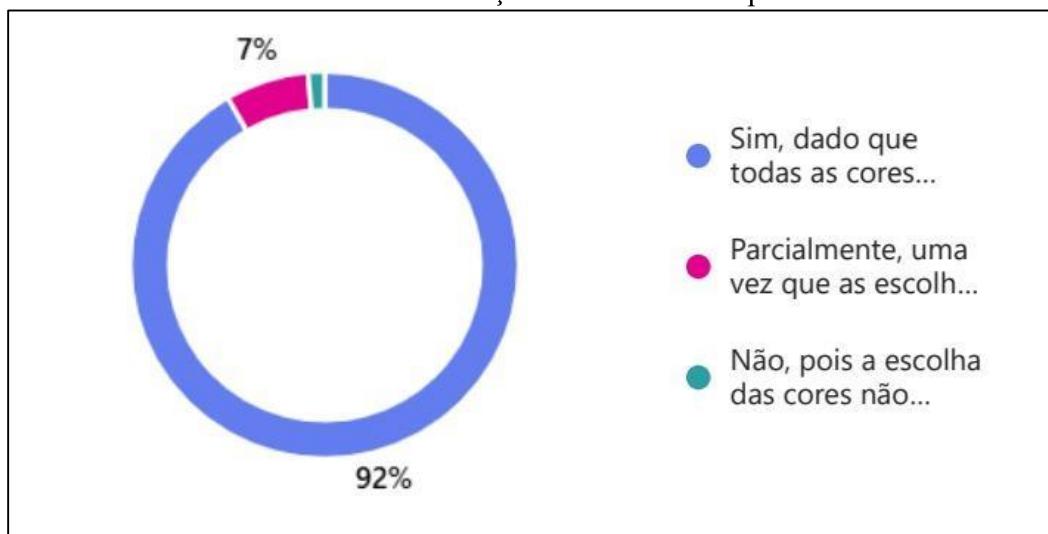


**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

Considerando os resultados obtidos no Gráfico 1, é possível visualizar que 83,3% dos indivíduos afirmam que a logo visualiza bem a proposta que a empresa busca passar, 15,27% afirmam que a logo está parcialmente de acordo com a proposta que a empresa busca passar, enquanto 1,38% afirmam que a proposta que o grupo desejava passar não foi obtida com sucesso. Pode-se assim considerar que a maioria dos indivíduos reconhecem a logo como adequada à proposta, que será mantida conforme a ideia inicial.

Na questão **número 2**, os indivíduos foram questionados sobre as cores da empresa, com a pergunta se elas estariam de acordo com o setor da medicina, posto que a marca visa passar credibilidade e está em uma área médica. As respostas estão contidas no Gráfico 2.

**Gráfico 2 - Avaliação das cores da empresa**

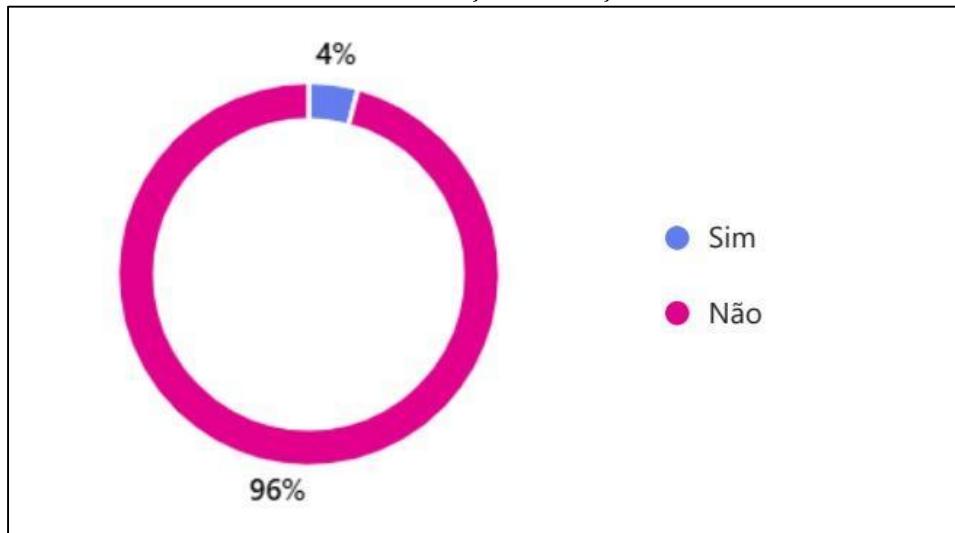


**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

Considerando os resultados adquiridos na questão 2, é possível visualizar que 91,6% dos indivíduos afirmam que todas as cores escolhidas pela empresa estão diretamente ligadas ao ramo da medicina, 6,94% afirmam que as escolhas não estão totalmente direcionadas a área médica, enquanto 1,38% relatam que as escolhas não passam credibilidade para a marca. Pode-se considerar assim que a maioria dos indivíduos reconhecem as cores como adequadas à proposta, que será mantida conforme a ideia inicial.

Na questão **número 3**, os sujeitos foram questionados sobre a necessidade de mudanças em relação as cores selecionadas da marca. As respostas estão contidas no Gráfico 3.

**Gráfico 3 – Mudança em relação as cores**



**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

Considerando os resultados obtidos na questão 3, é possível visualizar que 95,83% dos sujeitos afirmam que não há necessidade de mudança das cores, enquanto 4,16% acreditam que há necessidade de mudanças. Pode-se assim, considerar que a maioria dos sujeitos acreditam que não há necessidades de mudanças na proposta do protótipo, mantendo-se assim, as cores atuais.

Na questão **número 4**, os indivíduos foram submetidos a proposta de uma recomendação de cores para uma melhor identidade visual, visando que a proposta está interligada diretamente com a medicina. As respostas estão contidas na Imagem 24.

**Imagen 24** – Proposta de cores para identidade visual

1	anonymous	não mudaria nenhuma cor
2	anonymous	não mudaria nenhuma cor
3	anonymous	bege é uma cor que combina bastante com a área médica
4	anonymous	Só quero entender, qual foi o motivo de ter colocado esse tom de azul mais escuro, puxando para a cor preta.
5	anonymous	Não acho q tenha necessidade de trocar, já que o azul passa a ideia de credibilidade, mas quiserem podem experimentar com um tom de azul mais esverdeado, já que o verde pra muitas pessoas passa um ar de saúde e natureza, caso gostaram talvez seja uma boa adição.

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

Considerando os resultados obtidos na questão 4, é possível analisar que a maioria dos sujeitos afirmam que não fariam nenhuma mudança em relação as cores do projeto, pois a mesma passa credibilidade e está de acordo com a identidade visual da área médica, mantendo-se assim, as cores iniciais.

Na questão **número 5**, os indivíduos foram questionados sobre a escrita do site, visando a clareza e compreensibilidade. As respostas estão contidas no Gráfico 4.

**Gráfico 4** – Avaliação da escrita



**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

Considerando os resultados obtidos na questão 5, é possível analisar que 93,05% dos voluntários consideram que a escrita apresenta uma facilidade de leitura, 5,5% declaram que a fonte está adequada, entretanto os textos não apresentam compreensibilidade, enquanto 1,4% acreditam que os textos escolhidos não estão adequados. Pode-se afirmar que a grande maioria dos voluntários consideram a escrita apropriada, mantendo-se assim, a escrita atual.

Na questão **número 6**, foi sugerido aos indivíduos possíveis recomendações referentes a melhoria da escrita. As respostas estão contidas na Imagem 25.

**Imagen 25 – Sugestão de melhoria na escrita**

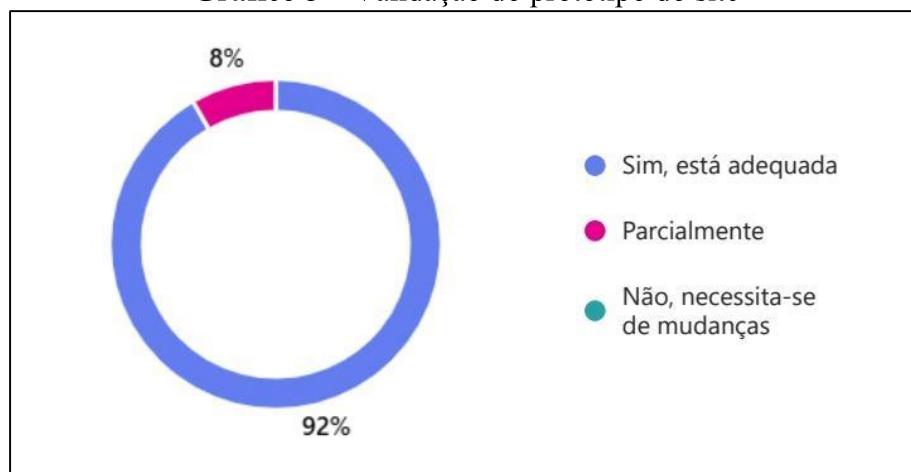
1	anonymous	não
2	anonymous	não
3	anonymous	Não
4	anonymous	Trabalho bem encaminhado
5	anonymous	Não
6	anonymous	Não
7	anonymous	eu li tudo junto kkkkk acho que se colocasse diferente no (me)D pro A(ppoint), ficaria melhor para entender
8	anonymous	Eles poderiam estar interligados e não afastados como estão
9	anonymous	Talvez, inserir o site/link de pesquisa no logotipo.

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

Considerando os resultados obtidos na questão 6, é possível analisar que os indivíduos se mostram satisfeitos com a escrita do projeto, entretanto afirmaram que há dificuldades na interpretação do logotipo, desta forma foram feitas alterações por parte do grupo.

Na questão **número 7**, após a visualização do protótipo os indivíduos foram submetidos a pergunta referente a validação das fontes escolhidas pelo grupo. As respostas estão contidas no Gráfico 5.

**Gráfico 5 – Validação do protótipo do site**



**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

Considerando os resultados obtidos na questão 7, 91% dos indivíduos afirmaram que o protótipo está adequado, enquanto 10% declaram que o protótipo está parcialmente apropriado. Mantendo-se assim, o protótipo apresentado.

Na questão **número 8**, foi retomada a questão número 7 a fim de obter sugestões de melhoria do projeto. As imagens estão contidas na Imagem 26.

**Imagen 26 – Sugestões de melhorias no protótipo**

1	anonymous	achei meio cru o design, meio sem sal, optar por um design mais chamativo, agradável ao usuário que pode ser um público mais velho que tem certa dificuldade em navegar pela interface, e representações mais gráficas do que cada função do site se propõe a fazer seria o ideal.
2	anonymous	não há resposta negativa
3	anonymous	não há resposta negativa
4	anonymous	Talvez pela forma que está, as pessoas não têm a vontade de ler, por parecer um texto grande e não chamativo.

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

Considerando os resultados obtidos na questão 8, é possível perceber que o protótipo não foi considerado chamativo para uma parte dos indivíduos, enquanto para outra parte não houve respostas negativas. Após um consenso entre o grupo, o protótipo permaneceu da mesma forma.

