

376 - CRIAÇÃO DE UMA HEALTHTECH DE ENFERMAGEM EM ESTOMATERAPIA

Tipo: POSTER

Autores: **ALYNE SOARES FREITAS**, JOYCE DA SILVA COSTA, GABRIEL ANGELO DE AQUINO, THAIS LIMA VIEIRA DE SOUZA, MARIA LAURA SILVA GOMES, CAMILA APARECIDA COSTA SILVA

Resumo

INTRODUÇÃO: A capacidade de enfrentar um mercado inovador com necessidades de respostas rápidas pode ser adquirida através das startups¹, que são definidas como um grupo de pessoas, à procura de um modelo de negócio repetível e escalável, trabalhando em condições de incerteza². Esse modelo de negócio em fase inicial propicia uma maneira diferente de pensar, construir produto/serviço inovador de acordo com as lacunas do mercado. Diante disso, diferentes soluções tecnológicas são desenvolvidas e incorporadas à prática assistencial dos profissionais de saúde. Na Estomaterapia, há desenvolvimento crescente de ferramentas de gerenciamento do cuidado às pessoas com feridas complexas e/ou estomias³. **OBJETIVO:** Descrever o desenvolvimento de uma healthtech, voltada para Estomaterapeutas e pessoas com feridas complexas e/ou estomias. **MÉTODO:** Trata-se de um estudo descritivo exploratório realizado sob orientação do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE). As fases a serem seguidas direcionam para o melhor caminho que a startup deve alcançar, sendo elas: 1) ideação, 2) validação, 3) operação, 4) tração e 5) scale-up⁴. Nesse contexto, a healthtech em questão encontra-se atualmente na fase de validação no mercado, operando numa versão com funcionalidades básicas, com o fito de testar sua aceitação pelo público-alvo na prática. **RESULTADO:** Uma vez identificado as barreiras para o empreendedorismo, como a caracterização do negócio, sua forma de operar, suas estratégias, seu plano para conquistar o mercado e as projeções de despesas, receitas e resultados financeiros; a startup surge com o intuito de planejar, estruturar e desenvolver um plano de negócios factível e escalável. Sua proposta é favorecer a conexão entre Estomaterapeutas e pessoas com feridas complexas e/ou estomias. Utilizar-se-á de um modelo de negócio C2C (consumer to consumer), propiciando a divulgação do perfil profissional e a certificação da qualidade da assistência, agendamento de consulta conforme a disponibilidade do Estomaterapeuta e a necessidade do cliente, pagamento seguro e em diversas modalidades.

Com isso, visa fornecer ao especialista protagonismo no ato de empreender, uma vez que proporciona experiência de assistência clínica, gestão de informações, ampliação da clientela e maior celeridade nos processos frente à tomada de decisão, sendo ferramenta importante na organização, administração e gestão de insumos. **CONCLUSÃO:** O desenvolvimento dessa healthtech confere um novo nicho para a atuação empreendedora na Enfermagem, possibilitando uma conexão singular do Estomaterapeuta com seu público-alvo.

Referências: 1. LOPES, Gustavo Farina. Uso do modelo Startup Enxuta em empresas da Incubadora Tecnológica de Santa Maria. 2017. 36 f. TCC (Graduação) - Curso de Engenharia de Produção, Centro de Tecnologia, Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2017.

2. RIES, Eric. A Startup enxuta: como os empreendedores atuais utilizam a inovação contínua para criar empresas extremamente bem-sucedidas. São Paulo: Leya, 2012. 288 p. 3. TRISTÃO, Francisco Reis et al. Mínimo produto viável para aplicativo de apoio: gestão do cuidado de enfermagem à pele do idoso. *Cogitare Enfermagem*, v. 26, 2021. 4. GIACON, João; DREYER, Bianca Marder. A função estratégica da atividade de relações públicas nas startups brasileiras. Associação Brasileira de Pesquisadores de Comunicação Organizacional e de Relações Públicas (Abrapcorp). São Paulo: XV Congresso Brasileiro Científico de Comunicação Organizacional e de Relações Públicas, 2021.

Palavras-chaves: Estomaterapia; Empreendedorismo; Resolução de Problemas.