



IMPLANTAÇÃO DE UMA EMPRESA DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE SAÚDE E CUIDADOS PESSOAIS À DOMICÍLIO

Introdução

Em decorrência do surgimento de novas doenças, do aumento da expectativa de vida e da minimização do sofrimento, cada vez mais pessoas procuram e investem partes de seu salário visando uma maior qualidade nos cuidados que dizem respeito à saúde.

Instituições de saúde possuem as mesmas variáveis que qualquer outro modelo de negócio no que tange a questões gerenciais, financeiras e operacionais, entretanto, no momento em que o cliente torna-se paciente e o que está em jogo é a vida do indivíduo ou familiar, o serviço oferecido deve possuir extrema eficiência e qualidade.

Objetivo Geral e Específicos:

O objetivo geral deste trabalho é elaborar um modelo de negócio voltado para a prestação de serviços de saúde e cuidados pessoais a domicílio.

- Estruturar a forma de funcionamento através de um modelo de negócio;
- Identificar os principais clientes e suas necessidades;
- Estimar a viabilidade econômica e prática da implantação da empresa.

Desenvolvimento e Metodologia

A estruturação e o desenvolvimento do Plano de Negócio possui base no Business Model Canvas ou "Quadro de modelo de negócios", o qual é uma ferramenta que permite realizar o planejamento estratégico de implantação da empresa através de um mapa visual pré-formatado que é dividido em blocos de atribuições, como mostrado na Figura 1.

A pesquisa dos principais clientes se desenvolveu através de referencial bibliográfico e coleta de dados da internet.

Os cálculos de viabilidade econômica e prática foram realizados baseados em estimativas através da análise de negócios semelhantes e valores de investimento.

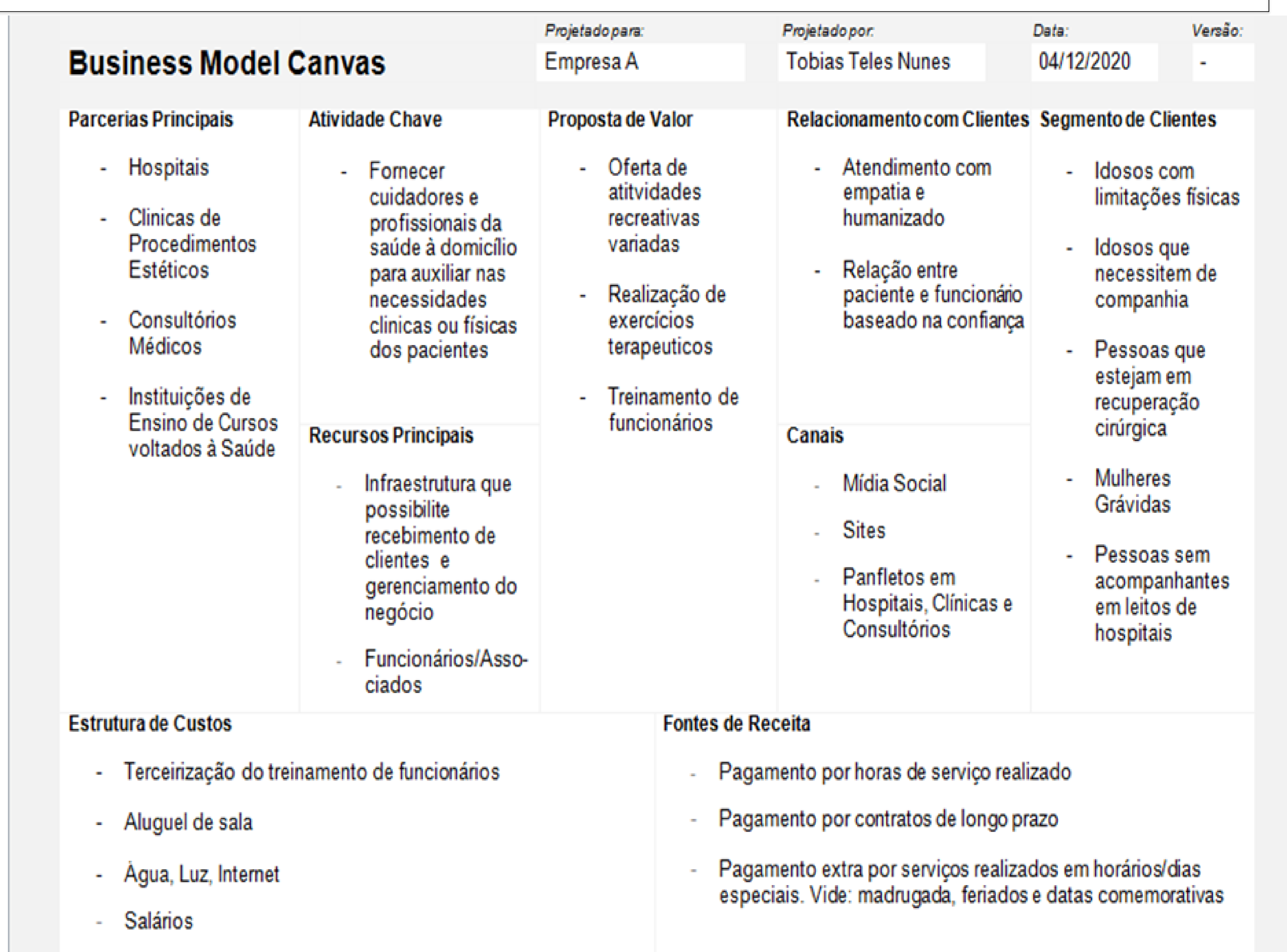


Figura 1- Modelo de Negócio Canvas

Resultados e conclusões

Os principais clientes tratam-se de pessoas que estão em recuperação cirúrgica e idosos, devido à necessidade de maiores cuidados e apoio nas suas atividades diárias. Os idosos apresentam maior poder financeiro, como indicado na publicação da Agência Brasil (2020), que indica que os idosos correspondem a 17,44% dos 5% dos brasileiros mais ricos e 1,67% dos 5% mais pobres. Ainda, segundo Le Breton (2003), o culto ao corpo e à imagem na atualidade vem produzindo uma verdadeira obsessão cultural na busca sem limites pela beleza e pela saúde. O que justifica o aumento de pessoas em situação de recuperação cirúrgica. Na questão de viabilidade, considerando o inicial da empresa com o número de 10 funcionários, o cálculo do Payback estaria apenas em 6 meses. Então, após esse tempo, projeta-se um aumento de 10% de expansão do negócio.

Referências Bibliográficas

- NITAHARA, Akemi. Brasileiros com 65 anos ou mais são 10,53% da população, diz FGV. Letalidade da covid-19 entre pessoas com 80 anos é 13 vezes maior. Agência Brasil, Brasília, 08 de abril de 2020. Disponível em: <<https://agenciabrasil.ebc.com.br/saude/noticia/2020-04/brasileiros-com-65-anos-ou-mais-sao-10-53-da-populacao-diz-FGV#:~:text=Conhecimento%20contra%20a%20Covid%2D19,t%C3%AAm%2065%20anos%20ou%20mais.&text=O%20aumento%20no%20n%C3%BAmero%20de,era%20de%208%2C8%25>>. Acesso em: 04/12/2020.
- LE BRETON, D. (2003). Adeus ao corpo: antropologia e sociedade. Campinas, SP: Papyrus