Na questão **número 9**, os sujeitos foram induzidos a dar sugestões para o aprimoramento do projeto, visando proporcionar maior comodidade ao usuário. As respostas estão contidas nas Imagens 27 e 28.

**Imagen 27 – Sugestões construtivas**

1	anonymous	Eu gostei muito do design, e espero que entre em vigor logo!
2	anonymous	Confio
3	anonymous	nao
4	anonymous	grün
5	anonymous	ta muito bom
6	anonymous	ta muito bom
7	anonymous	Está ficando mt bom o trabalho, continuem assim.
8	anonymous	n
9	anonymous	Não

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

**Imagen 28 – Sugestões construtivas**

10	anonymous	Trabalho está muito bem alinhado
11	anonymous	Continuem assim se esforçando cada vez mais
12	anonymous	Deus abençoe!
13	anonymous	Não
14	anonymous	Não, está perfeito
15	anonymous	Tentar utilizar a psicologia de gestalt para formar uma logo de uma forma para que com o proprio cérebro forme um "MP" de MedPoint
16	anonymous	Sim
17	anonymous	Ta indo muito bem o design do projeto de vcs :D
18	anonymous	Apenas que, uma vez implantado, estarem atentos para oportunidades de melhorias.

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

Considerando os resultados obtidos na questão 9, podemos analisar que o site obteve um feedback favorável, com numerosos comentários positivos e poucas sugestões de melhoria. Em suma, o projeto manteve-se o inalterado após a análise do formulário.

### **3.3 Pivotagem do Produto**

Após a coleta e análise das respostas, tornou-se necessário alterar o logotipo da empresa. Foi constatado que, em uma leitura rápida, o nome podia ser lido como uma única palavra, prejudicando a compreensão da mensagem que se queria transmitir. Com base nisso, foi inserido um espaço entre as abreviações "med" e "appoint" para melhorar a visualização e o entendimento da proposta.

## Tópico 4 | MERCADO

---

### 4.1 Análise Setorial

As healthtechs desde 2020 vêm ganhando cada vez mais espaço na área da saúde. O impulso inicial ocorreu durante a pandemia, quando houve uma necessidade crescente de soluções tecnológicas para facilitar tanto o atendimento aos pacientes quanto o trabalho dos médicos. Desde então, essas *startups* têm crescido, contando atualmente com 13 empresas no portfólio de investidas (NATAL, 2023).

Atualmente, existem aproximadamente 1200 empresas no ramo tecnológico brasileiro focadas na saúde. Esse crescimento é resultado de um movimento internacional e nacional que promove a utilização de inteligência artificial (IA) para auxiliar no avanço da área da saúde e no atendimento médico. Essas empresas estão ganhando cada vez mais notoriedade no setor da saúde (FUENTES, 2023).

Os hubs de inovação também desempenham um papel crucial no desenvolvimento de negócios utilizando novas tecnologias. Ao interligarem tecnologia com outras organizações, essas trocas de conteúdo geram novos conhecimentos e oportunidades de negócios, contribuindo para o amadurecimento do mercado (FUENTES, 2023). Isso é fundamental para a melhoria e desenvolvimento da área da saúde, auxiliando, por exemplo, no atendimento médico online e promovendo uma melhor adesão dos pacientes.

A inovação na área da saúde proporciona aos pacientes maior autonomia no cuidado de sua própria saúde, utilizando informações disponíveis e testes de triagem para possíveis prevenções. O cruzamento de dados permite um diagnóstico mais eficiente e preciso, especialmente em áreas complexas da medicina, como oncologia e doenças raras. Isso resulta em uma melhoria na jornada de saúde e na qualidade de vida dos pacientes (CORRÊA, 2023).

A inovação aberta, também conhecida como *open innovation*, ocorre quando há colaboração entre startups, empresas, indivíduos e órgãos públicos para criar produtos e serviços inovadores. Sua principal função é obter resultados rápidos e eficazes, aceitos por todos os envolvidos. Essa ferramenta recebe contribuições de diversas pessoas e promove parcerias com outras empresas.

Outra inovação que contribui para a área da saúde é o Hack Med, focado no setor sanitário. Surgiu de um hackathon, um evento que reúne diversas pessoas para desenvolver ideias promissoras que abordem os problemas da saúde pública e seus desafios, buscando soluções eficazes (DISTRITO, 2020).

Diante desses fatos, é perceptível a importância da tecnologia na área da saúde, pois ela contribui tanto para o avanço dos atendimentos quanto para a autonomia dos pacientes. A utilização de healthtechs, hubs e startups na área da saúde abrem novas portas para a tecnologia na medicina, proporcionando avanços significativos. O uso de inteligência artificial auxilia os médicos e aumenta a adesão dos pacientes, tornando atendimentos online, armazenamento de dados e agendamentos de consultas mais eficazes e funcionais.

## 4.2 Pesquisa de Campo

Para validar a ideia proposta para o projeto, realizamos uma pesquisa de campo utilizando o Microsoft Forms. O objetivo foi examinar a opinião de potenciais usuários sobre o projeto "Med Appoint", considerando diferentes faixas etárias, aceitabilidade, experiências e opiniões pessoais de cada colaborador. Desse modo, o Quadro 6 apresenta os dados referentes à seleção de clientes potenciais, levando em conta o tamanho do universo e da amostra, com base na quantidade de possíveis respondentes.

**Quadro 6 – Amostra e Universo**

<b>Objetivos:</b>	Examinar a aceitação e o acesso ao serviço.
<b>Descrição do Público-Alvo a ser pesquisado:</b>	Utilizadores do sistema de saúde, tanto público quanto privado
<b>Tamanho do Universo:</b>	1.000 pessoas
<b>Tamanho da Amostra:</b>	88 pessoas
<b>Mg Erro:</b>	5%
<b>Nível de Confiança:</b>	95%

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

### 4.2.1 Modelo de Questionário Pesquisa de Campo

Para validar o projeto, foi elaborado um questionário com o objetivo de analisar a opinião do público-alvo sobre a funcionalidade do serviço. A pesquisa contou com a participação de 80 colaboradores e foi realizada durante um período de 1 semana.

#### Questionário

**1. Caso você utilize celular, qual seria o sistema operacional de seu aparelho?**

- ( ) IOS  
( ) Android

**2. Sua idade**

- ( ) 15 a 16 anos  
( ) 17 a 19 anos  
( ) 20 a 22 anos  
( ) 23 a 25 anos  
( ) Acima de 26

**3. Você utiliza frequentemente o sistema de saúde? Se sim, indique qual tipo normalmente utiliza (pode ser indicado mais de uma opção).**

- Sim, utilizo o sistema de saúde do SUS.
- Sim, utilizo o sistema de saúde privado (convênio).
- Sim, utilizo o sistema de saúde privado (consulta particular).
- Sim, utilizo o sistema de saúde privado (pagamento de mensalidade tipo Cartão de todos).
- Não, utilizo.

**4. Na utilização de serviços médicos do sistema público ou privado, normalmente, qual é a sua principal dificuldade?**

- Agendar consultas
- Encontrar serviços médicos especializados
- Localização dos centros médicos
- Custos dos serviços médicos
- Outros

**5. Caso tenha respondido "Outros" na pergunta anterior, qual seria a sua principal dificuldade?**

R. \_\_\_\_\_

**6. Quando busca por clínicas ou profissionais especializados, normalmente como faz essa busca?**

- Busco pelo Google (ou outro buscador)
- Consulto informações de especialidades disponibilizados pelo convênio (documento físico ou online)
- Consulto informações de especialidades disponibilizados pelas clínicas (documento físico ou online)
- Pergunto para familiares ou amigos (indicação)
- Outros

**7. Caso tenha respondido "Outros" na pergunta anterior, como você faz essa busca?**

R. \_\_\_\_\_

**8. Ainda sobre clínicas ou profissionais especializados, você já teve dificuldades em selecioná-los?**

- Sim, pois não sei ao certo quais seriam os melhores profissionais.
- Sim, pois não sei ao certo onde encontrá-los com facilidade.
- Sim, pois sempre necessito de indicações de amigos ou familiares para encontrá-los.
- Não, pois sei exatamente qual profissional irei consultar.

**9. Você conhece ou utiliza algum site que te auxilia nesses problemas?**

- Sim conheço e utilizo frequentemente para a resolução dos problemas ocorridos no cotidiano.
- Sim conheço, porém não utilizo, já que não gostei da plataforma.
- Não conheço, porém gostaria de encontrar um site que sanaria meus problemas.
- Não conheço, porém mesmo se conhecesse não utilizaria.

**10. Caso exista um site que facilite sua vida em relação ao exposto você utilizaria? O nosso site auxiliaria você para uma possível solução?**

- Sim utilizaria o site. O site oferece o que eu preciso para uma resolução.
- Sim utilizaria. Parcialmente já que o site não atende todas as minhas necessidades.
- Não utilizaria. O site oferece uma possível solução para os meus problemas.
- Não. Não utilizaria pois não tenho interesse.

