

**CARLA FERNANDA MICHELUTTI
GESIANE MARQUES DE MORAES SALVADOR
GISLAINE BEZERRA
IARA CRISTINA CALAFATE
LUANG FILIPE SALVADOR**

TRABALHO SOBRE: HOME CARE

PROF. ORIENTADOR: JOÃO CARLOS MISSORINO

- A escolha desse tema se deu através de pesquisa que mostraram; que a expectativa de vida nos últimos anos teve grande aumento, a superlotação dos serviços de saúde, má qualidade dos serviços prestados, tem contribuído para má qualidade de vida dos idosos. A Home Care auxilia no tratamento de pacientes crônicos e estáveis.
- **Objetivo:** Tirar o paciente do hospital, realizando o tratamento no conforto do lar, diminuindo os custos para os serviços de saúde.
- **Metodologia:** Revisão da literatura em site científico, revista médica e de enfermagem. Utilizamos autores como Gonçalves e seus colaboradores e Martins. Sendo assim o trabalho ficou dividido da seguinte forma:

Foram no total de 8 capítulos

- **No primeiro capítulo abordou o Envelhecimento:** Envelhecimento é associado as doenças e perdas, sendo entendido como problema médico.
- **No segundo capítulo abordou o Empreendedorismo:** É um avanço as práticas empreendedoras na enfermagem, é um campo amplo onde o enfermeiro pode atuar promovendo saúde à população. Em Consultórios, atendimento domiciliar, consultorias e auditorias são algumas das modalidades que permite ao enfermeiro uma atuação autônoma e empreendedora (SPAGNOL, 2011).
- **No terceiro capítulo abordou a Home Care:** Com o objetivo de levar o melhor do atendimento para o lar dos pacientes, o **HOME CARE CUIDARE**, estabeleceu três pilares que norteiam toda a qualidade dos seus serviços.
 1. **Missão** - Ampliar as oportunidades de assistência à saúde com alto grau de eficiência operacional, incremento da rentabilidade aos sócios, desenvolvimento profissional dos colaboradores, em parceria com fornecedores e em sintonia com o meio ambiente.
 2. **Visão** - Atuar no mercado de assistência domiciliar com qualidade e credibilidade na percepção dos clientes, rentabilidade aos sócios, custos compatíveis e satisfação dos colaboradores.
 3. **Valores** - Integridade, respeito à vida e às pessoas, busca constante do fazer diferente e melhor e foco na qualidade em todas as suas dimensões.
- **No quarto capítulo abordou Perfil dos Clientes:** Os clientes que podem vir a contratar a agência de cuidadores são pessoas com limitações temporárias e/ ou permanente. Público alvo grande maioria classes média e alta que possuem poder aquisitivo para contratação desse serviço.

- **No quinto capítulo abordou Plano de Negócio:** Fabiana afirma que tem toda uma dinâmica que fica difícil para a pessoa administrar sozinha, como contratar funcionários para cuidados 24 horas por dia. É preciso uma pessoa para o turno da manhã, outra para a tarde, outra para folgas e domingos. E os funcionários não podem faltar (ESTRELA, 2015).
- **No sexto capítulo abordou Serviços- Equipe Multiprofissional:** A empresa ira verificar a necessidade do paciente e adequar o seu tratamento, junto com uma equipe de profissionais capacitados como: Enfermeiros, Fisioterapeutas, Nutricionista, Fonoaudiólogos, Psicólogos, Técnicos de Enfermagem, Auxiliares e cuidadores de Idosos.
- **No sétimo capítulo abordou Custos da Diária para Paciente:** O valor da diária varia de acordo com a necessidade do paciente assistido
- **No oitavo capítulo abordou Concorrentes de Mercado:** Encontramos alguns concorrentes de produtos diretos, como por exemplos a Santé home care, Master med, Home Angels. Além disso, temos também os concorrentes indiretos, na área de geriatria, que atendem os idosos e fazem o melhor possível para eles não sejam destratados. Nossos concorrentes indiretos são as fundações que prestam atendimentos aos idosos e também os asilos.

- Através dessa pesquisa concluímos que a população está ficando cada vez mais idosa, com isso os problemas de saúde são mais evidentes. Uma empresa de Home Care apresenta as seguintes vantagens, para o paciente e a família, terá os mesmos cuidados que em uma unidade de internação hospitalar, com as vantagens de não se expor a doenças oportunista, como a infecção hospitalar, recebendo cuidados personalizados e unificados, tendo acompanhamento de uma equipe multiprofissional que serão treinados e capacitados de acordo com a necessidade do cliente.
- O principal objetivo do Home Care é zelar pelo bem mais precioso que a pessoa tem: a saúde.
- O mercado é receptível e amplo. Para as operadoras de saúde há uma redução de até 60% para manter um paciente em internação domiciliar.

➤ Gostaria de agradecer a oportunidade de apresentar meu trabalho e encerrar com a frase que sintetiza esse momento...

"Para se ter sucesso, é necessário amar de verdade o que se faz. Caso contrário, levando em conta apenas o lado racional, você simplesmente desiste. É o que acontece com a maioria das pessoas." **(Steve Jobs)**.