

378 - CAPTAÇÃO DE CLIENTES PARA ATENDIMENTO ESPECIALIZADO EM ESTOMATERAPIA: VALIDAÇÃO DE UM PROBLEMA

Tipo: POSTER

Autores: CAMILA APARECIDA COSTA SILVA, ALYNE SOARES FREITAS, MARIA LAURA SILVA GOMES, THAIS LIMA VIEIRA DE SOUZA, RODRIGO MACHADO PINHEIRO, JOYCE DA SILVA COSTA

Resumo

INTRODUÇÃO: O empreendedorismo na Enfermagem ainda é pouco expressivo quando comparado às outras áreas da saúde¹, porém, de grande valia, podendo contribuir para a visibilidade da profissão, desenvolvimento científico e tecnológico². Nesse contexto, uma etapa primordial no processo de criação de produto/serviço para o mercado consiste na validação do problema, ou seja, confirmação que a sua ideia de negócio tem potencial para o contexto que ela se propõe³. Após discussões, percebeu-se que as pessoas podem ter dificuldade de identificar os profissionais voltados para o atendimento de feridas complexas e/ou estomias.

Pensando nisso, questiona-se: Qual a principal forma de captar clientes pelos Estomaterapeutas? Qual a opinião desses especialistas sobre uma plataforma online? **OBJETIVO:** Identificar e validar as problemáticas de Estomaterapeutas para captar clientes. **MÉTODO:** Trata-se de um estudo descritivo e transversal, realizado por meio do envio de um formulário eletrônico nas redes sociais (instagram, whatsapp e e-mail) para Estomaterapeutas, de 29 de junho a 05 de julho de 2022. Sua estrutura consiste em duas seções, sendo a primeira composta por questões sobre local de atendimento, forma de captação dos clientes e interesse em utilizar uma plataforma online para esse intuito. Na segunda, os participantes disponibilizaram seus contatos caso tivessem interesse em obter mais informações acerca desta ferramenta.

RESULTADO: Esse formulário foi respondido por 39 participantes, dos quais 79,5% (n=31) dos profissionais realizavam consultas particulares e a forma de captação dos clientes acontecia por meio de indicação de amigos, conhecidos, pacientes e/ou outros profissionais de saúde (n=28/31 respostas), redes sociais, como instagram e facebook (n=11/31 respostas), busca ativa em unidades de saúde (n=2/31 respostas) e divulgação por cartão físico (n=1/31 respostas). A maioria afirmou que estaria disposta a realizar o gerenciamento do seu atendimento por meio de uma plataforma online direcionada a enfermeiros especialistas (n=27; 87%), os demais se posicionaram com necessidade para conhecer mais sobre a proposta (n=4; 13%). Quase todos os participantes (n=30; 96,8%) apontaram a tecnologia de forma positiva para o gerenciamento de consultas, possibilitando o aumento da demanda, facilitando a captação da clientela de forma interessante e inovadora. Apenas um participante não disponibilizou seu contato para futuro repasse de informações adicionais.

CONCLUSÃO: A captação de clientes pelos Estomaterapeutas que participaram desse estudo foi realizada em sua maioria por indicação. Assim, uma plataforma online para gerenciamento dos atendimentos mostrou-se uma solução viável de acordo com a percepção dos participantes.

Referências: 1. COPELLI, Fernanda Hannah da Silva; ERDMANN, Alacoque Lorenzini; SANTOS, José Luís Guedes dos. Empreendedorismo na Enfermagem: revisão integrativa da literatura. Revista Brasileira de Enfermagem, v. 72, p. 289-298, 2019. 2. DA SILVA, Júlio César Bernardino et al. Práticas gerenciais no ensino de desenvolvimento e novas tecnologias em enfermagem. Pesquisa, Sociedade e Desenvolvimento, v. 11, n. 6, 2022. 3. LUCIO, Ronaldo De; CÉSAR, Ana Maria Roux Valentini Coelho. Utilização do modelo Lean Startup e Open Innovation na criação de uma Startup. EMPRAD - Encontro dos Programas de Pós-graduação Profissionais em Administração - FEA/USP - São Paulo, 2020.

Palavras-chaves: Estomaterapia; Empreendedorismo; Projetos de Desenvolvimento Tecnológico e Inovação.