**11. De que forma o site facilitaria sua vida em seu cotidiano? Justifique sua resposta.**

R. \_\_\_\_\_

**12. Após a visualização do nosso site, quais ferramentas você considera mais importantes?**

R. \_\_\_\_\_

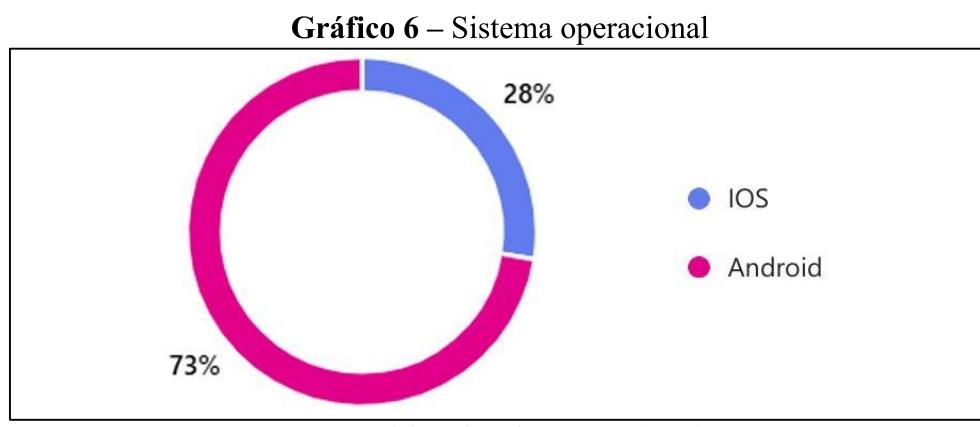
**13. Avalie nosso site:**

- Muito bom
- Bom
- Regular
- Insatisfatório

#### 4.2.2 Análise de Dados

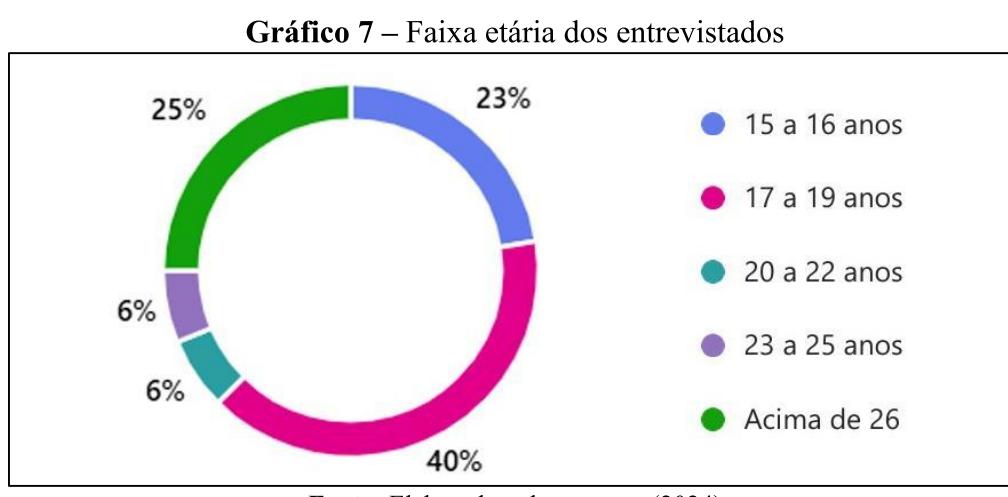
Com base na pesquisa realizada, os Gráficos 6 a 14 e as Imagens 24 a 36 apresentam a coleta dos resultados obtidos. Além disso, a análise dos dados permite interpretar a percepção dos colaboradores em relação à ideia proposta, conforme detalhado a seguir.

Na questão **número 1**, os participantes foram indagados sobre o sistema operacional que utilizam, uma vez que o projeto será disponibilizado através de uma plataforma digital. As respostas podem ser visualizadas no Gráfico 6.



Com base nos resultados da questão **número 1**, observa-se que 28% dos indivíduos utilizam dispositivos com o sistema iOS, enquanto 73% utilizam o sistema Android. Isso indica que a maioria dos voluntários utiliza aparelhos com sistema Android.

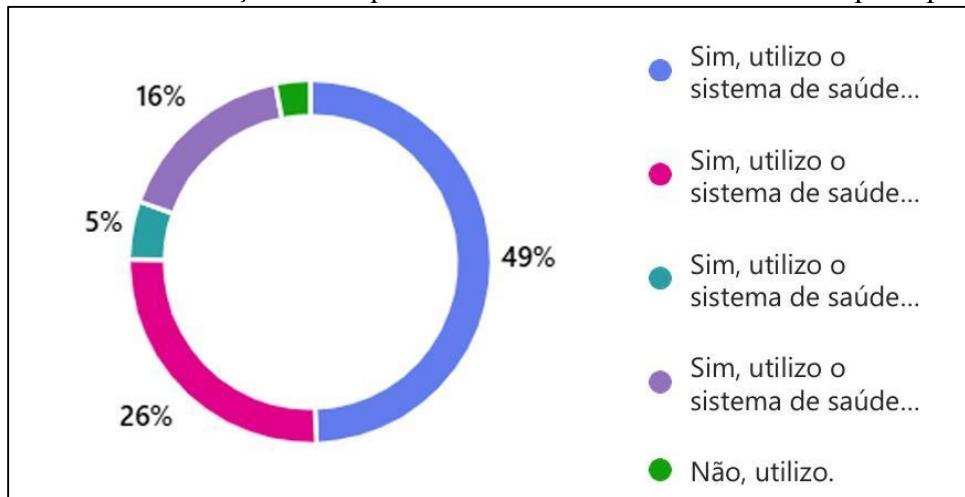
Na questão **número 2**, os participantes foram analisados quanto à faixa etária, com o objetivo de obter um melhor entendimento do público-alvo da empresa. As respostas podem ser visualizadas no Gráfico 7.



Com base nos resultados da questão **número 2**, os voluntários responderam sobre sua faixa etária. Dentre eles, 40% afirmaram ter entre 17 e 19 anos, 25% possuem mais de 26 anos, 23% têm entre 15 e 16 anos, 6% estão na faixa de 23 a 25 anos, e os outros 6% têm entre 20 e 22 anos. Esses dados revelam que as idades dos participantes variam amplamente, abrangendo diferentes faixas etárias.

Na questão **número 3**, os indivíduos foram questionados sobre o uso de algum sistema de saúde. Caso a resposta fosse positiva, foi solicitado que especificassem o tipo de sistema utilizado. As respostas estão disponíveis no Gráfico 8.

**Gráfico 8 – Relação da frequência do uso do sistema de saúde e qual tipo**



**Fonte:** Elaborado pelos autores

Com base nos resultados da questão **número 3**, observa-se que 49% dos indivíduos utilizam o SUS como sistema de saúde, 26% fazem uso de sistemas de saúde privados (convênios), 16% utilizam o sistema de saúde privado por meio do "Cartão de Todos", 5% recorrem a consultas particulares, e 3% não utilizam nenhum tipo de sistema de saúde.

Na questão **número 4**, os participantes foram questionados sobre as dificuldades que enfrentam ao buscar serviços médicos, tanto públicos quanto privados, considerando que o principal objetivo do projeto é facilitar o acesso dos usuários a esses serviços. As respostas estão disponíveis no Gráfico 9.

**Gráfico 9 – Principal dificuldade na utilização do sistema de saúde**



**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

Com base nos resultados da questão **número 4**, pode-se identificar as principais dificuldades enfrentadas pelos voluntários ao utilizar serviços médicos, sejam públicos ou privados. Observa-se que 51% dos participantes enfrentam problemas no agendamento de consultas, 25% têm dificuldades na busca por serviços médicos especializados, 18% mencionam os altos custos dos serviços, 3% encontram problemas na localização de centros médicos, e 3% relataram dificuldades em outros aspectos.

Na questão **número 5**, caso os participantes tenham respondido "Outros" na questão anterior, foi solicitado que especificassem qual seria sua principal dificuldade na utilização de serviços médicos. As respostas podem ser visualizadas na Imagem 29.

**Imagen 29 – Principal dificuldade**

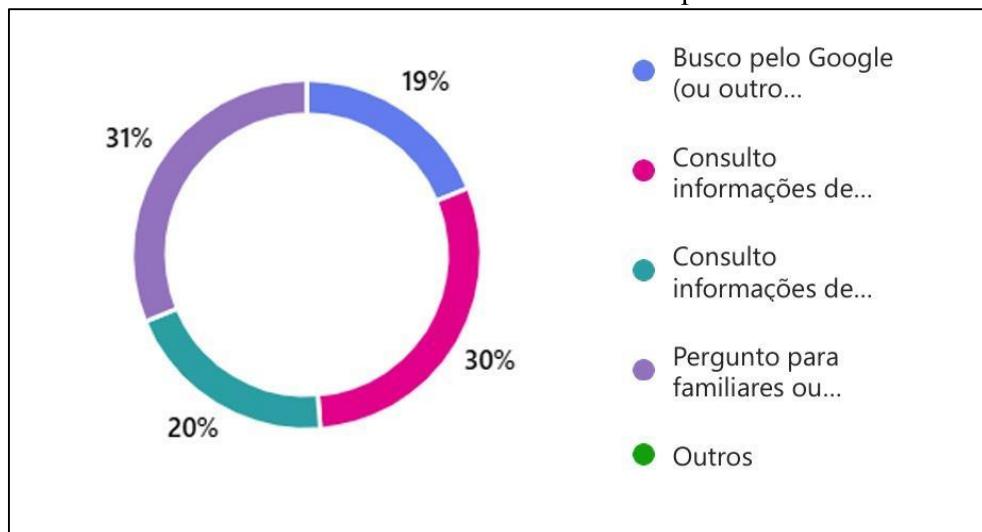
1	anonymous	Horários, por precisar esperar horas na fila do sus
2	anonymous	fila de espera do SUS

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

De acordo com as respostas obtidas na questão **número 5**, além dos problemas mencionados anteriormente, outros desafios enfrentados pelos pacientes incluem a disponibilidade de horários, especialmente devido às longas filas de espera no SUS.

Na questão **número 6**, os participantes foram questionados sobre os métodos que utilizam para buscar clínicas ou profissionais especializados, considerando que o site tem como um dos principais objetivos facilitar essa busca por profissionais de saúde. As respostas podem ser visualizadas no Gráfico 10.

**Gráfico 10 – Como é realizado a busca por clínicas**



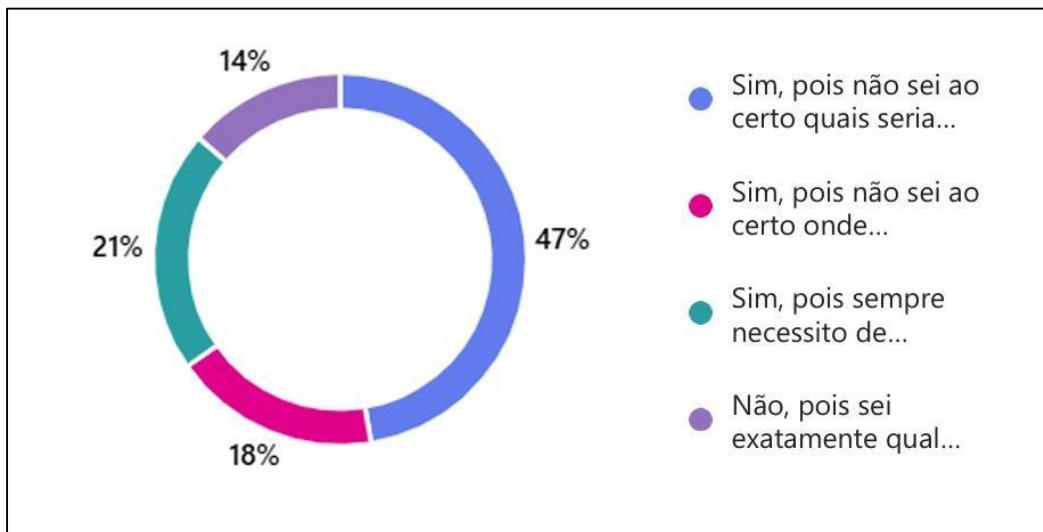
**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

Com base nos resultados da **questão 6**, 19% dos participantes afirmaram que buscam informações sobre clínicas e profissionais especializados por meio do Google ou outras plataformas de pesquisa, 30% utilizam informações fornecidas pelos convênios, 20% consultam diretamente as clínicas, e 31% recorrem a familiares ou amigos para obter recomendações.

Na **questão 7**, foi solicitado que os indivíduos mencionassem outras formas de busca, além das citadas anteriormente, porém, não houve respostas.

Na questão **número 8**, os participantes foram novamente questionados sobre a busca por clínicas e profissionais qualificados, desta vez, focando nas dificuldades enfrentadas e os motivos por trás dessas barreiras. Isso destaca a importância da praticidade que a plataforma busca oferecer aos usuários. As respostas estão disponíveis no Gráfico 11.

