



## **PRODUÇÃO DE MATERIAL DE DIVULGAÇÃO PARA O SERVIÇO U.V.A HOME CARE**

Eduardo Sarti<sup>1</sup>

Professor Orientador: Amauri Yamauti<sup>2</sup>

Modalidade de apresentação: Comunicação oral

### **INTRODUÇÃO**

Este projeto visa a divulgação de uma empresa experimental que oferece cuidados médicos na própria residência do paciente, ajudando pessoas debilitadas, idosas ou que não possam ir a um médico ou hospital. Também são oferecidos serviços de cuidados pessoais, como, por exemplo: banho, troca de curativos etc. O projeto foi escolhido porque identificou-se a necessidade de uma empresa do ramo, assim facilitando o acesso e também melhorando a vida das pessoas da região que precisam do serviço.

### **METODOLOGIA**

Neste projeto, foi utilizada a metodologia de empreendedorismo SEBRAE. Começou-se seguindo os passos do livro, com a escolha do tema referente ao projeto que seria apresentado no ENAPROC.

### **REFERENCIAL TEÓRICO, RESULTADOS E CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Com a metodologia do SEBRAE foi ensinado a como desenvolver suas características empreendedoras e também como desenvolver uma empresa e como fazê-la funcionar no atual mercado. Neste livro, seguiu-se algumas etapas: Determinação dos Parceiros: Hospitais, Clínicas e fornecedores de instrumentos médicos. Atividades principais: Cuidar, medicar e prestar serviços a pessoas doentes ou debilitadas. Recursos principais: Instrumentos e produtos relacionados a cuidados médicos, por exemplo: Soros, faixas etc... além de prestar atendimento para as pessoas. Por exemplo: Cuidar de feridas, dar banho etc. Proposta de valor: Serão pagos planos e cada um deles varia de paciente para paciente, alterando o valor conforme a necessidade do usuário do programa. Ou o cliente pode optar por visitas pagas à parte (fora dos planos). Relacionamento com clientes: Assistência pessoal dedicada. Canais: Os métodos de divulgação serão os "padrões". folhetos, posts em redes sociais etc. Segmentos de clientes: Pessoas que estejam incapacitadas ou sofram com alguma doença e não possam ir ao médico por algum motivo ou que precisem de cuidados médicos especiais (independente de gênero ou idade) Estrutura de custos: Os gastos serão realizados com instrumentos e necessidades relacionadas à saúde (Curativos, faixas etc...)

Fontes de receita: Pagamento pelo uso e Assinatura

Resultados: A logomarca e os cartões de visita já estão prontos, e o conteúdo visual está sendo produzido (como postagens etc.).

---

<sup>1</sup> Aluno do COLTEC. E-mail: col.eduardo.sarti@uniuv.edu.br

<sup>2</sup> Professor da UNIUV, graduado em Rádio e TV pela UMESP. E-mail: prof.amauri@uniuv.edu.br



## REFERÊNCIAS

GUTIERREZ, P. L. **Curso despertar**: manual do participante. Brasília: Sebrae, 2016.