

Doula



EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski



ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	1
Exigências Legais e Específicas.....	2
Investimentos.....	2
Divulgação.....	2
Dicas de Negócio.....	3
Produtos e Serviços - Sebrae.....	4



1. Apresentação de Negócio

A doula atua na assistência às gestantes antes, durante e depois do parto, com o objetivo de tornar o processo mais tranquilo e humanizado. Seu papel é oferecer suporte físico e emocional à mulher grávida para que tenha uma experiência positiva.

São algumas das atribuições da doula:

- Ajudar a gestante a se preparar para o parto, tirando dúvidas e oferecendo informações.
- Auxiliar no alívio da dor com técnicas naturais, como massagens, respiração e posições para o parto.
- Dar suporte emocional para a mulher e sua família durante o trabalho de parto.
- Auxiliar no pós-parto, oferecendo apoio na amamentação e nos cuidados com o bebê.

A profissão é reconhecida e recomendada pela Organização Mundial da Saúde (OMS). Em geral, essas profissionais atuam de forma autônoma, prestando o serviço diretamente à gestante.

Baixe essa ideia em PDF no seu dispositivo

2. Mercado

O mercado de doulas vem apresentando crescimento nos últimos anos por conta da busca por atendimentos humanizados em toda área da saúde. A remuneração dessa profissional pode variar considerando alguns fatores: experiência, formação e tipo de serviço contratado.

Tipos de contratação

Para o pacote completo, que envolve desde a preparação para o parto até o puerpério, o valor pode girar em torno de R\$ 3.500,00. Nesse caso, a doula fará todo acompanhamento da gestação, orientando e apoiando a futura mamãe e também no pós-parto com a amamentação e outros cuidados necessários.

É possível também que a contratação seja feita somente para o momento do parto, quando a doula oferece todas as informações e orientações sobre os cuidados, mas acompanha apenas o período em que a mulher entra em trabalho de parto. Para esse tipo de contratação o valor gira em torno de R\$ 1.500,00.

Os valores são indicativos considerando a renda média nacional. Mas o profissional pode agregar valor ao seu trabalho com palestras, oficinas ou outros serviços que podem incrementar seus preços e posicionamento de mercado.

De todo modo, em razão da grande diversidade que o Brasil apresenta, é necessário pesquisar o mercado em sua cidade. Busque em sites, classificados e entre em contato com alguns profissionais. Confira nesse [post](#) como descobrir a concorrência em sua cidade.

3. Exigências Legais e Específicas

A atividade de doula não pode ser formalizada como MEI. Para se formalizar, a profissional pode prestar serviço como profissional autônoma ou com uma microempresa (ME).

Como a doula não realiza qualquer procedimento médico, nem mesmo o parto, não há necessidade de formação superior em áreas da saúde, como enfermagem ou fisioterapia, somente o curso específico de doula. Procure um curso reconhecido no mercado e tenha o seu certificado de conclusão.

4. Investimentos

O investimento de uma doula corresponde à sua formação e à aquisição de ferramentas e equipamentos para exercício da profissão.

Um curso em instituição reconhecida custa em torno de R\$ 1.500,00 a R\$ 5.000,00, dependendo da carga horária e amplitude do conteúdo. Equipamentos e ferramentas para execução do trabalho apresentam custos relativamente acessíveis e dependem da forma como a profissional irá atuar. Envolvem luvas descartáveis, máscara, roupa adequada, bola suíça, massageador, entre outros.

5. Divulgação

O serviço da doula envolve confiança por isso, o boca a boca segue sendo o principal aliado na divulgação do seu trabalho. Uma cliente satisfeita potencializa a conquista de novos clientes.

Mas estar presente no cenário digital é o caminho para ampliar seu acesso a novas clientes e as redes sociais são o principal canal de divulgação do trabalho das doulas. Instagram e Facebook são ideais para você divulgar não somente seu negócio, mas seu conhecimento sobre todo o processo de gravidez, passando pelo parto até o puerpério. Mostrar sua experiência atrai pessoas interessada e potenciais clientes. Portanto, além de falar do trabalho da doula, postagens com dicas para gestantes ou mulheres que pretendem engravidar são bastante atrativas para o público-alvo. Veja [aqui](#) como começar a vender pelas redes sociais.

Além das redes sociais orgânicas, considere investir em anúncios pagos. Plataformas como o Google Ads permitem direcionar seus anúncios para o público certo, otimizando seus recursos, já que você paga apenas quando as pessoas clicarem, podendo trazer ótimo retorno.

A construção de uma forte rede de contatos com profissionais da saúde, como obstetras e enfermeiras, também pode ser estratégica para o crescimento do seu negócio. Esteja preparada para se atualizar constantemente sobre as melhores práticas, novas tendências e regulamentações que impactam o setor.

6. Dicas de Negócio

As redes sociais e a internet são ferramentas poderosas para alcançar seu público, mas o sucesso vai além da divulgação. Vão aqui algumas dicas para potencializar o seu negócio:

- Escolha as plataformas que melhor dialogam com seu público-alvo e dedique-se a elas (Facebook, Instagram, TikTok) para construir uma presença online profissional e engajadora.
- Crie um perfil otimizado no Google Meu Negócio para garantir que futuras mães da sua região te encontrem facilmente.
- Participe ativamente de grupos de WhatsApp e fóruns online de gestantes e mães, oferecendo conteúdo de valor e construindo relacionamentos.
- Invista em cursos e workshops de marketing digital, especificamente voltados para o seu nicho.

- Capacite-se constantemente, pois, além do conhecimento técnico, frequentar ambientes relacionados a sua área ajuda no network.
- Esteja atenta às novas tendências, e, principalmente, foque em oferecer um serviço de qualidade excepcional, que atenda às necessidades específicas de cada gestante e sua família.

7. Produtos e Serviços - Sebrae

Se você se interessou em ser uma doula e quer se formalizar, a modalidade MEI é a mais indicada. Avalie fazer um curso rápido e gratuito do Sebrae para entender os Benefícios e Responsabilidade do MEI.

Para se tornar um microempreendedor individual, clique aqui para criar seu CNPJ agora.

Possui alguma dúvida sobre a atividade? Fale com o Sebrae ou participe da Comunidade de Empreendedores do Sebrae e experimente fazer uma pergunta sobre sua ideia ou negócio.

Siga as redes sociais do Sebrae em sua região para ficar por dentro de dicas, cursos e eventos mais próximos de você.