**Gráfico 11 – Dificuldades em selecionar a clínica**

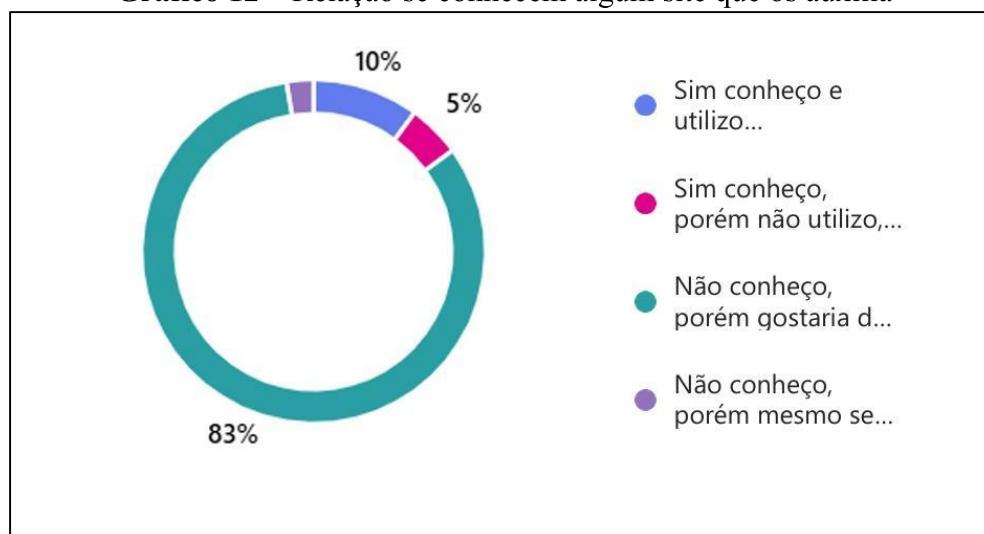


**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

Com base nos resultados da **questão 8**, 47% dos entrevistados afirmaram ter dificuldade em identificar os melhores profissionais de saúde, 18% relataram não saber onde encontrar esses profissionais com facilidade, 21% disseram que sempre dependem de indicações para localizar determinados serviços, e apenas 14% declararam não ter dificuldades, pois sabem exatamente com qual médico devem se consultar.

Na questão **número 9**, os participantes foram questionados sobre o uso de sites que os auxiliam nos problemas mencionados na questão 6, com o objetivo de verificar o suporte que esses usuários poderiam obter com a utilização do novo site. As respostas podem ser visualizadas no Gráfico 12.

**Gráfico 12 – Relação se conhecem algum site que os auxilia**

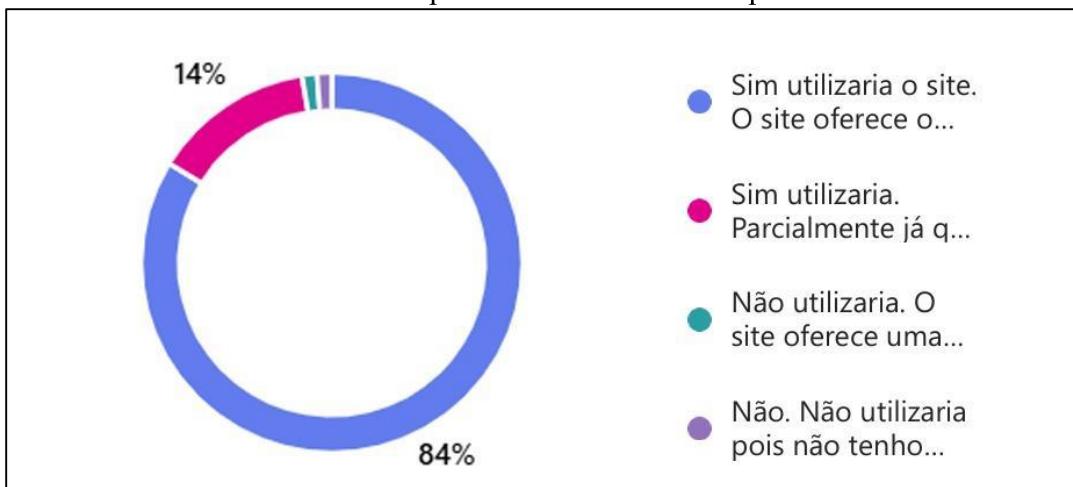


**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

Com base nos resultados obtidos na **questão 9**, observa-se que 83% dos participantes não conhecem um site que resolva as dificuldades de busca, mas demonstram interesse em receber esse tipo de ajuda. Isso indica que um site com essa proposta teria potencial para alcançar um público amplo, dada sua relevância e praticidade.

Na **questão 10**, os indivíduos foram questionados sobre a possibilidade de utilizarem um site que facilitasse a busca por profissionais especializados e se isso lhes seria útil. As respostas estão representadas no Gráfico 13.

**Gráfico 13 – Disponibilidade de acesso à plataforma**



**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

Com base nos resultados da **questão 10**, 84% dos participantes afirmaram que utilizariam o site, pois ele oferece uma solução eficaz para a busca por clínicas ou profissionais especializados. Em contrapartida, 14% disseram que usariam o site, mas acreditam que ele não atenderia plenamente todas as necessidades do cliente.

Na **questão 11**, os indivíduos foram questionados sobre como o site proposto facilitaria suas vidas no dia a dia, solicitando que justificassem suas respostas. As respostas estão apresentadas nas Imagens 30 a 35.

**Imagen 30 – Maneira em que o site facilitaria vida**

1	anonymous	ajudaria bastante
2	anonymous	.
3	anonymous	.
4	anonymous	Ele auxiliaria na economia de tempo, pois pelo site daria para agendar consultas de forma rápida.
5	anonymous	Ajudaria a marcar consultas
6	anonymous	Ao encontrar melhores centros médicos e suas especialidades
7	anonymous	A funcionalidade do site auxiliaria na rapidez de processos demorados.
8	anonymous	Facilitaria nas minhas escolhas, e acredito que ajudaria no meu tempo
9	anonymous	Seria mais fácil encontrar os médicos por área de conhecimento
10	anonymous	Ficaria mais simples de conhecer os profissionais da cidade.
11	anonymous	Para consultas específicas
12	anonymous	A busca rápida por profissionais.
13	anonymous	Me ajudaria a encontrar clínicas e profissionais especializados.
14	anonymous	Principalmente na aba de horários, onde não seria mais necessário fazer ligações para agendar o horário da consulta.
15	anonymous	Facilitaria a forma de agendar e realizar consultas.

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

### **Imagen 31 – Maneira em que o site facilitaria vida**

16	anonymous	Poderia fazer agendamento de consultas mais rápida e fácil, encontrando profissionais em que posso confiar
17	anonymous	Ajudaria acelerando um processo de procura necessário.
18	anonymous	Facilitaria o dia a dia
19	anonymous	.
20	anonymous	.
21	anonymous	.
22	anonymous	.
23	anonymous	.
24	anonymous	Agilidade e praticidade
25	anonymous	.
26	anonymous	facilitaria a busca por clínicas e médicos especializados e me ajudaria a encontrar com mais rapidez e facilidade
27	anonymous	encontrar profissionais q provavelmente atendem pelo convenio se for o caso
28	anonymous	sim, deixaria mais prático e seguro encontrar profissionais especializados
29	anonymous	Seria excelente pois auxiliaria a encontrar wle agendar consultas
30	anonymous	.

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

### **Imagen 32 – Maneira em que o site facilitaria vida**

31	anonymous	Facilitando a busca por profissionais da área desejada e auxiliar na forma de agendamento que muitas vezes são um problema por conta de tempo
32	anonymous	sempre que necessário para a consulta e agendamento
33	anonymous	-
34	anonymous	Informações confiáveis e atualizadas
35	anonymous	Buscas específicas
36	anonymous	não faço ideia
37	anonymous	facilitaria minha vida poucas vezes.
38	anonymous	Diminuiria meu tempo de procura de bons médicos especializados
39	anonymous	Pouparia tempo e recursos.
40	anonymous	Agilidade
41	anonymous	Quase nada
42	anonymous	encontrar o profissional certo
43	anonymous	Acredito que facilitaria o agendamento de consultas, já que além de disponibilizar os horários disponíveis também terei acesso a informações do profissional que quero contratar.
44	anonymous	Seria mais prático

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

**Imagen 33 – Maneira em que o site facilitaria vida**

45	anonymous	.
46	anonymous	Seria mais fácil e rápido na resolução
47	anonymous	Com avaliações feitas por pessoas que já usaram o serviço de saúde. EX: avaliação do médico que já se consultou.
48	anonymous	Em tirar dúvidas
49	anonymous	Ajudaria muito, pois hoje em dia é muito escasso site nesse ramo com essas funções em específico, este site será muito útil para a sociedade.
50	anonymous	bkajajaj
51	anonymous	Me dando um vasto catálogo para que eu possa escolher a qual me atende melhor
52	anonymous	Ajudaria em meu tempo
53	anonymous	Tempo
54	anonymous	Encontrar médicos especializados mais rápido.
55	anonymous	Bom, não utilizo muito o site, então não posso falar quase nada!
56	anonymous	Otimização do tempo de busca e recomendação sobre o profissional com base nos indicadores de satisfação
57	anonymous	Ajudaria a encontrar rapidamente Um profissional especializado para resolver problemas específicos, facilitando a resolução dos meus problemas.

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

**Imagen 34 – Maneira em que o site facilitaria vida**

58	anonymous	Com a avaliação do profissional e seus pacientes.
59	anonymous	Ajudaria na facilidade e agilidade no agendamento de uma consulta
60	anonymous	Vai me ajudar a marcar consultas e melhorar a velocidade do agendamento
61	anonymous	O site me ajudaria a ter mais facilidade na busca por profissionais qualificados e me daria mais segurança na escolha.
62	anonymous	Tenho preguiça de ir no médico
63	anonymous	Facilitaria na hora de agendar consultas e a planejar a minha rotina.
64	anonymous	Poupando tempo
65	anonymous	Agendamento, facilidade que é um dos principais problemas
66	anonymous	Para encontrar o melhor profissional
67	anonymous	Facilitaria a pesquisa na hora de pesquisar profissionais capacitados
68	anonymous	em tudo, consultas e mais informações
69	anonymous	.
70	anonymous	agendando consulta mais rápidas
71	anonymous	.
72	anonymous	Organização e praticidade

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

**Imagen 35 – Maneira em que o site facilitaria vida**

73	anonymous	Em agendar consultas mais rápidas
74	anonymous	ajudaria em me lembrar em que data marquei o medico e a encontra-los com mais facilidade
75	anonymous	Pra agendar, pq sair de casa pra agendar é muito ruim
76	anonymous	me ajudaria a agendar minhas consultas
77	anonymous	me ajudaria a encontrar profissional mais facilmente
78	anonymous	Me ajudaria a encontrar respostas mais rápidas
79	anonymous	.
80	anonymous	Não causaria desconfortos no processo de agendamento

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

Com base nas respostas da **questão 11**, a maioria dos participantes destacou que o site os ajudaria principalmente em termos de praticidade. Eles mencionaram que o site facilitaria tanto a rapidez no agendamento de consultas quanto na localização de clínicas com profissionais especializados, eliminando o desconforto de precisar sair de casa para realizar esses processos, já que todas as informações estariam centralizadas em um único local.

Na **questão 12**, os participantes foram questionados sobre quais ferramentas oferecidas pelo nosso site eles consideram mais importantes para o seu funcionamento. As respostas estão registradas na Imagens 36 a 41.

**Imagen 36 – Ferramentas mais importantes**

1	anonymous	todas
2	anonymous	.
3	anonymous	.
4	anonymous	Agendamento de consulta
5	anonymous	Agendamento de consultas
6	anonymous	A barra de pesquisas
7	anonymous	Marcar consultas no conforto de casa.
8	anonymous	todas
9	anonymous	Todas
10	anonymous	A facilidade para agendar consultas.
11	anonymous	A visibilidade.
12	anonymous	A facilidade em encontrar e agendar consultas.
13	anonymous	A aba das agendas e dos especialistas
14	anonymous	Disponibilidade dos horários, informações prévias.
15	anonymous	A resolução prática de alguns problemas citados pelos usuários.

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

**Imagen 37 – Ferramentas mais importantes**

16	anonymous	página de profissionais
17	anonymous	Ainda não vi
18	anonymous	Todas
19	anonymous	.
20	anonymous	.
21	anonymous	.
22	anonymous	.
23	anonymous	.
24	anonymous	.
25	anonymous	.
26	anonymous	a praticidade e boa visualização dos temas
27	anonymous	não sei
28	anonymous	ainda não visualizei
29	anonymous	Motor de busca
30	anonymous	.
31	anonymous	as informações rápidas sobre os profissionais que procuro e soluções rápidas

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

**Imagen 38 – Ferramentas mais importantes**

32	anonymous	ferramenta de buca de proficional adequado
33	anonymous	-
34	anonymous	Não consigo acessar o site
35	anonymous	Filtros e telefones corretos
36	anonymous	acessibilidade
37	anonymous	a facilidade em agendar consultas.
38	anonymous	comunicação assertiva
39	anonymous	Indicação efetiva para cada especialidade, informações precisas e atualizadas das clínicas
40	anonymous	Facilidade de encontrar informações
41	anonymous	Google
42	anonymous	constar a especialidade médica, convênios que faça parte
43	anonymous	Agendamento de consulta e perfil dos médicos com as informações dos serviços prestados
44	anonymous	Agilidade, descrição simples para facilitar a navegação
45	anonymous	.
46	anonymous	Marcar consulta rápida sem demora

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

**Imagen 39 – Ferramentas mais importantes**

47	anonymous	Não visualizei o site!
48	anonymous	Pesquisa
49	anonymous	.
50	anonymous	jajjaja
51	anonymous	Acessibilidade a endereços
52	anonymous	Facilidade
53	anonymous	Tempo
54	anonymous	Ter uma aba de comentario, poder colocar a nota do medico
55	anonymous	Eu não sei, realmente eu não entro no site.
56	anonymous	Busca pelo profissional que atende a necessidade procurada
57	anonymous	Uma ferramenta de agendamento de localização de bons profissionais, como um dentista, que mostra as melhores da região e ajuda a agendar os atendimentos
58	anonymous	Um chat com paciente tratados.
59	anonymous	O agendamento de consultas online
60	anonymous	A velocidade de agendamento com certeza é o melhor
61	anonymous	Aplicativos

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

**Imagen 40 – Ferramentas mais importantes**

62	anonymous	Chat com os medicos
63	anonymous	Saber quais são profissionais adequados para me atender, e poder marcar consultas de forma dinâmica.
64	anonymous	Buscar médicos e clínicas de confiança
65	anonymous	Agendamento
66	anonymous	Não visualizei
67	anonymous	A indicação de profissionais
68	anonymous	todas
69	anonymous	.
70	anonymous	opção dos medicos
71	anonymous	.
72	anonymous	.
73	anonymous	Conseguir ver a data da consulta e o agendamento rápido
74	anonymous	a avaliação dos medicos
75	anonymous	As informações do médico que irá atender
76	anonymous	a parte de agendar a consulta

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

**Imagen 41** – Ferramentas mais importantes

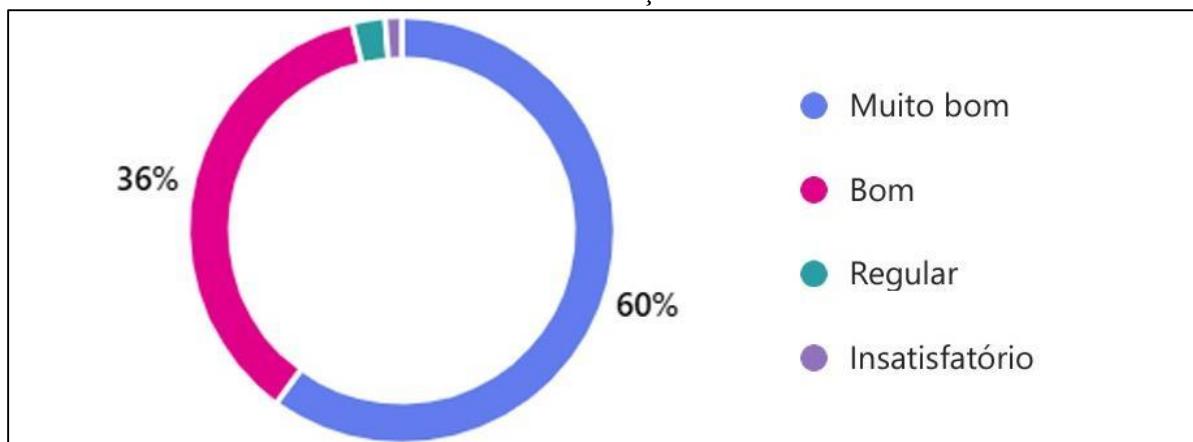
77	anonymous	agendamento
78	anonymous	A busca mais fácil
79	anonymous	O calendário
80	anonymous	Considero todas importantes

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

Com base nas respostas obtidas na **questão 12**, observa-se que os indivíduos apontam a ferramenta de agendamento de consultas e a busca rápida e prática por profissionais de confiança como as funcionalidades mais eficientes e relevantes do protótipo. Eles destacam a praticidade de acessar o site e encontrar essas informações, que facilitam o dia a dia.

Na **questão 13**, foi analisada a satisfação dos indivíduos em relação ao site, levando em consideração a necessidade de aprovação dos usuários. As respostas estão apresentadas no gráfico 14.

**Gráfico 14** – Satisfação com o site



**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

Com base nos resultados da **questão 13**, observa-se que a maioria dos entrevistados (60%) classificam o site como "muito bom", 36% o consideram "bom" e apenas 4% o avaliam como "regular" ou "insatisfatório".

O objetivo principal do questionário foi coletar opiniões, obter a aprovação e avaliar a viabilidade do protótipo entre potenciais usuários. Os gráficos apresentados revelam uma aceitação positiva, destacando a satisfação com a praticidade que o site oferece. Além disso, eles mostram como o site contribui diretamente para o cotidiano dos usuários, facilitando o agendamento rápido e prático de consultas, sem a necessidade de deslocamento por parte do paciente.

#### 4.3 Competidores

Em qualquer segmento de mercado, sempre houve ou haverá concorrentes, mesmo que de forma indireta. Entrar em um mercado sem conhecer os concorrentes representa um risco significativo para a sua ideia, pois é essencial entender o produto oferecido, identificar seus diferenciais em relação aos concorrentes, tanto positivos quanto negativos, e tomar as decisões necessárias. Nesse sentido, o Quadro 7 apresenta a análise do Mar Vermelho, enquanto o Quadro 8 traz a análise do Mar Azul, ambos contendo os concorrentes diretos e indiretos da empresa.

**Quadro 7 – Análise de mercado**

ANÁLISE DO MERCADO-MAR VERMELHO			
DESCRIÇÃO	CONCORRENTE DIRETO	CONCORRENTE INDIRETO	ANÁLOGO
SERVIÇOS QUE OFERECEM	APLICATIVO QUE AUXILIA EM UM CONTATO DIRETO COM O MÉDICO	CLÍNICAS QUE POSSUEM SEU PRÓPRIO APLICATIVO E O SISTEMA DE SAÚDE PÚBLICO QUE JÁ POSSUI ESSE SISTEMA	OFERECEM SERVIÇOS PARA AUXILIAR OS PACIENTES NA ÁREA DA SAÚDE
PREÇOS QUE PRATICAM	VENDA DO PRÓPRIO APLICATIVO PARA CLÍNICAS PRIVADAS	PREÇOS ADAPTADOS	-
PÚBLICOS COM OS QUAIS TRABALHAM	CONSULTÓRIOS QUE BUSCAM PRATICIDADE E UM CONTATO DIRETO	CLÍNICAS	ENFERMOS
DIFERENCIAIS	CONTROLE FINANCEIRO E CONSULTAS ONLINE	SISTEMA PÚBLICO	-

Fonte: Elaborado pelos autores (2024)

**Quadro 8 – Análise de mercado**

ANÁLISE DO MERCADO-MAR AZUL	
O QUE PODE SER ELIMINADO NA SOLUÇÃO	FALTA DE ORGANIZAÇÃO.
O QUE PODE SER REDUZIDO NA SOLUÇÃO	A FALTA DE CONTATO COM O PROFISSIONAL E A FALTA DE DISPONIBILIDADE E LOCOMOÇÃO.
O QUE PODE SER ELEVADO NA SOLUÇÃO	UM SITE QUE VISA A ORGANIZAÇÃO E UM MELHOR TRATAMENTO DE SEUS USUÁRIOS. POSSUINDO VARIAS VANTAGENS TANTO PARA O PACIENTE QUANTO PARA A CLÍNICA QUE ADQUIRI NOSSO SITE.
QUE ATRIBUTOS NUNCA OFERECIDOS PELO SETOR DEVEM SER CRIADOS	UMA ÁREA ONDE OS PACIENTES POSSAM VER O MÉDICO MAIS PRÓXIMO E CONSIGA FAZER UM AGENDAMENTO ONLINE.
PREÇO PRATICADO	O USO DO APLICATIVO É GRATUITO A PARTIR DO MOMENTO QUE A CLÍNICA ADQUIRI NOSSO SITE

Fonte: Elaborado pelos autores (2024)

A partir da análise dos quadros, é possível notar que tanto os concorrentes diretos quanto os indiretos oferecem serviços que fazem parte do escopo do nosso projeto. No entanto, os benefícios que eles proporcionam são entregues aos usuários de maneira separada, com cada empresa destacando suas próprias particularidades. Isso difere da plataforma Med Appoint, que

concentra todas essas funcionalidades em um único lugar. O Med Appoint se destaca ao integrar esses serviços em um só ambiente, facilitando os trâmites das consultas e priorizando o bem-estar dos pacientes. Dessa forma, o Med Appoint demonstra seus diferenciais, oferecendo uma solução completa que atende às diversas necessidades dos usuários.

#### 4.4 Ambiente Interno e Externo

Com o objetivo de estabelecer um planejamento futuro abrangendo os níveis estratégico, tático e operacional para viabilizar o modelo de negócios, foi realizada uma análise do ambiente interno e externo utilizando a ferramenta de análise SWOT. A matriz SWOT está apresentada no Quadro 9.

A Matriz SWOT trata-se de uma ferramenta simples, porém poderosa, que oferece uma visão holística do contexto em que a empresa opera, permitindo uma análise estratégica eficaz e facilitando o planejamento de ações que levam ao sucesso a longo prazo (TELES, 2024).

**Quadro 9 – Matriz SWOT**

	<b>Forças</b>	<b>Fraquezas</b>
<b>Internas</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Serviço de confiança</li><li>• Serviços oferecidos no meio digital</li><li>• Enfrentamento da falta de organização e da praticidade</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Proposta iniciante, precisa obter um bom marketing</li><li>• Recursos iniciais limitados</li><li>• Necessita de um investidor</li></ul>
	<b>Oportunidades</b>	<b>Ameaças</b>
<b>Externas</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• A maior parte da população brasileira possui uma dificuldade no agendamento de consultas</li><li>• Há dificuldades em saber quais consultórios fica perto da residência do paciente</li><li>• Facilidade em obter sua ficha médica contendo seus arquivos anteriores</li><li>• Crescimento na área da saúde</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Concorrência com outros aplicativos e sites que atuam na área da saúde</li></ul>

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

#### 4.5 Marketing e Vendas

##### 4.5.1 Composto de Marketing

Buscou-se apresentar a proposta de Marketing por meio da concepção dos 4P's: Produto, Preço, Praça e Promoção, detalhando a especificação de cada um desses termos. Essa abordagem está ilustrada no Quadro 10.

**Quadro 10 – Os 4P's**

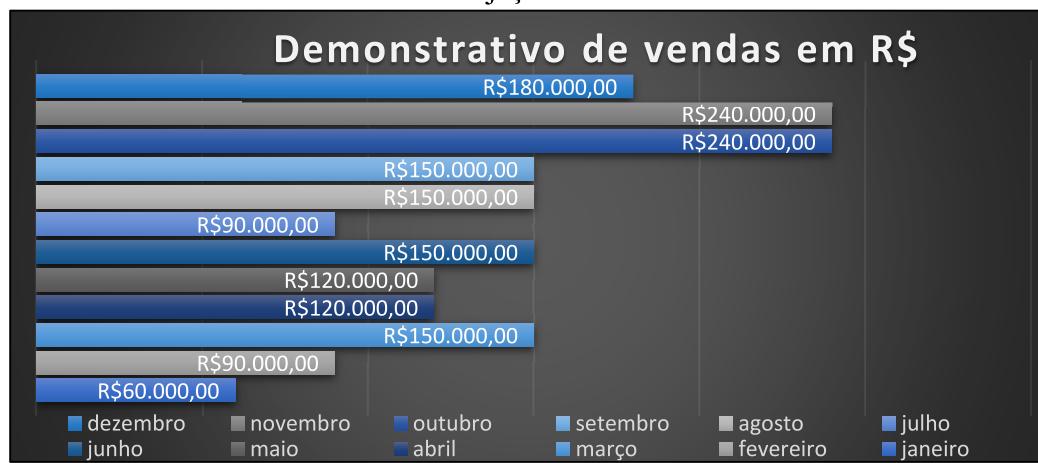


**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

#### 4.5.2 Projeção de Vendas

Espera-se que nosso produto inicie com uma lucratividade modesta, por ser novo no mercado. No entanto, à medida que ele ganhar reconhecimento e confiança, haverá um crescimento progressivo. Os maiores lucros estão projetados para os meses de outubro e novembro, com um ganho de R\$ 240.000,00 em cada mês, devido ao foco especial nessas datas na saúde do homem e da mulher, o que aumenta a demanda por médicos especialistas.

**Gráfico 15 – Projeção de Vendas do ano**



**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

#### 4.6 Pivotagem do Mercado

Foi necessário ajustar o valor do Capital Social em função do aumento nos custos do investimento inicial necessário para o desenvolvimento do nosso site.

## Tópico 5 | FINANÇAS

### 5.1 Premissas econômico-financeiras

Considerando que o Brasil ocupa a 8<sup>a</sup> posição entre os maiores mercados de saúde do mundo, a evolução desse setor é contínua, impulsionada pelas mudanças tecnológicas que vivenciamos. Contudo, o índice de qualidade de saúde para populações mais vulneráveis tem caído, além dos desafios de gestão tanto no sistema público quanto na rede privada de saúde. O país destina cerca de R\$ 800 bilhões para atender às demandas, mas ainda é percebida uma escassez nos serviços oferecidos. Diante desse cenário, foi criada a "Med Appoint", com o propósito de oferecer um serviço gratuito e de alta qualidade, promovendo o bem-estar dos usuários.

### 5.2 Investimentos e fontes de recursos

Para iniciarmos o projeto, realizamos investimentos em recursos técnicos, os quais nos permitiram concluir a fase de entrada no mercado e alcançar o sucesso do projeto "Med Appoint".

**Tabela 1 – Planilha de Investimento Inicial**

	Investimento Inicial	Preço	Unidade	Total
Mobiliário	Mesas internas	R\$ 156,38	1	R\$ 156,38
	Cadeiras internas altas (couro ecológico)	R\$ 296,56	4	R\$ 1.186,24
	Cadeiras ineterñas	R\$ 90,00	7	R\$ 630,00
	Mesas internas altas	R\$ 375,32	1	R\$ 375,32
	Móveis sob medida (marcenaria)	R\$ 510,00	1	R\$ 510,00
	Subtotal	R\$ 1.428,26		R\$ 2.857,94
Utensílios	Leiteira Bule de Leite em Aço Inox Ecolumi 750ml - Gedex	R\$ 36,80	1	R\$ 36,80
	Kit Faqueiro Talheres 24 Peças Inox Com Maleta De Madeira Já	R\$ 129,90	1	R\$ 129,90
	Tábua De Cozinha Profissional Em Polietileno (pead) - P 5mm	R\$ 23,12	2	R\$ 46,24
	Aparelho de jantar 20 peças Soho Haus Concept - Branco Haus	R\$ 349,99	1	R\$ 349,99
	Jogo De 6 Copos Vidro Bali Quadrado Luxo 320ml Transparente	R\$ 43,91	2	R\$ 87,82
	Pote Para Biscoito Ou Bolacha Com Tampa	R\$ 53,20	2	R\$ 106,40
	Açucareiro de Cristal de Chumbo Imperatriz 8X8X11 cm	R\$ 24,90	1	R\$ 24,90
	Suporte Porta 40 Cápsulas De Café Dolce Gusto Preto	R\$ 27,50	1	R\$ 27,50
	Subtotal	R\$ 689,32		R\$ 809,55
Eletro Eletrônicos	Mini Me Automática Máquina de Café Preta (110v)	R\$ 419,90	1	R\$ 419,90
	Micro-Ondas Britânia 25 Litros Limpa Fácil Preto 1100W BMO28 110V	R\$ 565,47	1	R\$ 565,47
	Evaporadora Electrolux 9.000 Btu Bi-09r R-410 Inverter Qf	R\$ 1.679,97	1	R\$ 1.679,97
	Echo Dot 5 <sup>a</sup> geração	R\$ 360,05	1	R\$ 360,05
	Notebook Samsung Galaxy Book Go Snapdragon - Windows 11	R\$ 1.879,00	7	R\$ 13.153,00
	Frigobar Philco 68L PFG85P 5 Níveis Temperatura 127V	R\$ 607,92	1	R\$ 607,92
Subtotal		R\$ 5.512,31		R\$ 16.786,31

Fonte: Elaborado pelos autores (2024)

**Tabela 2 – Planilha de Investimento Inicial**

Higiene e Limpeza	Porta Papel Higiênico Aço Platina 3M Preto	R\$ 33,90	1	R\$ 33,90
	Kit para Banheiro em Cerâmica Stripes Preto 2 Peças	R\$ 43,10	1	R\$ 43,10
	Toalheiro de Lavabo Fixação por Adesivo Preto Fosco 25cm	R\$ 47,49	1	R\$ 47,49
	Lixeira Basculante 5 litros Preta (Lavabo)	R\$ 66,90	1	R\$ 66,90
	Lixeira Preta 5 Litros Com Tampa Inox (Escritório)	R\$ 69,90	1	R\$ 69,90
	MOP Spray Celeste com Reservatório	R\$ 39,99	1	R\$ 39,99
	Balde 12L Preto Arqlast	R\$ 10,99	2	R\$ 21,98
	Kit limpeza (vassoura, pá e rodo)	R\$ 60,50	1	R\$ 60,50
	Cesta Kit Limpeza Plus (15 itens) (mês)	R\$ 75,23	1	R\$ 75,23
	Papel Toalha Interfolha SCOTT ESSENTIAL c/200 Folhas dupla (mês)	R\$ 15,52	1	R\$ 15,52
	Papel Higiênico Folha Dupla Neutro PERSONAL Vip (12un) (mês)	R\$ 10,99	3	R\$ 32,97
	Álcool em gel antisséptico 70%, 500ml, Audax (mês)	R\$ 6,90	3	R\$ 20,70
	Toalha Umedecida Marigold Premium com 120 unidades (mês)	R\$ 10,25	1	R\$ 10,25
	<b>Subtotal</b>	<b>R\$ 491,66</b>		<b>R\$ 538,43</b>
Comunicação Visual	Criação da marca	R\$ 200,00	1	R\$ 200,00
	Página no facebook e instagram			R\$ -
	Site na internet			R\$ -
	<b>Subtotal</b>	<b>R\$ 200,00</b>		<b>R\$ 200,00</b>
Despesas de Funcionamento	Alvarás da prefeitura (caso de multa)	R\$ 526,00		R\$ 526,00
	Vistoria dos bombeiros (caso de multa)	R\$ 120,00		R\$ 120,00
	Programa de gestão (softwere) (depende) (ano)	R\$ 1.000,00		R\$ 1.000,00
	Wi-fi (400 mega fibra ótica life) (mês)	R\$ 109,99		R\$ 109,99
	Aluguel (73m²) (R\$18-m²) (mês)	R\$ 1.314,00		R\$ 1.314,00
Outros Serviços	<b>Subtotal</b>	<b>R\$ 3.069,99</b>		<b>R\$ 3.069,99</b>
	Eletricista	R\$ 600,00	1	R\$ 600,00
	Pintor + material de pintura	R\$ 6.000,00	1	R\$ 6.000,00
	<b>Subtotal</b>	<b>R\$ 6.600,00</b>		<b>R\$ 6.600,00</b>
<b>Total Investido</b>		<b>R\$ 17.991,54</b>		<b>R\$ 30.862,22</b>

Fonte: Elaborado pelos autores (2024)

### 5.3 Custos e despesas

A execução da oferta de serviços envolve despesas como programa de gestão, *marketing*, *wi-fi*, além dos salários e custos com *coworking*, somando um total de R\$ 24.911,11.

**Tabela 3 – Despesa**

despesas gerais	custo (média)	tipo
programa de gestão (softwere) (média)	R\$ 250,00	fixo
wi fi (400 mega fibra ótica life)	R\$ 109,99	fixo
aluguel (73m²) (R\$18-m²) (mês)	R\$ 1.314,00	fixo
salário e encargos	R\$ 2.824,86	fixo
sistema (manter o sistema)	R\$ 100,00	fixo
manutenção (média)	R\$ 400,00	variável
material de limpeza (média)	R\$ 538,43	fixo
material de escritório	R\$ 18.773,83	variável
marketing	R\$ 600,00	fixo
<b>total de despesas</b>	<b>R\$ 24.911,11</b>	
<b>cálculo total</b>		
lucro bruto	R\$ 30.000,00	
despesas	R\$ 24.911,11	
lucro líquido	R\$ 5.088,89	

Fonte: Elaborado pelos autores (2024)

### 5.4 Estratégias de precificação

Para determinar o preço pago pelas clínicas, foi realizada uma análise de Mark-up, que permitiu chegar ao valor médio de R\$ 30.000,00 por compra.

**Tabela 4 – Mark-up**

Referente ao mês em média			Referente ao anual em média		
preço de venda	100%	R\$ 30.000,00	preço de venda	100%	R\$ 360.000,00
ICMS	18%	R\$ 5.400,00	ICMS	18%	R\$ 64.800,00
PIS	1,65%	R\$ 495,00	PIS	1,65%	R\$ 5.940,00
CONFINS	7,60%	R\$ 2.280,00	CONFINS	7,60%	R\$ 27.360,00
despesas fixas	1%	R\$ 300,00	despesas fixas	1%	R\$ 3.600,00
margem de lucro	25%	R\$ 7.500,00	margem de lucro	25%	R\$ 90.000,00
mark up divisor	46,75%	R\$ 14.025,00	mark up divisor	46,75%	R\$ 168.300,00
mark up multiplicador	2,13904	R\$ -	mark up multiplicador	2,139037	R\$ -

Fonte: Elaborado pelos autores (2024)

## 5.5 Relatórios econômico-financeiros

Os dados da tabela apresentam a demonstração mensal e anual, destacando informações sobre a posição patrimonial e financeira, além de evidenciar o desempenho do site.

**Tabela 5 – DRE**

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO	Referente a um mês	DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO	Referente ao período de um ano
<b>Descrição</b>		<b>Descrição</b>	
Venda de mercadorias	R\$ 60.000,00	Venda de mercadorias	R\$ 1.740.000,00
<b>RECEITA BRUTA</b>	<b>R\$ 150.000,00</b>	<b>RECEITA BRUTA</b>	<b>R\$ 1.740.000,00</b>
(-) Impostos sobre Vendas	R\$ 10.800,00	(-) Impostos sobre Vendas	R\$ 313.200,00
<b>RECEITA LIQUIDA DAS VENDAS</b>	<b>R\$ 139.200,00</b>	<b>RECEITA LIQUIDA DAS VENDAS</b>	<b>R\$ 1.426.800,00</b>
(-) Custo da Mercadoria Vendida	-R\$ 30.000,00	(-) Custo da Mercadoria Vendida	-R\$ 360.000,00
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>R\$ 109.200,00</b>	<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>R\$ 1.066.800,00</b>
(-) Despesas Operacionais	-R\$ 38.311,11	(-) Despesas Operacionais	-R\$ 459.733,32
(+) Comerciais (com Vendas)	R\$ 8.000,00	(+) Comerciais (com Vendas)	R\$ 96.000,00
(+) Administrativas	R\$ 24.761,11	(+) Administrativas	R\$ 297.133,32
(+) Tributárias	R\$ 5.550,00	(+) Tributárias	R\$ 66.600,00
<b>LUCRO OPERACIONAL</b>	<b>R\$ 70.888,89</b>	<b>LUCRO OPERACIONAL</b>	<b>R\$ 607.066,68</b>
Receitas/(Despesas) Financeiras	R\$ -	Receitas/(Despesas) Financeiras	R\$ -
<b>Resultado Operacional</b>	<b>R\$ 70.888,89</b>	<b>Resultado Operacional</b>	<b>R\$ 607.066,68</b>
Receita/(Despesa) Não Operacional (parte dos acionistas)	-R\$ 7.088,89	Receita/(Despesa) Não Operacional	-R\$ 85.066,67
<b>Resultado Antes da CSLL</b>	<b>R\$ 63.800,00</b>	<b>Resultado Antes da CSLL</b>	<b>R\$ 522.000,01</b>
(-)Provisão para CSLL	-R\$ 5.742,00	(-)Provisão para CSLL	-R\$ 68.904,00
<b>Resultado antes do IRPJ</b>	<b>R\$ 58.058,00</b>	<b>Resultado antes do IRPJ</b>	<b>R\$ 453.096,01</b>
(-)Provisão para IRPJ	-R\$ 8.708,70	(-)Provisão para IRPJ	-R\$ 104.504,40
<b>LUCRO/(PREJ.) LÍQUIDO DO EXERCÍCIO</b>	<b>R\$ 49.349,30</b>	<b>LUCRO/(PREJ.) LÍQUIDO DO EXERCÍCIO</b>	<b>R\$ 348.591,61</b>

Fonte: Elaborado pelos autores (2024)

## 5.6 Análise de viabilidade

De acordo com a análise financeira e econômica apresentada nas tabelas acima, é evidente a lucratividade/não lucratividade, o que torna o projeto "Med Appoint" viável.

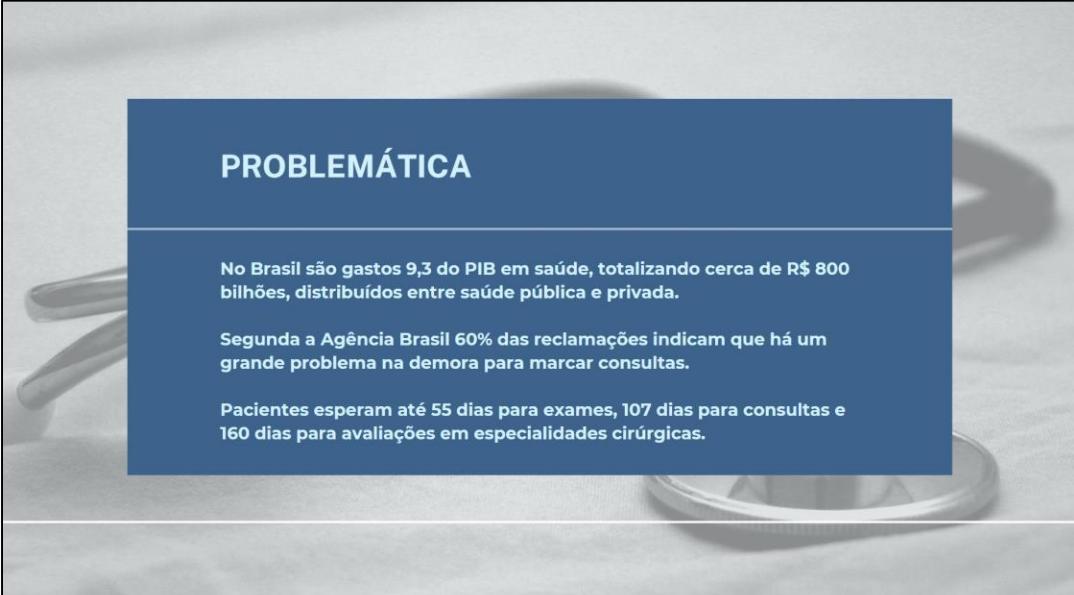
## 5.7 Pivotagem das finanças

No cenário em constante evolução do mercado de saúde e tecnologia no Brasil, a empresa "Med Appoint" demonstra sua viabilidade econômica de forma clara. Com um lucro anual consolidado e expectativas de crescimento contínuo, o projeto está bem posicionado para entrar nesse mercado dinâmico e aproveitar as oportunidades que surgirem. À medida que mais pessoas se conscientizam sobre cuidados com a saúde, espera-se que a Med Appoint continue a progredir, atendendo às demandas de um mercado em expansão.

## PITCH

No Slide 1, foi apresentada a problemática que motivou o início do projeto, com o objetivo de desenvolver uma solução.

### Slide 1 - Problemática



**PROBLEMÁTICA**

No Brasil são gastos 9,3 do PIB em saúde, totalizando cerca de R\$ 800 bilhões, distribuídos entre saúde pública e privada.

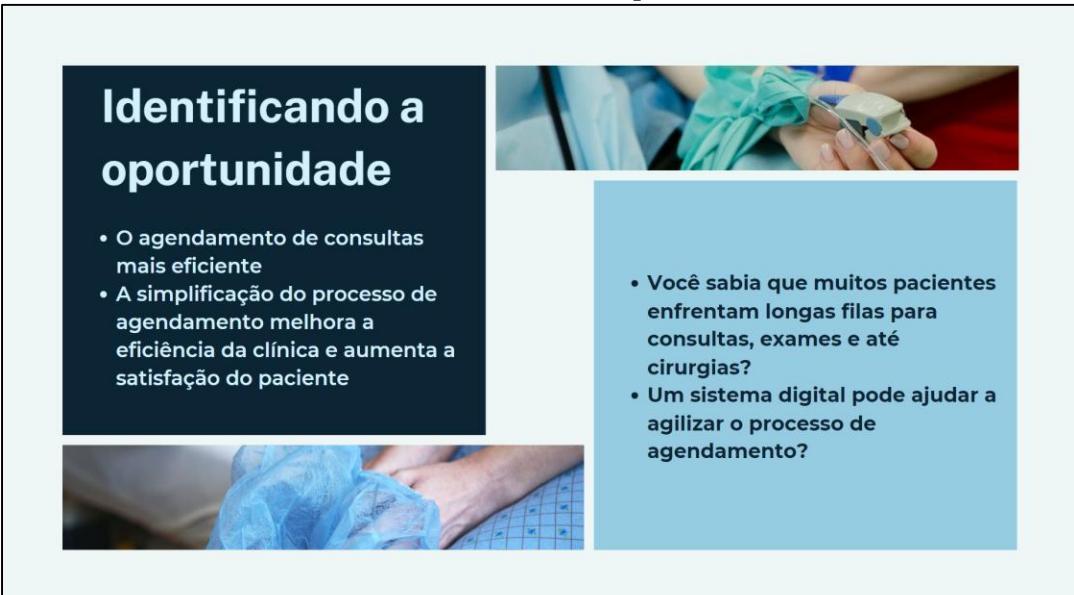
Segundo a Agência Brasil 60% das reclamações indicam que há um grande problema na demora para marcar consultas.

Pacientes esperam até 55 dias para exames, 107 dias para consultas e 160 dias para avaliações em especialidades cirúrgicas.

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

No Slide 2, foi identificada a oportunidade que melhor alinhava com as funcionalidades oferecidas pelo nosso projeto.

### Slide 2 – Identificando a oportunidade



**Identificando a oportunidade**

- O agendamento de consultas mais eficiente
- A simplificação do processo de agendamento melhora a eficiência da clínica e aumenta a satisfação do paciente



- Você sabia que muitos pacientes enfrentam longas filas para consultas, exames e até cirurgias?
- Um sistema digital pode ajudar a agilizar o processo de agendamento?

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2024)

No Slide 3, é apresentada a solução oferecida pelo nosso produto e os motivos pelos quais ele deve ser a escolha das pessoas.

### Slide 3 – Solução e porque escolher

**Solução Med Appoint**

A empresa tem como objetivo simplificar as interações entre pacientes e clínicas médicas, oferecendo uma plataforma que aprimora o agendamento de consultas ao torná-lo online. Além disso, são propostas algumas funcionalidades adicionais que auxiliam no dia a dia dos usuários do serviço, por meio de soluções acessíveis pela internet.

**Por que escolher Med Appoint?**

Visto que ainda existem problemas adversos no ramo na saúde, o projeto MedAppoint tem como principal objetivo a praticidade ao lidar com a saúde dos indivíduos, que por sua vez encontrariam uma forma mais ágil para o agendamento de consultas médicas, localizador de consultórios próximos e horários de disponibilidade que se encaixam com a rotina do paciente, que por muitas vezes não prioriza o bem-estar justamente pelas dificuldades encontradas.

Fonte: Elaborado pelos autores (2024)

No Slide 4, são apresentados a principal meta e o diferencial que nosso produto proporciona.

### Slide 4 – Metas e diferenciais

**META**

A principal meta e diferencial do site MedAppoint é a otimização e praticidade que ele proporciona aos consultórios da rede privada de saúde. Isso favorece tanto o bem-estar dos clientes quanto a organização dos médicos. Além disso, essa eficiência pode ser expandida para hospitais, atendendo a uma demanda maior.

Fonte: Elaborado pelos autores (2024)

No Slide 5, apresentamos a identidade visual e a interface do site, juntamente com a paleta de cores.

## Slide 5 – Identidade visual

### Identidade visual e interface do site

The slide displays a screenshot of the Medipoint website's visual identity and user interface. On the left, the homepage features a "BEM-VINDO(A)" section with a doctor's profile and a "Mais serviços online" button. Below it is a table of upcoming appointments for Dr. Carlos Frache. In the center, a "Criar novo agendamento de consulta" form is shown with a placeholder "Selecione o médico". To the right, a map titled "Verifique consultorios próximos a você" shows various medical facilities with icons and names like "Dr. Carlos Frache" and "Dr. Ana Souza". A vertical color palette on the right side includes white, light blue, medium blue, dark blue, and black.

Fonte: Elaborado pelos autores (2024)

## REFERÊNCIAS

**A GESTÃO da sua consulta mais:** descomplicada e eficiente. Disponível em:

[https://lp.boaconsulta.com/orcamento-ads?utm\\_source=google&utm\\_medium=cpc&utm\\_campaign=g&utm\\_content=705586976861&utm\\_term=agenda%20m%C3%A9dica%20online&gad\\_source=1&gclid=CjwKCAjw59q2BhBOEiwAKc0ijVecLdi6D1-U8bmMO9J8K7jq-HLq-WhAn-7qf6QAh\\_4oKiB9g1RXlRoCIGkQAvD\\_BwE](https://lp.boaconsulta.com/orcamento-ads?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=g&utm_content=705586976861&utm_term=agenda%20m%C3%A9dica%20online&gad_source=1&gclid=CjwKCAjw59q2BhBOEiwAKc0ijVecLdi6D1-U8bmMO9J8K7jq-HLq-WhAn-7qf6QAh_4oKiB9g1RXlRoCIGkQAvD_BwE). Acesso em: 29.ago.2024.

**BALERINI, C. As perspectivas e os desafios para as healthtechs em 2024.** Disponível em: <https://www.saudebusiness.com/healthtechs/perspectivas-e-os-desafios-para-healthtechs-em-2024>. Acesso em: 18.jun.2024.

**CARVALHO, R. Proposta de valor:** o que é, exemplos [+ BÔNUS]. Disponível em: [https://herospark.com/blog/proposta-de-valor/#O\\_que\\_e\\_proposta\\_de\\_valor](https://herospark.com/blog/proposta-de-valor/#O_que_e_proposta_de_valor). Acesso em: 23.mai.2024.

**DELOIT. Perspectivas globais para o setor de Saúde 2024:** navegando pela transformação que moldará o futuro da prestação de cuidados de saúde. Disponível em: <https://www2.deloitte.com/br/pt/pages/life-sciences-and-healthcare/arti0cles/global-health-care-outlook.html>. Acesso em: 14.mai.2024.

**DONATO, L. Modelo Canvas:** o que é, qual a proposta e exemplo pronto. Disponível em: <https://blog.aevo.com.br/modelo-canvas/>. Acesso em: 23.mai.2024.

**FILA** para consulta médica no SUS dura mais de 1 mês em ao menos 13 capitais do país, diz reportagem. Disponível em: <https://18horas.com.br/brasil/fila-para-consulta-medica-no-sus-dura-mais-de-1-mes-em-ao-menos-13-capitais-do-pais-diz-reportagem/>. Acesso em: 10.set.2024.

**FYA inclinic.** Disponível em:

[https://lps.inclinic.com.br/homepage/?utm\\_source=google&utm\\_medium=cpc&utm\\_campaign=atendimento\\_psq\\_pilar345\\_inclinic\\_todos\\_aon\\_conversao\\_cadastro\\_q1-2024&utm\\_term=agenda&utm\\_content=agenda\\_br\\_keywords\\_texto\\_lp&utm\\_term=agenda%20medica%20online&utm\\_campaign=PSQ+-+Outras+Palavras&utm\\_source=adwords&utm\\_medium=ppc&hsa\\_acc=9119391400&hsa\\_cam=15847158873&hsa\\_grp=164261575666&hsa\\_ad=705601764478&hsa\\_src=g&hsa\\_tgt=kwd-298661632265&hsa\\_kw=agenda%20medica%20online&hsa\\_mt=b&hsa\\_net=adwords&hsa\\_ver=3&gad\\_source=1&gclid=EA1aIQobChMIR6n2-qy4iAMVNl9IAB1AvRdsEAAVASAAgInz\\_D\\_BwE](https://lps.inclinic.com.br/homepage/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=atendimento_psq_pilar345_inclinic_todos_aon_conversao_cadastro_q1-2024&utm_term=agenda&utm_content=agenda_br_keywords_texto_lp&utm_term=agenda%20medica%20online&utm_campaign=PSQ+-+Outras+Palavras&utm_source=adwords&utm_medium=ppc&hsa_acc=9119391400&hsa_cam=15847158873&hsa_grp=164261575666&hsa_ad=705601764478&hsa_src=g&hsa_tgt=kwd-298661632265&hsa_kw=agenda%20medica%20online&hsa_mt=b&hsa_net=adwords&hsa_ver=3&gad_source=1&gclid=EA1aIQobChMIR6n2-qy4iAMVNl9IAB1AvRdsEAAVASAAgInz_D_BwE). Acesso em: 10.set.2024.

**INOVAÇÃO aberta na saúde:** como ajudar hospitais e empresas a inovar. Disponível em:

[https://distrito.me/blog/inovacao-aberta-saude-healthtechs/?utm\\_term=&utm\\_campaign=%5Bds%5D%5B2023%5D%5Bsearch%5D%5Bdistrito%5D&utm\\_source=google&utm\\_medium=cpc&hsa\\_acc=7030450594&hsa\\_cam=21106102781&hsa\\_grp=159342439625&hsa\\_ad=693905436380&hsa\\_src=g&hsa\\_tgt=dsa-783738353403&hsa\\_kw=&hsa\\_mt=&hsa\\_net=adwords&hsa\\_ver=3&gad\\_source=1&gclid=EA1aIQobChMIVaOM04jlhgMVKmJIAB0f1QnCEAAYAyAAEgLfdvD\\_BwE](https://distrito.me/blog/inovacao-aberta-saude-healthtechs/?utm_term=&utm_campaign=%5Bds%5D%5B2023%5D%5Bsearch%5D%5Bdistrito%5D&utm_source=google&utm_medium=cpc&hsa_acc=7030450594&hsa_cam=21106102781&hsa_grp=159342439625&hsa_ad=693905436380&hsa_src=g&hsa_tgt=dsa-783738353403&hsa_kw=&hsa_mt=&hsa_net=adwords&hsa_ver=3&gad_source=1&gclid=EA1aIQobChMIVaOM04jlhgMVKmJIAB0f1QnCEAAYAyAAEgLfdvD_BwE). Acesso em: 18.jun.2024.

**NEOWAY. Stakeholders:** o que são, quais suas funções e exemplos. Disponível em:

<https://blog.neoway.com.br/stakeholders/>. Acesso em: 18.jun.2024.

**O cenário atual do mercado de saúde brasileiro** é um panorama para o futuro. Disponível em: <https://globalhealthintelligence.com/pt-br/analise-de-ghi-pt-br/o-cenario-atual-do-mercado-de-saude-brasileiro-e-um-panorama-para-o-futuro/>. Acesso em: 05.nov.2024

**ONE** partner for pharma, biotech and CRO/CDMOs. Disponível em:  
[https://www.qiagen.com/us/applications/pharma-biotech?cmpid=CM\\_PCR\\_BP\\_BioPharmaBioprocessing\\_0923\\_SEA\\_Google&gad\\_source=1&gclid=EAIAIQobChMII\\_lj0PrkhgMVe2JIAB1cVwdQEAAAYAiAAEgJtEPD\\_BwE](https://www.qiagen.com/us/applications/pharma-biotech?cmpid=CM_PCR_BP_BioPharmaBioprocessing_0923_SEA_Google&gad_source=1&gclid=EAIAIQobChMII_lj0PrkhgMVe2JIAB1cVwdQEAAAYAiAAEgJtEPD_BwE). Acesso em: 18.jun.2024.

**TELLES, F. Matriz SWOT:** o que é, exemplos e como fazer. Disponível em:  
<https://deskmanager.com.br/blog/matriz-swot/>. Acesso em: 12.set.2024.

VOLPATO, L. F.; MARTINS, L.C. Qualidade nos serviços de saúde: percepção dos usuários e profissionais. **Revista Espacios**, v.38, n. 42, p.10 – 21, 2017. Acesso em: 14.mai.2024.